

Журнал «Казанский экономический вестник» входит в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук, утвержденных ВАК РФ.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Научный консультант

И.Р. Гафуров,

доктор экономических наук, профессор

Научный редактор

Н.Г. Багаутдинова,

доктор экономических наук, профессор

Главный редактор

А.Р. Сафиуллин,

доктор экономических наук, доцент

Члены редколлегии:

В.И. Вагизова,

доктор экономических наук, профессор

Ш.М. Валитов,

доктор экономических наук, профессор

Д.Х. Галлямова,

доктор экономических наук, профессор

И.С. Глебова,

кандидат экономических наук, доцент

Н.В. Каленская,

доктор экономических наук, профессор

Р.Г. Каспина,

доктор экономических наук, профессор

И.А. Кишин,

доктор экономических наук, профессор

И.А. Кох,

доктор экономических наук, профессор

Л.И. Куликова,

доктор экономических наук, профессор

Р.М. Кундакчян

доктор экономических наук, профессор

А.Н. Мельник,

доктор экономических наук, профессор

В.Н. Нестеров,

доктор экономических наук, профессор

Е.М. Разумовская,

доктор экономических наук, профессор

Н.М. Сабитова,

доктор экономических наук, профессор

Л.Н. Сафиуллин,

доктор экономических наук, профессор

М.Р. Сафиуллин,

доктор экономических наук, профессор

А.М. Туфетулов,

доктор экономических наук, профессор

Е.В. Фахрутдинова,

доктор экономических наук, профессор

И.К. Кочар,

PhD, Экономический университет во Вроцлаве (г. Вроцлав, Польша)

Учредитель издания

ФГАОУ ВО

«Казанский (Приволжский)
федеральный университет»

Адрес редакции:

420012,

Республика Татарстан,

г. Казань,

ул. Бутлерова, д. 4.

Тел. 2-91-13-26

Электронная версия журнала
«Казанский экономический
вестник»

<http://www.ej.kpfu.ru>

Журнал включен

в Реферативный журнал
и Базы данных ВИНИТИ.

Сведения о журнале
ежегодно публикуются
в международной справочной
системе по периодическим
и продолжающимся изданиям
«Ulrich's Periodicals Directory»

Договор с ВИНИТИ

R0181/034-06

Редактор:

Н.И. Андропова

Компьютерная верстка:

А.И. Галиуллина

Основан в 2005 году

KAZAN ECONOMIC VESTNIK

The journal «Kazan economic vestnik» is included into the list of the leading reviewed scientific journals and editions, in which main scientific results of candidate and doctoral dissertations, approved by State Commission for Academic Degrees and Titles, must be published.

EDITORIAL BOARD

Scientific consultant

I.R. Gafurov,
doctor of Economics, professor

Scientific editor

N.G. Bagautdinova,
doctor of Economics, professor

Chief editor

A.R. Safiullin,
doctor of Economics, associate professor

Members of Editorial Board:

V.I. Vagizova,
doctor of Economics, professor

Sh.M. Valitov,
doctor of Economics, professor

D.Kh. Gallyamova,
doctor of Economics, professor

I.S. Glebova,
PhD (Economics), associate professor

N.V. Kalenskaya,
doctor of Economics, professor

R.G. Kaspina,
doctor of Economics, professor

I.A. Kirshin,
doctor of Economics, professor

I.A. Kokh,
doctor of Economics, professor

L.I. Kulikova,
doctor of Economics, professor

R.M. Kundakchyan,
doctor of Economics, professor

A.N. Melnik,
doctor of Economics, professor

V.N. Nesterov,
doctor of Economics, professor

E.M. Razumovskaya,
doctor of Economics, professor

N.M. Sabitova,
doctor of Economics, professor

L.N. Safiullin,
doctor of Economics, professor

M.R. Safiullin,
doctor of Economics, professor

A.M. Tufetulov,
doctor of Economics, professor

E.V. Fakhrutdinova,
doctor of Economics, professor

I.K. Kochar,

PhD, Economic University in Wroclaw (Wroclaw, Poland)

№ 6(26)

2016

ISSN 2305-4212

Founder of the edition
Kazan (Volga region)
Federal University

Editors Office address:

420012,
Tatarstan Republic,
Kazan, 4 Butlerov st.
Tel. 2-91-13-26

Internet version of the journal
«Kazan economic vestnik»
<http://www.ej.kpfu.ru>

The journal is included in the abstracting journal and VINITI database. The information about the journal is annually published in the international reference system on periodical and continuing publications «Ulrich's Periodicals Directory». Agreement with VINITI RO181/034-06

Editor:

N.I. Andronova

Computer lead out:

A.I. Galiullina

Founded in 2005

The journal is registered by the Federal Supervising Service on observance in the sphere of communication, information technologies and mass communications.
Registration certificate: of January 31, 2012.

Format 60x84/8. Circulation 500 copies.
Signed for printing 28.12.16. Order № 65/12.
© Institute of Economics and Finance KFU, 2016

Printed at the publishing house
of the Kazan University
420008, Kazan, 1/37 Professor Nuzhin Str.
Tel. (843) 233-73-59, 233-73-28

The authors' view point may not coincide with the opinion of the Editorial Board.

The manuscripts are reviewed and are not returned.

When reprinted the reference to «Kazan economic vestnik» is required.

СОДЕРЖАНИЕ

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

- Ж.М. Аяпова.* Реализация аграрной политики в системе продовольственной безопасности Республики Казахстан 5
- Г.Н. Бутов, О.В. Юрьева.* О системе показателей социально-экономического развития региона Российской Федерации 11
- Н.К. Габдрахманов, В.А. Рубцов.* Специфика развития туризма в малых и средних исторических городах России 18
- М.В. Панасюк, И.С. Глебова.* Типология муниципальных районов Республики Татарстан по особенностям их стратегий социально-экономического развития 22
- А.Р. Сафиуллин, А.Д. Козюров.* Повышение эффективности эксплуатации транспортной инфраструктуры региона 29

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ**

- Г.М. Исхакова.* Обоснование выбора показателей как инструментов системы производственного контроллинга на предприятии 33
- Е.Б. Сайфеева, М.Ф. Зиганишина.* Модели оценки финансовых рисков предприятия в системе антикризисного управления 44
- М.Р. Сафиуллин, Э.Э. Зайнутдинова.* Модель гармонизации конкурентной и промышленной политики 50

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

- Э.И. Булатова, А.А. Хуснутдинов.* Оценка взаимодействия банковского сектора и субъектов предпринимательской деятельности в Республике Татарстан 56
- В.И. Вагизова, Р.Р. Шигапова.* Банковский сектор: переоценка кредитных рисков 66
- А.А. Дарякин.* Традиционные банковские продукты и услуги и их типология 70
- А.В. Ивановская, Л.Ф. Гимранова.* Определение оптимального соотношения собственных и заемных средств предприятия 78
- В.Н. Нестеров, Д.Э. Галимова.* Методика комплексной диагностики финансовой несостоятельности хозяйствующего субъекта 84

- А.М. Туфетулов, Ю.М. Галимарданова, А.Р. Хафизова, С.В. Салмина.* Страховые взносы в государственные внебюджетные фонды: проблемы и перспективы развития 89
- Г.Р. Хафизова, Б.М. Закиров.* Секьюритизация активов на основе паевых инвестиционных фондов 95

МАРКЕТИНГ И ОБЩЕСТВО

- М.Ж. Серикбаев.* Сайт высшего учебного заведения как основной фактор успешной маркетинговой стратегии 99

**МАТЕМАТИЧЕСКИЕ
И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ
МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ**

- А.А. Дарякин, А.Н. Хасанова.* Ретроспективная оценка адекватности антикризисного управления ПАО «Татфондбанк» посредством построения матричных моделей, основанных на различных методиках 103

**ВОПРОСЫ
ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА**

- И.В. Юсупова, С.В. Маркова.* Актуальные проблемы эффективного использования трудовых ресурсов в Республике Татарстан 112

**ЭКОНОМИКА
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

- З.О. Адаманова.* Государственная поддержка как предпосылка развития инновационной деятельности малого бизнеса в Республике Крым 118

