

ВЕСТНИК

**МОСКОВСКОГО ГОРОДСКОГО
ПЕДАГОГИЧЕСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

**СЕРИЯ
«ЭКОНОМИКА»**

№ 2 (4)

**Издается с 2010 года
Выходит 4 раза в год**

**Москва
2015**

VESTNIK

**MOSCOW CITY
TEACHER TRAINING
UNIVERSITY**

SCIENTIFIC JOURNAL

**SERIES
ECONOMICS**

№ 2 (4)

**Published since 2010
Quarterly**

**Moscow
2015**

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

- Реморенко И.М.** ректор ГБОУ ВО МГПУ, кандидат педагогических наук, доцент, председатель почетный работник общего образования Российской Федерации
- Рябов В.В.** президент ГБОУ ВО МГПУ, доктор исторических наук, профессор, заместитель председателя член-корреспондент РАО
- Геворкян Е.Н.** первый проректор ГБОУ ВО МГПУ, доктор экономических наук, заместитель председателя профессор, академик РАО
- Азранат Д.Л.** проректор по учебной работе ГБОУ ВО МГПУ, доктор социологических наук, доцент

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

- Карбанова О.В.** кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, математики, учетных и финансовых дисциплин Института менеджмента ГБОУ ВО МГПУ
- Абанина И.Н.** кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мировой экономики и международного бизнеса Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
- Весманов С.В.** кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой управления проектами Института менеджмента ГБОУ ВО МГПУ
- Гуськов Ю.В.** доктор политических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории и управления Института менеджмента ГБОУ ВО МГПУ
- Левицкий М.Л.** доктор педагогических наук, доктор делового администрирования (ДВА), профессор, академик РАО, директор Института менеджмента ГБОУ ВО МГПУ
- Магомедов М.Д.** доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики, математики, учетных и финансовых дисциплин Института менеджмента ГБОУ ВО МГПУ
- Манакова Е.В.** кандидат экономических наук, профессор кафедры менеджмента, информационных систем управления и торгового дела Института менеджмента ГБОУ ВО МГПУ
- Мошкин А.С.** кандидат технических наук, профессор, заведующий кафедрой теории организации и систем управления Института менеджмента ГБОУ ВО МГПУ
- Новикова В.Ф.** доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры экономики, математики, учетных и финансовых дисциплин Института менеджмента ГБОУ ВО МГПУ
- Степанов А.А.** доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента, информационных систем управления и торгового дела Института менеджмента ГБОУ ВО МГПУ
- Шевченко Т.Н.** кандидат экономических наук, профессор, действительный член Академии менеджмента в образовании и культуре, заместитель директора Института менеджмента ГБОУ ВО МГПУ
- Шейнин Э.Я.** кандидат экономических наук, профессор, заместитель директора по научной работе Института менеджмента ГБОУ ВО МГПУ

СОДЕРЖАНИЕ

Тема номера

<i>Шейнин Э.Я.</i> Финансово-инвестиционный потенциал российской экономики	8
--	---

Финансовая и банковская деятельность

<i>Шинкарёва О.В.</i> Оценка эффективности контрольной деятельности в муниципальных образованиях.....	26
<i>Корнейчук В.И.</i> Основные индикаторы кредитного риска коммерческого банка	33

Управление в образовании

<i>Карабанова О.В.</i> О проблемах построения сетевого взаимодействия образовательных учреждений.....	42
<i>Виноградская Н.А.</i> К вопросу формирования инновационного мировоззрения студентов при изучении экономических дисциплин	49

Отраслевая экономика

<i>Чекрышова И.И.</i> Исследование рынка повседневной одежды Московского региона.....	58
<i>Петухов В.Д.</i> Принятие решения о расширении промышленного производства с помощью финансового анализа предприятия	65
<i>Агафонов В.П., Оболенский Н.В.</i> Продвижение пива на российском рынке с учетом социокультурных традиций страны	70

Деловое администрирование

Костылёв В.В. Формы помощи кризисному предприятию
в российском законодательстве о банкротстве 79

Шинкарёва О.В. Внутренний аудит как фактор развития
муниципальных образований 89

Биктяков К.С. Комплексный подход к управлению персоналом
организации 96

Авторы «Вестника МГПУ», серия «Экономика», 2015, № 2 (4)..... 100

Требования к оформлению статей 103

CONTENTS

Issue Topic

<i>Schejnin E.Ya.</i> Finance and Investment Potential of the Russian Economy	8
---	---

Financial and bank activity

<i>Shinkarjova O.V.</i> Assessment of Efficiency of Control Activity in Municipal Formations	26
<i>Kornejchuk V.I.</i> Main Indicators of Credit Risk of a Commercial Bank	33

Education management

<i>Karabanova O.V.</i> About the Problems of Formation of Network Interaction of Educational Institutions	42
<i>Vinogradskaja N.A.</i> To the Problem of Formation of the Innovative Outlook of Students in the Study of Economic Disciplines.....	49

Branch economy

<i>Chekryshova I.I.</i> Research of the Casual Clothes Market of the Moscow Region.....	58
<i>Petuhov V.D.</i> Making a Decision about Expansion of Industrial Production Due to the Financial Analysis of the Enterprise.....	65

<i>Agafonov V.P., Obolenskij N.V.</i> Beer Promotion into the Russian Market Considering Sociocultural Traditions of the Country.....	70
---	----

Business administration

<i>Kostyljov V.V.</i> Forms of Help to Crisis Enterprise in Russian Legislation on Bankruptcy.....	79
<i>Shinkarjova O.V.</i> Internal Audit as a Factor of Development of Municipal Formations	89
<i>Biktjakov K.S.</i> Complex Approach to the Human Resources Management in Organization	96

«MCTTU Vestnik Series “Economics”» / Authors, 2015, № 2 (4)	100
---	-----

Style Sheet	103
--------------------------	-----

ТЕМА НОМЕРА

Э.Я. Шейнин

Финансово-инвестиционный потенциал российской экономики

В статье представлен анализ экономической ситуации в стране, а также финансового потенциала российской экономики, определяющего направления модернизации материально-технической базы экономики.

Ключевые слова: инвестиции; инвестиционный климат; инвестиционная привлекательность; инвестиционный потенциал.

Приоритетным направлением экономического развития страны руководством государства провозглашен курс на проведение радикальных изменений с целью создания инновационной экономики.

Темп роста ВВП снизился с 6,4 % в 2005 г. до 4,5 % в 2010 г. и до 1,3 % в 2013 г. Долгое время доходы от экспорта нефти наряду с потребительским спросом были основной движущей силой роста. Однако с 2005 по 2013 гг. доля чистого экспорта сократилась с 13,7 % до 5,9 %. Рост ВВП во все большей мере стал определяться внутренним потреблением. Превалировал потребительский уклон в развитии российской экономики: доля расходов на конечное потребление составляет 71,5 % ВВП, валового накопления в основной капитал — 21,5 %. В 2013 г. наметилось сокращение потребительского спроса. Сыграли свою роль сдерживание роста реальных доходов населения (5,9 % в 2010 г. и 3,3 % в 2013 г.), замедления розничного кредитования (в 2012 г. рост составил 40,3 %, в 2013 г. только 28 %). Под влиянием падения спроса, снижения импорта сократились темпы роста розничной торговли.

Влияние же инвестиций на динамику ВВП неоднозначно. С одной стороны, в течение 2005–2013 гг. среднегодовые темпы роста инвестиций в основной капитал (3,2 %) опережали тот же показатель для ВВП (2,2 %). Сравнение этих показателей, казалось бы, дает основание утверждать о существенном положительном влиянии инвестиций на экономический рост в отмеченный период. Но это не совсем так. Сказывается низкая эффективность инвестиционных

вложений в основной капитал. Так, среднегодовой индекс роста производительности труда в экономике в течение 2005–2012 гг. равнялся 103, индекс ВВП — 103,2, инвестиций в основной капитал — 106,7. Причем в течение всего периода темп роста производительности труда отставал от темпа роста ВВП и инвестиций в основной капитал. Среднегодовые индексы инвестиций в машиностроение составили: производство машин и оборудования — 107,8, электро-, электронного и оптического оборудования — 116,2. Реальный же их выпуск существенно отстает от темпов роста инвестиций в их производство. Преобладающая часть инвестиций (около 60 %) направляется в строительство и приобретение зданий и сооружений. И только примерно 35 % финансовых средств расходуется на модернизацию, реконструкцию и приобретение новых машин, оборудования и транспортных средств (из них на приобретение новых видов оборудования — чуть больше 50 %). В результате не удалось добиться масштабного обновления основных фондов предприятий, снижения коэффициента износа машин и оборудования. Коэффициент обновления основных средств продолжает снижаться, значительная их часть эксплуатируется за пределами экономически оправданных сроков службы. Доля полностью изношенных основных фондов в экономике не уменьшается (14 %), в обрабатывающей промышленности она составляет 13,5 %, в добыче полезных ископаемых — 20 %, в оптовой и розничной торговле — 18,8 %. ВВП в течение последних двух лет растет, скорее всего, за счет увеличения загрузки действующих мощностей и увеличения занятости в ряде отраслей экономики. На такой технической основе трудно ожидать увеличения производства, прежде всего в промышленности. К этому следует добавить отсталую инфраструктуру экономики.

На повестке дня — диверсификация экономической структуры страны, коренная модернизация технической и технологической базы экономики, развитие производственной инфраструктуры. Решение таких задач требует огромных инвестиций.

В связи с этим требуется ответить на вопросы, каким финансовым потенциалом располагает экономика России, достаточен ли он прежде всего для модернизации материально-технической базы экономики, в какой мере существующий механизм способен эти средства направить в инвестиционное русло? Речь идет о финансово-инвестиционном потенциале, который мы определяем как совокупность финансовых ресурсов страны, а также механизме их распределения и направления финансовых потоков в соответствии с целями экономической политики. Неслучайно руководители крупнейших компаний в России трудности с привлечением финансирования считают одним из главных препятствий, мешающих решать проблемы модернизации материально-технической базы экономики.

В России главным финансовым ресурсом инвестиций в основной капитал служат собственные средства предприятий (см. табл.).

Структура источников финансирования инвестиций в основной капитал
(в процентах к итогу)¹

Показатели	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Инвестиции в основной капитал:	100	100	100	100	100	100	100	100
всего,								
в том числе по источникам финансирования:								
Собственные средства, из них:	47,5	44,5	39,5	36,3	41,0	41,9	44,5	45,2
прибыль,								
остающаяся в распоряжении организации;	23,4	20,3	18,5	14,8	14,6
амортизация.	18,1	20,9	17,3	18,7	20,4
Привлеченные средства:	52,5	55,5	60,5	63,7	59,0	58,1	55,5	54,8
кредиты банков;	2,9	8,1	11,8	9,4	9,0	8,6	8,4	10,0
заемные средства других организаций.	7,2	5,9	6,2	10,7	6,1	5,8	6,1	6,2
Бюджетные средства,								
в том числе:	22,0	20,4	20,9	21,5	19,5	19,2	17,8	19,0
из федерального бюджета;	6,0	7,0	8,0	10,8	10,0	10,1	9,6	10,0
из бюджетов субъектов РФ;	1							
средства местных бюджетов;	4,3	12,3	11,3	9,5	8,2	7,9	7,1	7,5
средства внебюджетных фондов;	1,7	1,1	1,6	1,2	1,3	1,2	1,1	1,5
прочие.	4,8	0,5	0,4	0,2	0,3	0,2	0,4	0,3
	15,6	20,6	21,2	21,9	24,1	24,3	22,8	15,6

Источник: <http://www.gks.ru>

Собственные средства формируются преимущественно благодаря прибыли и амортизационным отчислениям. На их долю приходится примерно 92 % общей суммы собственных средств. Остальная часть внутренних источников финансирования — целевые фонды, сформированные за счет прибыли и иных источников в предшествующем периоде. В 2013 г. финансовое положение предприятий ухудшилось по сравнению с 2012 г. Негативную

¹ Без субъектов малого предпринимательства, объемов неформальной деятельности и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами.

роль в этом процессе играют повышение рисков финансово-хозяйственной деятельности предприятий из-за неблагоприятного делового климата в экономике, увеличение темпов роста просроченной дебиторской задолженности, падение прибыли. При этом кредиторская задолженность предприятий росла опережающими темпами по отношению к росту дебиторской задолженности. В результате уровень самофинансирования предприятий за 2013 г. снизился на 4,6 % (Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2013 году. С. 98 // Центральный банк Российской Федерации: сайт. URL: www.cbr.ru/publ/archive/root_get_blod.aspx?doc_id=9525). Доля убыточных предприятий, по нашим расчетам, составляет в среднем 31 %. Но, во-первых, по некоторым отраслям эта величина значительно выше среднего показателя (например, добыча полезных ископаемых, производство электроэнергии, воды и газа; транспорт и связь). Во-вторых, приведенные данные не учитывают показатели по малым предприятиям. А в этой группе убыточных предприятий существенно больше. Поэтому, по нашим оценкам, удельный вес убыточных предприятий в экономике достигает не менее 40 %. Роль прибыли, остающейся в распоряжении предприятий, в финансировании инвестиций снижается в связи с отменой инвестиционной льготы по налогу на нее. Все большая ее часть направляется в финансовые активы.

Возможности увеличения амортизационных отчислений зависят в первую очередь от объема используемых предприятием основных фондов, их качества. Так, в связи с ростом степени износа основных фондов сокращается и доля амортизационных отчислений в общей сумме инвестиций в основной капитал. Поэтому и значение средств амортизационного фонда как источника финансирования затрат на приобретение нового оборудования снижается.

Таким образом, сложилась парадоксальная ситуация. С одной стороны, в своей инвестиционной деятельности большинство предприятий вынуждены ориентироваться в значительной мере на собственные средства, поскольку возможности финансового рынка как источника привлечения инвестиционных ресурсов ограничены. Об этом мы скажем чуть ниже. С другой стороны, рост убытков свидетельствует о дефиците собственных средств предприятий. Фактически собственных средств достаточно лишь для финансирования оборотных активов. Но их явно не хватает для воспроизводства продукции.

Как показывают различные опросы руководителей предприятий, они испытывают значительный дефицит собственных средств. Так, во время опроса, проводимого Институтом экономической политики им. Е.Т. Гайдара, нехватку собственных финансовых средств назвали 68 % респондентов [8]. В связи с этим значительная роль в финансировании инвестиций отводится привлеченным источникам (см. табл.).

В общей сумме привлеченных финансовых средств остается высокой доля бюджетного финансирования. Но приведенные статистические данные не должны вводить читателей в заблуждение. Для того чтобы государство с помощью бюджетных средств могло поддерживать инвестиционную деятельность в стране

(например, через механизм государственно-частного партнерства), бюджет России должен находиться на уровне примерно 50 % ВВП (сейчас он составляет чуть более 20 %). Обязательства федерального бюджета по финансированию ФЦП (млрд руб.): 2008 г. — 828,5 (фактически 710,8), 2010 г. — 1 248,4 (планировалось 802,3), 2012 г. — 1 361,6 (562,9) [11]. На национальную экономику в федеральном бюджете на 2013 г. планировалось потратить 1849,3 млрд руб., реально в инвестиции в основной капитал было направлено 1325,5 млрд руб. [8]. В бюджете на 2015–2017 гг. вообще предусматривается сокращение государственных расходов по разделу «Национальная экономика» на 27 %. По оценке С. Алексащенко, сокращение государственных инвестиций на 2 трлн руб. эквивалентно потере 5 % ВВП России. На эту сумму не получают заказы предприятия [1].

В связи с этим актуальным представляется вопрос, в какой мере российский финансовый рынок можно рассматривать в качестве источника привлечения ресурсов в инвестиции.

Мировой опыт показывает, что финансовый рынок как организационно-институциональный механизм обеспечивает перемещение денежных средств между субъектами экономической деятельности, трансформацию сбережений в инвестиции, привлечение источников финансирования и распределение финансовых ресурсов среди различных отраслей реального сектора экономики. Кроме того, на финансовом рынке формируются условия для инвестиционной активности хозяйствующих субъектов, создается возможность хеджировать финансовые риски с помощью различных производных финансовых инструментов. Однако в России роль финансового рынка в финансировании инвестиций весьма ограничена. В настоящее время инструменты рынка капитала недостаточно используются для стимулирования экономического роста (см. табл.).

Среди других сегментов финансового рынка России банковский сектор выделяется более высоким уровнем своего развития. Его совокупные активы по отношению к ВВП на начало 2014 г. составили 80,6 %, что свидетельствует о приоритетных позициях кредитных организаций на финансовом рынке (пороговое значение — 80–100 %). Для сравнения этот показатель равен: в ФРГ — 178 %, Франции — 177 %, Южной Кореи — 123 %, США — 85 % (Банки.ру: финансовый информационный портал. URL: www.banki.ru). Собственный капитал банковского сектора на ту же дату — 10,6 % к ВВП и 12,3 % к активам. Среди действующих кредитных организаций преобладают банки с уставным капиталом свыше 150 млн руб. (74,4 %). С 1 января 2012 г. для действующих банков он увеличен до 180 млн руб. и до 300 млн руб. — с 2015 г. Пороговое значение показателя «отношение уставного капитала банков к ВВП» составляет не менее 10 % (в 2011 г. меньше 3 %) [13: с. 55].

В результате проводимой руководством Банка России расчистки банковской системы, по данным ЦБ РФ (на 01.01.2014 г.), в течение 2005–2013 гг. число кредитных организаций в России сократилось с 1258 до 923 в связи с объединением и присоединением банков, отзывом лицензий по разным причинам. Только за последние 5 лет было отозвано 182 лицензии. В результате

в России на 100 тыс. жителей приходится 26 банковских офисов (конечных точек продаж). Это меньше, чем в ряде других стран.

Отличительная черта российского рынка банковских услуг — доминирование банков с государственным участием. В уставных капиталах 26 банков свыше 50 % принадлежит государству. На их долю на 1 января 2014 г. приходится 51,4 % банков с иностранным участием — 15,3; крупных частных банков (200 крупнейших по величине активов банков, исключая первые две группы) — 28,8; региональных средних и малых банков — 4,3; небанковских кредитных организаций — 0,3 % активов банковского сектора. В совокупном капитале банковского сектора доля каждой из упомянутых групп кредитных организаций на ту же дату составила: 48,6, 17,3; 28,2; 5,6; 0,3 %. На долю 5 крупнейших банков с участием государства (Сбербанка, ВТБ, Газпромбанка, ВЭБ и Россельхозбанка) приходится 54,4 % совокупных активов банковского сектора, 59 % его совокупного капитала (Интерфакс ЦЭА: сайт. URL: <http://www.interfax.ru/world/388922>) [8]. В кредитовании корпоративного сектора на их долю приходится 62,8 %, в кредитовании физических лиц — 55,6 %, в привлечении депозитов физических лиц — 66,7 % (Тенденции развития банковской системы: архив 2012 г. // Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования: сайт. Аналитические записки (Денежно-кредитная сфера). URL: www.forecast.ru). Примерно 34 % банков сконцентрировано в Московском регионе. Приводимые в дальнейшем показатели по банковской системе в значительной части касаются именно первых 20–30 банков и не в полной мере отражают реальное финансовое положение банковского сектора в целом.

Банки с государственным участием обладают значительными конкурентными преимуществами по сравнению с частными коммерческими банками. К таким преимуществам относятся возможность привлекать более дешевые пассивы, размещение в них бюджетных средств государственных и региональных органов власти и государственных компаний. Так, из общей суммы бюджетных средств и средств внебюджетных фондов, размещенных на счетах кредитных организаций, на первые 20 банков приходится более 50 %. К этой группе банков испытывают повышенное доверие население и инвесторы. Из-за более дешевого фондирования государственные банки могут предлагать и более дешевые кредиты. Здесь же аккумулируется и подавляющая часть ликвидности банковской системы.

Для большинства же коммерческих банков России сохраняются трудности повышения капитализации и ликвидности. Значит, ограничиваются кредитные возможности банковской системы, увеличивается их зависимость от внешних источников фондирования.

Многие российские банки нуждаются в дополнительной капитализации. Капитализация значительного числа кредитных организаций ниже установленного норматива, что ограничивает их участие в кредитовании реального сектора экономики. С 1 января 2012 г. минимально допустимый размер уставного капитала, как

уже было сказано выше, увеличен до 180 млн руб. и до 300 млн руб. — с 2015 г. Доля кредитных организаций с уставным капиталом свыше 300 млн руб. — 38,8 %. И это преимущественно 30 крупных банков из общего числа кредитных организации России. Существующими способами увеличения капитала в полной мере могут воспользоваться только крупные банки. Едва ли доступен весь набор инструментов для малых и средних банков. Например, им не под силу провести ПРО — оптимальный способ увеличения уставного капитала. Для этой группы банков сложно привлечь частных инвесторов. Примеры успешного вхождения фондов прямых инвестиций в капитал банковского сектора относятся прежде всего к крупным банкам. Банк России и Правительство РФ намерены поддержать устойчивость банковского сектора с учетом замедления российской экономики и возросших процентных и кредитных рисков. Государственная дума приняла в первом чтении правительственный проект закона, предусматривающий направление в капитал банков до 10 % средств Фонда национального благосостояния.

Необходимые условия для активной деятельности банков — достижение нормативного уровня достаточности капитала, наличие определенного «запаса» собственных средств, способного покрыть дополнительный рост резервов, связанный с накоплением новых рисков. Заметная часть коммерческих банков вплотную приблизилась к минимальным границам достаточности капитала. По данным ЦБ РФ, показатель достаточности капитала (Н1) в целом по банковскому сектору на 1 сентября 2008 г. составлял 14,5 %, на 1 ноября 2011 г. — 15,1 %, на 1 апреля 2012 г. — 14,6 %, на 1 июля 2013 г. — 13,5 % при минимально допустимых 10 % [15: с. 39]. Доля кредитных организаций, у которых Н1 находится на уровне 12 %, составляет примерно 35 % совокупных активов банковского сектора. У 30 крупнейших банков среднее значение норматива Н1 сейчас находится на уровне 14 %. В условиях замедления темпов роста ВВП многие из российских банков не имеют необходимых средств для выполнения более жестких требований к достаточности капитала. Доля собственных средств в общей сумме пассивов банков на протяжении последних нескольких лет снижается: на начало 2010 г. — 15,7 %, 2011 г. — 14 %, 2013 г. — 12,3 %, 2014 г. — 12,3 % (Тенденции развития банковской системы (архив) // Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования: сайт. URL: www.forecast.ru). Одна из причин — тенденция к сокращению прибыли, остающейся в распоряжении банков. Так, ее размер уменьшился с 1012 млрд руб. в 2012 г. до 994 млрд руб. в 2013 г. Эта тенденция вызвана обязанностью банков отчислять часть получаемой прибыли в резервы в соответствии с размерами просроченной задолженности по розничным и корпоративным кредитам, предоставленным банками. За 2013 г. резервы на возможные потери по ссудам выросли примерно в 3 раза по сравнению с 2012 г. (Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2013 году. С. 98 // Центральный банк Российской Федерации: сайт. URL: www.cbr.ru/publ/archive/root_get_blood.aspx?doc_id=9525). Многие банки в настоящее время зарабатывают не столько на своих операциях,

сколько на изменении валютного курса рубля. Прибыль — это еще и источник прироста достаточности капитала банков. Банки осуществляют свои операции в определенной степени, используя прибыль, накопленную за предыдущий период. Например, дивидендные выплаты, которые за 2012 г. выросли более чем в 1,5 раза. Неслучайно руководство Банка России рекомендует владельцам банков докапитализировать их, а не забирать прибыль через дивиденды [4].

С конца 2013 г. в целом в банковском секторе России наблюдается дефицит ликвидности, вызванный влиянием ряда факторов.

Из общей суммы активов банков доля наличных денег сократилась с 2,9 % в 2012 г. до 2,6 % в 2013. Сумма средств коммерческих банков на корреспондентских счетах в кредитных организациях в течение этих двух лет практически не увеличилась. Такая же динамика отмечена и в отношении средств кредитных организаций на счетах в Банке России. По данным Банка России, на 12 декабря 2014 г. она составила 2101,5 млрд руб. В течение 2014 г. примерно в 2,5 раза сократился и объем внутрисдневных кредитов, предоставленных Банком России кредитным организациям (до 45 млрд руб.). Эта же тенденция отмечена и относительно динамики нетто-объема операций Банка России по предоставлению/абсорбированию ликвидности. К этому можно добавить рост дебиторской задолженности банкам за 2012–2013 гг. в 1,5 раза. Негативное влияние на дефицит ликвидности в банковском секторе оказали интервенции Банка России по поддержке валютного курса рубля. В течение 2014 г. на эти цели было потрачено более 80 млрд долл. Действия Банка России в условиях лихорадки на валютном рынке понятны. Но из экономики были изъяты почти 3 трлн руб. (Тенденции развития банковской системы (архив) // Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования: сайт. URL: www.forecast.ru). При оценке ликвидности нельзя сбрасывать со счетов изменение наличных денег в обращении. По данным Банка России, темпы их роста по годам (в %) составили: 2007 г. — 34,5; 2008 г. — 6,16; 2009 г. — 5,7; 2010 г. — 25,1; 2011 г. — 19,2; 2012 г. — 11,2; 2013 г. — 8,3. Здесь же следует отметить, что коэффициент монетизации, т. е. отношение денежной массы в обращении к ВВП, равен всего 47,2 %. А это показатель достаточности денег в экономике.

Приведенные показатели подтверждают тезис о проблеме ликвидности для банковской системы. Поэтому деятельность коммерческих банков в экономике в решающей степени зависит от средств, привлеченных от организаций (на начало 2014 г. — 31 % от общей суммы пассивов), депозитов физических лиц (29,5 %), кредитов, депозитов и прочих средств, полученных от кредитных организаций (8,4 %), Банка России (7,7 %). Облигации, векселя и банковские акцепты составляют 3,9 % в общей сумме активов банковского сектора (Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2013 году. С. 98 // Центральный банк Российской Федерации: сайт. URL: www.cbr.ru/publ/archive/root_get_blood.aspx?doc_id=9525). Однако по данным

за 2013 г. темы прироста средств от корпоративных клиентов и физических лиц замедлились. А это — 60 % привлеченных средств. Клиентских денег явно недостаточно. В результате введения западных санкций против России банки столкнулись с серьезной проблемой получения доступа к внешним кредитам.

В условиях роста стоимости денежных средств, привлекаемых в банки, в последнее время среди источников формирования их пассивов повышается роль Банка России: с 4,8 % в 2010 г. до 9 % к 1 августа 2014 г. Основной канал рефинансирования банков Банком России — операции РЕПО и кредиты под активы и поручительства. Общая задолженность банков перед ЦБ РФ на 1 августа 2014 г. составила 5,6 трлн руб.

Характеризуя инвестиционный потенциал банковской системы, необходимо обратить внимание еще на одну особенность. Банковская система страны располагает преимущественно «короткими» деньгами. А для финансирования инвестиционных ссуд нужны долгосрочные источники фондирования. Возможность их привлечения весьма проблематична. Вклады населения в большинстве случаев рассчитаны на период до одного года (реже — до 3-х лет), и они аккумулируются преимущественно в крупных банках с государственным участием. Такая тенденция распространяется и на корпоративные кредиты. Да и Банк России для рефинансирования кредитных организаций предоставляет краткосрочные кредиты.

Не решает проблему пополнения банковских пассивов «длинными» деньгами принятое в апреле 2014 г. постановление совета директоров ЦБ РФ о предоставлении банкам долгосрочных кредитов под инвестиционные проекты. Во-первых, они предоставляются на срок до 3-х лет (ставка = ключевая ставка минус 1,5-процентный пункт, т. е. 15,5 % годовых). Максимальный размер эффективной ставки для конечного заемщика не должен превышать уровень ключевой ставки на 1-процентный пункт (18,5 %). Во-вторых, это решение Банка России фактически распространяется на крупнейшие банки. Для участия в этой программе собственных средств у банка должно быть не менее 100 млрд руб. У банка-соискателя должны быть не менее 10 инвестиционных кредитов на 3 млрд руб., соответствующее подразделение и квалифицированные сотрудники. Размер кредита для заемщика составляет от 1 млрд руб. до 20 млрд руб. [5].