**БУХГАЛТЕРСКИЙ
И УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ**

- С.Э. Маркарьян, Т.А. Снеткова.* Особенности организации бухгалтерского учета при нормировании труда учетного персонала 124

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

- А.М. Сафиуллина, И.С. Булнина.* Риски в инновационной деятельности 129

CONTENTS

REGIONAL ECONOMY

Z.M. Ayapova. Agricultural policy implementation in the food security system of the Republic of Kazakhstan..... 5
G.N. Butov, O.V. Iur`eva. System of indicators of social and economic development of a region of the Russian Federation..... 11
N.K. Gabdrakhmanov, V.A. Rubtsov. Specificity of tourism development in small historic cities of Russia 18
M.V. Panasyuk, I.S. Glebova. Typology of municipal districts of the Republic of Tatarstan according to peculiarities of their strategies of social and economic development 22
A.R. Safiullin, A.D. Kozyurov. Improving the efficiency of exploitation of the regional transport infrastructure..... 29

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY

G.M. Iskhakova. Justifying the choice of indicators as instruments of a system of production controlling in an enterprise 33
E.B. Sayfeeva, M.F. Ziganshina. Models for the assessment of an enterprise financial risks within a crisis management system..... 44
M.R. Safiullin, E.E. Zainutdinova. A model for competition and industrial policy harmonization 50

FINANCE AND CREDIT

E.I. Bulatova, A.A. Khusnutdinov. Assessment of the interaction of the banking sector and subjects of entrepreneurial activity in the Republic of Tatarstan 56
V.I. Vagizova, R.R. Shigapova. Banking sector: reassessment of credit risks..... 66
A.A. Daryakin. Traditional banking products and services and their typology..... 70
A.V. Ivanovskaya, I.G. Gimranova. Determination of optimal debt-equity ratio for companies..... 78
V.N. Nesterov, D.E. Galimova. A method of complex diagnostics of the financial insolvency of a company 84

A.M. Tufetulov, Y.M. Galimardanova, A.R. Khafizova, S.V. Salmina. Insurance fees into state non-budgetary funds: issues and development prospects..... 89
G.R. Khafizova, B.M. Zakirov. Asset securitization based on mutual investment funds 95

MARKETING AND SOCIETY

M. Serikbaev. The website of a university as a major factor for a successful marketing strategy 99

MATHEMATICAL AND INSTRUMENTAL METHODS OF ECONOMICS

A.A. Daryakin, A.N. Khasanova. Assessing crisis management in the pjsc “tatfondbank” by means of matrix models based on different techniques 103

ISSUES OF HUMAN CAPITAL

I.V. Yusupova, S.V. Markova. Topical issues in the efficient use of labor resources in the Republic of Tatarstan 112

ECONOMY BUSINESS

Z.O. Adamanova. State support as a precondition for the development of the innovative activity of small business in the Republic of Crimea..... 118

ACCOUNTANCY AND MANAGEMENT ACCOUNTING

S.E. Markaryan, T.A. Snetkova. Particularities of the accounting organization when the labor intensity of the accounting personnel is regulated..... 124

INNOVATIVE ACTIVITIES

A.M. Safiullina, I.S. Bulnina. Risks in innovative activity..... 129

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 330. 3 (574. 42)

Ж.М. АЯПОВА,
кандидат экономических наук, доцент
Казахский гуманитарно-юридический университет

РЕАЛИЗАЦИЯ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ В СИСТЕМЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Аннотация. Обеспечение продовольственной безопасности страны и расширение экспортного потенциала возможно при условии производства конкурентоспособной продукции аграрной сферой, которая является приоритетным сектором эффективного и устойчивого развития экономики, насыщения внутреннего рынка доступным для всех групп населения высококачественным продовольствием. В статье представлены результаты исследования возможностей и условий формирования аграрной политики Республики Казахстан, развития системы регулирования производственно-экономических взаимоотношений в интегрированных формированиях, становления и постоянного поддержания необходимой пропорциональности всех ее звеньев, обеспечивающих взаимовыгодное участие партнеров для производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Ключевые слова: аграрная политика, продовольственная безопасность, закупочная цена, мотивационный эффект.

Казахстан традиционно был и должен остаться мировым и региональным поставщиком продовольствия, а сам агропродовольственный комплекс – дополнительным источником экономического роста, улучшения торгового и платежного балансов страны.

Стратегическая цель аграрной политики – обеспечение продовольственной безопасности и независимости страны. Обеспечить ее можно за счет устойчивого роста объемов производства продукции агропромышленного комплекса, создания благоприятных экономических условий для работы предприятий различных организационно-экономических форм, на основе развития аграрной науки и использования достижений научно-технического прогресса.

По расчетам отечественных ученых, для обеспечения научно обоснованных норм потребления Казахстану необходимо производить: зерна – свыше 8 млн тонн (в это число не входят экспортные ресурсы), овощей – более 4 млн тонн, мяса – свыше миллиона тонн.

Если по первым двум показателям современное производство в целом соответствует

требуемым нормативам, то по потреблению мяса, молока, растительного масла оно не достигло предельно допустимых норм. Потенциал в республике, конечно, имеется. Но для получения необходимых объемов продовольственной продукции потребуется изменить структуру производства. Необходимо поддерживать те отрасли, дефицит продукции которых ощущается наиболее сильно.

По оценке специалистов, дальнейшее увеличение площади посевов зерновых нецелесообразно. В то же время требуются поля под посевы сахарной свеклы, масличных и кормовых культур, что должно привести к увеличению поголовья скота. Все эти мероприятия требуют дополнительных затрат. Аграрному сектору потребуется 433 млрд тенге, из которых 147 млрд тенге пойдут на восстановление машинно-тракторного парка. При этом затраты на производство сельскохозяйственной продукции возрастут с 86 до 220 млрд тенге.

Попытки решения проблемы обеспечения населения продуктами питания предпринимают многие ученые-экономисты. Российские

исследователи, говоря о структурных изменениях в агропромышленном комплексе, подчеркивают важный момент. Экономическая и социальная дифференциация хозяйств приведет к формированию двухполюсной аграрной структуры, состоящей, с одной стороны, из крупных сельскохозяйственных корпораций, а с другой – мелких сельскохозяйственных организаций и личных подсобных хозяйств. Они различаются по специализации, охвату рынка, мотивации экономической деятельности. Но из этого не следует, что увеличится разрыв между ними. Целесообразно всячески поощрять коммерческое сотрудничество крупных и мелких сельскохозяйственных структур, развивая так называемое контрактное сельское хозяйство, когда крупная фирма-интегратор на основе подряда, аренды, договора контрактации передает часть производственных функций мелкой, поставляя последней различные ресурсы и услуги, закупая у нее произведенную продукцию.

Здесь необходимо подчеркнуть преимущество крупных сельскохозяйственных предприятий. Они в отличие от мелких могут формировать технологически обоснованную структуру производственных фондов, широко и оперативно маневрировать имеющимися материально-техническими ресурсами в процессе производства; применять прогрессивные технологии, более рационально использовать современную дорогостоящую технику; обеспечивать более высокий уровень товарности производства, реализацию продукции без посреднических структур; своевременно реагировать на изменение ситуации на продовольственных рынках, быть привлекательными для инвестиций, прежде всего частных [1].

Оказывать помощь аграрному сектору на республиканском уровне можно дифференцированно по видам продукции и регионам. Производство продукции сельского хозяйства и ее переработка должны концентрироваться в наиболее благоприятных для них районах в целях более полного использования биоклиматического и экономического потенциалов, развития на этой основе межрегионального (межзонального) обмена продукцией с максимально возможным самообеспечением республики в целом, каждой области и района разнообразными

видами продовольствия. Совершенствование территориальной организации производства и переработки сельскохозяйственной продукции представляет собой объективный процесс формирования и развития локальных продовольственных комплексов (республиканского, областных, районных).

Для сельскохозяйственных продуктов, конкурентных на международных рынках, должны создаваться условия, стимулирующие экспорт. В регионах эффективного сельскохозяйственного производства меры поддержки надо направлять, прежде всего, на расширение сбыта продукции, а с депрессивным сельским хозяйством – на создание дополнительных источников доходов для сельского населения.

Необходимо формирование ценового и финансово-кредитного механизма при приоритетной роли государственного регулирования. Установление квот и таможенных пошлин на импортные продовольственные товары, размеры которых способствовали бы развитию национального рынка продовольствия – необходимые элементы в экономической политике развитых стран, что видно на примере стран, входящих в ЕС, которые обеспечивают защиту своих товаропроизводителей [2].

На примере предложения Союза производителей продуктов питания Казахстана, которые считают, что целесообразно установить нулевые таможенные тарифы на ввозимое сырье для мясной, масложировой, кондитерской промышленности, которое либо не производится в стране, либо пока не отвечает высоким технологическим требованиям, а также на ввозимое для пищевой промышленности оборудование, контрольно-измерительные и вспомогательные материалы. Одновременно со снижением тарифов на импортное сырье и материалы производители продуктов питания предлагают повысить ставки таможенных пошлин на готовые продукты питания, ввозимые из стран ближнего и дальнего зарубежья. Основным барьером при допуске импортных товаров на внутренний рынок должны стать стандартизация и сертификация, применение санитарных и фитосанитарных мер.

Особое место в обеспечении продовольственной безопасности занимает пищевая про-

дукция. В Казахстане до сих пор не разработана республиканская программа развития пищевой промышленности, цель которой – доведение получаемой продукции до конкурентоспособного состояния.

На рынке молока и молочной продукции государственная политика должна заключаться в сочетании свободного рыночного ценообразования с поддержкой отечественных товаропроизводителей. Опыт развитых стран говорит о необходимости использования регулирования оптово-отпускных цен на отдельные продукты питания, прежде всего на хлеб и молочную продукцию. В Казахстане протекционизм по отношению к отечественным производителям не получил должного развития.

Следует согласиться с некоторыми исследователями, заявляющими о необходимости существенного повышения роли оптового рынка в формировании системы продовольственной безопасности. Для формирования полноценных рыночных отношений требуется организовать систему оптовой реализации продукции, доведения ее до потребителя с минимальными потерями, в лучшем товарном виде.

Оптовые рынки создают гарантии сельским товаропроизводителям в сбыте произведенной продукции, получении прибыли за счет повышения ее качества. Достижение этих целей в рамках оптового рынка подкрепляется формированием предварительных заказов на закупку сельскохозяйственной продукции. Оптовый продовольственный рынок – структура, организующая совершение сделок по оптовой купле-продаже скоропортящейся сельскохозяйственной продукции, при соблюдении необходимых санитарно-гигиенических условий, специально разработанных правил, свободном доступе и конкуренции.

Оптовый рынок может осуществлять также внешнеэкономические связи и другие виды деятельности, не противоречащие законодательству.

В связи с этим одной из важнейших задач государства является создание рыночных институтов, способствующих восстановлению товаропотоков и функционированию продовольственных «цепочек», т. е. эффективной рыночной системы распределения сельскохо-

зяйственной продукции, которая обеспечивает отечественным товаропроизводителям и потребителям устойчивый выход на монополизируемый продовольственный рынок, сбыт продукции по равновесным, основанным на спросе и предложении рыночным ценам.

Казахстан в контексте продовольственной безопасности начинает играть все более весомую роль. Это способствует, помимо повышения роли страны на международной арене, притоку инвестиций в аграрную сферу. В рамках заседания VII ВИАФ Казахстан подписал соглашение с Исламским банком развития о выделении льготного кредита для сельского хозяйства.

Одной из основных задач разработки и внедрения в практику системы регулирования производственно-экономических взаимоотношений в интегрированных формированиях является становление и постоянное поддержание необходимой пропорциональности всех его звеньев, обеспечивающих взаимовыгодное участие партнеров для производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Содержание этой системы формируется из совокупности взаимосвязанных элементов организационно-управленческого, производственно-технологического и финансово-экономического характера отношений в интегрированных формированиях, возникающих при их создании и функционировании. Эта система производственно-экономических взаимоотношений охватывает как сам процесс производства, так и распределение эффекта, полученного от совместной деятельности. При этом постоянному регулированию подлежит, с одной стороны, участие кооперирующихся предприятий в производстве сырья и материалов, а с другой – участие партнеров в распределении готового продукта и прибыли. Эффективность функционирования интегрированных формирований находится в прямой зависимости от точного определения материального вклада каждого участника и правильного осуществления расчетов в распределении полученных результатов.

В настоящее время, когда развитие интеграционных процессов находится в стадии становления, сложившиеся экономические взаи-

моотношения сельских товаропроизводителей и перерабатывающих предприятий не всегда обеспечивают им взаимовыгодное участие. Применяемые цены и способы распределения полученной прибыли во многих случаях недостаточно экономически обоснованы. Значительная часть прибавочного продукта, созданного в сельском хозяйстве, реализуется не по месту его производств, а в перерабатывающей промышленности и в торговле. Следовательно, эффективное функционирование любого интегрированного формирования связано с отработкой механизма экономических взаимоотношений между перерабатывающим предприятием и поставщиками сельскохозяйственного сырья.

Система регулирования взаимоотношений кооперирующихся предприятий должна основываться на обеспечении наиболее полного соответствия между вложениями каждого из участников формирования и полученными результатами. Фактически проблема регулирования взаимоотношений в интегрированных формированиях сводится к определению вклада: в частности, необходимо точно и объективно выделить долю, которая по праву принадлежит товаропроизводителю (поставщику сырья) и эквивалентно распределить полученную прибыль.

Таким образом, экономическая сущность механизма производственно-экономических взаимоотношений выражается в равном долевого участия товаропроизводителей и, пропорционально долевого участию, распределении полученной прибыли для обеспечения их взаимовыгодного участия в совместной деятельности [3]. Применение ценового механизма обеспечивает возмещение хозяйствам-участникам понесенных затрат с одновременным распределением прибыли. Следовательно, расчетная закупочная цена состоит из двух частей: себестоимости продукции и заранее распределенной планируемой прибыли, т. е. расчетная цена здесь выступает не только как продажная цена, но и как форма распределения прибыли.

Экономические взаимоотношения сельских товаропроизводителей и переработчиков – одно из наиболее узких мест агропромышленного производства в интегрированном формировании. Несовершенство и экономическая

необоснованность существующего механизма долевого участия товаропроизводителей и пропорционального распределения полученной прибыли, а также закупочных цен, договоров контрактации, штрафных санкций в межотраслевой сфере обусловили диспропорции в развитии производства и переработки сельскохозяйственной продукции. Это выражается в несовершенстве сложившегося механизма, лишённого движущих мотивов трудовой деятельности. Главная тому причина – неполучение дохода от собственности, заключение договоров уступки права землепользования, вытекающая из этого невозможность реализации прав управления собственностью, участия работников управления.

Серьезным препятствием к формированию собственных чувств являются многочисленные нарушения при оформлении договора уступок права на землю, которые уничтожают ростки экономического демократизма и ограничивают права свободы выбора крестьян. Оформление уступок права пользования земельной и имущественной долей должно быть упорядочено и передача должна осуществляться только в рамках управленческих прав.

Мотивационный эффект собственности может возникнуть только при создании условий полной реализации права собственности, т. е. права владения, пользования, управления и реализации. В данном случае необходима корректировка сложившегося экономического механизма взаимоотношений и функционирования (управления) интегрированным формированием с учетом защиты права собственности и формирования нового мотивационного мышления крестьян. Доход является одним из показателей материального благосостояния работников. В условиях рыночной экономики доход может стать едва ли не единственным фактором, мотивирующей силой, который может быть реально использован при проведении целенаправленной мотивационной политики на микро- и макроуровне.

Экономический механизм функционирования интегрированного формирования должен обеспечивать максимальное удовлетворение потребностей товаропроизводителей в сбыте сельскохозяйственной продукции, своевремен-

ной ее переработке и реализации, с последующим возмещением затрат и получением определенной доли прибыли, распределяемой между членами интегрированного формирования в соответствии с их вкладом в общий результат. Этот вклад определяется исходя из доли хозяйственного участия каждого члена в общем объеме поставки продукции на переработку.