Негативно отразится на будущем кредитовании инвестиционного процесса ужесточение денежно-кредитной политики, его ориентация на таргетирование инфляции. В декабре 2014 г. совет директоров Банка России в пятый раз за 2014 г. повысил ключевую ставку — до 10,5 % (11 декабря 2014 г.). В результате неизбежно повышение стоимости кредитов реальному сектору экономики. Правда, остается надежда и на повышение процентных ставок по банковским депозитам, что может способствовать привлечению денег в банки. По данным Банка России, средневзвешенные процентные ставки по кредитам в рублях нефинансовому сектору экономики выросли с 10,8 % в 2011 г. до 13,2 % в июле 2014 г. Но реально многие коммерческие банки предоставляют корпоративные кредиты на условиях 12, 15, 17 % годовых.

В этом случае столкнулись между собой определенные проблемы. Проблема увеличения ликвидности в банковском секторе обострилась в связи с введением экономических санкций со стороны США и стран ЕС. Существенно ограничен доступ к внешним источникам капитала. Неблагоприятные условия для развития банковской системы создают девальвация рубля и замедление экономического роста. Девальвация рубля стимулирует покупку банками иностранной валюты. Растет внешний долг банковского сектора: с 2011 г. по 2014 г. он увеличился с 162,8 млрд долл. до 208,9 млрд долл. (на 1 июля 2014 г.) (Тенденции развития банковской системы (архив) // Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования: сайт. URL: www.forecast.ru). По имеющимся экспертным оценкам, накопленная ликвидность в иностранной валюте позволит банкам рефинансировать внешний долг со сроком погашения в 2015 г.

Не сложились стабильные деловые связи между банковской системой и реальным сектором экономики. Сохранение финансовых рисков, и прежде всего, связанных с высокой задолженностью хозяйствующих субъектов в условиях неясного финансового положения заемщиков перед коммерческими банками, сдерживает их желание увеличивать кредитование. Компании же реального сектора экономики в сложившихся финансово-экономических условиях демонстрируют весьма слабый спрос на кредиты. Из-за сузившихся инвестиционных намерений руководство многих предприятий и организаций считает, что пока не для чего особенно занимать. В 2014 г. сократилось количество кредитных заявок. Снизился и процент одобрения на банковские кредиты: в 2014 г. — не выше 60 %, крупными компаниями — не выше 50 %. В 2013 г. кредитные комитеты банков одобряли 90–95 % заявок [3].

В настоящее время опросы руководителей компаний демонстрируют четкое расслоение предприятий в отношении доступности кредитов в зависимости от размера предприятий. Крупные компании реального сектора в существенно большей степени удовлетворены доступностью кредитов, чем малые и средние предприятия.

Активизация инвестиционного процесса остро ставит вопрос развития российского фондового рынка в качестве важного элемента российской финансовой инфраструктуры. М. Любский отмечает, что «инфраструктура рынка ценных бумаг служит гарантом надежности инвестиций и, следовательно, ключевым элементом, обеспечивающим развитие фондового рынка. Рынок ценных бумаг характеризуется узостью, сосредоточением крупных пакетов акций в нескольких компаниях, низкой капитализацией, небольшим числом участников, слаборазвитой инфраструктурой, низкой информационной и инвестиционной эффективностью». Такое положение определяет низкую инвестиционную эффективность российского фондового рынка, т. е. степень использования его возможностей для финансирования инвестиций в реальный сектор экономики [10].

Фондовый же рынок России развивается обособленно от развития экономики. Отсутствует взаимосвязь фондового рынка и реального сектора экономики из-за спекулятивного характера фондового рынка. В условиях растущих геополитических рисков и ожидания дальнейшего ужесточения денежно-кредитной политики Банка России инвесторы не проявляют интереса к вложению средств в облигации. Обречены на провал попытки разместить облигации на зарубежных рынках. На внешнем рынке для российских эмитентов сложилась плачевная ситуация: речь идет о его возможном тотальном закрытии для них. Усугубляет драматическую ситуацию в финансовом секторе России введенный запрет резидентам стран, поддерживавшим санкции, приобретать любые долговые обязательства и ценные бумаги российских банков, в которых доля государства превышает 50 %, на срок более 30 дней. Российские хозяйствующие субъекты (преимущественно компании первого эшелона) привлекают с фондового рынка относительно небольшую часть инвестиционных ресурсов. Склонность большинства населения либо тратить деньги на текущее потребление, либо приобретать недвижимое имущество, но не доверять сбережения банкам и другим финансовым институтам, не покупать акции и облигации частных и государственных компаний — это оценка населением высоких институциональных рисков в России.

Поэтому фондовый рынок России не стал сколько-нибудь надежным источником привлечения денег в инвестиции. Реальный потенциал фондового рынка удовлетворяет небольшую часть потребности экономики в инвестиционных ресурсах для экономического роста. В целом финансовый сектор России не способен удовлетворять в полной мере рост отечественной экономики. Многие эксперты не исключают, что ЦБ может пойти на более выгодное финансирование банковского сектора, на отсрочку платежей и частичную покупку долговых обязательств на внутреннем рынке. Узость финансового рынка объясняет наличие дефицита «длинных» денег, что порождает серьезные проблемы с финансированием инвестиционной деятельности в стране.

Дополнив ресурсы фондового рынка в виде частных размещений банковскими кредитами, мы получим общий вклад в финансирование инвестиций в основной капитал на уровне 10–12 %, в том числе на долю частных корпоративных эмиссий приходится чуть более 3 % общей суммы инвестиций [6].

Для реального сектора экономики имеют стратегическое значение инструменты для привлечения финансовых инструментов в нефинансовые активы компании: инвестиции в основной капитал, инвестиции в нематериальные активы, инвестиции в прирост материальных оборотных средств и других нефинансовых активов, затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы. Менеджмент компаний озабочен поиском источников финансирования инвестиционной деятельности, принимая во внимание стоимость привлекаемых с различных сегментов финансового рынка средств и состояние финансового рынка и его институциональной базы, изменчивость его конъюнктуры.

На рынке ценных бумаг преобладают примерно 1,5 десятка крупнейших корпораций — «голубых фишек». Доля индивидуальных инвесторов весьма незначительна. Незаметна и роль страховых компаний и пенсионных фондов. Капитализация финансового рынка к ВВП — 41 % против 119 % и 116 % соответственно в Великобритании и США [12].

Финансово-инвестиционный потенциал экономики страны в значительной мере определяется и сложившимся соотношением между нормой сбережения и нормой накопления в основной капитал. Сбережения — один из источников банковских ресурсов. Норма сбережений показывает, какая доля текущего дохода не расходуется на приобретение потребительских товаров и услуг. Предельную величину инвестиций в основной капитал за счет национальных ресурсов определяет валовое сбережение как один из основных источников «длинных» денег, направляемых на инвестиции.

В России в течение 2000-х гг. в среднем за год доля валовых сбережений в ВВП — около 30 % ВВП. Этот достаточно солидный резерв ресурсов для инвестирования остается выше доли накоплений в ВВП (24 % ВВП). Норма инвестиций — на уровне 20 % ВВП. Налицо очевидная несбалансированность валового сбережения, валового накопления и инвестиций в основной капитал, что свидетельствует о невысокой склонности к инвестированию. В течение 2005–2013 гг. в среднем за год в инвестиции трансформировалось 72 % сбережений. Но из этих 72 % сбережений преобладающая часть идет не в реальный сектор экономики, а представляет собой вложения в финансовые активы в целях быстрого получения прибыли. Из-за неопределенности в экономике 28 % сбережений вывозится за границу, хранится у населения в наличной форме, расходуется на потребление. Таким образом, налицо недоиспользование потенциала валовых сбережений страны в интересах развития и структуризации реального сектора экономики страны. Для страны с падающими темпами роста ВВП, отсталой инфраструктурой экономики на данном этапе необходима более высокая норма накопления. В экономике Китая норма накопления основного капитала поддерживается на уровне 38 % ВВП, что в значительной степени обеспечивает относительно высокие среднегодовые темпы роста (около 9 %) [9].

Объем сбережений определяется текущими и накопленными доходами хозяйствующих субъектов, финансовым результатом деятельности компаний и потребительскими решениями домохозяйств, динамикой реальных доходов населения и уровнем инфляции, депозитными ставками банков. Почти половина населения имеет доход ниже среднего. Население из-за высоких инфляционных ожиданий не только не стремится накапливать сбережения, но даже предпочитает получение потребительских кредитов.

На протяжении 2000-х гг. в России отношение валовых сбережений к валовым накоплениям составило: в 2000 г. — почти 2 раза, в 2005 г. — 1,6, 2006 г. — 1,5, 2007 г. — 1,3, в 2008 г. — 1,24 раза [13]. Если же сравнить

сбережения с накоплением в основной капитал (исключив объемы изменения материальных запасов), превышение сбережений будет еще значительней: в среднем за 2000-е гг. — в 1,7 раза.

В целом сложившиеся соотношения между сбережениями, накоплением и инвестициями в основной капитал можно объяснить следующими причинами. Во-первых, уровень накопления в структуре ВВП определяется монетизацией ВВП. В России, как мы уже отмечали, этот показатель ниже порога безопасности (50 %). Объем денежной массы в российской экономике недостаточен для увеличения накопления. Не прекращается дискуссия экономистов разных направлений вокруг вопроса: много или мало денег в экономике России. Для оценки уровня обеспечения экономики денежной массой обратимся к коэффициенту монетизации экономики. Этот интегральный показатель, отражающий доверие экономических агентов к национальной валюте, характеризует объем реальной денежной массы, степень кредитной активности, возможности хозяйствующих субъектов заимствовать деньги на внутреннем финансовом рынке, финансировать инвестиционные проекты, привлекать инвестиции в реальный сектор экономики, в целом решать задачи социально-экономического развития страны.

Во-вторых, ограничены возможности финансового рынка трансформировать сбережения в инвестиции. С этим не справляются ни механизм банковского сектора, ни механизм рынка ценных бумаг.

В-третьих, в стране не сложилась достаточно привлекательная предпринимательская среда, которая стимулировала бы инвестиционную активность бизнеса, создавала бы условия для реализации выгодных проектов.

Принципиальное значение имеет временная структура сбережений. Реальным источником инвестиций в основной капитал остаются сбережения среднесрочного и долгосрочного характера. Это преимущественно долгосрочные депозиты со сроком от одного года, а также вложения в корпоративные облигации и акции. Их доля в общем объеме сбережений мала. Сбережения же краткосрочного характера в форме банковских депозитов и других краткосрочных активов не могут рассматриваться как потенциальный источник инвестиций.

1. При оценке объема денежной массы не учитываются деньги, находящиеся на руках населения. Но это — наличные деньги, которые, кстати говоря, используются как средство сбережения и в деловой оборот не поступают. Часть этих денег используется преимущественно для обслуживания «теневой» экономики и не находит своего отражения в официальной статистике ВВП. Правда, некоторая часть этих денег «используется для обслуживания операций, отражаемых в официальном ВВП; однако регистрируемая сумма таких операций занижена (прежде всего, операции с недвижимостью)» [7].

Для оценки инвестиционного потенциала экономики необходимо учитывать не только величину коэффициента монетизации. Существенное значение с этой точки зрения имеет и структура денежной массы: соотношение между наличным и безналичным оборотом. В России этот показатель в среднем составляет 31 % (в странах с развитой рыночной экономикой — всего несколько процентов). Безналичный оборот включает в себя преимущественно «длинные» деньги, которые аккумулированы в банковской системе, в долгосрочных ценных бумагах и т. д. «Длинные» деньги — это, по существу, инвестиционные деньги. Потребности экономики в долгосрочных инвестициях объясняются тем, что вложения в основной капитал в России начинают приносить доход не ранее чем через 7–8 лет. «Короткие» деньги, представленные наличными деньгами, обслуживают текущий товарно-денежный оборот и используются, как правило, на приобретение оборотных средств.

Эмиссионное финансирование под крупные инвестиционные проекты и стратегические цели развития бизнеса не является массовым. Даже крупные публичные размещения далеко не всегда связаны с инвестированием в развитие бизнеса, а преследуют цели реинвестирования долга, корпоративного контроля, распределения капитала среди акционеров. По стоимости новые эмиссии составляют $\frac{1}{4}$ объема инвестиций. Вряд ли можно говорить о реальном значительном участии средств, полученных от новых эмиссий в финансировании инвестиций компаний. Привлеченные средства используются не только на реальные инвестиции, но и на рефинансирование, реструктуризацию бизнеса, финансовые вложения, включая слияния и поглощение. В целом по экономике с помощью инструментов фондового рынка финансируется небольшое число стратегических проектов. В условиях закрытых долговых внешних рынков растет цена заимствований российскими компаниями на внутреннем рынке капитала. Спрос на корпоративные облигации ограничен. Внутренний рынок не может заменить внешний рынок. Рынок столкнулся с дефицитом ликвидности. Основные покупатели ценных бумаг — банки. Инвестиционные возможности пенсионных фондов весьма ограничены. Средства накоплений за 2013 г. (примерно 500 млрд руб.) им до сих пор не перечислены. Новые накопления не формируются ни в 2014 г., ни в 2015 г. Следствием приостановки перечисления пенсионных средств в условиях закрытых внешних рынков может стать рост дефицита долгосрочных инвестиций на внутреннем финансовом рынке. А это приведет к дальнейшему удорожанию внутренних источников фондирования.

Особого внимания заслуживают возможности использования иностранного капитала в качестве источника капиталовложений. По данным Росстата, поступления иностранных инвестиций в экономику России составили (млрд долл.): 2000 г. — 10,9; 2001 г. — 14,2; 2002 г. — 19,8; 2003 г. — 29,7; 2004 г. — 40,5; 2005 г. — 53,6; 2006 г. — 55,1; 2007 г. — 120,9; 2008 г. — 103,8; 2009 г. — 81,9; 2010 г. — 114,7; 2011 г. — 190,6; 2012 г. — 154,6; 2013 г. — 170,2. В среднем

за год в течение 2000–2013 гг. в Россию поступало 74,1 млрд долл. иностранных инвестиций (по данным организаций, представивших статистическую отчетность, без учета органов денежно-кредитного регулирования, коммерческих банков, включая рублевые поступления, пересчитанные в доллары США). Отметим, что целесообразность привлечения иностранных компаний в экономику России очевидна, но как дополнение к отечественным инвестициям. Вопрос в том, в каких формах иностранный капитал поступает в российскую экономику. В структуре накопленных иностранных инвестиций преобладают прочие инвестиции, преимущественно в форме торговых и прочих краткосрочных кредитов. В общей сумме их притока доля прямых иностранных инвестиций (ПИИ) составила в 2011 г. 9,6 %, 2012 г. — 12,1 %; портфельных инвестиций — 0,4 % и 1,2 %, прочих инвестиций — 90 % и 86,7 % соответственно. В Россию идут в основном кредиты и спекулятивные капиталы.

Прямые капиталовложения стратегически более оправданны, менее подвержены последствиям кризисов, нежели портфельные инвестиции или банковские займы. Иностранные компании располагают значительными финансовыми и материальными ресурсами, богатым управленческим опытом. Вкладывая капитал в реальный сектор российской экономики, они приносят более качественное оборудование, машины, другую технику, апробированные технологии производства и управления, знания, информацию, создают новые рабочие места. Тем самым иностранный капитал объективно вносит определенный вклад в обновление технической и технологической базы российской экономики, в ее модернизацию. Прямые иностранные инвестиции при определенных условиях косвенно могут способствовать наращиванию национального инвестиционного потенциала. Например, через стимулирование производственной деятельности на национальных предприятиях, связанных производственно-хозяйственными отношениями с объектом прямых иностранных инвестиций. Косвенное позитивное влияние прямых иностранных инвестиций может иметь место также в случае уплаты предприятием — объектом инвестирования налогов в бюджет принимающей страны (при условии последующего использования уплаченных налогов для финансирования капитальных вложений).

Но приток иностранного капитала в российскую экономику несет с собой и определенную опасность. Крайне серьезной проблемой влияния иностранных инвестиций на национальный инвестиционный капитал является степень контроля над национальной экономикой. Установление эффективного контроля тех или иных инвесторов над конкретными предприятиями означает автоматически установление столь же эффективного контроля над инвестиционными потенциалами этих предприятий (амортизационные отчисления плюс прибыль после налогообложения). Очевидно, что посредством прямых инвестиций иностранный инвестор получает такой контроль по определению. Значительная часть прямых инвестиций в экономику России не связана с созданием новых основных фондов или их технической реконструкцией,

а представляет собой приобретение существующих производственных мощностей. Это неизбежно усиливает контроль нерезидентов над российской экономикой и ослабляет национальный инвестиционный потенциал.

Необходимо также учитывать, что нередко иностранные инвестиции используются как важный элемент схем по выводу капитала из России. Займы и спекулятивные деньги составляют 73 % общей суммы иностранных инвестиций. По имеющимся оценкам, 50–70 % средств, обращающихся на российской бирже, — деньги зарубежных инвесторов. А они, как известно, в периоды нестабильности выводят их с развивающихся рынков. Это относится и к деятельности различных инвестиционных фондов, ориентированных на инвестирование в экономику России. Их поведение на российском рынке убедительно доказывает всю ненадежность поступающих от них финансовых ресурсов. Они сильно зависят от новостного фона страны, политических рисков, динамики экономического роста. Отток капитала из международных инвестиционных фондов может происходить, несмотря на высокие цены на нефть и низкую стоимость акций российских компаний. Глобальные инвесторы настороженно относятся ко всем активам с высокими рисками, остерегаются брать на себя повышенный риск вложений в страновые фонды и остаются верными более безопасным стратегиям.

Поэтому основной источник обеспечения соответствующих темпов экономического роста — средства, мобилизуемые с отечественного финансового рынка, а также зарабатываемые самими предприятиями. Для обеспечения инвестиционного процесса финансовыми средствами в существенном совершенствовании нуждается механизм трансформации сбережений в инвестиции, ориентации денежного потока в реальный сектор экономики. Задача государства — способствовать заинтересованности предприятий вкладывать имеющиеся у них финансовые средства в основной капитал, ограничивая свою спекулятивную деятельность на финансовом рынке. Пока текущая экономическая и денежно-кредитная политика государства действует в прямо противоположном направлении: неблагоприятный деловой климат, ограничение доступа основного числа предприятий к кредитным ресурсам банков, снижение потребительского и инвестиционного спроса и т. п.

Литература

1. *Алексащенко С.* Сокращение будущего // *Ведомости*. 2009. 24 июня. С. 4.
2. БАНК: Тематическое приложение к газете «Коммерсант». 2012. 6 июня. С. 18 // Центральный банк Российской Федерации: сайт. URL: www.cbr.ru
3. *Биянова Н., Борисяк Д.* Время собирать деньги // *Ведомости*. 2011. 15 июля. С. 9.
4. *Воронова Т.* В капитал, а не в карман // *Ведомости*. 2013. 26 декабря. С. 10.
5. *Воронова Т., Борисяк Д.* Кредит капитально подорожал // *Ведомости*. 2014. 27 августа. С. 10.
6. *Дворецкая А.* Ресурсы рынка капитала как источник финансирования реального сектора экономики // *Вопросы экономики*. 2007. № 11. С. 92–103.

7. *Ершов М.* Об источниках «длинных денег» в экономике // Общество и экономика. 2003. № 9. С. 135–148.
8. *Кувшинова О.* Не в росте счастье // Ведомости. 2013. 31 января. С. 4.
9. *Кучуков Р.* Модернизация экономики: проблемы, задачи // Экономист. 2010. № 1. С. 20–29.
10. *Любский М.С.* Модернизация экономики стран СНГ и взаимодействие их финансовых рынков // Вопросы экономики и права. 2010. № 11. 121 с. С. 245–250.
11. *Письменная Е., Чечель А.* Неукротимые расходы // Ведомости. 2010. 23 июня.
12. *Семернина Ю.В., Колесников А.О.* Анализ тенденций развития российского фондового рынка // Экономический анализ: теория и практика. 2013. № 11. С. 32.
13. *Сенчагов В.* Модернизация финансовой сферы // Вопросы экономики. 2011. № 3. С. 53–64.
14. *Шестопал О.* ЦБ дал банкам капитальные рекомендации // Коммерсант. 2011. 30 ноября. С. 10.
15. *Яковенко Д.* Кредитные заморозки на подходе // Эксперт. 2014. № 40. С. 38–41.

Literatura

1. *Aleksashenko S.* Sokrashenie budushhego // Vedomosti. 2009. 24 iyunya. S. 4.
2. BANK: Tematicheskoe prilozhenie k gazete «Kommersant». 2012. 6 iyunya. S. 18 // Central'ny'j bank Rossijskoj Federacii: sajt. URL: www.cbr.ru.
3. *Biyanova N., Borisyak D.* Vremya sobirat' den'gi // Vedomosti. 2011. 15 iyulya. S. 9.
4. *Voronova T.* V kapital, a ne v karman // Vedomosti. 2013. 26 dekabrya. S. 10.
5. *Voronova T., Borisyak D.* Kredit kapital'no podorozhal // Vedomosti. 2014. 27 avgusta. S. 10.
6. *Dvoreczkaya A.* Resursy' ry'nka kapitala kak istochnik finansirovaniya real'nogo sektora e'konomiki // Voprosy' e'konomiki. 2007. № 11. S. 92–103.
7. *Ershov M.* Ob istochnikax «dlinny'x deneg» v e'konomike // Obshhestvo i e'konomika. 2003. № 9. S. 135–148.
8. *Kuvshinova O.* Ne v roste schast'e // Vedomosti. 2013. 31 yanvarya. S. 4.
9. *Kuchukov R.* Modernizaciya e'konomiki: problemy', zadachi // E'konomist. 2010. № 1. S. 20–29.
11. *Lyubskij M.S.* Modernizaciya e'konomiki stran SNG i vzaimodejstvie ih finansovy'x ry'nkov // Voprosy' e'konomiki i prava. 2010. №11. 121 s. S. 245–250.
12. *Pis'mennaya E., Chechel' A.* Neukrotimy'e rasxody' // Vedomosti. 2010. 23 iyunya.
13. *Semernina Yu.V., Kolesnikov A.O.* Analiz tendencij razvitiya rossijskogo fondovogo ry'nka // E'konomicheskij analiz: teoriya i praktika. 2013. № 11. S. 32.
14. *Senchagov V.* Modernizaciya finansovoj sfery' // Voprosy' e'konomiki. 2011. № 3. S. 53–64.
15. *Shestopal O.* CB dal bankam kapital'ny'e rekomendacii // Kommersant. 2011. 30 noyabrya. S. 10.
16. *Yakovenko D.* Kreditny'e zamorozki na podxode // E'kspert. 2014. № 40. S. 38–41.

E. Ya. Schejnin

Finance and Investment Potential of the Russian Economy

The article presents the analysis of the economic situation in the country, and also of the financial potential of the Russian economy determining the directions of modernization of material and technical base of economy.

Keywords: investments; investment climate; investment attractiveness; investment potential.

ФИНАНСОВАЯ И БАНКОВСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

О.В. Шинкарёва

Оценка эффективности контрольной деятельности в муниципальных образованиях

В статье раскрывается методика оценки эффективности деятельности контрольно-счетных органов муниципальных образований в Российской Федерации и анализируются ее недостатки. Автором предлагается методика оценки эффективности деятельности органов внешнего муниципального финансового контроля, построенная на базе непрерывного аудита.

Ключевые слова: финансовый контроль; муниципалитет; эффективность; местный бюджет; контрольно-счетный орган муниципального образования.

При оценке правомерности и целесообразности расходования средств местных бюджетов очень важна независимость контроля. В России для этих целей во множестве муниципалитетов создаются независимые внешние органы финансового контроля — контрольно-счетный орган муниципального образования.

Одним из основополагающих нормативных актов, определяющих аспекты деятельности данного органа финансового контроля, является Федеральный закон «Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» № 6-ФЗ от 07.02.2011. В нем прямо указывается, что «контрольно-счетный орган муниципального образования является постоянно действующим органом внешнего муниципального финансового контроля, образуется представительным органом муниципального образования и подотчетен ему же» [3: ст. 3]. Он обладает организационной и функциональной независимостью, осуществляет свою деятельность, которая не может быть приостановлена, самостоятельно.

Деятельность контрольно-счетного органа муниципального образования «основывается на принципах законности, объективности, эффективности, независимости и гласности» [3: ст. 4].

Контрольно-счетный орган муниципального образования осуществляет следующие основные полномочия:

- контроль за исполнением местного бюджета;
- экспертиза проектов местного бюджета;
- внешняя проверка годового отчета об исполнении местного бюджета;
- организация и осуществление контроля за законностью и результативностью использования средств местного бюджета, а также средств, получаемых местным бюджетом из иных источников;
- контроль за соблюдением установленного порядка управления и распоряжения муниципальным имуществом;
- оценка эффективности предоставления налоговых и иных льгот и преимуществ, бюджетных кредитов за счет средств местного бюджета;
- финансово-экономическая экспертиза проектов муниципальных правовых актов в части, касающейся расходных обязательств муниципального образования, а также муниципальных программ;
- анализ бюджетного процесса в муниципальном образовании и подготовка предложений, направленных на его совершенствование;
- подготовка информации о ходе исполнения местного бюджета, о результатах проведенных контрольных и экспертно-аналитических мероприятий и представление такой информации в представительный орган муниципального образования и главе муниципального образования;
- участие в пределах полномочий в мероприятиях, направленных на противодействие коррупции;
- иные полномочия в сфере внешнего муниципального финансового контроля [3: ст. 9].

Деятельность контрольно-счетного органа финансируется из средств местного бюджета, поэтому актуальными становятся аспекты оценки эффективности деятельности данного органа, целесообразность его создания. Значимость этого вопроса рассматривается и на государственном уровне: одним из важнейших направлений признается совершенствование процессов управления в рамках государственного финансового контроля. В рамках государственной программы РФ «Управление государственными финансами», рассчитанной на период с 2013 г. по 2020 г., принята подпрограмма «Организация и осуществление контроля и надзора в финансово-бюджетной сфере», которая направлена на оптимизацию управления контрольными процедурами [2: с. 38–41].

Если рассматривать вопросы оценки эффективности контрольной деятельности, то следует акцентировать внимание, что очень часто при их оценке анализируют следующие показатели:

- объем выявленных незаконных и нецелевых расходов бюджетных средств;
- количество подготовленных представлений и предписаний;
- количество исполненных представлений и предписаний;
- объем средств, возвращенных в бюджет;

– отношение полученного экономического эффекта от реализации представлений контрольного органа к затратам на его содержание.

По нашему мнению, данный подход имеет определенные недостатки. В первую очередь данная система определения эффективности приводит к прямой заинтересованности сотрудников контрольно-счетного органа в увеличении объема и количества выявленных недостатков, тем самым создавая ситуацию, при которой любая проверка вызывает противостояние проверяющего и проверяемого: первые должны найти недостатки, а вторые — постараться помешать им это сделать. Данный факт ставит сам контрольно-счетный орган и иные органы власти муниципального образования по разные стороны баррикад, что не способствует повышению эффективности деятельности и тех, и других.

В дополнение к вышесказанному следует отметить, что в случае применения рассмотренной выше методики оценки из поля зрения выпадают такие аспекты контрольной работы, как:

- проведение профилактической работы по предотвращению финансовых нарушений;
- экспертно-аналитическая и информационная деятельность.

При этом данные виды деятельности очень важны для контроля законности и эффективности формирования и расходования средств местного бюджета. Первый аспект — профилактическая работа — дает возможность пресечь финансовые нарушения, тем самым предотвратив расхищение средств, что всегда выгоднее, чем выявление ущерба постфактум, а второй аспект — экспертно-аналитическая и информационная деятельность — способствует внесению изменений в законодательство для более эффективной работы экономики муниципалитета (без чего немислим муниципальный финансовый контроль).

Рассмотрим суть и цель муниципального финансового контроля, чтобы оценить возможности разработки иной методики оценки эффективности деятельности контрольно-счетных органов.

Муниципальный финансовый контроль, по нашему мнению, это одна из составляющих муниципальных финансов, заключающаяся в осуществлении финансовыми органами муниципальных образований, специальными учреждениями и населением контрольно-ревизионной деятельности в целях установления законности и эффективности формирования, обращения и использования муниципальных фондов денежных средств, а также в выявлении резервов поступления дополнительных финансовых средств муниципалитетов и оптимизации расходования средств, улучшении финансовой дисциплины для дальнейшего развития территории. Его цель — оптимальное использование финансовых средств, ориентированное на развитие территории путем обеспечения законности, целесообразности и эффективности формирования и использования муниципальных финансов, определения отклонений

от принятых стандартов, по возможности на самой ранней стадии, для принятия корректирующих мер, определения виновных лиц, получения компенсации за причиненный ущерб и предотвращения таких нарушений в будущем.

Таким образом, исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что оценка эффективности контроля должна производиться путем анализа следующих факторов:

1) соответствие полученных результатов намеченным целям и задачам, выражающимся в увеличении темпов развития экономики муниципального образования, расширении фонда муниципальных денежных средств и их эффективном обращении;

2) размер затрат на содержание контрольных органов.

Если использовать данный подход, то основной фокус при оценке эффективности контрольной деятельности смещается с выявления нарушений на их предотвращение, а также предупреждение нецелевого и неэффективного расходования денежных средств, тем самым содействуя развитию экономики муниципального образования.

Данный подход можно применить, если внедрить в контрольную среду философию непрерывного аудита, который позволяет получать аудиторские доказательства одновременно или в течение короткого промежутка времени после возникновения событий, лежащих в их основе [4].

Основным аспектом при внедрении непрерывного аудита является ведение бухгалтерского учета и непосредственное использование специальных программ, позволяющих не только осуществлять учет, но и предоставляющих возможности интерактивной передачи нужных данных контролеру, а также способствующих отслеживанию корректности осуществленных операций.

Следующие особенности непрерывного аудита определяют его направленность именно на предотвращение нарушений:

– постоянный автоматический контроль осуществляемых операций, их анализ и сравнение с данными, уже находящимися в системе, согласно заранее заданным критериям;

– оперативное информирование контролера в случае автоматического выявления отклонений отраженных операций от заданных критериев или при обнаружении некорректности ввода операций, что дает возможность быстрого реагирования для принятия корректирующих мер;

– формирование финансовой отчетности на базе заранее заданного шаблона как с заранее определенной периодичностью, так и при запросе.

Внедрение непрерывного аудита нацелено на получение максимальной прозрачности работы подконтрольного лица, что позволяет предотвратить значительную часть махинаций с бюджетными средствами, предусматривает сотрудничество проверяющего и проверяемого по как можно более раннему выявлению недостатков деятельности объекта проверки и их исправлению для повышения эффективности его работы, а не на выявление уже совершенных нарушений

и наложение штрафных санкций. Таким образом, применение философии непрерывного аудита позволяет «не разводить» проверяемого и проверяющего «по разные стороны баррикад», а направить их работу в совместное русло по предотвращению, выявлению и оперативной коррекции недостатков.

При внедрении непрерывного аудита изменятся и критерии оценки эффективности деятельности контрольно-счетных органов. По нашему мнению, целесообразно при данной оценке использовать следующие показатели:

- 1) глубина охвата непрерывным аудитом сферы муниципальных финансов:
 - количество учреждений и организаций, контролируемых путем непрерывного аудита;
 - удельный вес вышеуказанных учреждений и организаций в общей численности подконтрольных учреждений и организаций (в идеале он должен приблизиться к 100 %, т. е. полному охвату);
 - объем охваченных контролем бюджетных средств на одного сотрудника контрольного органа;
- 2) показатели результативности и действенности контроля:
 - объем и количество выявленных нарушений в процессе проверок учреждений данного муниципалитета контрольными органами субъекта федерации и Счетной палатой (чем ниже данный показатель, тем более эффективно работает контрольный орган конкретного муниципального образования);
 - выявленный объем неэффективно использованных средств в сочетании с количеством рекомендаций, данных по результатам непрерывного аудита эффективности и результатам от их внедрения;
 - среднее время выявления нарушений (его можно рассчитать как количество дней, прошедшее с момента нарушения до момента его выявления) рассматриваемый показатель напрямую влияет на вероятность исправления нарушения и принятия необходимых для этого мер: чем он ниже, тем больше возможностей по коррекции выявленных нарушений;
 - соотношение объема возвращенных в бюджет средств к объему выявленных незаконных и нецелевых расходований муниципальных средств — данный показатель дает возможность оценки того, какая доля выявленных нарушений корректируется;

3) показатель экономичности — «стоимость контроля 1 бюджетного рубля». Он рассчитывается как соотношение объема охваченных контролем бюджетных средств к затратам на содержание контрольного органа муниципального образования.

Первые два показателя можно сравнивать как с лучшими показателями эффективности деятельности органов муниципального финансового контроля, так и со средними по Российской Федерации.

Последний показатель следует сравнивать с показателями тех образований, которые похожи по размерам территории, бюджету и средней заработной плате

в регионе. Это придаст данному анализу большую объективность, так как позволит сопоставить затраты на содержание контрольно-счетного органа, различные в разных регионах страны по объективным причинам, не в целом по стране, а с учетом индивидуальных особенностей территории.

Суммируя вышесказанное, следует отметить, что внедрение непрерывного аудита и оценка эффективности деятельности контрольно-счетных органов муниципальных образований на его основе позволит предотвращать значительное число финансовых нарушений, что, несомненно, более эффективно, чем выявление нарушений постфактум.

Литература

1. *Арбатская Ю.В., Васильева Н.В.* Контрольный орган муниципального образования. Иркутск: Ин-т законодательства и правовой информации, 2010. 51 с.
2. *Евдокимова Ю.В.* Совершенствование государственного финансового контроля в РФ // Актуальные вопросы развития социально-экономических систем в современном обществе: сб. мат-лов III Междунар. научно-практ. конфер. (г. Саратов, 24 сентября 2013 г.). Саратов: Саратовский государственный технический университет, 2013. С. 38–41.
3. Об общих принципах организации и деятельности контрольно-счетных органов субъектов РФ и муниципальных образований. Федеральный закон № 6-ФЗ от 07.02.2011 // Собрание законодательства Российской Федерации. 14.02.2011. № 7. Ст. 903.
4. Continuous Auditing: Research Report / Canadian Institute of Chartered Accountants, American Institute of Certified Public Accountants. Toronto; Ontario: The Canadian Institute of Chartered Accountants, 1999.
5. *Shields G.* Non-stop auditing // CAmagazine. 1998. September. P. 39–40.
6. *Solnik C.* CPA board sharpens focus on municipal accounting // Lond Island Business News. 15.06.2007. P. 3B.

Literatura

1. *Arbatskaya Yu.V., Vasil'eva N.V.* Kontrol'ny'j organ municipal'nogo obrazovaniya. Irkutsk: In-t zakonodatel'stva i pravovoj informacii, 2010. 51 s.
2. *Evdokimova Yu.V.* Sovershenstvovanie gosudarstvennogo finansovogo kontrolya v RF // Aktual'ny'e voprosy' razvitiya social'no-e'konomicheskix sistem v sovremennom obshhestve: sb. mat-lov III Mezhdunar. nauchno-prakt. konfer. (g. Saratov, 24 sentyabrya 2013 g.). Saratov: Saratovskij gosudarstvenny'j texnicheskij universitet, 2013. S. 38–41.
3. Ob obshhix principax organizacii i deyatel'nosti kontrol'no-schetny'x organov sub''ektov RF i municipal'ny'x obrazovaniy. Federal'ny'j zakon № 6-FZ ot 07.02.2011 // Sobranie zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii. 14.02.2011. № 7. St. 903.
4. Continuous Auditing: Research Report / Canadian Institute of Chartered Accountants, American Institute of Certified Public Accountants. Toronto; Ontario: The Canadian Institute of Chartered Accountants, 1999.
5. *Shields G.* Non-stop auditing // CAmagazine. 1998. September. P. 39–40.
6. *Solnik C.* CPA board sharpens focus on municipal accounting // Lond Island Business News. 15.06.2007. P. 3B.

O.V. Shinkarjova

Assessment of Efficiency of Control Activity in Municipal Formations

In article the methods of an assessment of efficiency of activity of control and accounting bodies of municipal formations in the Russian Federation are revealed, and its shortcomings are analyzed. The author offers the methods of an assessment of efficiency of activity of bodies of external municipal financial control, constructed on the basis of continuous audit.

Keywords: financial control; municipality; efficiency; local budget; control and accounting body of municipal formation.

В.И. Корнейчук

Основные индикаторы кредитного риска коммерческого банка

В работе предложен перечень основных индикаторов кредитного риска коммерческого банка, установлены коэффициенты значимости и уровни оценки состояния его индикаторов, описана методология оценки индикаторов кредитного риска банка по балльно-весовому методу, принятому в международной банковской практике.

Ключевые слова: банковские риски, кредитный риск, индикаторы кредитного риска.

Кредитный риск — это риск возникновения у банка убытков вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед банком в соответствии с условиями договора [3].

Основной задачей управления кредитным риском является минимизация размера возможных убытков вследствие неисполнения должником своих обязательств, которые могут создать угрозу финансовой устойчивости банка. Организационная структура банка представлена на схеме 1.

Анализ и оценка портфельного кредитного риска банка производится Управлением банковских рисков. Анализ проводится в динамике на основании данных о кредитном портфеле, показателями которого являются диверсификация, качество и доходность.

Оценка кредитного риска производится на основании следующих индикаторов и их показателей.

Индикаторы качества кредитного портфеля:

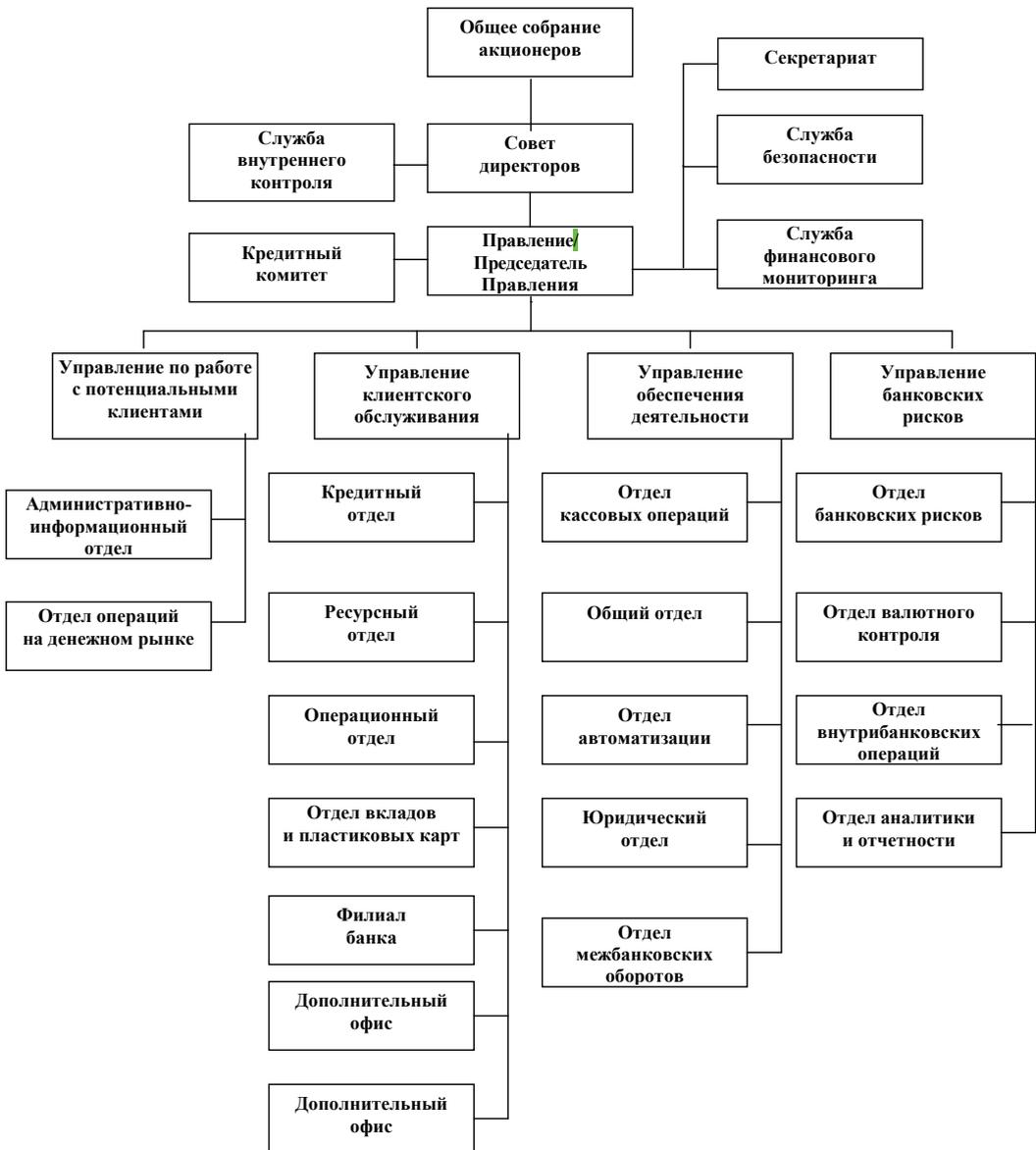
- 1) уровень просроченной задолженности;
- 2) уровень пролонгированной задолженности;
- 3) уровень кредитов 1 и 2 категории качества в портфеле банка;
- 4) уровень кредитов, не приносящих доход;
- 5) уровень безнадежных кредитов;
- 6) качество крупных кредитов, доля в них кредитов 1 и 2 категории качества;
- 7) уровень необеспеченных кредитов;
- 8) структура обеспечения кредитов;
- 9) структура кредитов по видам деятельности заемщиков.

Индикаторы кредитного риска, установленные надзорными органами:

- 10) кредитный риск на одного заемщика или группу связанных заемщиков — Н6 [1];
- 11) максимальный размер крупных кредитных рисков — Н7 [1];

Схема 1

Организационная структура кредитной организации



12) максимальный размер кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам) — Н9.1 [1];

13) норматив совокупной величины риска по инсайдерам банка — Н10.1 [1].

Кроме этого, Управлением банковских рисков ежемесячно рассчитываются такие группы индикаторов.

Индикаторы доходности кредитных вложений:

14) прибыльность кредитного портфеля;

15) доходность кредитных вложений;

16) соотношение задолженности по начисленным процентам и доходов от кредитования за отчетный месяц.

Индикаторы качества управления кредитным портфелем банка:

17) качество управления кредитным портфелем;

18) качество управления кредитным портфелем, исходя из имеющихся ресурсов кредитования;

19) степень агрессивности кредитной политики;

20) темпы роста кредитных вложений по сравнению с предыдущим отчетным периодом;

21) степень защищенности банка от кредитного риска;

22) степень достаточности резервов банка в случае непогашения кредитов;

23) доля кредитов, фактически утраченных для банка, т. е. безнадежных к погашению.

Методика расчета индикаторов кредитного риска, характеризующих качество кредитного портфеля, приведена в таблице 1.

Таблица 1

Методика расчета индикаторов кредитного риска

№	Показатель	Методика расчета
1.	Уровень просроченной задолженности по ссудам	Форма 0409115 [4]
2.	Уровень пролонгированной задолженности	Рассчитывается ИБС банка по графикам кредитных договоров.
3.	Уровень кредитов 1-й и 2-й категории качества в общем кредитном портфеле банка	Форма 0409115, сумма ссудной задолженности 1-й и 2-й категории качества
4.	Уровень кредитов, не приносящих доход	Сумма КВ, не приносящих доход: – КВ всего (форма 0409115); – КВ, не приносящие доход, — ссудная и приравненная к ней задолженность, по которой принято решение не начислять проценты
5.	Уровень безнадежных кредитов	Форма 0409115, ссудная задолженность 5-й категории качества
6.	Качество крупных кредитов (доля в кредитах, по которым наблюдается концентрация кредитного риска, кредитов 1 и 2 категории качества)	Кредиты 1-й и 2-й категории качества по кредитам, отраженным в графе 6 итоговой строки формы 0409118
7.	Уровень необеспеченной задолженности	Сумма необеспеченной задолженности (по кредитным договорам): – КВ всего (форма 0409115)
8.	Структура обеспечения кредитов	ИБС банка (тип обеспечения). Тип обеспечения проставляется при выдаче кредита соответствующими структурными подразделениями (кредитным отделом, ресурсным отделом)

№	Показатель	Методика расчета
9.	Структура кредитов по видам деятельности заемщиков	Используются данные формы 0409302 [4]
10.	Кредитный риск на одного заемщика или группу связанных заемщиков Н6	$H6 = \frac{Kpз}{K} \times 100 \% \leq 25 \%,$ <p>где К — собственные средства (капитал) банка; Крз — совокупная сумма кредитных требований банка к заемщику, имеющему перед банком обязательства по кредитным требованиям, или группе связанных заемщиков, рассчитанная в соответствии с [1]</p>
11.	Максимальный размер крупных кредитных рисков Н7	$H7 = \frac{\text{Сумма } Kскр_i}{K} \times 100 \%,$ <p>где $Kскр_i$ — определенный с учетом взвешивания на коэффициент риска, установленный в отношении соответствующих активов в соответствии с [1]</p>
12.	Максимальный размер кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам) Н9.1	$H9.1 = \frac{\text{Сумма } Кра_i}{K} \times 100 \%,$ <p>где $Kра_i$ — величина i-того кредитного требования банка, а также кредитного риска по условным обязательствам кредитного характера и срочным сделкам в отношении участников, которые имеют право распоряжаться пятью и более процентами долей (голосующих акций) банка [1]</p>
13.	Норматив совокупной величины риска по инсайдерам и связанным с банком лицам — Н10.1.	$H10.1 = \frac{\text{Сумма } Kрс_i}{K} \times 100 \%,$ <p>где $Kрс_i$ — величина i-того кредитного требования к инсайдеру банка, кредитного риска по условным обязательствам кредитного характера и срочным сделкам, заключенным с инсайдером [1]</p>
14.	Прибыльность кредитного портфеля	<p><i>Доходы от кредитования*</i> — <i>процентные расходы.</i> Средние КВ всего (ИБС банка)</p>
15.	Доходность кредитных вложений	<p><i>Доходы от кредитования.</i> Средние КВ всего (ИБС банка)</p>
16.	Соотношение задолженности по начисленным процентам и доходов от кредитования за отчетный месяц	<p>Задолженность по процентам (балансовые счета 47427, 32801, 91604). Процентные доходы по кредитам</p>

№	Показатель	Методика расчета
17.	Качество управления кредитным портфелем	<i>КВ, не приносящие доход.</i> Активы всего
18.	Качество управления кредитным портфелем исходя из имеющихся ресурсов кредитования	<i>КВ всего (форма 0409115).</i> Депозиты
19.	Степень агрессивности кредитной политики	<i>КВ всего (форма 0409115).</i> Активы
20.	Темпы роста кредитных вложений по сравнению с предыдущим отчетным периодом	<i>КВ за текущий период.</i> КВ за предыдущий период
21.	Степень защищенности банка от кредитного риска	<i>Фактически созданный РВПС.</i> КВ, не приносящие доход
22.	Степень достаточности резервов банка в случае непогашения кредитов	<i>Фактически созданный РВПС.</i> КВ всего (форма 0409115)
23.	Доля кредитов, фактически утраченных для банка, т. е. безнадежных к погашению	<i>Сумма списаний за счет РВПС.</i> КВ всего (форма 0409115)

Примечание к таблице 1:

КВ — ссудная и приравненная к ней задолженность;

РВПС — резерв на возможные потери по ссудной и приравненной к ней задолженности;

КВ, не приносящие доход, — ссудная и приравненная к ней задолженность, по которой кредитной комиссией принято решение не начислять проценты.

* Доходы от кредитования — процентные доходы и комиссия за ведение ссудного счета.

Выявление и оценка кредитного риска портфеля осуществляется путем постоянного мониторинга вышеописанных индикаторов.

Оценка кредитного риска осуществляется ежемесячно по трехуровневой системе: высокая степень риска, средняя степень риска, низкая степень риска.

Возможные оценки индикаторов кредитного риска и коэффициенты значимости индикаторов приведены в таблице 2.

Таблица 2

Индикаторы кредитного риска

№	Индикатор	Оценка состояния индикатора			Коэффициент значимости
		(2) Хорошо	(1) Среднее значение	(0) Плохо	
1.	Уровень просроченной задолженности по ссудам	Менее 1,5 %	1,5–4,0 %	Более 4,0 %	3
2.	Уровень пролонгированной задолженности	До 8 %	8–15 %	Более 15 %	3
3	Уровень кредитов 1-й и 2-й категории качества в кредитном портфеле банка	Более 90 %	83–90 %	Менее 83 %	3

№	Индикатор	Оценка состояния индикатора			
		(2) Хорошо	(1) Среднее значение	(0) Плохо	Коэффициент значимости
4	Уровень кредитов, не приносящих доход	Менее 3 %	3–6 %	Более 6 %	3
5	Уровень безнадежных кредитов	Менее 3 %	3–5 %	Более 5 %	3
6	Качество крупных кредитов (доля кредитов 1-й и 2-й категории качества в общем объеме кредитов 20-ти самых крупных заемщиков банка)	Более 95 %	88–95 %	Менее 88 %	3
7	Уровень необеспеченных кредитов	Менее 10 %	10–20 %	Более 20 %	3
8	Структура обеспечения кредитов	Диверсифицированное обеспечение с долей залога в виде недвижимости более 20 %	Диверсифицированное обеспечение с долей залога в виде недвижимости в пределах 10–20 %	Диверсифицированное обеспечение с долей залога в виде недвижимости не более 10 %	2
9	Структура кредитов по видам деятельности заемщиков	Высокая диверсификация структуры кредитного портфеля по видам деятельности заемщика	Средняя степень диверсификации (более 30 % кредитных вложений в одну отрасль)	Вложение в одну отрасль более чем 50 % кредитов банка	1
10	Кредитный риск на одного заемщика или группу связанных заемщиков Н6	До 23 % от капитала	23–24 % от капитала	Более 24 % от капитала	3
11	Максимальный размер крупных кредитных рисков Н7	До 500 % от капитала	600–700 % от капитала	Более 700 % от капитала	3
12	Максимальный размер кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам Н9.1.	До 20 % от капитала	20–35 % от капитала	Более 35 % от капитала	3
13	Норматив совокупной величины риска по инсайдерам и связанным с банком лицам — Н10.1.	Не более 1 % от капитала	1–1,8 % от капитала	Более 1,8 % от капитала	3

№	Индикатор	Оценка состояния индикатора			
		(2) Хорошо	(1) Среднее значение	(0) Плохо	Коэффициент значимости
14	Прибыльность кредитного портфеля	Более 1,4 %	0,6–1,4 %	Менее 0,6 %	2
15	Доходность кредитных вложений	Рост доходности более 0,2 %	Доходность на уровне прошлого месяца или выросла не более 0,2 %	Доходность снизилась	2
16	Соотношение задолженности по начисленным процентам и доходов от кредитования за отчетный месяц	До 30 %	30–60 %	Более 60 %	3
17	Качество управления кредитным портфелем	Менее 2 %	2–4 %	Более 4 %	3
18	Качество управления кредитным портфелем, исходя из имеющихся ресурсов кредитования	Рост показателя по сравнению с прошлым месяцем	Показатель на уровне прошлого месяца или снизился не более чем на 2 %	Снижение показателя более чем на 2 %	2
19	Степень агрессивности кредитной политики	Менее 60 %	60–70 %	Более 70 %	2
20	Темпы роста кредитных вложений по сравнению с предыдущим отчетным периодом	Рост показателя по сравнению с прошлым месяцем	Показатель на уровне прошлого месяца или снизился не более чем на 2 %	Снижение показателя более чем на 2 %	1
21	Степень защищенности банка от кредитного риска	Более 80 %	60–80 %	Менее 60 %	3
22	Степень достаточности резервов банка в случае непогашения кредитов	Более 4 %	2,7–4 %	Менее 2,7 %	3
23	Доли кредитов, фактически утраченных для банка, т. е. безнадежных к погашению	До 1,5 %	1,5–3,0 %	Более 3 %	3

Оценка индикаторов осуществляется Управлением банковских рисков.

Коэффициенты значимости определяются Управлением банковских рисков и в случае необходимости могут быть пересмотрены. Индикаторы кредитного риска, а также коэффициенты их значимости утверждаются Управлением банковских рисков.

Для оценки риска по каждому индикатору определяется весовой коэффициент индикатора по формуле:

Весовой коэффициент = Состояние индикатора × Коэффициент значимости индикатора индикатора.

В случае наименьшего риска по индикатору весовой коэффициент индикатора будет иметь максимально возможное значение. В случае минимального риска сумма весовых коэффициентов по виду риска должна быть максимальна:

Весовой_коэффициент_риска по виду (объекту)_max = $\sum_{i=1}^n$. Весовой_коэффициент_индикатора_max_(i),

где n — количество индикаторов.

После определения состояния каждого индикатора общий риск рассчитывается по следующей формуле [2]:

$$\text{Риск по объекту (\%)} = \left(1 - \frac{\sum_{i=1}^n \text{Весовой_коэффициент_индикатора_}(i)}{\text{Весовой_коэффициент(max)}} \right) \times 100.$$

Таблица 3

Предельные значения кредитного риска

Уровень риска	Значения, в %
Низкий	От 0 до 30
Средний	От 31 до 55
Высокий	От 56 до 100

По результатам анализа индикаторов риска и совокупности накопленной информации Управление банковских рисков составляет профессиональное суждение с оценкой кредитного риска и рекомендациями по его минимизации.

Литература

1. Инструкция Банка России от 03.12.2012 № 139-И «Об обязательных нормативах банков». URL: <http://www.cbr.ru/publ/Vestnik/ves121221074.pdf>.
2. *Корнейчук В.И.* Система управления рисками коммерческого банка: в 2 т. Т. 1. М.: МГАДА, 2012. 105 с.

3. Письмо Банка России от 23.06.2004 № 70-Т «О типичных банковских рисках». URL: <http://www.lawmix.ru/prof/41798/>

4. Указание Банка России от 12.11.2009 № 2332-У «О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный банк Российской Федерации». URL: <http://учет-в-банках.рф/norm/norm-2332-u/2332-u-oglav.htm>.

Literatura

1. Instrukciya Banka Rossii ot 03.12.2012 № 139-I «Ob obyazatel'ny'x normativax bankov». URL: <http://www.cbr.ru/publ/Vestnik/ves121221074.pdf>.

2. *Kornejchuk V.I.* Sistema upravleniya riskami kommercheskogo banka: v 2 t. T. 1. M.: MGADA, 2012. 105 s.

3. Pis'mo Banka Rossii ot 23.06.2004 № 70-Т «O tipichny'x bankovskix riskax». URL: <http://www.lawmix.ru/prof/41798/>

4. Ukazanie Banka Rossii ot 12.11.2009 № 2332-U «O perechne, formax i poryadke sostavleniya i predstavleniya form otchetnosti kreditny'x organizacij v Central'ny'j bank Rossijskoj Federacii». URL: <http://uchet-v-bankah.rf/norm/norm-2332-u/2332-u-oglav.htm>.

V.I. Kornejchuk

Main Indicators of Credit Risk of a Commercial Bank

In the article the list of the main credit risk indicators of commercial bank is offered. The coefficients of the importance and assessment levels of condition of its indicators are established. The methodology of assessment of credit risk indicators of bank on mark weight method that is used in the international banking practice is described.

Keywords: banking risks; credit risk; indicators of credit risk.

О.В. Карabanова

О проблемах построения сетевого взаимодействия образовательных учреждений

В статье приводится анализ норм законов об образовании (действующих до 2014 г. и вступивших в силу 1 сентября 2014 г.), касающихся сетевого взаимодействия образовательных учреждений. Дается обзор возможностей и угроз при реализации этой новой формы взаимодействия с позиции управления.

Ключевые слова: сетевое взаимодействие; академическая мобильность; взаимодействие образовательных учреждений.

Актуальность вопросов сетевого взаимодействия в российском образовании была освещена на государственном уровне еще в 2008 г., когда президент России Д.А. Медведев заявил о необходимости развития в стране сети научно-образовательных центров. Однако стоит заметить, что включение в научно-образовательные центры школ и колледжей почему-то не было предусмотрено.

Закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ (с изм. от 21.07.2014 № 262-ФЗ) теперь предусматривает реализацию образовательных программ не только самостоятельно организациями, осуществляющими образовательную деятельность, но и при помощи сетевых форм (статья 13 «Общие требования к реализации образовательных программ») [4]. Безусловно, данная статья является новацией в российском образовательном законодательстве, хотя определенные попытки установить такое взаимодействие между образовательными организациями, а также между промышленными предприятиями и учебными заведениями практически реализуются уже давно.

Что же такое сетевое взаимодействие и для чего оно должно использоваться?

Определение дает закон (ст. 13 Федерального закона № 273-ФЗ), а вот цели и задачи стоит выделить дополнительно.

Сетевая форма обучения позволяет объединить усилия нескольких организаций, причем не только отечественных, но и зарубежных, образовательных и производственных с целью реализации образовательных программ на более высоком теоретическом и практическом уровне.