В связи с этим основным элементом в регулировании экономических взаимоотношений партнеров является определение их индивидуального вклада в общий результат [4]. Способ определения доли участия членов интегрированного формирования в конечном результате основан на учете объемов поставок сельхозпродукции на переработку и размера паевых взносов в его уставный фонд. В этом случае размер прибыли, полученной в интегрированном формировании, может быть распределен по выше указанной схеме. Этот метод распределения прибыли больше подходит к интегрированному формированию. Распределение полученной прибыли осуществляется согласно объему поставок сельскохозяйственной продукции на переработку, т. е. согласно удельному весу валового сбора зерна хозяйством.

Практическое применение данного варианта стимулирует у пайщиков, особенно товаропроизводителей, стремление к увеличению объемов производства сельхозпродукции. В своих расчетах по определению доли участия и получаемой согласно доли вклада прибыли товаропроизводителей мы применили методику, учитывающую долю хозяйственного участия каждого члена в общем объеме поставки продукции на переработку и размер паевых взносов в уставный фонд интегрированного формирования.

Экономические отношения хозяйствующих субъектов должны обеспечивать равные возможности в получении выгод от совместной деятельности и создавать условия эффективного развития сырьевой базы и перерабатывающего производства. Решение такой комплексной задачи должно обеспечиваться на базе согласования интересов субъектов хозяйствования, имеющих неодинаковую правовую основу. Эта особенность определяет технологию разработки механизма организации формирования и экономических отношений внутри него.

Экономические взаимоотношения между учредителями и подразделениями обеспечения строятся на принципах коллегиального принятия решений по важным вопросам: ценам на сельхозпродукцию, поставляемую товаропроизводителями на переработку и на готовую продукцию. Основным документом, на котором базируются взаимоотношения хозяйств-поставщиков и переработчиков, является контракт [5].

Доставка сельхозпродукции от товаропроизводителя до перерабатывающего предприятия должна производиться, в основном, кооперативным транспортом по расценкам, установленным общим собранием или правлением интегрированного формирования, в состав которого обязательно должны входить товаропроизводители (поставщики сырья), после внесения в уставный капитал интегрированного формирования земельного пая.

Эффективность функционирования интегрированных формирований находится в прямой зависимости от правильного определения материального вклада каждого участника и правильного осуществления расчетов в распределении полученных результатов. Обеспечение продовольственной безопасности страны и расширение экспортного потенциала возможно при условии производства конкурентоспособной продукции аграрной сферой, которая и является приоритетным сектором эффективного и устойчивого развития экономики, насыщения внутреннего рынка доступным для всех групп населения высококачественным продовольствием.

Литература

1. *Калиев Г.А., Акимбекова Г.У.* Приоритетные направления развития переработки сельскохозяйственной продукции в Республике Казахстан // Проблемы агрорынка. – 2015. – № 1. – С. 5–10.
2. *Алтухов А.И.* Зерновой рынок России. – М.: ВНИИЭСХ, 2012. – 698 с.
3. *Мизанбекова С.К.* Система экономических отношений в зерновом хозяйстве Казахстана // Труды межд. научно-практической конференции «Аграрная политика России в условиях международной и региональной интеграции», посвященной 85-летию организации института, ВНИЭСХ, Москва. – С. 159–166.

4. Богомолова И.П., Парутин А.А. Методы и инструменты управления хозяйствующими субъектами зернового рынка. – Воронеж: Истоки, 2008. – 178 с.

5. Исмурастов С.Б., Кухарь В.С. Система менеджмента качества в зерновом производстве Северного Казахстана / под ред. проф. Л.М. Сырое-

ва, М.Ф.Трифоновой. – М.: ФГБОУ ВПО МГЛУ, 2013. – 112 с.

6. Багаутдинова Н.Г. Формирование территориально-производственного кластера в региональной экономике // Электронный экономический вестник Татарстана. – 2012. – № 1. – С. 152–162.

Информация об авторе

Аяпова Жамал Мадахметовна, кандидат экономических наук, доцент, директор Бизнес-школы АО «Казанский гуманитарно-юридический университет».

E-mail: ayapova_zh@list.ru

Z.M. AYAPOVA,

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Kazakh Humanities and Law Institute*

AGRICULTURAL POLICY IMPLEMENTATION IN THE FOOD SECURITY SYSTEM OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Abstract. It is possible to ensure the food security of a country and expand its export potential when competitive goods are produced in the agricultural sector (which is a priority one for an effective and sustainable development of the economy) and the domestic market is saturated with high-quality food for all groups of the population. The article presents the results of a study regarding the opportunities and conditions of establishment of the agrarian policy of the Republic of Kazakhstan, the development of the regulation system of production and economic relations in integrated formations, the creation and constant support of the required proportionality of all its elements, ensuring a mutually beneficial partnership for the production of agricultural goods, raw materials and food.

Keywords: agricultural policy, food security, purchase price, motivational effect.

УДК 331.108.02

Г.Н. БУТОВ,

кандидат экономических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

О.В. ЮРЬЕВА,

кандидат социологических наук

Казанский (Приволжский) федеральный университет

О СИСТЕМЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы оценки эффективности государственной гражданской и муниципальной службы на региональном уровне. Сравнивая основные показатели социально-экономического развития Республики Татарстан и других регионов Приволжского федерального округа и используя предложенные оценочные расчетные показатели, авторы делают попытку проследить взаимосвязь между этими показателями и результативностью деятельности органов власти и управления в названных регионах. Сформированные варианты рейтингов регионов ПФО, по мнению авторов, позволяют в определенной степени выявить указанную взаимосвязь. Кроме того, в работе внимание акцентируется на повышении профессионализма государственных гражданских и муниципальных служащих.

Ключевые слова: оценка эффективности государственной службы, рейтинг, показатели развития регионов, оценочные критерии, рейтинги.

Главной целью всех крупномасштабных реформ государственной службы, реализуемых за последние двадцать лет как за рубежом, так и в России, является повышение эффективности деятельности органов государственной власти и качества осуществляемых ими государственных функций и предоставляемых государственных услуг [1]. В России эффективность и результативность деятельности органов государственной власти и управления по-прежнему остается на сравнительно низком уровне.

Результаты многих исследований [1] свидетельствуют, что деятельность органов государственной власти крайне медленно приобретает новые характеристики и черты, адекватные современным задачам и требованиям. Более того, в данной среде развиваются негативные тенденции, которые снижают эффективность деятельности государственных служащих и авторитет власти. В связи с этим целью реформирования государственной гражданской службы является разработка методов оценки эффективности деятельности государственных органов государственной власти.

В рамках данного исследования рассмотрим влияние деятельности государственных слу-

жащих на уровень социально-экономического развития региона, отметим, что на показатели этого развития влияет множество факторов, начиная от географического положения, ресурсного потенциала, демографических процессов и заканчивая состоянием культуры, образования, науки, медицины и, конечно, сферы государственной и муниципальной службы.

Нами предпринята попытка выявить наличие взаимосвязи между качеством деятельности органов власти и управления и состоянием среды обитания в регионах на примере одного из регионов Российской Федерации – Приволжского федерального округа (далее – ПФО). Для этого нами были использованы косвенные показатели:

- объем валового регионального продукта в целом;
- объем валового регионального продукта на душу населения;
- размер среднемесячной заработной платы;
- среднедушевой доход населения;
- оборот розничной торговли на душу населения;
- рейтинг качества жизни;
- рейтинг губернаторов (руководителей) регионов ПФО;

– численность государственных и муниципальных служащих.

Для характеристики эффективности государственной и муниципальной службы на уровне региона мы сформировали три варианта однотипных таблиц под общим названием «Позиции регионов ПФО во внутриокружном рейтинге». Однако каждый вариант таблиц обладает собственным набором оценочных критериев (по четыре в каждой таблице), которые, на наш взгляд, косвенным образом отражают степень влияния государственных служащих, занятых в органах власти и управления, на состояние основных социально-экономических показателей в каждом из 14 регионов ПФО. При этом региону, достигшему высших значений каждого показателя, нами присваивалось первое место и 1 балл. Второму региону, соответственно, присваивалось второе место и 2 балла. Региону, у которого были наихудшие значения показателей, присваивалось последнее, 14-е место и 14 баллов. Сумма баллов по всем четырем критериям характеризует рейтинг каждого региона. При этом соблюдается зависимость: чем меньше сумма мест, тем более высокий рейтинг этого региона.

Каждый из вариантов таблиц может иметь самостоятельное значение при косвенной оценке результативности деятельности государственных служащих в регионе. Тем не менее, интерес представляет и объединенный, комплексный вариант, в который сведены три предыдущие. Полагаем, что полученный таким образом итоговый рейтинг регионов ПФО, вобравший в себя 12 критериев, дает более обоснованную характеристику исследуемой нами проблемы. Ниже представлены указанные варианты.

Вариант 1. «Позиции регионов ПФО» (табл. 1) включает 4 показателя.

Первый из них определяет рейтинг каждого региона ПФО по численности государственных и муниципальных служащих на 10 тыс. жителей. Исходной информацией послужили данные федерального статистического наблюдения о численности указанных категорий работников и численности населения в каждом регионе [2].

Второй показатель отражает место региона во внутриокружном рейтинге на основании данных о месте этого региона во всероссийском рейтинге [3].

Третий показатель определяет место региона ПФО по рейтингу его руководителя. Данный показатель основан на материалах всероссийского Рейтинга губернаторов [4]. Мы считаем, что данный критерий максимально приближен к оценке эффективности деятельности органов власти и управления в лице государственных служащих региона – усилия его руководителя в значительной степени определяют и результативность труда указанных категорий работников [4].

И, наконец, четвертый показатель характеризует место региона по значению показателя объема валового регионального продукта (далее – ВРП) на душу населения [2].

Позиции регионов ПФО по первому варианту определились как сумма мест, занятых каждым регионом по всем четырем показателям в соответствии с вышеупомянутым принципом: более высокий рейтинг у того региона, где сумма мест минимальна.

Вариант 2. «Позиции регионов ПФО» (табл. 2) включает также 4 показателя.

Первый показатель отражает место региона ПФО в рейтинге по числу жителей, приходящихся на одного занятого в системе государственной службы по данным на 2015 г.

Второй показатель характеризует место региона в рейтинге по соотношению величины среднедушевого дохода и объема ВРП на душу населения в 2015 г. [2]

Третий показатель иллюстрирует место региона в ПФО в зависимости от места данного региона в общероссийском рейтинге социально-экономического развития в 2015 г., представленного информационным агентством «Срединформ» [5].

Четвертый из показателей касается места в рейтинге регионов в ПФО по объему ВРП, приходящегося на 1 государственного и муниципального служащего. Он рассчитан нами как частное от деления объема ВРП региона в 2015 г. на число государственных и муниципальных служащих в данном регионе.

Таблица 1

Позиции регионов ПФО во внутриокружном рейтинге (вариант 1)

Регион	Место региона во внутриокружном рейтинге				Сумма мест региона по всем 4 показателям	Итоговый рейтинг региона среди регионов ПФО по минимальной сумме мест
	по численности государств. и муницип. служащих на 10000 населения региона (чел.)	по качеству жизни в общероссийском рейтинге	по месту руководителя региона в общероссийском рейтинге	по объему ВРП на душу населения		
Республика Татарстан	1	1	1	1	4	I
Республика Башкортостан	2	4	2	6	14	II
Нижегородская область	10	2	9	5	26	IV
Самарская область	5	3	6	4	18	III
Пермский край	11	5	11	2	29	VII
Саратовская область	3	6	12	8	29	VI
Оренбургская область	9	11	7	3	30	VIII
Удмуртская Республика	8	9	14	7	38	XI
Пензенская область	4	7	10	10	31	IX
Кировская область	14	13	13	13	53	XIV
Ульяновская область	6	8	5	9	28	V
Чувашская Республика	7	10	3	14	34	X
Республика Мордовия	13	12	4	11	40	XII
Республика Марий Эл	12	14	8	12	46	XIII

Вариант 3. «Позиций регионов ПФО» (табл. 3) включает также 4 показателя.

Первый показатель отражает место региона в ПФО по обороту розничной торговли на душу населения в соответствии с местом, занятым этим регионом во всероссийском рейтинге [2].

Второй показатель свидетельствует о месте региона по величине среднедушевого дохода его жителей в месяц [2].

Третий показатель характеризует соотношение среднедушевого дохода и величины про-

житочного минимума в месяц жителей региона ПФО [2].

Заключительный, четвертый, показатель дает характеристику регионов ПФО в категории «Регионы-доноры и дотационные регионы». В основу его расчета заложен «Список дотационных регионов России» [2].

Заключительным этапом наших расчетов явился итоговый вариант «Позиций» – комплексный рейтинг региона среди регионов ПФО по минимальной сумме мест» (табл. 4).

Таблица 2

Позиции регионов ПФО во внутриокружном рейтинге (вариант 2)

Регион	Место региона во внутриокружном рейтинге				Сумма мест региона по всем 4 показателям	Итоговый рейтинг региона среди регионов ПФО по минимальной сумме мест*
	по числу жителей, приходящихся на 1 государств. и муницип. служащего	по соотношению величины среднедушевого дохода и объема ВРП на душу населения	по месту региона в общеросс. рейтинге соц.-экон. развития	по объему ВРП, приходящегося на 1 государств. и муницип. служащего		
Республика Татарстан	1	2	1	1	5	I
Республика Башкортостан	2	9	3	3	17	III
Нижегородская область	10	12	5	6	33	VIII
Самарская область	5	3	2	2	12	II
Пермский край	11	5	4	5	25	V
Саратовская область	3	8	8	8	27	VII
Оренбургская область	9	1	7	4	21	IV
Удмуртская Республика	8	4	6	7	25	VI
Пензенская область	4	11	9	9	33	IX
Кировская область	14	14	10	14	52	XIV
Ульяновская область	6	13	12	10	41	XI
Чувашская Республика	7	10	11	11	39	X
Республика Мордовия	13	6	13	13	45	XII
Республика Марий Эл	12	7	14	12	45	XIII

* – при равенстве суммы мест предпочтение отдавалось рейтингу региона в варианте 1.

Таблица 3

Позиции регионов ПФО во внутриокружном рейтинге (вариант 4)

Регион	Место региона во внутриокружном рейтинге				Сумма мест региона по всем 4 показателям	Итоговый рейтинг региона среди регионов ПФО по минимальной сумме мест
	по обороту розничной торговли на душу населения	по величине среднедушевого дохода в месяц	по соотношению среднего душевого дохода и прожиточного минимума	по категории «Регионы-доноры и дотационные регионы»		
Республика Татарстан	1	1	1	1	4	I
Республика Башкортостан	3	5	3	6	17	IV
Нижегородская область	4	3	2	8	17	V
Самарская область	2	4	5	2	13	II
Пермский край	5	2	4	4	15	III

Регион	Место региона во внутриокружном рейтинге				Сумма мест региона по всем 4 показателям	Итоговый рейтинг региона среди регионов ПФО по минимальной сумме мест
	по обороту розничной торговли на душу населения	по величине среднедушевого дохода в месяц	по соотношению среднего душевого дохода и прожиточного минимума	по категории «Регионы-доноры и дотационные регионы»		
Саратовская область	11	11	11	7	40	X
Оренбургская область	6	8	6	3	23	VI
Удмуртская Республика	8	7	7	5	27	VII
Пензенская область	7	10	9	13	39	IX
Кировская область	10	9	10	14	43	XI
Ульяновская область	9	6	8	9	32	VIII
Чувашская Республика	12	12	13	12	49	XII
Республика Мордовия	14	14	12	10	50	XIII
Республика Марий Эл	13	13	14	11	51	XIV

Как нами отмечалось, все три промежуточных варианта могут иметь самостоятельное значение при оценке эффективности деятельности государственных служащих. Но их объединение в «Комплексный рейтинг» позволяет более глубоко взглянуть на указанную проблему и предположить следующее: высокие позиции региона в значительной мере определяются не только выгодным природно-географическим положением, но и объемом ВРП на душу населения, качеством жизни в регионе, размерами среднедушевых доходов и т. д. И всё же нельзя не заметить – также они определяются успешной деятельностью руководителя региона и его команды, результативностью работы государственных служащих в регионе, их уровнем квалификации, исполнительской дисциплиной.