Такой подход к освоению образовательных программ теоретически позволяет экономить денежные средства благодаря объединению усилий и применению хорошо известного экономического принципа разделения труда: использование более дешевых факторов производства и предпочтительных условий в сравнении с другими организациями. Кроме того, возможно более глубокое изучение учащимися отдельных образовательных дисциплин или модулей путем получения практического опыта, знаний от «первоисточника» или эксперта в конкретном вопросе. Для производственных предприятий взаимодействие может быть полезно, так как происходит целевая подготовка кадров с учетом индивидуальных, специфичных потребностей, а также используется дешевая (практически бесплатная) рабочая сила. Плата в этом случае заключается не в денежной компенсации труда, а в затратах рабочего времени наставников, в частичной порче материалов за счет возможного увеличения процента брака из-за неопытных работников и т. п.

В помощь реализации сетевого взаимодействия введено несколько важных новшеств.

Федеральный закон № 273-ФЗ признал профильное обучение в школе, которое заключается в выборе изучаемых предметов и возможности придерживаться определенной образовательной траектории. Это допустимо уже и по программам начального общего, основного общего и среднего общего образования. Эффективность реализации обозначенной нормы может быть повышена благодаря организации сетевого взаимодействия образовательных учреждений как одного уровня, так и разных ступеней: могут быть привлечены специалисты, оборудование и другие соответствующие ресурсы, обеспечивающие высокое качество освоения образовательных программ.

Однако есть и препятствие. Федеральный закон № 273-ФЗ сохранил территориальную принадлежность — преимущественное право детей, проживающих на территории, закрепленной за конкретной школой или детским садом, на прием в это образовательное учреждение. Особенностью построения эффективного сетевого взаимодействия образовательных учреждений должны стать возможность выбора самими учащимися / их законными представителями либо отбор учащихся в то или иное учебное заведение с учетом профиля обучения. Пока это идет вразрез с нормой закона.

Что касается уровня высшего образования, то важной особенностью является изменение начальных (стартовых) требований к обучающимся: прежний Закон № 3266-1 разрешал «подготовку лиц с высшим профессиональным образованием для получения квалификации (степени) “бакалавр” и квалификации (степени) “специалист” на базе среднего (полного) общего, среднего профессионального образования, а для получения квалификации (степени)

“магистр” — на базе бакалавриата» [1]; новый Федеральный закон № 273-ФЗ допускает к освоению программ бакалавриата или специалитета лиц, имеющих среднее общее образование, к освоению программ магистратуры — лиц, имеющих высшее образование любого уровня.

Таким образом, утративший силу закон предусматривал право на получение высшего профессионального образования по программам бакалавриата по сокращенной или ускоренной программе — для лиц, имеющих профильное среднее профессиональное образование, или с «достаточным уровнем образования или способностей»; сокращение программ для магистратуры или специалитета запрещалось (ч. 3, ст. 24). Новый закон не воспроизводит этого положения, хотя предоставляет обучающимся академические права на обучение по индивидуальным учебным планам, «в том числе ускоренное обучение, в пределах осваиваемой образовательной программы в порядке, установленном локальными нормативными актами» (п. 3, ч. 1, ст. 34).

Отсутствие такой нормы разрушает сложившееся в 2000-х гг. в некоторых образовательных учреждениях сетевое взаимодействие «колледж – вуз», лишая студентов права переходить на третий курс без потери года, отнимает колледжей конкурентное преимущество, такое важное в условиях заявленной необходимости развития среднего профессионального образования.

По новому закону лица, закончившие специалитет и желающие продолжить обучение в магистратуре должны будут оплачивать свое обучение, так как оно будет считаться вторым высшим образованием (ч. 8, ст. 69). Раньше это было возможно осуществить на бюджетной основе. Это не препятствует напрямую реализации сетевого взаимодействия организаций, реализующих обучение по программам бакалавриата и магистратуры, но существенно снижает возможности самих обучающихся, если те не способны оплачивать обучение за счет собственных средств.

Одна из форм сетевого взаимодействия, практиковавшаяся в 2000-х гг., — целевой прием — отныне практически упразднена для уровня среднего профессионального образования. Статья 56 Федерального закона посвящена целевому приему в организации, осуществляющие образовательную деятельность по образовательным программам высшего образования (целевой прием в иные организации Законом не предусмотрен) [3].

Но, несмотря на определенные ограничения, новое правовое поле дает повод рассматривать дополнительные, вновь появившиеся возможности для реализации сетевого взаимодействия и его распространения.

Так, дополнительное предпрофессиональное образование выведено за рамки бесплатного. Однако новым Законом предусмотрена реализация специальных интегрированных образовательных программ, а именно — образовательных программ основного общего, среднего общего и среднего специального образования, интегрированных с дополнительными предпрофессиональными

образовательными программами. Дополнительная профессиональная образовательная программа может реализовываться полностью или частично в форме стажировки, что также предоставляет возможность выстраивания сетевого взаимодействия между организациями.

Дополнительное профессиональное образование может осуществляться теперь посредством реализации программ повышения квалификации и программ профессиональной переподготовки.

«Обучение по дополнительным профессиональным программам осуществляется как одновременно и непрерывно, так и поэтапно (дискретно), в том числе посредством освоения отдельных учебных предметов, курсов, дисциплин (модулей), прохождения практики, применения сетевых форм, в порядке, установленном образовательной программой и (или) договором об образовании» (п. 11, ст. 76).

Теперь сами образовательные организации вправе разрабатывать форму документа об образовании и выдавать различные виды удостоверений, справок, свидетельств, например, о повышении квалификации, о профессиональной переподготовке, приобретении профессии рабочего, должности служащего или периоде обучения. Такой подход привлекателен для образовательных организаций в целях мотивации учащихся к получению дополнительного образования, подтвержденного соответствующими документами, кроме того, это важно при выработке имиджа, возможно, фирменного стиля сетевой организации.

До принятия Федерального закона «Об образовании» № 273-ФЗ имела место необходимость выбора порядка оформления сетевого взаимодействия, неурегулированного отдельной нормой. Образовательные организации могут выбрать по собственной инициативе или по инициативе учредителя форму взаимодействия — контрактную либо институциональную. Первая не предусматривает создания отдельного юридического лица. Заключается лишь договор. Вторая же позволяет создать новую институциональную конструкцию.

Контрактная форма организации сетевого взаимодействия более динамична как по составу участников сети, так и по содержанию обмена сетевыми ресурсами.

Правоотношения сторон в рамках реализации договорной формы регулирования сетевого взаимодействия могут дополнительно определяться различными гражданско-правовыми договорами (аренды, подряда, агентирования, доверительного управления имуществом, безвозмездного пользования, возмездного оказания услуг, поручения и другими, совершаемыми, как правило, в простой письменной форме).

Заключение договоров о сетевой форме реализации образовательных программ позволит решить несколько задач:

- дисциплинировать стороны договора и объединить общие усилия на достижении конечного качественного результата;
- обеспечить законность и финансовое обеспечение деятельности сторон договора.

Если же у партнеров возникает желание создать более устойчивую, управляемую структуру, особенно с позиции маркетингового продвижения на рынок образовательных услуг, структуру со своим имиджем и историей, то необходимо институциональное оформление. Потребителю становится понятной ответственность и обязательства такой организации как юридического лица. Самым простым выходом видится создание ассоциации (союза), особенно по отраслевому признаку, с учетом специализации.

Трудностями здесь могут стать необходимость создания постоянного органа управления и отчуждение имущества участников. Все это требует внебюджетного финансирования. Указанные факторы сужают круг возможных направлений сетевого взаимодействия.

С учетом всех этих особенностей было бы целесообразно разработать специальную форму договора о сетевом взаимодействии образовательных учреждений.

Внедрение сетевого взаимодействия должно быть учтено и при лицензировании образовательной деятельности, что отражено в п. 15 ст. 91 Федерального закона. Так, «в приложении к лицензии указываются... адреса мест осуществления образовательной деятельности, за исключением мест осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам, основным программам профессионального обучения».

Практика показывает, что если каждая из организаций реализует часть образовательной программы на своей территории, то указывать в приложении к лицензиям участникам сетевого взаимодействия адреса друг друга нет необходимости. Однако необходима однозначная трактовка в нормативно-правовых актах во избежание нарушений и следующих за ними наказаний. Иначе ставится под угрозу возможность «гибкости» образовательных учреждений в выборе (замене) организаций-партнеров для сетевого обучения.

Статья 99 Федерального закона № 273-ФЗ учитывает особенности финансового обеспечения оказания государственных и муниципальных услуг в сфере образования для сетевых организаций. При этом нормативы, определяемые органами государственной власти субъектов Российской Федерации, определяются по каждому уровню образования в соответствии с федеральными государственными образовательными стандартами, по каждому виду и направленности (профилю) образовательных программ с учетом форм обучения, сетевой формы реализации образовательных программ и т. д. Таким образом, на государственном уровне предусмотрено финансирование такой инновации в образовании, как сетевое взаимодействие. А на практике вновь появляется неурегулированная проблема: как следует делить норматив финансирования между участниками сетевого взаимодействия? Предотвращением спорных ситуаций должно служить урегулирование данного вопроса в договоре о сетевом взаимодействии: часть средств должна перечисляться образовательной организации-партнеру в качестве оплаты по договору.

Особую важность сетевое взаимодействие приобретает при реализации международного сотрудничества образовательных организаций. Ведь международная академическая мобильность обучающихся, педагогических, научных и иных работников системы образования, привлечение иностранных граждан к обучению в российских организациях, осуществляющих образовательную деятельность, практически невозможно реализовать на базе одной организации.

Однако еще одной проблемой тут же становится обеспечение взаимного признания образования и квалификации. Порядок признания документов об образовании с учетом требований сетевого обучения до сих пор в явном виде не определен. В связи с этим требуется пересмотр нормативной базы.

Таким образом, понятие сетевого взаимодействия официально введено в оборот Федеральным законом № 273-ФЗ «Об образовании», но поддерживающих практическое распространение нового явления подзаконных актов почти нет, что вызывает больше вопросов, чем ответов и оставляет множество барьеров для повсеместного внедрения.

Литература

1. Закон РФ от 10 июля 1992 г. № 3266-I «Об образовании» // Ведомости Съезда народных депутатов Российской Федерации и Верховного Совета Российской Федерации от 30 июля 1992 г. № 30. Ст. 1797.

2. *Разумова И.В.* Сравнительный анализ Закона РФ от 10 июля 1992 г. № 3266-I «Об образовании» и Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (в первоначальной редакции). URL: <http://base.garant.ru/58049415/> (дата обращения: 05.02.2015).

3. *Токмовцева М.В., Карбанова О.В.* Сетевое взаимодействие образовательных организаций на основе модели «школа – колледж – вуз»: монография. М.: Научный консультант, 2015. 194 с.

4. Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 25.11.2013) «Об образовании в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 31.12.2012. № 53 (ч. 1). Ст. 7598.

Literatura

1. Zakon RF ot 10 iyulya 1992 g. № 3266-I «Ob obrazovanii» // Vedomosti S'ezda narodny'x deputatov Rossijskoj Federacii i Verxovnogo Soveta Rossijskoj Federacii ot 30 iyulya 1992 g. № 30. St. 1797.

2. *Razumova I.V.* Sravnitel'ny'j analiz Zakona RF ot 10 iyulya 1992 g. № 3266-I «Ob obrazovanii» i Federal'nogo zakona ot 29 dekabrya 2012 g. № 273-FZ «Ob obrazovanii v Rossijskoj Federacii» (v pervonachal'noj redakcii). URL: <http://base.garant.ru/58049415/> (data obrashheniya; 05.02.2015).

3. *Tokmovceva M.V., Karabanova O.V.* Setevoe vzaimodejstvie obrazovatel'ny'x organizacij na osnove modeli «shkola – kolledzh – vuz»: monografiya. M.: Nauchny'j konsul'tant, 2015. 194 s.

4. Federal'ny'j zakon ot 29.12.2012 № 273-FZ (red. ot 25.11.2013) «Ob obrazovanii v Rossijskoj Federacii» // Sobranie zakonodatel'stva RF. 31.12.2012. № 53 (ch. 1). St. 7598.

O.V. Karabanova

**About the Problems of Formation of Network Interaction
of Educational Institutions**

The article provides the analysis of provisions of the laws on education (acting till 2014 and introduced on September 1, 2014) concerning network interaction of educational institutions. The review of opportunities and threats at realization of this new form of interaction from management point of view is given.

Keywords: network interaction; academic mobility; interaction of educational institutions.

Н.А. Виноградская

К вопросу формирования инновационного мировоззрения студентов при изучении экономических дисциплин

Статья посвящена вопросам участия высших учебных заведений в процессе формирования личности востребованного рынком специалиста, координации усилий государства и высших учебных заведений в этом направлении.

Ключевые слова: экономика знаний; постиндустриальное общество; человеческий капитал; модернизация образования; воспитание; развитие и обучение личности.

К началу XXI в. сложилась ситуация, которая будет определять развитие человечества в будущем: цивилизованный мир был вынужден перейти от практически бесконтрольного использования природных ресурсов к информационной экономике, экономике знаний. Современный уровень экономического развития явился результатом ряда научно-технических революций, происходивших после Второй мировой войны. Накопление значительного объема уникальных знаний привело к бурному развитию новейших технологий, быстро находящих применение в экономике, рождению новых научных и технических отраслей. Научно-техническая революция ускорила инновационный процесс возникновения уникальных технологий и образования рынков принципиально новой продукции многократно, способствовала быстрому обновлению производства — процесс принял лавинообразный характер.

Гибкость и динамизм современного производства привели к перманентному перераспределению экономических сил между компаниями, росту конкуренции. В процессе свободной конкуренции происходит отбор наиболее эффективных предприятий, укрепление и рост их экономического потенциала и разорение тех, кто отстал от прогресса в производстве. Логика рынка подсказывает простое решение: если повышение качества существующего товара невозможно, надо предложить что-либо новое. Возникает объективная необходимость развития инновационной деятельности во всех отраслях, включая образование.

Инновации, с одной стороны, способствуют сохранению традиционных ценностей, а с другой — закладывают основы социальных нововведений, т. е. преобразований, которые несут в себе отказ от всего устаревшего и отжившего. Современный мир количественно и качественно меняется. Мир, базирующийся на индустриальной переработке материальных ресурсов,

превращается в мир информационный. Инновационная деятельность стала источником и средством реализации стратегических изменений в деятельности предприятий.

Введенный в 1962 г. Фрицем Махлупом термин «экономика знаний» как название сектора экономики используется теперь для определения самого типа современной постиндустриальной экономики; инвестиции в знания играют решающую роль, а их производство становится источником экономического роста. Повсеместно инвестиции в знания растут быстрее, чем вложения в основные фонды. Известно, что свыше 90 % современных знаний получено за последние 30 лет и почти 90 % специалистов в производственной и научной сфере, подготовленных за всю историю человеческой цивилизации, являются нашими современниками.

Разумеется, такая экономика предполагает абсолютно иную ориентацию в использовании ресурсов, и прежде всего трудовых. Теперь рынку требуются люди чрезвычайно высокой квалификации, соответствующей сложным инновационным процессам. Человек высокоинтеллектуального труда становится главным инструментом хозяйственной деятельности в инновационной экономике, кардинально меняется отношение к человеческому капиталу и образованию. Сегодня, «по оценкам Шульца, из производимого в обществе совокупного продукта на накопление человеческого капитала используется уже не 1/4, как следовало из большинства теорий воспроизводства XX в., а 3/4 его общей величины» [6: с. 31].

«Инвестирование является важнейшей составляющей системы формирования человеческого капитала и подразумевает под собой, подобно любым другим инвестициям, что из расчета получения прибыли завтра, человек жертвует чем-то сегодня» [5: с. 13].

Результатом инвестиций в человека стал трудовой потенциал, способный накапливаться и воспроизводиться.

Процессы развития человеческого капитала и инновационной экономики составляют единый процесс формирования и развития инновационно-информационного общества [1: с. 289].

В концепции модернизации российского образования декларируются основные требования к подготовке специалистов: стране необходимы образованные и предприимчивые управленцы, способные к работе в коллективе, которые могут самостоятельно принимать ответственные решения и прогнозировать их возможные последствия.

За последние десятилетия задачи финансово-экономических служб существенно изменились [3]. Сегодня область деятельности менеджера-экономиста — это не только управление финансовыми потоками. Основой стратегии развития компании становится новая управленческая парадигма, направленная на рост стоимости бизнеса, что обуславливает выбор модели управления стоимостью, базирующейся на внутренней и текущей рыночной

информации [7]. В последнее время экономист в большой степени ответствен за информацию нефинансового характера, которая позволяет прогнозировать комплексное развитие компании [8].

Таким образом, задачей экономиста становится управление всей цепочкой создания стоимости компании, основанной на активах преимущественно нематериального характера:

- человеческий капитал: персонал компании, его навыки, способности и характеристики;
- информационный капитал: системы и технологии ведения бизнеса;
- организационный капитал: знания, ноу-хау, передовые инструменты и приемы организации и управления бизнесом.

Роль экономистов в управлении бизнесом будет возрастать, так как они находятся в центре всех процессов управления предприятием. Мировую тенденцию в сфере деятельности экономиста сегодня можно обозначить так: меньше отчетов, больше прогнозов.

Модернизация отечественного образования является политической и общенациональной задачей, обязательным условием его развития в соответствии с логикой развития потребностей человека и общества. Решить эту задачу можно только путем использования современных образовательных методик на основе сохранения традиционной для России фундаментальности. Поэтому подготовка экономистов, способных руководить процессами разработки и внедрения новшеств во всех отраслях, определять их эффективность и источники финансирования, осуществлять финансовый мониторинг инновационной деятельности, является приоритетной федеральной проблемой. Уже сейчас на реализацию национального проекта «Образование» направлено 39,2 млрд рублей в 2011 г., 41,6 млрд рублей в 2012 г., 26,4 млрд рублей в 2013 г. и 26,4 млрд рублей в 2014 г.

Основным критерием подготовки кадров в долгосрочной концепции развития отечественной системы высшего профессионального образования стала перспективная потребность экономики в специалистах, обеспечивающих ускоренное развитие инновационных технологий и производство наукоемкой продукции, создание высокотехнологичных элементов инфраструктуры рынка. Реформирование системы образования является первоочередной задачей как для системы государственного управления, так и для каждого вуза. Чтобы вывести экономику России на новый уровень, необходимо иметь соответствующих специалистов, которые будут, во-первых, обслуживать элементы инновационной инфраструктуры и, во-вторых, непосредственно заниматься научно-практической деятельностью — создавать нововведения по всем направлениям [4].

Необходимым условием развития инновационного общества в России является активизация интеграционных процессов науки и образования. Работа по созданию непрерывной системы взаимодействия науки, производства и бизнеса, координации и контроля ее деятельности, обеспечение действенной правовой

и финансовой поддержки становится прямой обязанностью органов государственного управления [3].

Вуз сегодня превращается в исследовательскую лабораторию, научные изыскания которой во многом определяют качественное обновление образовательного процесса: качество лекций и их соответствие последним научным разработкам; самостоятельная работа студента; современность учебного материала; степень участия студентов в научно-исследовательской работе; применение компьютерных технологий в процессе обучения и пр. Необходимы коренные инновации в образовательном процессе — использование новых знаний, приемов, методов, технологий для получения результата в виде инновационных образовательных услуг, характеризующихся высокой социальной и рыночной востребованностью [4].

Результатом становится образовательный продукт нового содержания, формы, готовый к использованию в практической деятельности.

Следовательно, воспитание, развитие, образование и обучение современного специалиста предполагает, прежде всего, формирование у него четкого понимания понятия инновации.

Воспитание как специальное, целенаправленное действие по созданию материальных, духовных, организационных условий для усвоения студентами исторического опыта с целью подготовки их к общественной жизни и производительному труду приобретает новые грани и оттенки. Современное воспитание — это формирование личности востребованного рынком специалиста на основе определенного мировоззрения и поведения. Воспитание в широком социальном смысле дополняется воспитанием в узком смысле, призванном сформировать систему качеств современной личности, инновационных взглядов и убеждений, познавательной активности и здорового прагматизма.

Развитие личности студента в высшем учебном заведении обеспечивается через его воспитание путем передачи личного опыта преподавателя и опыта предшествующих поколений, достижений современной научной мысли. В процессе воспитания студенческого коллектива идет его развитие, уровень которого затем влияет на каждого индивида и изменяет его. Создание в вузе инновационной атмосферы, демонстрация современных достижений в области новых знаний, приемов, методов, технологий является необходимым условием развития свободной личности, подготовленной к саморазвитию и самосовершенствованию. Пример преподавателя: его поведение, потребность и способность постоянно повышать квалификацию, читать специальную литературу, быть в курсе последних событий — оказывает на студентов положительное влияние.

Образование предполагает наличие социально сформированной инновационной образовательной сферы, в которой происходит передача и использование опыта поколений согласно целям, программам и структурам с помощью высококвалифицированных педагогов, что предусматривает целенаправленное

управление развитием личности. Итак, образование — это процесс и результат усвоения человеком опыта поколений в виде системы современных знаний, умений, навыков, отношений, акт передачи и акт восприятия опыта. Важнейшим в этом процессе является обучение.

Обучение — взаимодействие педагога и учащегося — включает в себя две одинаково важные части: преподавание как процесс передачи системы знаний, умений, опыта деятельности преподавателя и «учение» в форме усвоения опыта через его восприятие, осмысление, преобразование и использование обучаемым. Одновременность процесса производства и потребления образовательных услуг дает возможность педагогу оценить результаты своей деятельности и скорректировать процесс преподавания. Преподаватель играет ведущую роль в процессе формирования познавательной направленности мировоззрения студента. Педагог должен поддерживать и направить познавательную деятельность студента в нужное русло, разбудить в нем любопытство и интерес к экономическим знаниям, подчеркнув их практическое значение.

Для вуза чрезвычайно сложно разработать личностно-ориентированную систему подготовки экономистов, учитывающую специфику отраслей, форм собственности, сфер деятельности будущих работодателей. Жесткая специализация образовательных программ в рамках направления подготовки, в которой заинтересованы работодатели, экономически не выгодна учебному заведению из-за относительно небольшой численности студентов по каждой специальности, которая может заинтересовать заказчика. Поэтому основное внимание уделяется самостоятельной работе студентов, методика и организация которой должна представлять собой «самоуправляемую» деятельность студентов под руководством и контролем преподавателей. Для этого разрабатываются практико-ориентированные методические указания по выполнению курсовых работ, кейсы для выполнения расчетов на основе финансовой отчетности предприятий, данных статистических сборников и т. д.

С учетом сказанного выше в процессе подготовки заинтересованных в получении высоких результатов студентов в Национальном исследовательском технологическом университете «МИСиС» апробирована действующая система так называемых курсовых научно-исследовательских работ. Согласно этой системе все будущие руководители выпускных квалификационных работ в соответствии со своим научным направлением формируют группы заинтересованных студентов второго (третьего) курса. Университет обеспечивает студента производственной базой — организацией, где проходят все виды практики, или же студент самостоятельно выбирает ее. В течение всех последующих лет работа над курсовыми проектами протекает при участии и под контролем научного руководителя выпускной работы на конкретных объектах практики. Если студент в процессе работы убедился, что данное направление или организация его не заинтересовали и его научные интересы изменились, он может изменить либо направление или организацию (с согласия руководителя), либо и направление,

и руководителя, и организацию (с согласия руководителей и заведующего кафедрой). На наш взгляд, такая система способствует развитию у студентов практических навыков исследовательской работы с литературными источниками, информационными системами и отчетностью предприятий и дает возможность написать действительно интересную дипломную работу. Кроме этого, выстраиваются тесные контакты с организацией — объектом практики, что часто приводит к приглашению студентов на работу по окончании университета или даже на старших курсах. Это свидетельствует о заинтересованности работодателей в выпускниках вуза и его высокой конкурентоспособности.

Задача преподавателя в вузе — это управление деятельностью студента, решение педагогических задач перехода студента от состояния незнания к состоянию знания, от непонимания к пониманию, от неумения к умению, от беспомощности к самостоятельности. Цель, стоящая перед преподавателем экономических дисциплин, — результат осознанного восприятия педагогом назначения экономического обучения и воспитания, условий и способов его реализации на практике с учетом постоянно изменяющейся законодательной и нормативной базы. У студента как субъекта и объекта взаимодействия с педагогом в результате должны появиться новые экономические знания, умения, практические навыки и качества личности.

Экономико-методический, практико-ориентированный стили изучения материала приходят на смену философско-описательному стилю его изложения [2].

Поскольку каждый студент неповторим, решить основную педагогическую задачу весьма сложно, преподавателю необходимо одновременно заниматься обучением и воспитанием личности. Задачи обучения, подготовки и переподготовки кадров высшей экономической квалификации — это профессиональное изложение современного научного и учебного материала, привитие навыков работы с современными информационными источниками экономической информации и проверка полученных знаний.

Задачи воспитания специалистов высокого социокультурного уровня должны пробудить у студента веру в собственный успех, выработать творческое восприятие учебно-познавательной и трудовой деятельности, желание неустанно повышать свою квалификацию, чтобы соответствовать требованиям современного рынка труда. Для решения сложнейших задач обучения и воспитания будущих специалистов в инновационной экономике должны использоваться инновационные педагогические технологии.

Российской высшей школе всегда был присущ фундаментализм, что весьма положительно оценивалось западными специалистами. Традиционно педагогические технологии сводились к процессу передачи определенной (часто весьма значительной) суммы готовых знаний от преподавателя учащемуся.

Сегодня чрезмерное увлечение традиционными образовательными технологиями может привести к разрыву между списком требований преподавателя к студенту в процессе обучения (особенно если педагог не участвует в научной

работе или не имеет практики в бизнесе) и достаточно жесткими условиями реальной профессиональной деятельности.

Только использование инновационных технологий в процессе подготовки экономистов даст возможность решить основную проблему современных учебных программ. Поскольку рост значимости самостоятельной работы студентов в образовательной деятельности и соответственно увеличение количества часов, отведенных на самостоятельную работу, по новому стандарту в несколько раз превышает часы аудиторной нагрузки, методику и организацию самостоятельной работы необходимо радикально пересматривать, разрабатывать четкий план поэтапного развития «самоуправляемой» деятельности студентов под руководством и контролем преподавателя. При этом инновации, с одной стороны, способствуют сохранению непреходящих ценностей, с другой стороны, требуют отказаться от всего устаревшего, закладывая основы социальных нововведений.

Использование инновационных педагогических технологий должно заставить студента не только следовать рекомендациям преподавателя, но и находить собственные источники информации, уметь оценить их достоверность и использовать для принятия решений в будущей профессиональной деятельности.

Информационные технологии, широко используемые в образовательном процессе сегодня, призваны устранить недостатки традиционного обучения, эффективно структурировать и приблизить к мировым стандартам содержание образования и сам учебный процесс. Они позволяют вузам разработать и применять открытые системы интенсивного обучения.

Тем не менее педагог должен предупредить студентов о необходимости взвешенного подхода к получению информации из информационных сетей. Часто без особого труда полученная из Интернета информация вырвана из контекста и не дает студенту правильного представления о сути проблемы. Еще чаще она может быть устаревшей, недостоверной. Человек с достаточным опытом и багажом знаний легко может оценить качество информации — студентам следует помочь, дать им «реперные точки» для определения «возраста» приведенных данных, предложить пользоваться информацией, выложенной на разных профессиональных и образовательных сайтах, из разных источников, включая профессиональную периодику и классические рецензированные учебники, рекомендованные учебно-методическими объединениями.

Кроме того, большинство экономистов предупреждают, что дальнейшее усложнение математического аппарата сторонниками современной неоклассической теории «экономикс», обусловленное широкими возможностями компьютерных технологий, не отражает усложнения действительных взаимосвязей, а зачастую выступает как самоцель. Профессор МГУ, доктор экономических наук А.А. Пороховский приводит весьма разумное высказывание: «Одна вещь, которой мы точно можем научиться у физиков, — это идея о том, что моделирование, не имеющее явного отношения к реальному миру, есть нарциссизм в чистом виде» [10].