Варианты «Позиций» иллюстрируют определенную закономерность: в любом из вариантов в группе лидеров находятся 6 регионов. При этом их условно можно разделить на две подгруппы, в первой из которых постоянно находятся три региона с высокими рейтинговыми значениями – Республика Татарстан, Самарская область и Республика Башкортостан, а во второй три региона – Нижегородская, Орен-

бургская области и Пермский край – занимают места с четвертого по шестое, в разных вариантах сменяя друг друга в этой второй тройке. Кстати говоря, в пяти из названных выше регионах столицами являются города-миллионники (кроме Оренбурга). Нельзя не отметить ведущие позиции Республики Татарстан. Расчеты подтверждают, что во всех трех и в объединенном, итоговом вариантах у республики высшие рейтинговые значения. Являясь лидером в ПФО, Татарстан входит также и в группу ведущих регионов России.

В группу «средняков» входят 5 регионов, близких практически по всем параметрам рейтингов – их места в группе не выше шестого, но и не ниже одиннадцатого. При успешном развитии экономики данных регионов они способны подняться выше и драйвером такого подъема, несомненно, может стать человеческий капитал, в том числе и рост результативности деятельности государственных и муниципальных служащих.

В группе аутсайдеров во всех вариантах также стабильный состав – 3 региона: республика Марий Эл и Мордовия, а также Кировская область. Такая «стабильность» не красит не

**Позиции регионов ПФО во внутриокружном рейтинге
(комплексный/объединенный вариант)**

Регион	Место региона в окружных рейтингах по вариантам			Сумма мест региона в итоговых окружных рейтингах по вариантам 1–3	Комплексный рейтинг региона среди регионов ПФО по минимальной сумме мест*
	по варианту 1	по варианту 2	по варианту 3		
Республика Татарстан	1	1	1	3	I
Республика Башкортостан	2	3	4	9	III
Нижегородская область	4	8	5	17	V
Самарская область	3	2	2	7	II
Пермский край	7	5	3	15	IV
Саратовская область	6	7	10	23	VII
Оренбургская область	8	4	6	18	VI
Удмуртская Республика	11	6	7	24	VIII
Пензенская область	9	9	9	27	X
Кировская область	14	14	11	39	XIII
Ульяновская область	5	11	8	24*	IX
Чувашская Республика	10	10	12	32	XI
Республика Мордовия	12	12	13	37	XII
Республика Марий Эл	13	13	14	40	XIV

только эти регионы, но, к сожалению, и ПФО в целом. Вероятно, здесь необходимо не только разрабатывать комплекс экономических, социальных, административных мер, но и организовать поиск внутренних резервов в каждом из этих регионов.

Подводя итог проделанной работе, отметим следующее.

Во-первых, оценка эффективности деятельности государственных и муниципальных служащих является актуальной проблемой, имеющей несомненное практическое значение, но до настоящего времени не нашедшей оптимального решения. Существующие количественные и качественные методы оценки пока не дают ожидаемых результатов.

Во-вторых, предлагаемый авторами подход к оценке эффективности деятельности государственных и муниципальных служащих, который объединил качественные и количественные оценочные критерии, является только шагом к выявлению взаимосвязи между каче-

ством деятельности органов власти и управления и состоянием среды обитания в регионах. Нами предпринята попытка не выявить, а, скорее всего, обозначить наличие указанной взаимосвязи на примере регионов Приволжского федерального округа Российской Федерации.

В-третьих, ряд расчетных показателей, предложенных авторами и использованных ими при формировании рейтинга регионов ПФО, может быть применен внутри региона (на уровне муниципальных образований) при разработке мер, предусмотренных Федеральным Законом №172-ФЗ от 28 июня 2014 г. «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [6]. Зная базовые расчетные показатели, можно не только прогнозировать варианты стратегий развития региона по достижению высоких значений этих показателей, но и планировать их величину, позволяющую достичь такого уровня, при котором регион будет в состоянии занимать ведущие позиции.

Литература

1. Andrews R., Van de Walle S. New Public Management and Citizens' Perceptions of Local Service Efficiency, Responsiveness, Equity and Effectiveness // Public Management Review. – 2013. – Vol. 15. – № 5. – P. 762–783.

2. Андреева Д.А. Оценка эффективности деятельности государственных гражданских служащих // автореф. дис. ... канд. эконом. наук. 08.00.05. – СПб., 2015. – 19 с.

3. Федеральная служба государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru/>

4. Рейтинговое агентство ООО «РИА Рейтинг». – URL: <http://www.riarating.ru/>

5. Центр информационных коммуникаций «Рейтинг». Национальный рейтинг. – URL: <http://russia-rating.ru/info/10357.html>

6. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» // Российская газета. Федеральный выпуск № 6418 (146).

Информация об авторах

Бутов Григорий Николаевич, кандидат экономических наук, доцент кафедры территориальной экономики, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: butov29@mail.ru

Юрьева Оксана Владимировна, кандидат социологических наук, доцент кафедры управления человеческими ресурсами, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: oksanavladi@mail.ru

G.N. BUTOV,

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Kazan (Volga Region) Federal University*

O.V. IUR'EVA,

*Candidate of Sociological Sciences,
Kazan (Volga Region) Federal University*

SYSTEM OF INDICATORS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF A REGION OF THE RUSSIAN FEDERATION

Abstract. The article considers some issues related to the assessment of the civil and municipal service effectiveness at a regional level. By comparing the main indicators of social and economic development in the Republic of Tatarstan and other regions of the Volga Federal District and also by using the suggested assessment indicators, the authors attempt to discover the interrelations between these indicators and the effectiveness of the governing institutions in these regions. In the authors' opinion, the suggested forms of ratings applied to the regions of the Volga Federal District make it possible, to a certain extent, to identify the above-mentioned interrelations. The authors also focus on the improvement of the professional competencies of civil and municipal employees.

Keywords: assessment of the effectiveness of public service, ratings, regional development indicators. assessment criteria.

УДК 338.48

Н.К. ГАБДРАХМАНОВ,
кандидат географических наук, доцент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

В.А. РУБЦОВ,
доктор географических наук, профессор
Казанский (Приволжский) федеральный университет

СПЕЦИФИКА РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В МАЛЫХ И СРЕДНИХ ИСТОРИЧЕСКИХ ГОРОДАХ РОССИИ¹

Аннотация. Туризм в современной России представляет собой динамично развивающуюся отрасль. Во всех сферах туристской деятельности осуществляется расширение сферы предложения и углубления ее специализации. Однако потенциал туристической отрасли России как один из важнейших факторов регионального развития пока недооценен. Развитие туризма в малых и средних городах, обладающих ценным историко-культурным наследием, является важным источником повышения благосостояния страны. Его можно рассматривать как систему, предоставляющую все возможности для ознакомления с историей, культурой, обычаями, духовными и религиозными ценностями малых и средних городов России ее народа и дающую доход государству, рабочие места физическим и юридическим лицам. В данной статье рассмотрены региональные особенности развития туризма в малых исторических городах России.

Ключевые слова: туризм, малые исторические города, Углич, Суздаль, Дмитров, Елабуга, Мышкин, Азов, Кунгур, Тобольск.

Уже сегодня для многих малых и средних городов туризм стал важной отраслью экономики, тем самым спасательным кругом, который позволяет им держаться на плаву. Примечательны с этих позиций г. Елабуга и г. Чистополь, которые обладают богатейшим историко-культурным наследием и позиционируются в Восточном Предкамье Республики Татарстан как перспективные, стабильно развивающиеся города с туристской направленностью.

Исходя из вышеизложенного, актуальность рассматриваемой темы обусловлена необходимостью продвижения туристского потенциала малых и средних городов как способа сохранения уникального культурного наследия России и создания положительного туристского имиджа регионов РФ на мировом и внутреннем туристских рынках.

Туристический потенциал малых и средних городов России, где проживает более 65 % населения, используется далеко не в полном объеме и недостаточно эффективно. Не более 5 % таких городов самодостаточны, это явля-

ется причиной слабого развития туризма. Возрождение и развитие малых и средних городов, их культурной и хозяйственной роли районных центров – задача актуальная для судьбы проводимых реформ. На сегодняшний день в стране насчитывается целый ряд динамично развивающихся малых и средних городов, каждый из которых вносит свой вклад в экономическое развитие страны. Насчитывается 70 наукоградов, 257 городов являются историческими [2]. Около 70 % малых и средних городов являются центрами районов, что означает концентрацию в них базовой жизненной инфраструктуры для окружающего поселения и сел. Развитие малых и средних городов важно не только с экономической точки зрения, но и с точки зрения социальной и политической [13]. Для десятков таких городов туризм стал настоящим золотым ключом. Его развитию способствовали богатые культурные ресурсы регионов, местный колорит, изобретательность и предприимчивость самих жителей. Сегодня в туризме ставка делается на индивидуальность объектов показа.

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ и Республики Татарстан в рамках научного проекта «Историко-культурное значение малых городов Республики Татарстан в развитии туризма» № 15-11-16010.

Для решения общих проблем в 2007 г. была создана Ассоциация малых туристских городов (АМТГ) [10].

Большинство малых и средних городов имеют статус исторических. В соответствии с федеральным законом от 25 июня 2002 г. № 73-ФЗ «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации», историческим поселением является «городское или сельское поселение, в границах территории которого расположены объекты культурного наследия: памятники, ансамбли, достопримечательные места, а также иные культурные ценности, созданные в прошлом, представляющие собой археологическую, историческую, архитектурную, градостроительную, эстетическую, научную или социально-культурную ценность, имеющие важное значение для сохранения самобытности народов Российской Федерации, их вклада в мировую цивилизацию» [12].

В настоящее время в состав Ассоциации малых туристских городов входят города, которые являются наиболее продвинутыми в своих регионах по развитию туризма, это – Углич, Суздаль, Дмитров, Елабуга, Мышкин, Азов, Кунгур, Тобольск.

Восемь наиболее развитых туристских центров российской провинции представляют полную палитру национального гостеприимства:

- богатое историческое наследие;
- достопримечательности мирового уровня;
- эксклюзивные музейные экспозиции и интерактивные программы;
- широкий ассортимент видов отдыха;
- современная индустрия гостеприимства.

Азов включен в российский и международный туристические маршруты. Его исторические памятники имеют международное значение. Окрестности Азова – это прекрасная природа, сочетающая в себе типичные ландшафты южнорусской степи, приморских районов и заповедные участки донской дельты, что не может не привлекать любителей туризма, охоты и рыбной ловли. Основные достопримечательности города: Полковой храм Азовской иконы Божьей матери, Памятник Петру I, Крепостные валы с Алексеевскими воротами и другие [10].

Дмитров – административный центр Дмитровского района Московской области, порт на канале имени Москвы в 65 км к северу от Москвы, город воинской славы. Наивысшего расцвета город достиг в первой половине XVI в. К основным достопримечательностям можно отнести Успенский кафедральный собор, Елизаветинскую церковь, музей-заповедник «Дмитровский Кремль», музейную композицию «Музей под открытым небом» и другие.

Елабуга – административный центр Елабужского муниципального района Республики Татарстан. История города берет начало из глубокой древности и перешла 1000-летний рубеж. В 1552 г. Елабуга в составе Казанского ханства была присоединена к Российскому Государству. Елабуга заслуженно считается хранительницей традиций и неразрывных связей татарской и славянской истории и культуры. Среди основных достопримечательностей можно выделить Елабужское городище, Кафедральный Спасский собор, Мемориальный дом-музей И.И. Шишкина, Литературный музей М.И. Цветаевой, Музей-усадьбу Н.А. Дуровой и другие.

Кунгур расположен на юго-востоке Пермского края, недалеко от областных центров. Основные достопримечательности города: Тихвинская церковь, Преображенская церковь, Кунгурский историко-архитектурный и художественный музей-заповедник, Кунгурская Ледяная пещера и другие.

Мышкин – административный центр Мышкинского района Ярославской области. Среди достопримечательностей можно выделить: Успенский собор, Туристический комплекс «Дворец Мыши», Музей «Русский валенок», Дом ремесел и другие [6].

Суздаль – административный центр Суздальского муниципального района Владимирской области. К основным достопримечательностям можно отнести: Рождественский собор, Покровский монастырь, Воскресенская церковь, Музей деревянного зодчества и крестьянского быта и другие [10].

Тобольск – административный центр Тобольского района Тюменской области. Город расположен в Западной Сибири на р. Иртыш близ впадения в него р. Тобол. Тобольск был

основан летом 1587 г. Прекрасные архитектурные памятники и целые градостроительные ансамбли, ценнейшие музейные коллекции и экспозиции, величественная природа делают Тобольск уникальным городом. Основные достопримечательности: Ансамбль Тобольского Кремля, Софийско-Успенский кафедральный собор, Дворец Наместника, Губернский музей, Тобольская фабрика художественных косторезных изделий и другие.

Углич – административный центр Угличского района Ярославской области. Город основан в 937 г. на крутом берегу Волги. В Угличе nepостижимым образом соединились обе династии российских царей: здесь в конце 16 столетия погиб последний Рюрикович – сын Ивана Грозного царевич Дмитрий, что положило начало Смутному времени на Руси, и здесь родилась и выросла боярыня Ксения Шестова – мать первого царя династии Романовых Михаила. Удобство расположения, богатое архитектурное и историческое наследие, великолепные пейзажи и целительный чистый воздух ежегодно привлекают в город тысячи гостей. К основным достопримечательностям можно отнести: Церковь царевича Димитрия «на крови», Спасо-Преображенский собор, Ансамбль Воскресенского монастыря, Музей Гидроэнергетики, Музей истории Русской водки, Музей тюремного искусства и другие.

Отличительной особенностью каждого из представленных городов является великолепно сохранившийся облик их исторической части с множеством уникальных памятников архитектуры, истории и культуры [14].

Российские провинции всегда славились своим радушием и гостеприимством. Уютные отели в бывших купеческих особняках и современные комфортабельные гостиничные комплексы способны удовлетворить самые взыскательные требования туристов. А в местных трактирах, ресторанах и барах с радостью предложат отведать блюда национальной русской кухни.

Только в провинции можно познать, ощутить многогранную красоту и вековую мудрость России. Восемь малых городов-музеев – это восемь удивительных путешествий в мир самобытной многонациональной культуры.

Литература

1. *Александрова А.Ю.* Международный туризм. – М.: Аспект-Пресс, 2001. – 464 с.
2. *Биржаков М.Б.* Введение в туризм. – СПб.: Герда, 2000. – 192 с.
3. *Габдрахманов Н.К.* Кластерный анализ в туристско-рекреационном позиционировании региона // В сборнике: физическая культура, спорт, туризм: научно-методическое сопровождение материалы всероссийской научно-практической конференции с международным участием. – Пермь, 2014. – С. 77–80.
4. *Габдрахманов Н.К., Рубцов В.А.* «Ориентиры будущего» основные итоги казанского международного туристского форума // Экологический консалтинг. – 2013. – № 3. – С. 25–27.
5. *Габдрахманов Н.К., Ахунзянова Г.Р.* Роль местного населения в модернизации системы управления и имиджа региона // Модернизация отечественной системы управления: анализ тенденций и прогноз развития Материалы Всероссийской научно-практической конференции и XII–XIII Дридзевских чтений. – 2014. – С. 326–328.
6. Журнал «Ассоциация Малых Туристских городов. Пять звезд российской провинции». – Углич, 2008. – №1. – 30 с.
7. *Исмаев Д.К.* Организация въездного туризма в Российскую Федерацию / Д.К. Исмаев. – М.: МАТТР, 2005. – 143 с.
8. *Кусков А.С., Джаладян Ю.А.* Основы туризма. – М., 2008. – С. 12.
9. Официальный сайт Малые города России. – URL: <http://www.towns.ru/>
10. Официальный сайт Ассоциации Малых исторических городов. – URL: <http://www.amtg-rus.ru/>
11. *Рубцов В.А., Габдрахманов Н.К., Байбаков Э.И., Хоссейни С.С.* Туризм и устойчивое развитие // Экологический консалтинг. – 2016. – № 1 (61). – С. 2–13.
12. Федеральный закон РФ от 25 июня 2002 г. №73-ФЗ «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации». – М., 2002 г.
13. *Филиппова И.Г., Погодина В.Л., Лукьянов Е.А.* География туризма. – СПб.: «Бизнес-Пресса», 2007. – 266 с.
14. *Gabdrakhmanov N.K., Rubtzov V.A., Shabalina S.A., Rozhko M.V., Kucheryavenko D.Z.* The role of territorial organization of cities in the touristic attraction of the region on the example of the republic of Tatarstan // Life Science Journal. – 2014. – V.11. – № 11. – P. 451.