Литература

1. Беккер Гэри С. Человеческое поведение: экономический подход: избр. тр. по экон. теории: пер. с англ. М.: ГУ ВШЭ, 2003. 672 с.
2. Виноградская Н.А. Использование инновационных технологий в подготовке специалистов в области маркетинговых исследований // Образование: культура, экономика, информатизация: сб. тр. по мат-лам Научно-практ. конфер. профессорско-преподавательского состава филиала РГСУ (г. Клин, 21–23 апреля 2010 г.). Клин: РГСУ, 2010. 397 с.
3. Виноградская Н.А. Новые приоритеты в работе финансового руководителя компании // Научные исследования и их практическое применение. Современное состояние и пути развития – 2014: Научно-практическая конференция SWorld (1–12 октября 2014 г.). URL: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-314/business-economics-and-production-management-314/23196-314-406>
4. Голованов А. Инновации в образовательной деятельности университета // Высшее образование в России. 2006. № 3. С. 48–52.
5. Карбанова О.В. Модернизация высшего образования как источник повышения качества человеческого капитала // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Экономика. 2013. № 1 (20). С. 100–104.
6. Корчагин Ю.А. Современная экономика России. 2-е изд., доп. и перераб. Ростов н/Д.: Феникс, 2008. 670 с. (Высшее образование.)
7. Ларионова А.А. Подготовка бакалавров менеджмента на основе новых образовательных стандартов // Современные проблемы сервиса и туризма. 2012. № 3. С. 67–75.
8. Ларионова А.А. Проблемы подготовки бакалавров менеджмента // Российские регионы: взгляд в будущее. 2014. № 1 (1). С. 70–85.
9. Ларионова А.А. Финансовое обоснование стратегии развития предприятия // Труды Вольного экономического общества России: сб. науч. ст. / ФГБОУ ВПО «МАТИ – Российский государственный технологический университет им. К.Э. Циолковского». Т. 155. М., 2011. С. 267–269.
10. Пороховский А.А. Эволюция рыночной экономики в зеркале политической экономики // Российский экономический журнал. 2008. № 1–2. С. 57–71.

Literatura

1. Bekker Ge'ri S. Chelovecheskoe povedenie: e'konomicheskij podxod: izbr. tr. po e'kon. teorii: per. s angl. M.: GU VShE', 2003. 672 s.
2. Vinogradskaya N.A. Ispol'zovanie innovacionny'x texnologij v podgotovke specialistov v oblasti marketingovy'x issledovanij // Obrazovanie: kul'tura, e'konomika, informatizaciya: sb. tr. po mat-lam Nauchno-prakt. konfer. professorsko-prepodavatel'skogo sostava filiala RGSU (g. Klin, 21–23 aprelya 2010 g.). Klin: RGSU, 2010. 397 s.
3. Vinogradskaya N.A. Novy'e priority' v rabote finansovogo rukovoditelya kompanii // Nauchny'e issledovaniya i ix prakticheskoe primenenie. Sovremennoe sostoyanie i puti razvitiya – 2014: Nauchno-prakticheskaya konferenciya SWorld (1–12 oktyabrya 2014 g.). URL: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-314/business-economics-and-production-management-314/23196-314-406>.
4. Golovanov A. Innovacii v obrazovatel'noj deyatel'nosti universiteta // Vy'sshee obrazovanie v Rossii. 2006. № 3. S. 48–52.

5. *Karabanova O.V.* Modernizaciya vy'sshego obrazovaniya kak istochnik povыsheniya kachestva chelovecheskogo kapitala // Vestnik Moskovskogo gorodskogo pedagogicheskogo universiteta. Seriya: E'konomika. 2013. № 1 (20). S. 100–104.

6. *Korchagin Yu.A.* Sovremennaya e'konomika Rossii. 2-e izd., dop. i pererab. Rostov n/D.: Feniks, 2008. 670 s. (Vy'sshee obrazovanie.)

7. *Larionova A.A.* Podgotovka bakalavrov menedzhmenta na osnove novy'x obrazovatel'ny'x standartov // Sovremennyy'e problemy' servisa i turizma. 2012. № 3. S. 67–75.

8. *Larionova A.A.* Problemy' podgotovki bakalavrov menedzhmenta // Rossijskie regiony': vzglyad v budushhee. 2014. № 1 (1). S. 70–85.

9. *Larionova A.A.* Finansovoe obosnovanie strategii razvitiya predpriyatiya // Trudy' Vol'nogo e'konomicheskogo obshhestva Rossii: sb. nauch. st. / FGBOU VPO «MATI – Rossijskij gosudarstvenny'j texnologicheskij universitet im. K.E'. Ciolkovskogo». T. 155. M., 2011. S. 267–269.

10. *Poroxovskij A.A.* E'volyuciya ry'nochnoj e'konomiki v zerkale politicheskoy e'konomii // Rossijskij e'konomicheskij zhurnal. 2008. № 1–2. S. 57–71.

N.A. Vinogradskaja

**To the Problem of Formation of the Innovative Outlook of Students
in the Study of Economic Disciplines**

The article is devoted to the problems of participation of higher educational institutions in the process of formation of personality of specialist demanded by the market, coordination of the efforts of the state and higher educational institutions in this direction.

Keywords: knowledge economy; post-industrial society; human capital; modernization of education; training; development and teaching of personality.

И.И. Чекрышова

Исследование рынка повседневной одежды Московского региона

Статья представляет собой результат проведенного маркетингового исследования рынка повседневной одежды Московского региона.

Ключевые слова: повседневная одежда, маркетинговое исследование, исследование рынка.

Исследование рынка повседневной одежды сегодня приобретает особую актуальность. Стиль casual появился после Первой мировой войны, но широкое распространение получил в Америке в 1960-х гг. Сейчас casual — это не просто стиль одежды, это дресс-код современного горожанина, особое мироощущение и целая субкультура. Снискав популярность среди студентов, он начал экспансию в офисное пространство и «высший свет». Главными принципиальными характеристиками casual являются нейтральность, естественность и удобство. Никаких провокаций, сложных силуэтов и замысловатых фактур. Во главу угла ставятся комфорт и практичность, впрочем, не в ущерб эстетике. Ошибочно думать, что casual — непременно дешево. В наши дни это настолько перспективное и мощно развивающееся направление, что ни один уважающий себя модельер не может его игнорировать.

Целью данной статьи является исследование рынка повседневной одежды Московского региона.

Объект исследования — российский рынок одежды, а также рынок повседневной одежды Московского региона.

Предмет исследования — особенности развития российского рынка одежды в целом и потребительских предпочтений в выборе повседневной одежды.

Согласно результатам исследования «Анализ рынка одежды в России» компании BusinesStat¹ в период с 2008 по 2014 гг., объем продаж одежды в России вырос на 32,5 % и достиг 1032,7 млн шт.

¹ РБК. Исследования рынков. URL: <http://www.aup.ru/news/2013/03/05/4729.html>.

Эксперты исследовательской компании «Бизнес компас»² также выделяют устойчивую тенденцию к росту емкости рынка (в среднем от 18 % до 30 % в год) за последние пять лет. В 2014 г. емкость российского рынка одежды оценивалась в 51 млрд долларов США. В целом за последние годы рынок одежды в России демонстрирует тенденцию к неуклонному росту.

Исследование российского рынка (1 квартал 2014 г.)³ свидетельствует о том, что более 30 % объемов розничных продаж швейных изделий России относятся к Центральному федеральному округу (г. Москва), 7 % — к г. Санкт-Петербург. Следовательно, рынок по-прежнему отчетливо перевешивает в европейской зоне России и сосредоточен лишь в нескольких местах.

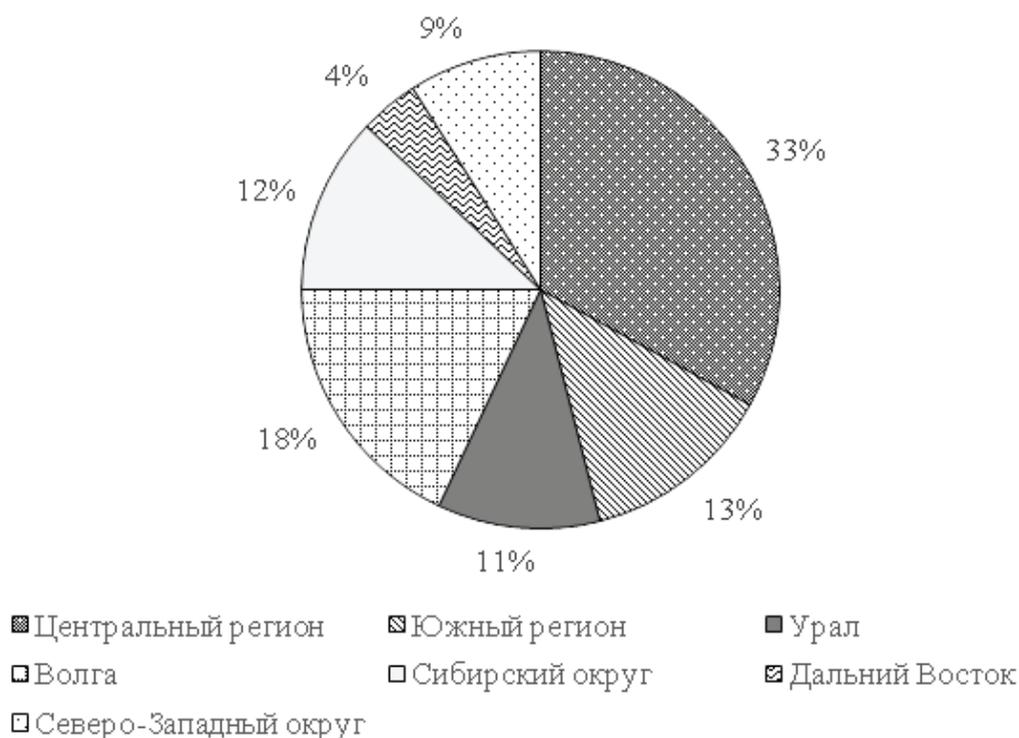


Рис. 1. Розничная продажа по федеральным округам

Согласно полученным данным, в Московском регионе мужчины чаще всего посещают такие магазины, как Adidas (25,9 %), O'STIN и Reebok (по 19 % опрошенных мужчин). Большая часть опрошенных мужчин затруднилась ответить на данный вопрос (34,5 %). Это объясняется тем, что многие мужчины

² Организация бизнеса. Рынок одежды. URL: <http://www.businesskompas.ru/marketing-odezh2.html>.

³ Маркетинговые исследования. URL: http://www.donors.kg/upload/docs/reports_and_studies/TC_%20Market.

предпочитают покупать одежду при походе по магазинам совместно с женщинами и не обращают внимания на марки магазинов, некоторые мужчины не покупают себе одежду сами. Женщины чаще всего посещают такие магазины, как InCity (40,4 %), O'STIN (37,2 %), Л'этуаль (29,8 %)⁴, Concept Club (25,5 %).

В возрастной категории младше 18 и от 18 до 25 наиболее часто посещаемыми магазинами оказались O'STIN, InCity, Concept Club. Люди в возрасте от 25 до 44 лет также чаще всего посещают O'STIN, InCity, а также Adidas, Reebok и Finn Flare. Возрастная категория от 45 и старше либо вообще не посещают ТРЦ, либо посещают, но предпочитают покупать одежду в другом месте. Те же, кто посещают магазины в ТРЦ чаще всего, называли O'STIN, Sela, Л'этуаль, Вещь!, Буква, Respect и Finn Flare.

**Марки магазинов, посещаемых респондентами чаще всего,
в соответствии с полом и возрастом (в % от числа опрошенных)**

	М	Ж	до 18	18–24	25–34	35–44	45–54	55–64	> 64
O'STIN	19	37,2	35,7	27,7	44,1	62,5	30,8	0	0
Savage	5,2	9,6	0	10,6	14,7	20,8	7,7	0	0
Sela	5,2	14,9	14,3	17	5,9	8,3	15,4	0	0
InCity	0	40,4	25	36,2	29,4	41,7	7,7	0	0
Concept Club	0	25,5	14,3	27,7	11,8	16,7	7,7	0	0
Л' Этуаль	1,7	29,8	17,9	19,2	26,5	37,5	23,1	0	0
Svetki	1,7	10,6	3,6	8,5	8,8	12,5	7,7	0	0
Adidas	25,9	7,5	14,3	14,9	20,6	29,2	7,7	0	0
Reebok	19	8,5	10,7	10,6	29,4	41,7	7,7	0	0
Вещь!	3,5	18,1	3,6	19,2	11,8	16,7	23,1	25	0
Finn Flare	8,6	19,1	7,1	23,4	20,6	29,2	23,1	0	0
Respect	3,5	14,9	7,1	8,5	8,8	12,5	23,1	0	0
Экспедиция	10,3	4,3	3,6	8,5	2,9	4,2	15,4	0	0
Красный Куб	1,7	19,2	21,4	12,8	14,7	20,8	15,4	0	0
Хит Zona	19	4,3	21,4	4,3	11,8	8,3	7,7	0	0
Буква	15,55	14,9	32,1	6,4	8,8	20,8	23,1	0	0
ЕССО	1,7	9,6	10,7	2,1	5,9	8,3	15,4	0	0
Flo&Jo	0	8,5	0	6,4	8,8	4,2	7,7	0	0
Связной	10,3	4,3	3,6	2,1	5,9	16,7	15,4	0	0
Дефиле	0	6,4	7,1	2,1	5,9	0	7,7	0	0
Woolstreet	0	9,6	0	2,1	8,8	16,7	7,7	0	0
Potis&Verso	0	11,7	0	2,1	5,9	20,8	23,1	0	0
Затрудняются ответить	34,5	9,6	14,3	14,9	11,8	16,7	30,8	50	100

⁴ Респонденты указывали не только магазины одежды.

Среди респондентов, посещающих магазин определенных марок, большинство (27,6 % мужчин и 29,8 % женщин) ходит туда только на распродажи. Гораздо меньшее число мужчин и женщин (приблизительно по 10,5 %) посещают выбранный магазин один раз в два месяца. Finn Flare один раз в месяц посещают 8,6 % общего числа опрошенных мужчин и 10,6 % общего числа опрошенных женщин. Оставшиеся ответы набрали менее 2 %.

Что касается российского рынка одежды, то необходимо отметить, что сегодня он является довольно стабильным и демонстрирует тенденцию к неуклонному росту. В настоящее время, по оценкам специалистов различных исследовательских компаний, объем продаж российского рынка одежды достигает порядка 1032,7 млн шт., что на 32,5 % больше в сравнении с 2013 г. Оборот рынка одежды в России на 2014 г. составляет около 10,8 млрд евро. По прогнозам специалистов, в ближайшем будущем темпы роста рынка одежды в России останутся стабильными (около 5–7 % в год).

Мнения аналитиков в вопросе насыщенности рынка одежды в России значительно расходятся. Так, согласно результатам административно-управленческого портала менеджеров, маркетологов, экономистов и финансистов, маркетингового исследования рынка одежды портала Бизнес-Компас, данным информационного ресурса системы информационного обеспечения малого предпринимательства «Малый бизнес в легкой промышленности», несмотря на привлекательность рынка одежды в России для инвесторов, рынки различных сегментов еще не достаточно насыщены, большое количество свободных мест для «новых игроков» остается на региональных рынках. Вместе с тем специалисты TD The Marketpublishers Ltd утверждают, что рынок одежды в России близится к насыщению (за исключением сегмента детской одежды).

Распределение денежных потоков по различным сегментам рынка одежды выглядит следующим образом: женская одежда — 46 %, мужская одежда — 31 %, детская одежда — 17 %, спецодежда — 4 %. Наибольшее количество денежных средств обращается в сегментах женской и мужской одежды. Что касается ценовых категорий, то, несмотря на то, что у россиян все более и более популярной становится люксовая одежда (причем как отечественных, так и зарубежных производителей), лидирует среднеценовой сегмент (порядка 55 %), далее следует масс-маркет. Однако стоит отметить, что критерии деления рынков на ценовые сегменты исследовательские агентства не приводят.

Среди производителей на российском рынке одежды по-прежнему преобладает дешевая одежда китайского и турецкого производства (объем данной продукции составляет от 60 до 72 % общего объема поставляемой на рынок одежды), дорогой сегмент розницы представлен в основном европейскими марками. В настоящее время также увеличивается объем одежды, произведенной в России (особенно на рынке детской одежды).

По соотношению между отечественными и иностранными фирмами на российском рынке одежды преобладающей остается доля зарубежных производителей. Хотя в период кризиса (2012–2013 гг.) российские производители

получили возможность активнее вытеснять с рынка иностранных конкурентов. В настоящее время доля российских производителей в общем объеме рынка одежды (на 2014 г.) — порядка 7–15 %. Ведущими странами — импортерами одежды на рынок России являются Турция, Китай, Италия.

Основой распределительной сети на территории России остаются места в торговых центрах, реже — закрытые и открытые рынки, собственные магазины. Формат универмагов в России востребован меньше (около 4 % общего количества сетевых торговых точек по продаже одежды в России), чем на Западе, в основном по причине недостатка финансовых и других ресурсов у отечественных операторов.

Наиболее предпочтительными местами покупки одежды среди россиян, проживающих в восточной части России в населенных пунктах, селах, поселках, городах до 100 тыс. человек, являются открытые и закрытые вещевые рынки. Тогда как в больших городах покупатели больше ценят крупные торговые центры, комплексы (около 45 %), реже — бутики и универмаги (11 %).

Определяющими факторами, влияющими на совершение покупки одежды жителями России, являются цена и качество (45–48 %). Приобретают одежду из соображений удобства 20–22 %. Только 12 % выбирают одежду, ориентируясь прежде всего на дизайн. В крупных городах фактор цены уступает первое место таким факторам, как качество, известность бренда, мода. На бренд при покупке одежды ориентируется менее 15 % россиян.

По типу приобретаемой одежды жители России предпочитают удобную и комфортную одежду — повседневную стиля casual либо джинсовую (в совокупности около 70–74 % россиян), вечернюю и праздничную одежду могут позволить себе лишь около 15 %. Спортивную одежду предпочитают порядка 19 % россиян.

Российский рынок одежды по-прежнему сосредоточен преимущественно в европейской части России. На долю Центрального региона приходится около 33 % розничных продаж одежды, тогда как на Дальний Восток и Сибирский округ приходится в совокупности лишь 16 % розничных продаж (12 % — Сибирский округ, 4 % — Дальний Восток).

Исходя из всего вышесказанного, можно сделать вывод о том, что сегодня рынок одежды в России является одним из наиболее динамично развивающихся направлений деятельности компаний. За последние пять лет данный рынок демонстрирует тенденции к неуклонному росту.

Одна из причин низкой популярности российской одежды по-прежнему состоит в том, что компании пока уделяют недостаточно внимания ассортименту, не умеют развивать несколько направлений одежды сразу, а также плохо осведомлены в области состояния и тенденций развития рынка одежды в России. Однако при условии соблюдения оптимального соотношения «цена – качество» и постоянного мониторинга ситуации на рынке одежды отечественные и зарубежные производители получают возможность успешно конкурировать и развиваться на данном рынке.

Литература

1. Организация бизнеса. Рынок одежды. URL: <http://www.businesskompas.ru/marketing-odezh2.html>.
2. Управление ассортиментом товара. URL: <http://marketing.unipack.ru/326/>.
3. Обзор рынка одежды. URL: <http://marketpublishers.ru/lists/7927/news.html>.
4. МаркетМастерс. На рынке одежды. URL: http://www.marketmasters.ru/pages/r_clothes.php.
5. Российский рынок одежды выходит из кризиса. URL: <http://www.advertology.ru/article86165.htm>.
6. Рынок одежды в основном представлен импортной продукцией. URL: <http://www.advertology.ru/article69594.htm>.
7. Fashioner. Одевайтесь! Анализ рынка. URL: <http://www.fashioner.ru/index.php?path=node/3/news/read/1422>.
8. Обзор рынка: молодежная одежда. URL: <http://www.4p.ru/main/research/14849/>.
9. Бизнес-новости. Спецодержда. URL: <http://mi.aup.ru/res/17/562949954523217.html>.
10. Fashioner. Российским брендам принадлежит всего 4 % рынка одежды. URL: <http://www.fashioner.ru/index.php?path=node/3/news/read/80>.
11. Обзор рынка одежды. URL: http://www.wbeauty.ru/style/Obzor_rossijskogo_rynka_odezhdy/.
12. Fashioner. Настоящими модники считают себя лишь двое из ста российских мужчин. URL: <http://www.fashioner.ru/index.php?path=node/3/news/read/78>.
13. Меньше одежды. URL: http://www.finexam.ru/news/detail.php?ELEMENT_ID=1211.
14. Fashioner. На Москву приходится 21 % от всего объема российского рынка одежды URL: <http://www.fashioner.ru/index.php?path=node/3/news/read/1417>.
15. Деловой квартал. Российский рынок готов принять новые марки одежды. URL: http://www.krasnoyarsk.biz/articles/analytics/2008/09/25/new_fashion/.
16. Маркетинговые исследования. URL: http://www.donors.kg/upload/docs/reports_and_studies/TC_%20Market%20ResearchITC_2010_%20RUS.pdf.

Literatura

1. Organizaciya biznesa. Ry'nok odezhdy'. URL: <http://www.businesskompas.ru/marketing-odezh2.html>.
2. Upravlenie assortimentom tovara. URL: <http://marketing.unipack.ru/326/>.
3. Obzor ry'nka odezhdy'. URL: <http://marketpublishers.ru/lists/7927/news.html>.
4. MarketMasters. Na ry'nke odezhdy'. URL: http://www.marketmasters.ru/pages/r_clothes.php.
5. Rossijskij ry'nok odezhdy' vy'xodit iz krizisa. URL: <http://www.advertology.ru/article86165.htm>.
6. Ry'nok odezhdy' v osnovnom predstavlen importnoj produkciej. URL: <http://www.advertology.ru/article69594.htm>.
7. Fashioner. Odevajtes'! Analiz ry'nka. URL: <http://www.fashioner.ru/index.php?path=node/3/news/read/1422>.
8. Obzor ry'nka: molodezhnaya odezhdha. URL: <http://www.4p.ru/main/research/14849/>.
9. Biznes-novosti. Speczodezhda. URL: <http://mi.aup.ru/res/17/562949954523217.html>
10. Fashioner. Rossijskim brendam prinadlezhit vsego 4 % ry'nka odezhdy'. URL: <http://www.fashioner.ru/index.php?path=node/3/news/read/80>.

11. Obzor ry'nka odezhdy'. URL: http://www.wbeauty.ru/style/Obzor_rossijskogo_rynka_odezhdy/.
12. Fashioner. Nastoyashhimi modniki schitayut sebya lish' dvoe iz sta rossijskix muzhchin. URL: <http://www.fashioner.ru/index.php?path=node/3/news/read/78>.
13. Men'she odezhdy'. URL: http://www.finexam.ru/news/detail.php?ELEMENT_ID=1211.
14. Fashioner. Na Moskvu prihoditsya 21 % ot vsego ob'ema rossijskogo ry'nka odezhdy'. URL: <http://www.fashioner.ru/index.php?path=node/3/news/read/1417>.
15. Delovoj kvartal. Rossijskij ry'nok gotov prinyat' novy'e marki odezhdy'. URL: http://www.krasnoyarsk.biz/articles/analitics/2008/09/25/new_fashion/.
16. Marketingovy'e issledovaniya. URL: http://www.donors.kg/upload/docs/reports_and_studies/TC_%20Market%20ResearchITC_2010_%20RUS.pdf.

I.I. Chekryshova

Research of the Casual Clothes Market of the Moscow Region

This article is the result of carried out market survey of casual clothes market of the Moscow region.

Keywords: casual clothes; market research; research of the market.

В.Д. Петухов

Принятие решения о расширении промышленного производства с помощью финансового анализа предприятия

Увеличение объемов промышленного производства и рост доли гражданской продукции в номенклатуре предприятий оборонно-промышленного комплекса возможны благодаря использованию ресурсов компании. В статье представлен пример анализа перспективы расширения производства ОАО «НПП “Звезда”» с помощью оборудования, поставленного в счет погашения дебиторской задолженности. Рассчитаны показатели финансовой устойчивости.

Ключевые слова: промышленное производство; гражданская продукция; дебиторская задолженность; кредиторская задолженность; расширение производства; динамика показателей финансовой устойчивости; структура баланса.

Весной 2014 г. промышленность России демонстрировала положительные темпы¹. Укрепление курса рубля в начале 2000-х гг. способствовало устойчивому увеличению объемов промышленного производства. Экономический кризис 2008 г. обозначил спад в отечественной промышленности, но с 2009 г. наблюдался устойчивый рост, который, однако, был ниже докризисных темпов (в зависимости от видов промышленности: 2–5 % в год против 5–7,5 % соответственно). Это объясняется рядом факторов: укреплением рубля, развитием отраслей промышленности, мерами разносторонней государственной поддержки в форме различных государственных программ и мероприятий. Внимание государства к промышленности объясняется исторически сложившейся индустриальной спецификой: крупные предприятия зачастую являются градообразующими, т. е. создают значительное число рабочих мест в городах, выполняя не только важную экономическую, но и социальную функцию.

После спада 1990-х гг. промышленные предприятия продолжают сталкиваться с многими трудностями. Для целей настоящей статьи выделим одну из проблем — увеличение дебиторской задолженности предприятий, входящих в оборонно-промышленный комплекс (ОПК). Структурно такие предприятия представляют собой вертикально-интегрированные комплексы, в большей или меньшей степени задействованные в выполнении государственного оборонного заказа (ГОЗ).

¹ Федеральная служба государственной статистики. Раздел «Промышленность»: официальный сайт. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/industrial/# (дата обращения: 15.04.2014).

Такие предприятия используют различные формы кооперации и комбинирования. Система взаиморасчетов государства с промышленностью устроена таким образом, что большая часть денег по договорам ГОЗ поступает на счета производителей в летние месяцы, а изготовление и сдача продукции происходит круглогодично, т. е. финансирование является неравномерным и затрудняет планирование финансовых средств. В результате у предприятий ОПК может накапливаться дефицит платежных средств, при этом дебиторская задолженность может превосходить кредиторскую.

Вместе с тем в российской промышленности наметилась и другая тенденция — увеличение доли гражданской продукции в объеме производства. С учетом того, что крупнейшие отечественные предприятия производят продукцию двойного назначения, расширение номенклатуры гражданских товаров может помочь решить проблему дефицита платежных средств и оказать благотворное влияние на промышленность в целом. Кроме того, такой подход позволяет диверсифицировать продукцию, защититься от рисков спада производства и укрепить свои позиции на рынке, а в некоторых случаях — выйти на новые рынки сбыта.

Рассмотрим частный случай: расширение производства ОАО «НПП “Звезда”» за счет предприятий-дебиторов. Открытое акционерное общество «Научно-производственное предприятие “Звезда” имени академика Г.И. Северина» — крупнейшее «предприятие в России в области создания и производства индивидуальных систем жизнеобеспечения летчиков и космонавтов, средств спасения экипажей и пассажиров при авариях летательных аппаратов, систем дозаправки самолетов топливом в полете»².

За 2013 г. у предприятия накопился значительный объем дебиторской задолженности — 972 860,0 тыс. руб. Размер кредиторской задолженности составил 2 064 184,0 тыс. руб. Как следует из годового отчета, рост обязательств в основном произошел вследствие увеличения объема авансов, полученных по контрактам с длительным сроком исполнения. Для снижения объемов дебиторской задолженности и в целях выхода на рынок товаров гражданского назначения (народного потребления) с дебиторами были проведены переговоры, в результате которых последние согласились поставить оборудование по производству изделий из кевлара (спортивный инвентарь и одежда, защитная амуниция для мото-, велоспорта, одежда для туристов и строителей) в счет погашения задолженности. Закупка новой производственной линии с применением кевлара дает возможность выпускать продукцию, востребованную на современном рынке. Стоимость оборудования — 320 млн рублей. Срок полезного использования — 10 лет. Предварительные оценки, проведенные на предприятии, показывают, что емкость рынка подобных товаров в России достигает 500 млн долларов США. Необходимо выяснить, как изменится структура баланса предприятия ОАО «НПП “Звезда”» в случае реализации

² ОАО «НПП “Звезда”»: официальный сайт. URL: <http://www.zvezda-npp.ru/prof.html> (дата обращения: 15.04.2014).

проекта по внедрению новой производственной линии. Стоимость оборудования составляет около 10,1 % от валюты баланса компании, поэтому необходимо проанализировать, как изменится ее финансовая устойчивость.

Финансовая устойчивость представляет собой один из наиболее значительных показателей деятельности компании. Для этого определяется диапазон, в котором предприятие финансово устойчиво, т. е. может противостоять угрозам неплатежеспособности, дефицита текущей ликвидности, банкротству. Избыточный же показатель финансовой устойчивости свидетельствует о возможном замедленном развитии (из-за увеличения срока оборачиваемости капитала, накопления запасов, сокращения прибыли).

Анализ финансовой устойчивости предприятия важен для владельцев бизнеса, менеджмента, потенциальных инвесторов и других заинтересованных сторон.

Согласно определению, финансовая устойчивость предприятия — это результат управленческой деятельности, свидетельствующий об обеспеченности предприятия собственными финансовыми ресурсами, уровне их использования, направлении их размещения [1].

Проанализируем финансовое состояние ОАО «НПП “Звезда”», рассчитаем коэффициенты его ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости за 2013 г. (см. табл.). С применением метода экспертных оценок рассчитаем аналогичные показатели для 2014 г.

Расчет показателей финансовой устойчивости ОАО «НПП “Звезда”»

№	Показатель	2013 г.	2014 г.	Изменения
1.	Коэффициенты ликвидности			
1.1.	Коэффициент соотношения денежных средств и чистого оборотного капитала	0,032	0,04	0,012
1.2.	Коэффициент соотношения запасов и чистого оборотного капитала	2,10	0,93	-1,17
1.3.	Коэффициент ликвидности при мобилизации запасов	0,61	0,88	0,27
1.4.	Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	0,47	0,49	0,014
2.	Коэффициенты платежеспособности			
2.1.	Коэффициент текущей платежеспособности	1,28	1,95	0,68
2.2.	Коэффициент плановой платежеспособности	0,46	0,49	0,03
2.3.	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,009	0,042	0,03
3.	Коэффициенты финансовой устойчивости			
3.1.	Коэффициент автономии	0,32	0,59	0,27
3.2.	Коэффициент заемного капитала	0,69	0,41	-0,27
3.3.	Мультипликатор собственного капитала	3,17	1,71	-1,46
3.4.	Коэффициент финансовой зависимости	2,17	0,71	-1,46
3.5.	Коэффициент долгосрочной финансовой независимости	0,32	0,59	0,27
3.6.	Коэффициент обеспечения долгосрочными инвестициями	0,40	0,33	-0,07

№	Показатель	2013 г.	2014 г.	Изменения
3.7.	Коэффициент структуры долгосрочных вложений	0,003	0,003	0,000
3.8.	Коэффициент маневренности	2,76	1,38	-1,39
3.9.	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,22	0,49	0,27

Источник: исследование автора на основе данных официального сайта ОАО «НПП “Звезда”» (URL: <http://www.zvezda-npp.ru/prof.html> (дата обращения: 15.04.2014)).

Анализ показал, что к концу отчетного периода ожидается рост платежеспособности ОАО «НПП “Звезда”»: значение одноименного коэффициента увеличилось с 0,46 до 0,49 единиц. При этом активы остаются свободными, к концу 2014 г., как ожидается, составят 2 834 884 тыс. руб. и предприятие в состоянии будет покрыть все свои обязательства в размере 1 455 990 тыс. руб. в конце 2014 г.

Коэффициент соотношения денежных средств и чистого оборотного капитала увеличится на 0,01 (с 0,03 до 0,04 в 2013 и 2014 гг. соответственно), что позволяет сделать предположение об улучшении обеспеченности предприятия денежными средствами в конце года (на 41 814 тыс. руб.).

Поскольку новая производственная линия не влияет на выполнение текущей операционной деятельности на предприятии и не изменяет ее, реализация запасов сохранится на прежнем уровне, пропорционально увеличившись на объем продукции, изготовленной на новом оборудовании, т. е. на 1,9 %. Коэффициент соотношения запасов и чистого оборотного капитала в 2014 г. составил 0,93, что характеризует улучшение состояния по сравнению с 2013 г., когда коэффициент имел значение 2,10. Последнее свидетельствует о затоваривании склада и отсутствии средств обращения: чем меньше единицы данный показатель, тем лучше.

Важно отметить ожидаемый рост коэффициента абсолютной ликвидности с 0,009 в 2013 г. до 0,042 в 2014 г., что свидетельствует об улучшении способности организации быстро покрывать краткосрочные обязательства благодаря увеличению денежных средств.

Расчет коэффициентов финансовой устойчивости позволяет судить об увеличении в 2014 г. собственного капитала предприятия на 1060 тыс. руб. и сокращении доли заемного капитала на 716 206 тыс. руб. (т. е. снижение на 32 %). Многие коэффициенты взаимосвязаны: уровень одного влияет на уровень другого. Следовательно, для оценки финансовой устойчивости далеко не всегда обязательно пользоваться всем набором коэффициентов.

По итогам анализа можно сказать, что для ОАО «НПП “Звезда”» приобретение оборудования по изготовлению изделий из кевлара в качестве погашения дебиторской задолженности будет способствовать улучшению финансовой устойчивости (соответствующий коэффициент увеличится на 0,014 — с 0,47 в 2013 г. до 0,49 в 2014 г.). Планируется, что предприятие уже через год после открытия нового производства повысит свою платежеспособность

(одноименный коэффициент вырастет с 1,28 до 1,95) и ликвидность (ее коэффициент вырастет с 0,0088 до 0,042). Касаемо общей оценки финансового состояния, на основе проведенного анализа можно сказать, что предприятие на конец 2013 г. имело неустойчивое финансовое состояние. Запасы обеспечивались благодаря собственным оборотным активам, обремененным дебиторской задолженностью, долговременным и краткосрочным кредитам и займам, т. е. за счет всех основных источников формирования запасов, что вызывало серьезные проблемы, так как предприятие сталкивалось с дефицитом платежных средств.

Проведенный финансовый анализ позволяет судить о том, что расширение производства — поставка оборудования, позволяющего производить гражданскую продукцию, в счет погашения дебиторской задолженности — позволит не только диверсифицировать бизнес, но улучшить финансовую устойчивость до уровня нормального устойчивого финансового состояния. Реализация данного проекта позволит обеспечить запасы суммой собственных оборотных активов (через увеличение объемов денежных средств до 41 814 тыс. руб.).

На базе отчетности ОАО «НПП “Звезда”» представлен пример повышения финансовой устойчивости благодаря оптимизации дебиторской и кредиторской задолженности. Расчеты позволяют судить о том, что «НПП “Звезда”» сможет организовать производство гражданской продукции.

Литература

1. Рагулина Ю.В. Роль промышленной политики в экономическом развитии компании // Промышленная политика в Российской Федерации. 2009. № 1–2. С. 24–28.

Literatura

1. Ragulina Yu.V. Rol' promy'shlennoj politiki v e'konomicheskom razvitii kompanii // Promy'shlennaya politika v Rossijskoj Federacii. 2009. № 1–2. S. 24–28.

V.D. Petuhov

Making a Decision about Expansion of Industrial Production Due to the Financial Analysis of the Enterprise

Increase of volumes of industrial production and growth of share of civil production in the nomenclature of the enterprises of defense industry complex are possible due to the use of resources of a company. In the article the author gives an example of analysis of the prospect of expansion of production of JSC NPP Zvezda by means of the equipment supplied on account of repayment of receivables. Indicators of financial stability are calculated.

Keywords: industrial production; civil production; receivables; accounts payable; expansion of production; dynamics of indicators of financial stability; structure of balance.

**В.П. Агафонов,
Н.В. Оболенский**

Продвижение пива на российском рынке с учетом социокультурных традиций страны

В статье рассматривается изменение предпочтений потребления пива в европейских странах и в России. Делаются попытки выявить причины конвергенции потребительских моделей поведения относительно потребления пива за период конца XX – начала XXI века.

Ключевые слова: глобализация; конвергенция; проблемы здоровья; реклама; бренд.

Глобализация приводит к возрастающей интеграции экономических систем, а также влияет на конвергенцию культурных ценностей, верований и предпочтений. Пока эта проблема не получила должного рассмотрения в научных кругах. Статья И. Конья и Х. Охаши [6] является одним из нескольких эмпирических исследований конвергенции потребительских моделей поведения. Анализируя данные для стран — членов ОЭСР между 1985 и 1999 гг., они находят последовательные доказательства конвергенции потребительских предпочтений и показывают, что двусторонняя торговля и потоки прямых иностранных инвестиций (FDI) способствуют этому процессу [6].

Исследуя предпочтения в алкогольных напитках, Дж. Айзенман и Е. Брукс изучили группу 38 стран в 1963–2000 гг. и описали снижение вариативности потребительских паттернов в долгосрочной перспективе [4]. Так, пиво несколько вытесняет вино в странах с традиционно высокой долей потребления вина, таких как Франция, в то время как потребление вина возрастает в пьющих пиво странах, таких как Германия. Тем не менее в целом конвергенция представлялась в начале века довольно медленным процессом. Дж. Бентцен, Н. Наннерап и В. Смит, используя данные Организации экономического сотрудничества и развития (OECD) и анализируя три типа напитков (вино, пиво и крепкий алкоголь), развивают концепцию сбалансирования потребления алкоголя и показывают, что конвергенция имеет место почти во всех изученных странах [5]. Демонстрируя это, Х. Лейфмен предлагает дальнейшие подтверждения этого гомогенного схожего процесса, изучая 15 стран, преимущественно членов Евросоюза [7]. Мало того, что он обнаружил конвергенцию с точки зрения потребления алкоголя в абсолютном выражении, он также обосновывает

конвергенцию в предпочтениях потребления напитков. В скандинавских странах эффект перехода от крепких алкогольных напитков к слабоалкогольным напиткам был так ярок, что в Исследовании потребления алкогольных напитков в Европе (European Comparative Alcohol Study (ECAS)) обычное наименование для этой группы стран «пьющие страны» было изменено на «бывшие пьющие страны», так как пиво — теперь доминирующий напиток. Как отмечено Х. Лейфменом [7], процесс такого перехода спровоцирован изменениями в доходах и относительных ценах на алкогольные напитки. Относительно культурных объяснений Х. Лейфмен отмечает, что нет никакой прямой связи между развитием общества, выраженным в росте урбанизации, индустриализации, повышении образовательного уровня, снижении гендерного неравенства и т. д., и конвергенцией предпочтений в потреблении алкоголя [7].

Что же касается российской действительности, то после десятилетия стремительного роста потребления пива на душу населения Россия достигла средневропейского уровня. К тому же доля пива в общем потреблении алкоголя также значительно возросла. Таким образом, российская модель потребления алкоголя выглядит как соответствующая общему процессу «переключения», обнаруженному в других странах (рис. 1).

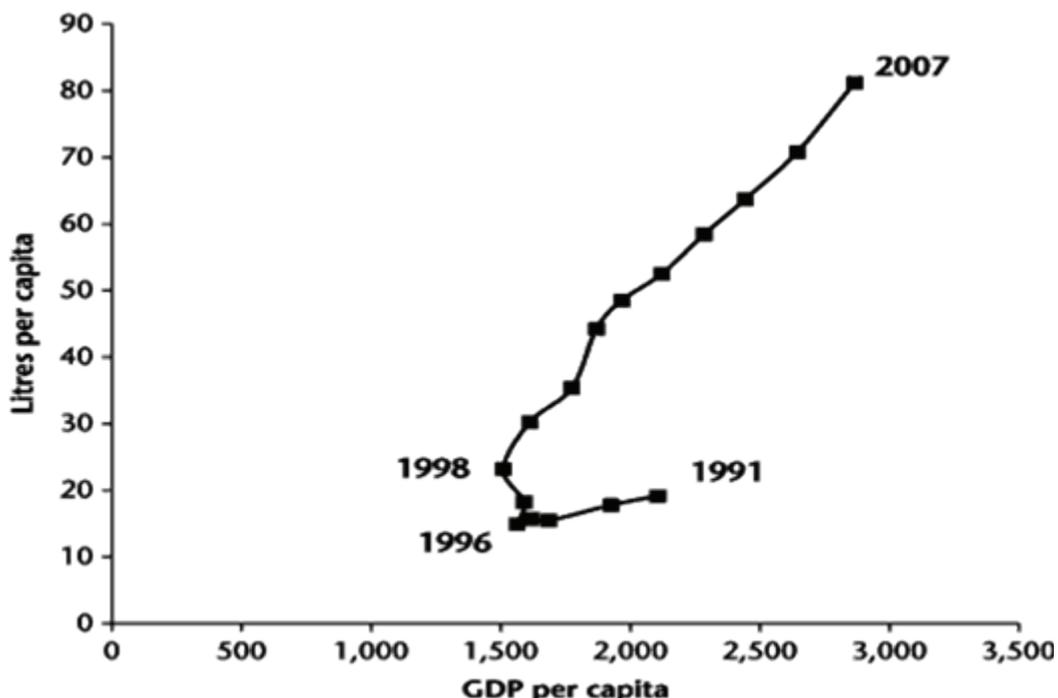


Рис. 1. ВВП России и потребление пива, 1991–2007 гг.

Источник: Продовольственная и сельскохозяйственная организация объединенных наций (FAOSTAT) (потребление пива). URL: <http://faostat3.fao.org/download/FB/BC/E>

Характерным отличием России от других стран является то, что модель европеизации не работает для объяснения ситуации на рынке пива.

Существует несколько проблем с применением теории конвергенции к объяснению российских потребительских предпочтений. Во-первых, если бы потребители в России начали предпочитать «западный» образ жизни, то можно было бы ожидать, что это изменение будет постепенным. Но даже с внезапным изменением образа жизни трудно найти причину, почему рост потребления начался в 1996–1997 гг., а не раньше, например, немедленно после 1987 г. или после 1998 г., когда уровень жизни в России начал повышаться. Во-вторых, пиво в России не продается в качестве «западного» продукта. М. Моррис проанализировал российскую телевизионную рекламу пива и обнаружил, что она всецело играла на чувствах патриотизма и ностальгии к прошлому (советская эра и даже предреволюционные времена), особенно в 2000–2008 гг., которые включают главную часть периода конвергенции и выхода России на средневропейский уровень [8]. Пиво активно продавалось как «патриотический» напиток. Кроме того, эта ностальгия в российской рекламе не была ограничена пивом. Даже если россиянам и импонировал «западный» образец потребления алкогольных напитков, переключение на пиво произошло не из-за сознательного желания скопировать европейскую модель. Поэтому «культурная» гипотеза конвергенции кажется неспособной объяснить наблюдаемые изменения в России.

Проблемы здоровья. Другим возможным объяснением роста спроса на пиво в России является обеспокоенность общества влиянием потребления водки на здоровье нации и принятие решения о переходе к употреблению менее опасного напитка. Для оценки этой гипотезы возможно использование двух видов исследований. Во-первых, возможно измерение, являются ли пиво и водка напитками-субститутами? Во-вторых, возрастание ценности здоровья должно было бы оказать влияние и на другие типы поведения. Информация об этом могла быть получена в ходе опросов населения на тему их беспокойства о своем здоровье.

Замещение потребления водки потреблением пива проходило не так гладко и равномерно, как можно было бы ожидать в случае подтверждения гипотезы о здоровье (табл. 1).

Таблица 1

Привычки и здоровый образ жизни

Годы	1995	1996	1998	2000	2001	2002	2003
Доля курящих	31 %	25 %	26 %	31 %	30 %	31 %	32 %
Доля занимающихся физкультурой	8 %	8 %	10 %	11 %	10 %	12 %	12 %
Доля занимающихся бегом	5 %	2 %	3 %	5 %	4 %	4 %	4 %

Источник: Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ.
URL: <http://www.hse.ru/rlms/spss>.

Несмотря на то, что эти данные должны использоваться очень аккуратно, они показывают, что пик потребления водки пришелся на 1995 г., а спад — на 1996 г.

Тем не менее потребление водки оставалось стабильно высоким еще несколько лет. Принимая во внимание гипотезу об осознании обществом ценности здоровья, следовало бы ожидать продолжающийся спад потребления водки, а не однократное падение спроса на нее. Хотя снижение потребления водки после 2003 г. (и соответственно растущее число любителей пива) (рис. 2) могло проходить вследствие роста внимания населения к своему здоровью, в то же время оно не могло быть решающим фактором начала пивного бума в России.

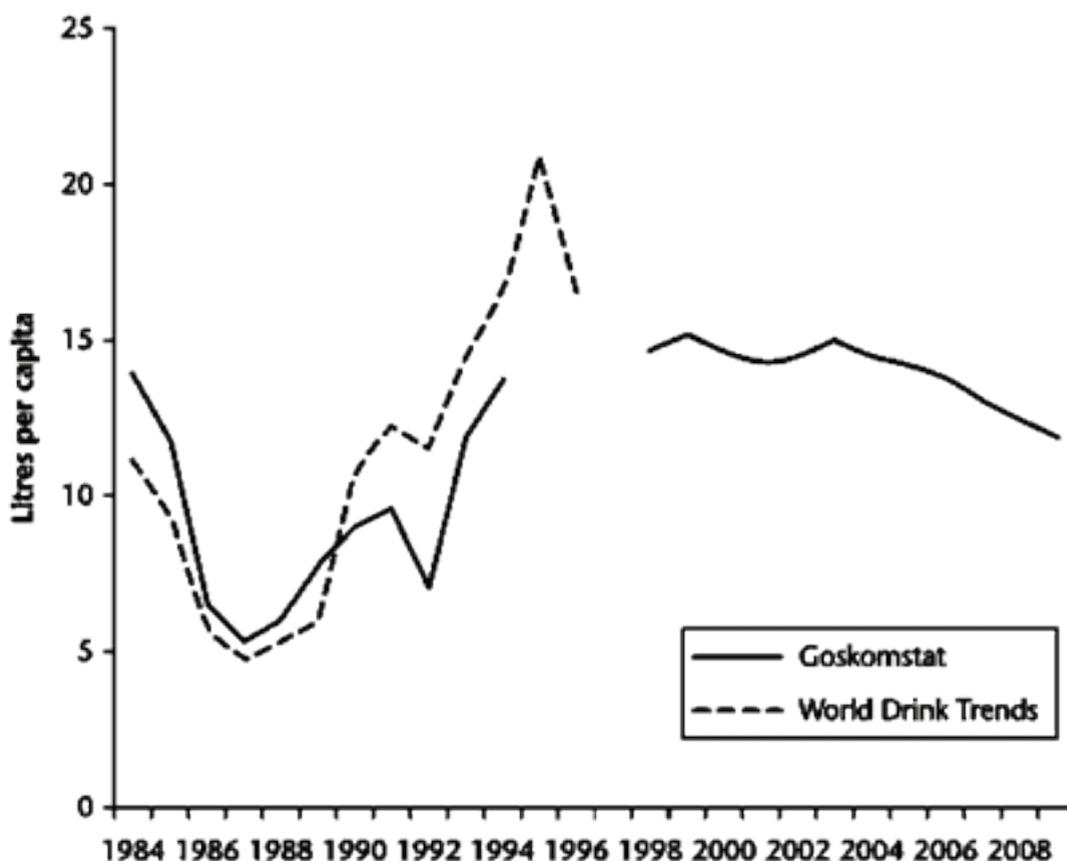


Рис. 2. Потребление водки (литров на душу населения), 1984–2009 гг.

Источник: Тенденции изменения потребления алкогольных напитков в России.

URL: <http://www.biomedcentral.com/content/pdf/1471-2458-10-691.pdf>.

В целом стиль жизни среднего россиянина очень далек от здорового образа жизни, так как большинство населения потребляют крепкие алкогольные напитки, редко занимаются физкультурой и употребляют жирную пищу. Следовательно, гипотеза об осознании обществом ценности

здоровья как основной причины пивного бума в России не подтверждается статистически.

Регулирование рекламы. В России, где традиционно потребляют крепкие алкогольные напитки, пиво считается легким напитком, — эта точка зрения находила отражение в законодательстве. Введенные в 1995 г. ограничения на рекламу водки не влияли на рекламирование пива. Возможно ли, что рекламная политика смогла изменить предпочтения населения, переключив их с потребления водки на приобретение пива?

Расходы на рекламу влияют на рыночную долю конкурирующих брендов, но не увеличивают общий объем рынка.

При этом результаты некоторых исследователей, таких как Янг, Нельсон, показали, что в случае запрета или более высокой цены на спиртосодержащие напитки происходил бурный рост потребления пива как в США, так и в европейских странах. Следовательно, существуют доказательства, что частичный запрет на рекламу одних видов спиртосодержащих напитков может приводить к росту других, не меняя объемов потребления алкоголя в целом. Реклама пива была очень популярной в России. В 2005 г. пиво было вторым по активности рекламирования на телевидении продуктом. Расходы на рекламу пива составляли 10 % от всего рекламного бюджета страны.

В 90-е годы основной тенденцией российского пивного рынка стало открытие большого количества частных минипивоварен. Крупные игроки рынка (например, SUN Brewers, рыночный лидер 90-х гг.) стали скупать эти малые пивоварни, избрав стратегией повышение качества продукции и присоединение их к сильному бренду. Крупные игроки смогли проводить и более мощные, агрессивные рекламные кампании, на что у малого бизнеса средств не хватало. Такое положение дел могло сыграть свою роль в смене приоритетов российских потребителей, увеличивших потребление пива.

Шоки, сетевые эффекты и смена поколений. Решающим моментом для понимания изменений российского рынка пива является тот факт, что алкогольные напитки оказывают важнейший сетевой эффект на потребителя. Алкогольные напитки традиционно используются в ходе социального взаимодействия и выполняют определенные социальные роли.

Традиция совместного потребления напитков встречается и во множестве исламских сообществ при совместной чайной или кофейной церемонии.

Вследствие этих социальных функций напитки являются потребительскими товарами с сетевыми экстерналиями. Полезность различных напитков будет зависеть от того, что обычно пьет большинство людей в группе сверстников. Одним из последствий этого является то, что выбор напитка носит характер игры на координацию, следовательно, можно ожидать устойчивости в предпочтениях потребления напитков. Несмотря на изменения в ценах и доходах, нынешний самый популярный напиток — пиво — не сдает своих позиций.

Вместе с тем в момент, когда новый алкогольный напиток достигает определенного порога популярности, он может быстро стать новым стандартом.

Похожий механизм сработал в России между 1995 и 1998 гг., когда некоторые факторы создавали «выталкивание» водки, а другие способствовали введению в оборот пива.

С 1995 по 1996 гг. реальная цена водки в среднем выросла на 18 %, тогда как средняя цена на пиво сократилась на 8 %. Кроме того, ТВ-реклама водки была запрещена. В результате потребление водки сократилось с 7 до 5,5 л на душу населения в пересчете на чистый спирт.

В то же самое время прямые иностранные инвестиции в пивоваренной промышленности привели к качественным улучшениям. За счет агрессивной рекламной кампании со стороны пивоваров и отсутствия рекламы водки пиво стало жизнеспособной альтернативой для потребителей. В результате был достигнут 25-процентный рост потребления пива с 1996 до 1997 г. Кроме того, после 1998 г. возрастающие доходы поддержали увеличение потребления пива.

Однако бум пива в России не был результатом интенсивности потребления, а скорее последствием экстенсивного роста, соответствующего гипотезе о сетевом эффекте убеждения потребителей сменить напиток.

Интерпретация выбора напитка как результата игры координации позволяет предположить, что новый напиток должен быстрее проникать в молодежные сообщества, так как их предпочтения не так устойчивы и группы более открыты новому. Кроме того, молодежная аудитория более подвержена воздействию рекламы, что подтверждается результатами анализа (табл. 3).

Таблица 3

Потребление пива в разрезе возрастных групп

Возраст	14–25	25–35	35–50	50+	Всё население
1995–2003	68 %	58 %	43 %	29 %	47 %
1995	36 %	31 %	22 %	12 %	23 %
1996	43 %	37 %	28 %	14 %	29 %
1998	56 %	49 %	37 %	22 %	38 %
2000	71 %	61 %	47 %	29 %	49 %
2001	82 %	72 %	54 %	36 %	58 %
2002	77 %	69 %	54 %	39 %	57 %
2003	79 %	69 %	53 %	38 %	57 %

Источник: Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ.
URL: <http://www.hse.ru/rlms/spss>.

Этого явления не наблюдается по отношению к употреблению водки (табл. 4).

Таблица 4

Потребление водки в разрезе возрастных групп

Возраст	14–25	25–35	35–50	50+	Всё население
Все годы	42 %	63 %	69 %	66 %	62 %
1995	67 %	78 %	79 %	82 %	78 %
1996	58 %	76 %	77 %	77 %	73 %
1998	51 %	69 %	72 %	73 %	68 %
2000	44 %	62 %	70 %	64 %	62 %
2001	35 %	56 %	64 %	61 %	56 %
2002	34 %	57 %	63 %	60 %	55 %
2003	33 %	53 %	63 %	58 %	53 %

Источник: Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ.
URL: <http://www.hse.ru/rf/ms/spss>.

Потребление напитков во многих странах играет культурно-символическую роль, сопровождая различного рода коммуникации и позволяя выстраивать специальную систему взаимоотношений. Пиво — напиток для общения в кругу друзей, это мнение разделяют 38 % его потребителей [3: с. 14–15]. С наибольшей частотой пиво выступает для нижегородцев напитком, который они употребляют, чтобы расслабиться и отдохнуть, а также для того, чтобы пообщаться в компании. Кроме того, пиво приобретается для того, чтобы поднять себе настроение.

Среди мотивов приобретения пива, которые называются на общем фоне сравнительно редко, — покупка пива для снятия похмельного синдрома (лишь 6 % опрошенных прибегают к такому методу достаточно часто, тогда как около 40 % делают это иногда или редко), а также покупка пива в дополнение к крепким напиткам (такой мотив характеризует регулярное потребительское поведение 15 % опрошенных, тогда как 50 % руководствуются им иногда или изредка) [3: с. 14–15]. Выраженной городской специфики в мотивах приобретения пива не прослеживается.

Современная сеть распространения пива выстроена скорее с ориентацией на желание покупателей выпить купленный напиток дома или на даче. Очень часто либо часто так поступают чуть более 80 % опрошенных. Тем не менее популярность мест общественного питания — баров, кафе, клубов — в качестве мест потребления данного напитка позволяет говорить о существовании потенциала усиления социальной функции пива. В барах и кафе часто и очень часто выпивают пиво 35 % его потребителей.

Для усиления социально-культурной составляющей производства и продвижения пива малых и средних пивоварен существенную роль играет культурный контекст. Российское пивоварение обладает длительной историей, но череда российских кризисов привела к скачкообразному развитию российского рынка пива. Несмотря на то, что слово «пиво» существует во всех славянских языках, что свидетельствует о том, что этот напиток был известен славянам с незапамятных времен. Примерно до XV в. другие спиртные напитки на Руси были неизвестны. Тем не менее на современном этапе пиво как европейский напиток воспринимают 52 %. Такая ситуация во многом обусловлена становлением пивного рынка после перестройки и приходом в него европейских компаний. Тем не менее социальная база поддержки традиций российского пива составляет 26 %, что позволяет говорить об эффективности разработки этой рыночной ниши, тогда как 21 % считают, что место изготовления натурального разливного пива не имеет значения [2: с. 53]. Несмотря на то, что вкусовые качества пива являются одним из важнейших критериев его выбора при совершении покупки, преимущества живого пива нуждаются в проведении специализированных информационных компаний, доносящих эти сведения до потребителей. Более половины потребителей затруднились высказать свое мнение по поводу производства живого пива. Около четверти потребителей пива полагают, что натуральное разливное пиво может быть приготовлено только местными производителями (иначе оно теряет вкус) [1].

Развитие пивного рынка в России тесно взаимосвязано с его позиционированием относительно крепких алкогольных напитков и особенно водки.

Сами потребители пива чаще отдают предпочтение именно этому напитку перед покупкой водки. В то же время термин «пивной алкоголизм» становится популярным в прессе. Несмотря на то, что рост потребления пива реально снизил объем производства и потребления водки, общественное внимание более выражено концентрируется вокруг проблем пивного алкоголизма и опасности для молодежи этого напитка.

Литература

1. Дерен В.И. Факторы, сдерживающие развитие российской экономики // Прикладные экономические исследования. 2014. № 1. С. 83–92.
2. Степанов А.А. Закономерности управления эффективностью социально-экономического развития региона. М.: Научный Консультант, 2014. 72 с.
3. Чепик Д.А., Трошин А.С., Козерод Ю.М., Боташева Л.Х., Петухов В.Д. Формирование элементов инфраструктуры инновационной системы АПК на основе механизма государственно-частного партнерства. М.: Научный консультант, 2014.
4. Aizenman J., Brooks E. Globalization and Taste Convergence: the Cases of Wine and Beer // Review of International Economics. 2008. № 16. P. 217–233.
5. Bentzen J., Nannerup N., Smith V. Testing the β -convergence hypothesis on the alcohol consumption in the European OECD countries // Cahiers Scientifiques de l'AREV. 1998. № 2.

6. *Konya I., Ohashi H.* International consumption patterns among high-income countries: Evidence from the OECD data // *Review of International Economics*. 2007. № 15 (4). P. 744–757
7. *Leifman H.* Trends in population drinking. In *alcohol in postwar Europe: Consumption, drinking patterns, consequences and policy responses in 15 European countries. A comparative analysis of drinking habits in six EU-countries in the year 2000*. Stencil; Stockholm, 2001. P. 49–81.
8. *Morris R.* Who Will Alcohol Save And Who May It Kill? // *EzineArticles: электронный ресурс. Health-and-Fitness*. 2007. September 28. URL: <http://ezinearticles.com/?cat=Health-and-Fitness>.

Literatura

1. *Deren V.I.* Factory', sderzhivayushhie razvitie rossijskoj e'konomiki // *Prikladny'e e'konomicheskie issledovaniya*. 2014. № 1. S. 83–92.
2. *Stepanov A.A.* Zakonomernosti upravleniya e'ffektivnost'yu social'no-e'konomicheskogo razvitiya regiona. M.: Nauchny'j Konsul'tant, 2014. 72 s.
3. *Chepik D.A., Troshin A.S., Kozerod Yu.M., Botasheva L.X., Petuxov V.D.* Formirovanie e'lementov infrastruktury' innovacionnoj sistemy' APK na osnove mehanizma gosudarstvenno-chastnogo partnerstva. M.: Nauchny'j konsul'tant, 2014.
4. *Aizenman J., Brooks E.* Globalization and Taste Convergence: the Cases of Wine and Beer // *Review of International Economics*. 2008. № 16. P. 217–233.
5. *Bentzen J., Nannerup N., Smith V.* Testing the β -convergence hypothesis on the alcohol consumption in the European OECD countries // *Cahiers Scientifiques de l'AREV*. 1998. № 2.
6. *Konya I., Ohashi H.* International consumption patterns among high-income countries: Evidence from the OECD data // *Review of International Economics*. 2007. № 15 (4). P. 744–757
7. *Leifman H.* Trends in population drinking. In *alcohol in postwar Europe: Consumption, drinking patterns, consequences and policy responses in 15 European countries. A comparative analysis of drinking habits in six EU-countries in the year 2000*. Stencil; Stockholm, 2001. P. 49–81.
8. *Morris R.* Who Will Alcohol Save And Who May It Kill? // *EzineArticles: электронный ресурс. Health-and-Fitness*. 2007. September 28. URL: <http://ezinearticles.com/?cat=Health-and-Fitness>.

V.P. Agafonov, N.V. Obolenskij

Beer Promotion into the Russian Market Considering Sociocultural Traditions of the Country

The article covers the changes of beer consumption preferences in the European countries and in Russia. There are the attempts to establish the reasons of consumer behavior models convergence concerning beer consumption during the end of XX – the beginning of the XXI century become.

Keywords: globalization; convergence; health problems; advertizing; brand.

В.В. Костылёв

Формы помощи кризисному предприятию в российском законодательстве о банкротстве

Систематизированы формы помощи кризисному предприятию в российском законодательстве о банкротстве. Проведен анализ судебной практики по делам о банкротстве. Показано, что несмотря на положительный эффект от совершенствования форм помощи кризисному предприятию в федеральных законах «О несостоятельности (банкротстве)» от 1992, 1998, 2002 гг., законодательство о банкротстве и арбитражная практика сохраняют прокредиторскую направленность, приводящую к массовому банкротству и ликвидации предприятий.

Ключевые слова: кризис; платежеспособность; процедуры банкротства; арбитражный управляющий.

...На свете бывают всякие кредиторы: и разумные и неразумные. Разумный кредитор помогает должнику выйти из обстоятельств и в вознаграждение за свою разумность получает свой долг. Неразумный кредитор сажает должника в острог или непрерывно сечет его и в вознаграждение не получает ничего.

М.Е. Салтыков-Щедрин «История одного города»

Предпринимательская деятельность в изменяющихся условиях внешней и внутренней среды приводит, как минимум, к циклическим изменениям показателей хозяйствующих субъектов. В тех случаях, когда отклонения показателей или их динамика становятся неприемлемыми и грозят нарушением финансовой устойчивости, возникает задача преодоления кризисной ситуации. Наиболее неприятное следствие кризиса — неспособность хозяйствующего субъекта обслуживать свои долговые обязательства.

Все годы рыночных преобразований число неплатежеспособных предприятий в России было высоким и доходило до 50 % от общей численности

хозяйствующих субъектов, исчезли десятки тысяч предприятий, что негативно повлияло на объем ВВП и социально-экономическую обстановку в стране. В производственном секторе РФ занято 16–20 % трудоспособного населения (11–14 млн чел.), тогда как в развитых странах эта цифра составляет 25–28 % [1]. Возникла проблема трудоустройства, особенно трудно найти работу лицам среднего и старшего возраста. В теневой сфере экономики вынуждены работать миллионы наших граждан.

Институт банкротства в рыночной экономике является важным инструментом защиты гражданского оборота от последствий неэффективной деятельности его участников. Законодательство о банкротстве решает задачу обеспечения баланса интересов должника и кредитора, отдельных групп кредиторов между собой. С государственной точки зрения важной является задача сохранения действующих предприятий, производящих востребованные товары и услуги, и обеспечение занятости населения.

Российское законодательство о банкротстве формируется и совершенствуется с начала рыночных реформ. Сегодня действует ФЗ № 127 «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002. Предыдущие Федеральные законы с тем же названием были приняты в 1992 и 1998 гг. [4–7]. Отношения несостоятельности регулируются также нормами ГК, ТК, УК, АПК и ряда других нормативных актов.

ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» устанавливает порядок и условия проведения процедур банкротства для юридических и физических лиц, в том числе особых категорий должников: финансовых организаций, градообразующих и стратегических предприятий, застройщиков, сельскохозяйственных организаций, фермеров. Отношения несостоятельности кредитных организаций регулируются отдельным ФЗ № 40 от 25.02.1999.

Одна из причин массовой неплатежеспособности и кризиса российских предприятий состоит в том, что их руководители (по разным причинам) не используют все имеющиеся возможности для преодоления кризиса, в том числе те, которые предоставляются законодательством о банкротстве [2: с. 27].

Цивилизованный путь разрешения конфликта «должник – кредиторы» — обращение в арбитражный суд и возбуждение дела о банкротстве, основная цель которого не банкротство, как многие думают, а снижение долговой нагрузки и создание условий для вывода предприятия из кризиса. Этот путь используют далеко не все, так как опасаются утраты предприятия, имиджевых потерь, других негативных последствий для бизнеса.

Как показал анализ арбитражной практики дел о банкротстве, с начала рыночных преобразований закон о банкротстве очень часто использовался для захвата и для перераспределения собственности.

Стала актуальной задача защиты должника, поэтому в период 1992–2013 гг. законодательство о банкротстве развивалось в направлении совершенствования форм помощи и защиты должника с целью сохранения предприятий и восстановления их прибыльной деятельности.

В настоящей статье систематизированы возможности, которые предоставляет кризисному предприятию современное российское законодательство о банкротстве в качестве форм помощи при выводе из состояния неплатежеспособности.

Рассмотрим далее положения законодательства, которые следует трактовать как помощь кризисному предприятию.

1. Наличие (в ФЗ от 2002 г.) пяти процедур банкротства предприятия:

- наблюдение;
- финансовое оздоровление;
- внешнее управление;
- конкурсное производство;
- мировое соглашение.

Из пяти перечисленных процедур только одна — конкурсное производство — является ликвидационной, при которой предприятие признается банкротом, остальные четыре — реорганизационные: предприятию предоставляется возможность восстановить платежеспособность либо снять претензии кредиторов.

В ФЗ от 1992 г. имелась процедура санации, не было наблюдения и финансового оздоровления. Санация (оказание внешней финансовой помощи) применялась крайне редко, так как перед введением этой процедуры анализ возможности восстановления платежеспособности и возврата вложенных средств законом не предусматривался. По ФЗ от 1992 г., после принятия заявления о банкротстве вводилось внешнее управление с отстранением руководства предприятия и назначением внешнего управляющего либо предприятие признавалось банкротом и вводилась процедура конкурсного производства. Эти решения принимались без детального анализа реального состояния предприятия. Тем самым существенно ограничивались возможности восстановления платежеспособности и сохранения предприятия.

В ФЗ от 1998 г. введена диагностическая процедура «наблюдение» и исключена санация. Цели наблюдения: обеспечение сохранности имущества должника, анализ финансового состояния, в том числе анализ причин кризиса, возможностей восстановления платежеспособности и погашения задолженности, составление реестра требований кредиторов и проведение первого собрания кредиторов. Процедура наблюдения вводится всегда и является обязательной перед проведением всех остальных процедур банкротства, что позволяет более обоснованно принимать решения по введению последующих процедур.

В ФЗ от 2002 г. введена процедура финансового оздоровления, целью которой являются восстановление платежеспособности и погашение задолженности в соответствии с графиком. Важная особенность этой процедуры — назначение новых сроков погашения задолженности, которые устанавливаются при наличии гарантии исполнения этого нового графика со стороны собственника имущества должника, кредиторов или третьих лиц. Подготовка такого решения производится на процедуре наблюдения после всестороннего

анализа деятельности предприятия и была бы невозможна без наличия этой диагностической процедуры.

Отметим, что в ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» от 2002 года и в предыдущих законах о банкротстве от 1992 и 1998 гг. предусмотрена процедура мирового соглашения, которая позволяет прекратить производство по делу о банкротстве на любой стадии его рассмотрения. Мировое соглашение между должником и кредиторами принимается собранием кредиторов, утверждается арбитражным судом и может содержать условия урегулирования претензий со стороны каждого кредитора, которыми могут быть: полное или частичное погашение или прощение долга, новые сроки погашения долгов, обмен активами и т. д., — если эти условия не нарушают прав других кредиторов.

2. Право подачи заявления о возбуждении дела о банкротстве имеют:

- должник, кредиторы, прокурор (ФЗ от 1992 г.);
- должник, кредиторы, прокурор, налоговые и иные уполномоченные органы (ФЗ от 1998 г.);
- должник, кредиторы (кроме работников и лиц, перед которыми предприятие имеет обязательства за причинение вреда жизни и здоровью), уполномоченные органы (ФЗ от 2002 г.).

ФЗ содержит важную норму о возможности должника подать заявление в случае предвидения банкротства при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что он не в состоянии будет исполнить обязательства перед кредиторами в установленный срок. Более того, даже если никто из кредиторов не инициировал возбуждение дела о банкротстве, закон обязывает должника обратиться в арбитражный суд с заявлением в случае невозможности полностью расплатиться со всеми кредиторами, а также при невозможности вести хозяйственную деятельность в случае обращения взыскания на имущество должника и при наличии признаков неплатежеспособности.

Этими решениями законодатель позволяет ввести процедуры банкротства заблаговременно, до более серьезного ухудшения ситуации на предприятии.

3. Признаки банкротства предприятия:

- «приостановление текущих платежей, предприятие заведомо неспособно обеспечить выполнение требований кредиторов в течение 3 месяцев» (ФЗ от 1992 г.). Конкретных критериев по сумме долга нет, фигурирует «неудовлетворительная структура баланса» — эти признаки дают возможность субъективных оценок состояния предприятия, что чревато злоупотреблениями;
- ФЗ от 1998 г. конкретизирует: величина долга более 500 МРОТ, обязательства не исполнены в течение 3 месяцев с момента, когда они должны быть исполнены;
- долг 100 тыс. руб., срок неисполнения обязательств более 3 месяцев (ФЗ от 2002 г.). Наличие долга должно быть подтверждено решением суда, арбитражного суда, третейского суда, иначе заявление о возбуждении дела о банкротстве не принимается. При этом процедура наблюдения

вводится только после рассмотрения и отклонения (уже в арбитражном суде (!!!) при рассмотрении заявления о возбуждении дела о банкротстве) возражений должника по предъявляемым требованиям.

4. Очередность удовлетворения требований кредиторов:

- обязательства, возникшие вследствие причинения вреда жизни и здоровью;
- задолженность по выходным пособиям и заработной плате;
- обязательства по кредитам под залог;
- требования уполномоченных органов по обязательным платежам;
- остальные кредиторы.

Отметим, что уполномоченные органы и остальные кредиторы стоят последними в очереди. Это должно стимулировать их помогать предприятию восстановить платежеспособность, иначе при недостаточной величине конкурсной массы они могут вообще ничего не получить.

Работники и пострадавшие по здоровью стоят первыми в очереди на получение компенсации за отсутствием у них права быть инициаторами банкротства.

5. Требования к арбитражному управляющему:

- арбитражный управляющий обязательно должен быть членом саморегулируемой организации арбитражных управляющих, его деятельность обязательно должна быть застрахована. С 2011 г. назначение арбитражного управляющего перешло из компетенции арбитражного суда к саморегулируемой организации арбитражных управляющих, что повышает их ответственность и требования к уровню профессиональной подготовки;
- арбитражный управляющий может быть освобожден от возложенных на него обязанностей по ходатайству саморегулируемой организации арбитражных управляющих или участников дела о банкротстве;
- в процедурах наблюдения и финансового оздоровления арбитражный (временный, административный) управляющий контролирует достижение целей этих процедур. Управление предприятием сохраняется за администрацией предприятия. Если она не справляется — вводится процедура внешнего управления, где право управления переходит к арбитражному (внешнему) управляющему. Предполагается, что внешний управляющий будет более компетентно решать проблемы предприятия;
- в Федеральных законах от 1998 и 2002 гг. сформулированы конкретные требования к арбитражному управляющему, расширены и регламентированы его права и обязанности с целью обеспечения более эффективных действий управляющего по восстановлению предприятий. К сожалению, «Единая программа подготовки арбитражных управляющих»¹ имеет серьезный пробел: в ней не предусмотрено обучение будущих арбитражных управляющих маркетингу, т. е. технологии создания положительных

¹ «Единая программа подготовки арбитражных управляющих» (Утверждена приказом Минэкономразвития РФ от 10.12.2009 № 517). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_97116/?frame=1

денежных потоков на предприятии. Тем самым уже на этапе обучения управляющие ориентируются на ликвидационные мероприятия.

6. Мораторий:

- на период действия процедур банкротства приостанавливается удовлетворение требований конкурсных кредиторов, прекращается рост пени и штрафов, что повышает возможности восстановительных мероприятий должника. При этом сумма долга наращивается по льготной ставке, равной ставке рефинансирования ЦБ РФ, что существенно ниже рыночных ставок кредитования.

7. Возможность возврата с конкурсного производства на реорганизационные процедуры.

Если в отношении должника не вводилось финансовое оздоровление и/или внешнее управление, а на процедуре конкурсного производства выявилась возможность восстановления платежеспособности предприятия, то по решению арбитражного суда возможно прекращение конкурсного производства и возврат на процедуру внешнего управления.

8. Возможность проведения санации предприятия-должника.

Организации, заинтересованные в сохранении предприятия-должника (учредители, собственники имущества должника, кредиторы, иные лица), могут принять меры по предупреждению банкротства и восстановлению платежеспособности должника, в том числе на любой стадии рассмотрения дела о банкротстве.

9. Наличие высококачественных методических материалов по финансовому анализу и совершенствованию управления предприятием:

- «Методические указания по проведению анализа финансового состояния организаций» (Приказ ФСФО № 16 от 23.01.2001);
- «Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа» (Утверждено Постановлением Правительства РФ № 367 от 25.06.2003);
- «Методические рекомендации по составлению плана (программы) финансового оздоровления» (Утверждено Приказом Министерства промышленности и энергетики и Минэкономразвития РФ № 57/134 от 25.04.2007).

Указанные документы могут использоваться не только при проведении процедур банкротства, но и для анализа финансового состояния и планирования работ по финансовому оздоровлению на докризисном уровне.

10. Судебная практика и итоги совершенствования законодательства о банкротстве предприятий в России.

В таблице 1 приведена статистика рассмотрения дел о банкротстве в арбитражных судах России по материалам ВАС РФ. Сведения в этой таблице представлены по временным отрезкам в три года, чтобы снизить влияние на итоговую статистику дел, начало и окончание которых приходится на разные годы. Полноценные сведения по делам о банкротстве ранее 1999 г. отсутствуют, поэтому в таблице 1 приводятся данные за три периода времени: 1999–2001 гг., 2003–2005 гг., 2010–2012 гг. На основе анализа данных таблицы 1 можно сделать следующие выводы:

- развитие форм помощи кризисным предприятиям является важным и необходимым направлением законотворческой работы, позволяющим сбалансировать интересы должников и кредиторов в процессе рассмотрения дел о банкротстве;
- несмотря на значительные усовершенствования законодательства, подавляющее число дел среди завершенных и рассматриваемых в данные отрезки времени посвящено конкурсному производству, при котором предприятия признаются банкротами (1999–2001 гг. — 94 % дел; 2010–2012 гг. — 84,8 % дел). Это свидетельствует об остающейся прокредиторской ориентации законодательства и арбитражного процесса. Относительно небольшой прирост доли реорганизационных процедур, существенный рост отказов в признании предприятий банкротами и количества дел, завершившихся мировым соглашением, показывают, что меры, принимаемые законодателем, дают положительный эффект, но этот эффект не позволяет изменить общую тенденцию на банкротство предприятий;

Таблица 1

**Статистические данные по рассмотрению дел о банкротстве
в арбитражных судах России²**

Этап рассмотрения дела о банкротстве	1999–2001	2003–2005	2010–2012
Принято к производству	77 736	45 431	93 918
Финансовое оздоровление	–	71	277
Внешнее управление	3501	4463	2816
Восстановление платежеспособности	168	63	52
Конкурсное производство, % от принятых	61 758 (71,5 %)	40 434 (88 %)	42 875 (45,6 %)
Мировое соглашение	266	414	1194
Отказ в признании банкротом	–	1159	3420
Жалобы, в том числе об отстранении арбитражных управляющих	27 787 –	240 356 6881	677 097 4670
Количество дел завершенных и рассма- триваемых в периоде, в том числе доля конкурсного производства, %	65 693 (94 %)	46 604 (86,8 %)	50 536 (84,8 %)

- количество жалоб за 13 лет возросло более чем в 20 раз, что тоже свидетельствует об отсутствии баланса интересов должников и кредиторов, усилении давления кредиторов, росте злоупотреблений в процессе рассмотрения дел о банкротстве;
- прокредиторскую ориентацию законодательства и арбитражных процессов по делам о банкротстве в России подтверждают сравнительные

² Результаты работы арбитражных судов. URL: <http://www.arbitr.ru/press-centr/news/totals/>.

данные о банкротствах российских предприятий и предприятий США и Европы (табл. 2).

Таблица 2

Статистика банкротств в России и в развитых странах³

Страна	Население, млн чел.	Банкротств в год	Банкротств компаний на 1000 чел. в год
США	318,9	26 983	0,085
Канада	34,2	829	0,024
Бельгия	10,5	845	0,08
Россия	143,3	14 500 (2014 г.) 13 200 (2013 г.)	0,1 0,09

Количество банкротств в России на 1000 жителей приблизилось к уровню США и европейских стран и это при условии, что количество компаний малого бизнеса, которые в основном и банкротятся в России, на порядок меньше, чем в США. Поэтому, если относить количество банкротств не к населению, а к количеству предприятий, то количество банкротств предприятий России в относительных единицах на порядок выше, чем в развитых странах. Данный факт также свидетельствует о том, что российское законодательство о банкротстве остается прокредиторским, и работу по продолжниковому вектору совершенствования законодательства и арбитражных процессов необходимо продолжать.

11. Новации в ФЗ «О банкротстве» от 29.12.2014 [3].

В последние месяцы 2014 г. в связи с надвигающимся кризисом в Госдуме была интенсифицирована работа по реформированию Федерального закона о банкротстве. Принятые изменения вступили в силу 29.01.2015.

Важнейшие изменения:

- введены дополнительные основания оспаривания сделок должника с целью возврата имущества и увеличения конкурсной массы (расширены права кредиторов-миноритариев по оспариванию сделок, расширен перечень документов и сведений, которые должник обязан передать арбитражному управляющему для выявления подозрительных сделок);
- расширены права банков банкротить должника-заемщика. Банк может обращаться в арбитражный суд для возбуждения дела о банкротстве напрямую, не имея решения суда о взыскании суммы долга, как это было ранее;
- расширены права залоговых кредиторов по участию в собрании кредиторов и оставлению предмета залога при его реализации;
- должник лишен права определять кандидатуру арбитражного управляющего, чтобы исключить сговор с ним до введения соответствующей

³ Канада – Банкротство – 2014, Trading Economic. URL: <http://ru.tradingeconomics.com/canada/bankruptcies>; Численность населения стран мира. URL: http://ostranah.ru/_lists/population.php.

процедуры. Арбитражного управляющего определяют кредиторы из членов случайно выбранной саморегулируемой организации;

- арбитражным управляющим расширили обязанности и ограничили права для недопущения злоупотреблений их полномочиями в деле о банкротстве.

В целом принятые изменения направлены на усиление позиции кредиторов, сохранение и пополнение конкурсной массы, предотвращение злоупотреблений, снижение уровня коррупции в процедурах банкротства.

Таким образом, проведенный анализ показал, что действующие формы помощи кризисному предприятию хотя и дают определенный эффект в виде снижения уровня банкротств, роста реорганизационных процедур, но не меняют принципиально прокредиторскую направленность законодательства и арбитражного процесса в деле о банкротстве.

Для улучшения положения должников в процедурах банкротства можно рекомендовать следующее:

- мерами государственного регулирования существенно, до 5–7 %, снизить ставки по кредитам (ставку рефинансирования установить на уровне 1 % — как на Западе(!)), законодательно ограничить маржу банков по кредитам. Эта мера существенно облегчит ведение бизнеса, снизит количество банкротств, повысит конкурентоспособность российских предприятий, будет способствовать росту ВВП и налогооблагаемой базы;

- при проведении процедур банкротства законодательно обязать местные органы власти оказывать помощь должнику с целью сохранения перспективных предприятий и обеспечения занятости населения;

- ввести дополнительные требования к профессиональной подготовке арбитражных управляющих в части обязательного знания маркетинга как технологии создания положительных денежных потоков предприятия. Нормативно-правовыми и другими мерами стимулировать арбитражных управляющих на вывод предприятия из кризиса;

- расширить права должника по досудебному заключению мирового соглашения, создать государственную должность «омбудсмен-антибанкротчик», который от имени государственных органов оказывал бы содействие в удовлетворении интересов сторон на досудебном этапе;

- исключить из законодательства о банкротстве норму об обязательном опубликовании сведений о введении реорганизационных процедур наблюдения, финансового оздоровления, внешнего управления как противоречащую задаче вывода предприятия из кризиса. С момента публикации таких сведений существенно осложняется взаимодействие должника с контрагентами и снижаются возможности должника по выходу из кризиса.

Литература

1. *Гурова Т.* При чем тут санкции // Эксперт. 2015. Январь. № 4.
2. *Костылев В.В.* Антикризисное управление: учеб. пособие / Под ред. Г.П. Колпаковой. М.: МГАДА, 2006. 239 с.

3. *Островский И.* Не дать увести активы // Эксперт. 2015. Март. № 13.
4. *Саркисов А.К.* Российские законы о банкротстве: сравнительный аспект // Право и политика. 2004. № 5. С. 61–67.
5. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // Российская газета. 2002. 2 ноября.
6. Федеральный закон от 08.01.1998 № 6-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» // Собрание законодательства РФ. 12.01.1998. № 2. Ст. 222.
7. Федеральный закон от 19.11.1992 № 3929-1 «О несостоятельности (банкротстве) предприятий» // Ведомости СНД и ВС РФ. 07.01.1993. № 1. Ст. 6.

Literatura

1. *Gurova T.* Pri chem tut sankcii // E'kspert. 2015. Yanvar'. № 4.
2. *Kosty'lev V.V.* Antikrizisnoe upravlenie: ucheb. posobie / Pod red. G.P. Kolpakovoj. M.: MGADA, 2006. 239 s.
3. *Ostrovskij I.* Ne dat' uvesti aktivy' // E'kspert, 2015. Mart. № 13.
4. *Sarkisov A.K.* Rossijskie zakony' o bankrotstve: sravnitel'ny'j aspekt // Pravo i politika. 2004. № 5. S. 61–67.
5. Federal'ny'j zakon ot 26.10.2002 № 127-FZ «O nesostoyatel'nosti (bankrotstve)» // Rossijskaya gazeta. 2002. 2 noyabrya.
6. Federal'ny'j zakon ot 08.01.1998 № 6-FZ «O nesostoyatel'nosti (bankrotstve)» // Sobranie zakonodatel'stva RF. 12.01.1998. № 2. St. 222.
7. Federal'ny'j zakon ot 19.11.1992 № 3929-1 «O nesostoyatel'nosti (bankrotstve) predpriyatij» // Vedomosti SND i VS RF. 07.01.1993. № 1. St. 6.

V.V. Kostyl'ov

Forms of Help to Crisis Enterprise in Russian Legislation on Bankruptcy

Forms of help to crisis enterprise in Russian legislation on bankruptcy are systematized. The analysis of jurisprudence on bankruptcy cases is carried out. The author shows that despite a positive effect from improvement of forms of help to crisis enterprise in Federal Laws “About insolvency (bankruptcy)” from 1992, 1998, 2002, the legislation on bankruptcy and arbitration practice keep the “pro-creditor” orientation resulting in mass bankruptcy and liquidation of the enterprises.

Keywords: crisis; solvency; bankruptcy procedures; arbitration manager.

О.В. Шинкарёва

Внутренний аудит как фактор развития муниципальных образований

В статье раскрывается сущность внутреннего аудита. Анализируются Международные стандарты профессиональной практики внутреннего аудита. На основании данных стандартов раскрываются принципы и этапы внутреннего аудита. Показывается роль внутреннего аудита в общественном секторе, а также анализируется место службы внутреннего аудита в исполнительном органе власти муниципального образования.

Ключевые слова: муниципальный финансовый контроль; внутренний аудит; общественный сектор; Институт внутренних аудиторов; Международные стандарты профессиональной практики внутреннего аудита.

Внутренний аудит играет важнейшую роль в контроле над финансовыми потоками муниципальных образований. Фактически это первый «фильтр», позволяющий выявлять ошибки в информации, предоставляемой учетом, а также способствующий сохранности собственности организации.

Внутренний аудит в отличие от внешнего имеет свою специфику и особенности осуществления. Во-первых, это аудит, не регламентируемый законодательно. Если обратиться к определению, данному внутреннему аудиту одним из крупнейших сообществ внутренних аудиторов, Институтом внутренних аудиторов, то оно гласит следующее: внутренний аудит — это «деятельность по предоставлению независимых и объективных гарантий и консультаций, направленных на совершенствование деятельности организации»¹. Внутренний аудит содействует компании при достижении ранее намеченных ею целей путем постоянного контроля сохранности активов компании, а также последовательной и комплексной оценки достигнутых предприятием показателей, тем самым способствуя повышению эффективности процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления. В дополнение к этому внутренний аудит «следит» за эффективностью работы существующей в компании системы внутреннего контроля путем анализа применяемых данной системой контрольных методов и процедур, выявления на данной основе определенных недостатков и недочетов данных правил, тем самым выявляя потенциальные и уже существующие риски. Систематизация и анализ

¹ Институт внутренних аудиторов: официальный сайт. URL: <http://www.theiia.org/guidance/standards-and-guidance/ippf/definition-of-internal-auditing>.

выявленных рисков позволяют выявить меры, содействующие более эффективно-му управлению организацией.

Возможности применения внутреннего аудита весьма широки: он может использоваться как в деятельности крупных коммерческих компаний, так и для организаций некоммерческого сектора. В последнее время в развитых странах внутренний аудит широко внедряется и в сфере общественного сектора. При этом ни организационно-правовая форма, ни принадлежность организации к частному или общественному сектору не влияют на методологию внутреннего аудита.

Методологические аспекты осуществления внутреннего аудита отражены в Международных стандартах профессиональной практики внутреннего аудита. Структура данных стандартов едина: каждый из них состоит из следующих разделов:

- введение;
- стандарты качественных характеристик. Определяют требования к организации службы внутреннего аудита и внутренним аудиторам;
- стандарты деятельности. Раскрывают этапы внутреннего аудита и формулируют критерии оценки эффективности службы внутреннего аудита;
- глоссарий терминов.

Перечислим принципы внутреннего аудита. К ним относятся:

- независимость,
- объективность,
- профессионализм,
- профессиональное отношение к работе².

Независимость внутреннего аудитора — это его свобода от факторов, которые могут повлиять на беспристрастное выполнение им своих профессиональных обязанностей. Как правило, независимость внутреннего аудитора возможна благодаря его прямому подчинению высшему руководству организации.

Объективность — это способность аудитора работать беспристрастно, не поддаваясь своему эмоциональному отношению к сложившейся ситуации и коллективу, а также не подчиняя свое мнение мнению других лиц.

Профессионализм — это достаточность знаний и навыков внутреннего аудитора для выполнения его должностных обязанностей и достижения поставленных перед службой внутреннего аудита задач.

За профессиональным отношением к работе стоит добросовестность аудитора и адекватное применение им своих знаний и умений.

Можно выделить следующие этапы внутреннего аудита.

1. Планирование. Данный этап включает в себя составление риск-ориентированного плана на основании принятой в организации концепции риска, который формулирует приоритеты внутреннего аудита в соответствии с целями организации, и его детализацию на более подробные.

² International Standards for the Professional Practice of Internal Auditing. URL: <http://www.theiia.org/guidance/standards-and-guidance/ippf/standards/full-standards>.

2. Утверждение составленного плана с перечислением ресурсов, которые нужны для его реализации, и анализом влияния ограничения данных ресурсов на деятельность службы внутреннего аудита.

3. Управление ресурсами: контроль выделения необходимых ресурсов, их эффективное использование для достижения намеченных целей внутреннего аудита.

4. Внедрение политик и процедур, которые регулируют деятельность службы внутреннего аудита.

5. Работа службы внутреннего аудита по выполнению своих непосредственных функций, координация деятельности данной службы с другими подразделениями организации и внешними проверяющими.

6. Предоставление отчетности руководству компании по завершении каждого периода работы службы. Данный отчет в первую очередь должен акцентироваться на существенных рисках и проблемах контроля, корпоративного управления, а также освещать иные сведения, необходимые руководству.

Как отмечается сотрудниками управления бюджетирования и государственных расходов дирекции государственного управления и территориального развития Организации экономического сотрудничества и развития в обзоре бюджетной системы Российской Федерации, методологические основы внутреннего аудита в общественном секторе России до сих пор не разработаны.

В данном исследовании подчеркнуто, что в нормативно-правовой базе нашей страны не прослеживается отличие внутреннего контроля от аудита, а также отсутствуют стандарты внутреннего аудита [2: с. 5]. При этом следует отметить, что отдельные методологические аспекты внутреннего аудита в частном секторе нашей страны раскрыты в Федеральном правиле (стандарте) № 29 «Рассмотрение работы внутреннего аудита», однако в отличие от международных стандартов они являются неполными, поэтому их прямое распространение на общественный сектор не даст возможности решить все методологические проблемы внутреннего аудита в общественном секторе России.

Если перейти к практике внутреннего аудита в муниципальных образованиях Российской Федерации, то следует отметить, что он до настоящего времени не внедрен в данную сферу в отличие от многих развитых и развивающихся стран. Между тем практическое применение аудита в муниципальных образованиях очень важно. В функции данной службы входят:

– регулярная оценка эффективности системы внутреннего контроля, в том числе управления рисками;

– тестирование системы бухгалтерского учета компании, на его основе выявление недостатков, особо тщательная проверка способов и средств, используемых при сборе и классификации информации для составления бухгалтерской (финансовой) отчетности компании;

– выявление и анализ сильных и слабых сторон деятельности предприятия;

- разработка рекомендаций по устранению выявленных недостатков для улучшения эффективности деятельности компании;
- общение с органами внешнего контроля при проверках компании.

Если вышеперечисленные функции выполняются успешно, то внутренний аудит способствует эффективному управлению как в частном, так и в общественном секторе экономики.

В настоящее время в нашей стране внутренний аудит постепенно начинает развиваться в частном секторе.

Если же говорить о внедрении данной службы в общественном секторе, то в первую очередь необходимо рассмотреть ее структуру и место среди иных подразделений учреждения.

По поводу места внутреннего аудита в организационной структуре учреждений, следует заметить, что в практике организации данной службы в компаниях частного сектора России наиболее часто применяются два варианта ее формирования:

- создание специальных отделов (или использование для выполнения функций внутреннего аудита одного специалиста) в компании;
- основание службы внутреннего аудита (и службы внутреннего контроля) в рамках группы связанных организаций (холдинга, корпорации). Данная схема организации внутреннего аудита дает возможность проводить единую политику контрольной деятельности в рамках группы связанных компаний, тем самым применяя единообразные методы и формы контроля.

На наш взгляд, при формировании служб внутреннего аудита в области местного самоуправления в нашей стране целесообразно использовать вторую схему: службу внутреннего аудита (и внутреннего контроля) не следует организовывать в каждом отдельном муниципальном учреждении, логичнее создать эти структуры в составе администрации муниципалитета, наделив их правом контроля над всеми муниципальными учреждениями данного территориального образования. При этом в малых муниципалитетах функции внутреннего аудита могут выполняться не службой, а одним специалистом на постоянной основе либо по совместительству. Выделим преимущества данной формы организации службы внутреннего аудита:

- возможность введения единых стандартов внутреннего аудита в рамках муниципалитета;
- снижение затрат на создание и содержание службы внутреннего аудита путем экономии на масштабах.

На рисунке 1 представлено место службы внутреннего аудита в исполнительном органе власти муниципального образования.

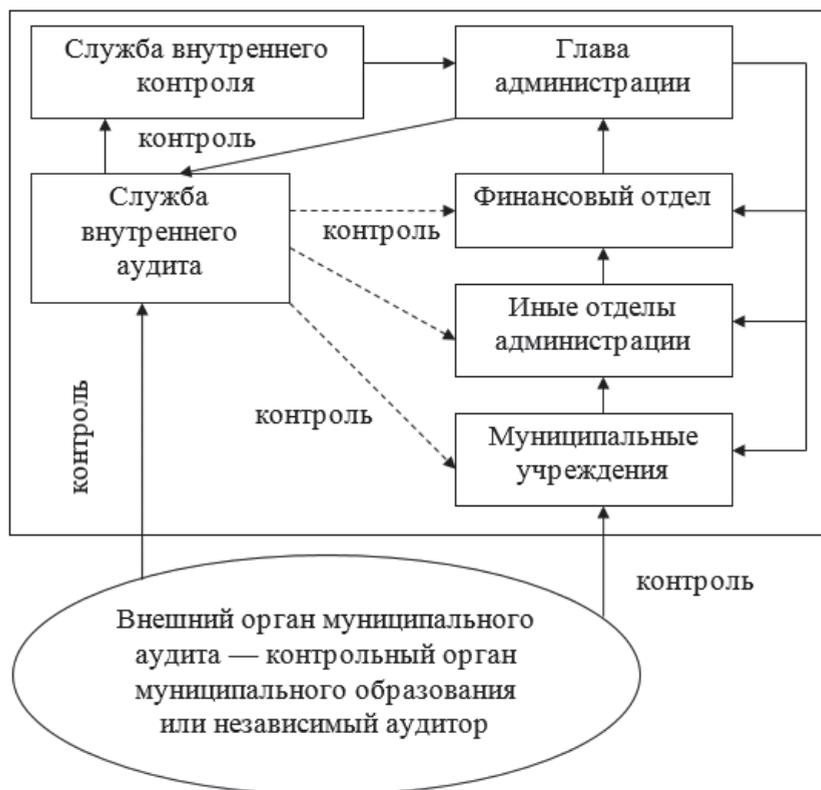


Рис. 1. Место службы внутреннего аудита в исполнительном органе власти муниципального образования

Кроме того, следует уделить внимание такому важному аспекту при организации службы внутреннего аудита, как ее подчиненность. По мнению некоторых авторов (например, И.В. Алексеевой), формирование «подразделений внутреннего аудита целесообразно координировать со стороны финансового органа. В структуре финансового органа может быть создано отдельное подразделение, подотчетное непосредственно руководителю финансового органа» [1: с. 42]. С нашей точки зрения, данный факт может снизить эффективность службы внутреннего аудита в муниципальном образовании. Согласно международным стандартам, одним из важнейших принципов организации внутреннего аудита является независимость аудитора, которая достигается благодаря прямому подчинению высшему руководству компании. Поэтому логичнее, чтобы отдел внутреннего аудита подчинялся непосредственно главе администрации муниципалитета, а ее проверка осуществлялась со стороны органов внешнего контроля, как это повсеместно распространено в мировой практике.

Подводя итоги, следует отметить результаты исследования, проведенного еще в начале XXI в. Организацией экономического сотрудничества

и развития (ОЭСР) и Всемирным банком в 44 развитых, развивающихся и постсоциалистических странах³ около 90 % государств имеют службы внутреннего аудита в общественном секторе. Если рассмотреть Европейское сообщество, то одним из требований для вступления в него является существование служб внутреннего контроля и аудита в общественном секторе [2: с. 17–20]. Данные факты показывают, что необходимость организации службы внутреннего аудита признана во всем мире, следовательно, и в нашей стране необходимо внедрять данный опыт.

Литература

1. *Алексеева И.В.* и др. Бюджетный аудит. Соглашения по повышению эффективности использования бюджетных средств и увеличению налоговых и неналоговых доходов бюджета. М.: ЛЕНАНД, 2008. 336 с.
2. *Грачева М.В.* Внутренний контроль и аудит в органах государственного управления развитых стран. М.: ИМЭМО РАН, 2008. 72 с.
3. *Евдокимова Ю.В.* Совершенствование государственного финансового контроля в РФ // Актуальные вопросы развития социально-экономических систем в современном обществе: сб. мат-лов III Междунар. научно-практ. конфер. (г. Саратов, 24 сентября 2013 г.) / Саратовский государственный технический университет. Саратов: СГТУ, 2013. С. 38–41.
4. State Audit in the European Union // National Audit Office, Great Britain. P. 12. URL: <http://www.nao.org.uk/idoc.ashx?docId=bbeebaec-ebb9-4b95-b705-96bcbc8d04a1&version=-1>.

Literatura

1. *Alekseeva I.V.* i dr. Byudzhetny'j audit. Soglasheniya po povы'sheniyu e'ffektivnosti ispol'zovaniya byudzhetny'x sredstv i uvelicheniyu nalogovy'x i nenalogovy'x doxodov byudzhetu. M.: LENAND, 2008. 336 s.
2. *Gracheva M.V.* Vnutrennij kontrol' i audit v organax gosudarstvennogo upravleniya razvity'x stran. M.: IME'MO RAN, 2008. 72 s.
3. *Evdokimova Yu.V.* Sovershenstvovanie gosudarstvennogo finansovogo kontrolya v RF // Aktual'ny'e voprosy' razvitiya social'no-e'konomicheskix sistem v sovremennom obshhestve: sb. mat-lov III Mezhdunar. nauchno-prakt. konfer. (g. Saratov, 24 sentyabrya 2013 g.) / Saratovskij gosudarstvenny'j texnicheskij universitet. Saratov: SGTU, 2013. S. 38–41.
4. State Audit in the European Union // National Audit Office, Great Britain. P. 12. URL: <http://www.nao.org.uk/idoc.ashx?docId=bbeebaec-ebb9-4b95-b705-96bcbc8d04a1&version=-1>.

³ В исследовании принимали участие такие страны, как Соединенные Штаты Америки, Великобритания, Нидерланды, Аргентина, Чехия, Словения, Камбоджа и прочие. Российская Федерация в данном исследовании участия не принимала.

O.V. Shinkarjova

Internal Audit as a Factor of Development of Municipal Formations

In the article the essence of internal audit is revealed. The International standards of professional practice of internal audit are analyzed. On the basis of these standards the principles and stages of internal audit are revealed. The role of internal audit in public sector is shown, and also the place of service of internal audit in executive body of the power of municipal formation is analyzed.

Keywords: municipal financial control; internal audit; public sector; Institute of internal auditors; International standards of professional practice of internal audit.

К.С. Биктяков

Комплексный подход к управлению персоналом организации

В статье приводится анализ такого функционального раздела менеджмента, как управление персоналом. Рассматривается современная концепция управления персоналом.

Ключевые слова: работа с персоналом, кадровый потенциал, культура производства.

Управление персоналом — это важнейшая задача высшего руководства компании, поскольку персонал — самый главный ресурс организации. Все функции управления персоналом решаются с учетом четкого представления о цели развития предприятия, а не его сиюминутных интересах. В основе этого лежит комплексный подход. Именно комплексный подход позволяет совершенствовать систему управления персоналом.

В настоящее время в практике управления персоналом организации имеются слабые места: слабая ориентация служб управления персоналом на концепцию развития предприятия; недостаточная интеграция важнейших функций управления персоналом; отсутствие практики привлечения линейных руководителей к разработке и реализации концепций управления персоналом; недостаточно объективных оценок результатов деятельности в области управления персоналом. Многие компании все еще придерживаются механистического подхода, предусматривающего точное соблюдение закона: службы по управлению персоналом без широкого привлечения линейных руководителей в основном выполняют оперативные задачи по персоналу. Есть предприятия, где концепции управления персоналом имеют главным образом стратегическую направленность. Часть компаний решают задачи по персоналу в децентрализованном порядке линейными руководителями. На ряде предприятий используют комплексный подход, при этом стратегически ориентируют функции по управлению персоналом и в значительной мере децентрализованно предоставляют их выполнение линейным руководителям. Однако проявление этих тенденций не свидетельствует о полном выполнении этих подходов к управлению персоналом. Вероятно, в каждой организации могут быть нетипичные подходы к управлению персоналом.

Современный подход включает в себя следующее:

— комплексная концепция менеджмента как условие управления персоналом, ориентированного на видение развития компании;

- концепция найма персонала, его аттестации, оплаты труда и развития кадрового потенциала, ориентированная на видение развития компании;
- всесторонняя концепция коммуникации, сотрудничества и оценки результата работы на предприятии, предназначенная для интеграции.

Сюда же следует отнести три принципиальных момента в сфере кадровой политики: управление персоналом должно иметь стратегическую направленность, оно должно рассматривать человека как ресурс, кадровую функцию следует понимать как основную задачу управления.

Неудачное управление выявляет слабые места организаций:

- отсутствие видения развития предприятия, которое маскируется централизованной организацией планирования;
- выраженная культура недоверия на всех уровнях предприятия;
- борьба за личную власть в руководстве предприятия;
- наличие строго централизованной системы управления по инструкциям.

Успешные предприятия отличаются следующими характерными чертами:

- руководители являются примером человеческих отношений;
- развита инновационная культура доверия;
- используется комплексное видение развития компании.

Все эти черты свидетельствуют о комплексном подходе к управлению персоналом и способствуют дальнейшему развитию системы управления.

Руководители успешных компаний ведут себя внутри и вне предприятия адекватно ситуации, способны учиться, общительны и стремятся к тому, чтобы максимально приносить пользу одновременно клиентам, сотрудникам, собственникам. У них ярко выраженная мотивация к достижению результатов, они обладают нравственной чистотой. И напротив, они не склонны к приспособленчеству, враждебному отношению к новшествам, они независимы, они не боятся решать проблемы, они не склонны к конфронтации, у них отсутствует жажда власти, они знают свои сильные и слабые стороны.

Развитие компании проходит через три этапа. Проводится объективный анализ обстановки на предприятии и во внешней среде: таким образом определяется фактическое состояние дел. Далее следует участие широкого круга лиц в разработке комплексного видения развития предприятия. Затем формулируются принципы для руководства к действию, их реализации и контроля за результатами применения.

Результаты деятельности компании оцениваются на основании экономических показателей работы на рынке и финансово-экономических данных. Предприятия, которые практикуют комплексный подход к управлению персоналом, дополнительно используют такие критерии, как удовлетворенность работой, соблюдение интересов, лояльность. Все это укрепляет социальную прочность предприятия, позволяет преодолеть слабые места в управлении персоналом. Современная кадровая политика позволяет стать победителями

в жесткой конкурентной борьбе; включает она в себя следующее: управление персоналом, кадровый маркетинг, организацию труда, аттестацию персонала, образование на предприятии, развитие кадрового потенциала, политику в отношении заработной платы и выплат, политику в отношении социальных услуг, политику коммуникации на предприятии, политику участия в принятии решений.

Постоянные изменения на рынках требуют от компаний постоянной адаптации и изменений своей структуры. После того как рабочие места перестают быть стабильными, возникает проблема лояльности сотрудников. На успешных предприятиях этот путь от лояльности, которая отсутствовала или носила вынужденный характер, пройден к добровольной лояльности. Кроме того, на этих предприятиях происходит переход от традиционного официального трудового договора к современному гибкому партнерскому договору психологического характера. Вместо стабильного рабочего места целенаправленно содействуется развитие способности конкурировать на внутреннем и внешнем рынках. Эта мера необходима, так как уже сейчас нельзя больше замещать должности, а нужно только выполнять изменяющиеся задачи. Вместо прежней постоянной ориентированной на принцип старшинства индивидуальной оплаты труда осуществляется дифференцированно-переменная компенсация за работу, ориентированная на полномочия и результаты труда партнеров по работе. Вместо постоянно растущего стабильного дохода осуществляется оплата труда по принципу кафетерия, соответствующего этапам жизни партнеров по работе.

Таким образом, для достижения гибкости в управлении персоналом современные компании осуществляют согласованные друг с другом меры, которые стандартный трудовой договор превращают в партнерское соглашение, регламентированное рабочее время превращают в мобильное время, работников превращают в мультипредпринимателей, сотрудников приглашают принимать участие в управлении, местом работы становится виртуальный офис, социальные услуги являются обязательными и полными, жесткие оргструктуры превращаются в виртуальные сети, руководители становятся партнерами. При этом речь идет об устойчивой гибкости.

Комплексный подход подразумевает баланс между долгосрочной культурой доверия и гибкой виртуальной сетевой структурой, гибкой повседневной деятельностью и направляющими планками, необходимыми для гибкости резервами и строгим контролем ресурсов.

Литература

1. Базаров Т.Ю. Управление персоналом. М.: Академия, 2013.
2. Биктяков К.С. Адаптивность системы управления персоналом: учебное пособие. М.: Спутник+, 2013. 244 с.
3. Журавлев П.В., Карташов С.А., Маусов Н.К., Одегов Ю.Г. Технология управления персоналом. Настольная книга менеджера. М.: Экзамен, 1999.

4. *Кибанов А.Я.* Основы управления персоналом: учебник. М.: ИНФРА-М, 2012. 447 с.
5. *Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента. М.: Вильямс, 2009.
6. *Мотышина М.С.* Исследование систем управления: учебное пособие. СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2006. 224 с.
7. *Одегов Ю.Г., Журавлев П.В.* Управление персоналом: учебник. М.: Финста-тинформ, 1997.
8. *Ползунова Н.Н., Краев В.Н.* Исследование систем управления: учебное посо-бие для вузов. М.: Академический проспект, 2004.

Literatura

1. *Bazarov T.Yu.* Upravlenie personalom. M.: Akademiya, 2013.
2. *Biktyakov K.S.* Adaptivnost' sistemy' upravleniya personalom: uchebnoe posobie. M.: Sputnik+, 2013. 244 s.
3. *Zhuravlev P.V., Kartashov S.A., Mausov N.K., Odegov Yu.G.* Tekhnologiya upravleniya personalom. Nastol'naya kniga menedzhera. M.: E'kzamen, 1999.
4. *Kibanov A.Ya.* Osnovy' upravleniya personalom: uchebnik. M.: INFRA-M, 2012. 447 s.
5. *Meskon M., Al'bert M., Xedouri F.* Osnovy' menedzhmenta. M.: Vil'yams, 2009.
6. *Moty'shina M.S.* Issledovanie sistem upravleniya: uchebnoe posobie. SPb.: Izd-vo Mixajlova V.A., 2006. 224 s.
7. *Odegov Yu.G., Zhuravlev P.V.* Upravlenie personalom: uchebnik. M.: Finstat-inform, 1997.
8. *Polzunova N.N., Kraev V.N.* Issledovanie sistem upravleniya: uchebnoe posobie dlya vuzov. M.: Akademicheskij prospekt, 2004.

K.S. Biktjakov

Complex Approach to the Human Resources Management in Organization

Such functional section of management as human resource management is analyzed in the article. An up-to-date human resources management concept is considered.

Keywords: personnel development; workforce capacity; operating culture.

**АВТОРЫ «ВЕСТНИКА МГПУ»,
СЕРИЯ «ЭКОНОМИКА»
2015, № 2 (4)**

Агафонов Валерий Павлович — кандидат экономических наук, доцент кафедры организации и менеджмента Нижегородского государственного инженерно-экономического института, генеральный директор ЗАО «Пивоваренный завод Лысковский».

E-mail: obolenskinv@mail.ru

Биктяков Касим Серачевич — кандидат экономических наук, докторант.

E-mail: b.kasim55@mail.ru

Виноградская Нина Андреевна — кандидат экономических наук, доцент, преподаватель экономического колледжа Института менеджмента МГПУ.

E-mail: ninavi2012@yandex.ru

Карбанова Ольга Владимировна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, математики, учетных и финансовых дисциплин Института менеджмента МГПУ.

E-mail: karabanova.o@gmail.com

Корнейчук Валерий Иванович — кандидат физико-математических наук, доцент, заместитель заведующего кафедрой, доцент кафедры экономики, математики, учетных и финансовых дисциплин Института менеджмента МГПУ.

E-mail: graf123@mail.ru

Костылёв Владимир Вениаминович — кандидат технических наук, доцент кафедры экономики, математики, учетных и финансовых дисциплин Института менеджмента МГПУ.

E-mail: kostylevvv@yandex.ru

Оболенский Николай Васильевич — доктор технических наук, профессор Нижегородского государственного инженерно-экономического института.

E-mail: obolenskinv@mail.ru

Петухов Виктор Дмитриевич — кандидат экономических наук, генеральный директор ООО «Научный консультант».

E-mail: info@n-ko.ru

Чекрышова Ирина Ивановна — кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, информационных систем управления и торгового дела Института менеджмента МГПУ.

E-mail: ichekryshova@gmail.com

Шейнин Эдуард Яковлевич — кандидат экономических наук, профессор, заместитель директора Института менеджмента МГПУ по научной работе, профессор кафедры экономики и менеджмента Института менеджмента.

E-mail: ShejninEJA@econom.mgpu.ru

Шинкарёва Ольга Владимировна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики, математики, учетных и финансовых дисциплин Института менеджмента МГПУ.

E-mail: shinkareva_ol@mail.ru

«MCTTU Vestnik Series “Economics”» / Authors, 2015, № 2 (4)

Agafonov Valerij Pavlovich — PhD in Economics, docent of department «Organization and Management», Nizhny Novgorod State Engineering-Economic Institute, General Director of JSC «Brewery Lyskovsky».

E-mail: obolenskinv@mail.ru

Biktjakov Kasim Serachevich — PhD in Economics, Doctoral candidate.

E-mail: b.kasim55@mail.ru

Vinogradskaja Nina Andreevna — PhD in Economics, docent, lecturer, economy college, Institute of Management, MCTTU.

E-mail: ninavi2012@yandex.ru

Karabanova Olga Vladimirovna — PhD in Economics, docent, Economics, Mathematics, Financial and Accounting Disciplines department, Institute of Management, MCTTU.

E-mail: karabanova.o@gmail.com

Kornejchuk Valerij Ivanovich — PhD in Physics and Mathematics, docent, Economics, Mathematics, Financial and Accounting department, Institute of Management, MCTTU.

E-mail: graf123@mail.ru

Kostyljov Vladimir Veniaminovich — PhD in Engineering, docent, Economics, Mathematics, Financial and Accounting Disciplines Chair, Institute of Management, MCTTU.

E-mail: kostylevvv@yandex.ru

Obolenskij Nikolaj Vasil'evich — Doctor of Engineering, professor, Nizhny Novgorod State Engineering-Economic Institute.

E-mail: obolenskinv@mail.ru

Petuhov Viktor Dmitrievich — PhD in Economics, CEO of LLC «Nauchny consultant».

E-mail: info@n-ko.ru

Chekryshova Irina Ivanovna — PhD in Economics, docent, Management, Information Management Systems and Business department, Institute of Management, MCTTU.

E-mail: ichekryshova@gmail.com

Scheinin Eduard Yakovlevich — PhD in Economics, professor, deputy director of Institute of Management in Science Activity, professor of Economy and Management department, MCTTU.

E-mail: ShejninEJA@econom.mgpu.ru

Shinkarjova Olga Vladimirovna — PhD in Economics, docent, Economics, Mathematics, Financial and Accounting Disciplines Chair, Institute of Management, MCTTU.

E-mail: shinkareva_ol@mail.ru

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ СТАТЕЙ

Редакция просит Вас при подготовке материалов, предназначенных для публикации в «Вестнике МГПУ», руководствоваться требованиями к оформлению научной литературы, рекомендованными Редакционно-издательским советом Университета.

1. Шрифт — Times New Roman, 14 кегль, межстрочный интервал — 1,5, поля: верхнее, нижнее и левое — по 20 мм, правое — 10 мм. Объем статьи, включая список литературы, постраничные сноски и иллюстрации, не должен превышать 40 тыс. печатных знаков (1,0 а. л.). При использовании латинского или греческого алфавита обозначения набираются: латинскими буквами — в светлом курсивном начертании; греческими буквами — в светлом прямом. Рисунки должны выполняться в графических редакторах. Графики, схемы, таблицы нельзя сканировать.

2. Инициалы и фамилия автора набираются полужирным шрифтом в начале статьи слева; заголовок — посередине полужирным шрифтом.

3. В начале статьи после названия помещаются аннотация на русском языке (не более 500 печатных знаков) и ключевые слова (не более 5). Ключевые слова и словосочетания разделяются точкой с запятой.

4. Статья снабжается пристатейным списком литературы, оформленным в соответствии с требованиями ГОСТ Р 7.0.5–2008 «Библиографическая запись» на русском и английском языках.

5. Ссылки на издания из пристатейного списка даются в тексте в квадратных скобках, например: [3: с. 57] или [6: Т. 1, кн. 2, с. 89].

6. Ссылки на интернет-ресурсы и архивные документы помещаются в тексте в круглых скобках или внизу страницы по образцам, приведенным в ГОСТ Р 7.0.5–2008 «Библиографическая ссылка».

7. В конце статьи (после списка литературы) указываются автор, название статьи, аннотация и ключевые слова на английском языке.

8. Рукопись подается в редакцию журнала в установленные сроки на электронном и бумажном носителях.

9. К рукописи прилагаются сведения об авторе (Ф. И. О., ученая степень, звание, должность, место работы, электронный адрес для контактов) на русском и английском языках.

10. Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается.

В случае несоблюдения какого-либо из перечисленных пунктов автор по требованию главного или выпускающего редактора обязан внести необходимые изменения в рукопись в пределах срока, установленного для ее доработки.

Более подробно с требованиями к оформлению рукописи можно ознакомиться на сайте www.mgpi.ru в разделе «Документы» издательского отдела Научно-информационного издательского центра.

По вопросам публикации статей в журнале «Вестник МГПУ», серия «Экономика» обращаться к главному редактору, доценту кафедры экономики, математики, учетных и финансовых дисциплин Института менеджмента МГПУ, кандидату экономических наук *Карabanовой Ольге Владимировне* (e-mail: karabanova.o@gmail.com).

Вестник МГПУ
Журнал Московского городского педагогического университета
Серия «Экономика»
№ 2 (4), 2015

(до 2014 г. выходил как «Вестник Московской государственной академии
делового администрирования»)

Главный редактор:
кандидат экономических наук, доцент ***О.В. Карбанова***

Свидетельство о регистрации средства массовой информации:
ПИ № 77-5797 от 20 ноября 2000 г.

Главный редактор выпуска:
кандидат исторических наук, старший научный сотрудник

Т.П. Веденеева

Редактор:

И.Е. Посоха

Корректор:

Е.В. Малинкина

Перевод на английский язык:

А.С. Джанумов

Техническое редактирование и верстка:

О.Г. Арефьева

Научно-информационный издательский центр ГБОУ ВО МГПУ:

129226, Москва, 2-й Сельскохозяйственный проезд, д. 4.

Телефон: 8-499-181-50-36. e-mail: Vestnik@mgpu.ru

Подписано в печать: 15.07.2015 г. Формат 70 × 108 ¹/₁₆.

Бумага офсетная.

Объем: 6,5 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.