Информация об авторах

Габдрахманов Нияз Камилевич, кандидат географических наук, доцент, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: nz99nz@yandex.ru

Рубцов Владимир Анатольевич, доктор географических наук, профессор, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: vladimir.rubtzov@kpfu.ru

N.K. GABDRAKHMANOV,

*PhD in Geography, Associate Professor,
Kazan (Volga Region) Federal University*

V.A. RUBTSOV,

*Doctor in Geography, Full Professor,
Kazan (Volga Region) Federal University*

SPECIFICITY OF TOURISM DEVELOPMENT IN SMALL HISTORIC CITIES OF RUSSIA

Abstract. Tourism in Russia today is a rapidly growing industry. Both an expansion of the offer scope and a deepening of specialization can be noted in all touristic activities. However, the potential of the tourism industry in Russia as one of the major factors of regional development remains underestimated for the moment. The development of tourism in small cities having a valuable historical and cultural heritage is an important source of national prosperity. It can be viewed as a system that provides all the necessary to become acquainted with the history, culture, customs, spiritual and religious values of small and medium-sized cities of Russia and its people, and also as a system able to give an income to the state as well as jobs to individuals and legal entities. This article describes the regional characteristics of the development of tourism in small historic cities of Russia.

Keywords: tourism, small historic city, Uglich, Suzdal, Dmitrov, Elabuga, Myshkin, Azov, Kungur, Tobolsk.

УДК 332.025

М.В. ПАНАСЮК,

*доктор экономических наук, профессор
Казанский (Приволжский) федеральный университет*

И.С. ГЛЕБОВА,

*кандидат экономических наук, доцент
Казанский (Приволжский) федеральный университет*

ТИПОЛОГИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ РАЙОНОВ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН ПО ОСОБЕННОСТЯМ ИХ СТРАТЕГИЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. В статье предложен классификационный подход к анализу стратегий социально-экономического развития муниципальных районов Республики Татарстан, который позволил произвести как количественную, так и качественную оценку данных документов. В статье представлены результаты распределения муниципальных районов по группам (класс 1, 2, 3) по итогам проведенного анализа на основе ряда агломеративных методов иерархической кластеризации, включая метод полной связи, метод средней связи и метод Уорда.

Ключевые слова: классификация муниципальных районов, стратегия социально-экономического развития муниципального района, оценка качества муниципальных стратегий.

В соответствии с Федеральным законом № 172-ФЗ от 28 июня 2014 г. «О стратегическом планировании в Российской Федерации» в Республике Татарстан началась активная работа по формированию целой системы иерархически выстроенных документов разных уровней, включая уровень поселений, муниципальных районов, агломераций и региона в целом.

На сегодняшний день уже принята Стратегия социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 г., над которой велась работа в течение 2,5 лет. С начала 2016 г. началась активная работа по разработке стратегий 43 муниципальных районов Татарстана, итогом которой стала защита 43 разработанных проектов на заседаниях рабочей группы, состоящей из представителей Аппарата Президента Республики Татарстан и органов исполнительной власти Республики Татарстан. Они также были согласованы с ГБУ «Центр экономических и социальных исследований Республики Татарстан при Кабинете Министров Республики Татарстан» и Министерством экономики Республики Татарстан и размещены на официальных сайтах и социальных сетях [1].

Разработка стратегий муниципальных районов – это новый опыт в российской практике в рамках стратегического управления террито-

рией, поэтому вопросы качества подготовленных документов звучат особо актуально.

В связи с этим был проведен глубокий анализ разработанных стратегических планов муниципальных образований, который показал, что основной целью реализации всех Стратегий в основном является повышение уровня и качества жизни населения, рост и повышение ценности человеческого капитала при развитии способностей населения создавать и увеличивать объем накапливаемых в районе социально-экономических и духовных благ.

В результате анализа Стратегий были выделены наиболее общие проблемы развития муниципальных образований Республики Татарстан, такие как отсутствие притока инвестиций в инновационную сферу, отсутствие или недостаточный объем квалифицированных рабочих, дефицит собственных финансовых ресурсов, недостаточное развитие инновационных производств, недостаточное развитие малого и среднего предпринимательства, высокая степень износа инженерной и жилищно-коммунальной инфраструктуры, а также специфические, локальные проблемы районов.

Особый интерес при анализе стратегий социально-экономического развития муниципальных районов (МР) возникает при фор-

мировании параметров их оценки. Разработка методической базы решения данной проблемы во многом способствует созданию научно обоснованных механизмов муниципального управления, обеспечивая выбор оптимальных управленческих решений стратегического уровня.

Разработка методов оценки параметров стратегических планов муниципальных образований в силу новизны предмета находится в начальной стадии. Основной оценочный подход ориентирован на построение сводных (агрегированных) оценочных индикаторов и анализ их динамики. Данный подход имеет ряд принципиальных недостатков, среди которых следует отметить:

1) невозможность получения качественной оценки разработанной стратегии муниципального района (перехода от количественных, балльных и ранговых значений частных и сводного оценочных показателей к выводам о качественных особенностях стратегии);

2) невозможность определить границы оценочно-аналитических уровней (высокий, средний, низкий и др. уровни оценки);

3) проблемы агрегирования частных количественных показателей с точки зрения их размерности, сопоставимости и т. д.

В основе классификационного подхода к оценке стратегий муниципальных районов находится утверждение о том, что выделяемые с помощью формальных, статистических методов классы или типы стратегий и соответствующие им подмножества объектов оценки – группы муниципальных районов – характеризуют определенные качественные особенности стратегии. Отличием рассматриваемого подхода является также то, что основой оценки является не суммирование значений частных показателей, а анализ их различий, несхожести. Это во многом снимает проблему обоснованности процедур агрегирования разнородных показателей.

Решение задач оценки стратегий муниципальных районов в рамках данного подхода имеет ряд стадий:

1) определение системы оценочных показателей и способов задания их значений;

2) классификация элементов заданной системы оцениваемых стратегий с помощью

формальных методов, наиболее часто применяемых для этих целей, например, методов статистической классификации – кластер-анализа (k -средних, иерархической классификации и др.), дискриминантного анализа и т. д.;

3) анализ выявленных множеств классов/групп стратегий, получение выводов о числе, особенностях групп и соответствующих им уровней оценки качества стратегических документов (низкий, средний, высокий).

Для решения задач оценки системы стратегий муниципальных районов Республики Татарстан (РТ) были отобраны 36 показателя, объединенных в три раздела – «Структура», «Проблемы» и «Механизм» (табл. 1). В качестве способа задания значений показателей был выбран бинарный, т. е. показатель мог принять два значения: 1 – наличие разработанной части раздела или проблемы в стратегии, 0 – его отсутствие.

В качестве методов классификации были выбраны методы кластер-анализа, позволяющие осуществлять процедуры классификации без обучения. На первом этапе классификации ставилась задача определения числа классов/групп по заданным разделам анализа для всей совокупности муниципальных районов Республики Татарстан. Ее решение осуществлялось на основе ряда агломеративных методов иерархической кластеризации, включая метод полной связи, метод средней связи и метод Уорда.

Бинарный характер показателей обусловил выбор в качестве меры расстояния процент несогласия, который равен доле несопадающих значений показателей. Сопоставление результатов, полученных различными методами иерархической кластеризации, на основе анализа дендрограмм (пример на рис. 1) позволило оценить число групп/классов по показателям каждого раздела. В итоге было выявлено 3 группы районов по разделу «Структура», по 2 группы – в разделах «Проблемы» и «Механизм».

Определения состава групп осуществлялось на основе классификации по методу k -средних, где для показателей раздела «Структура» $k = 3$, для разделов «Проблемы» и «Механизм» $k = 2$. Результаты группировки/классификации по отдельным разделам параметров стратегий представлены в табл. 1.

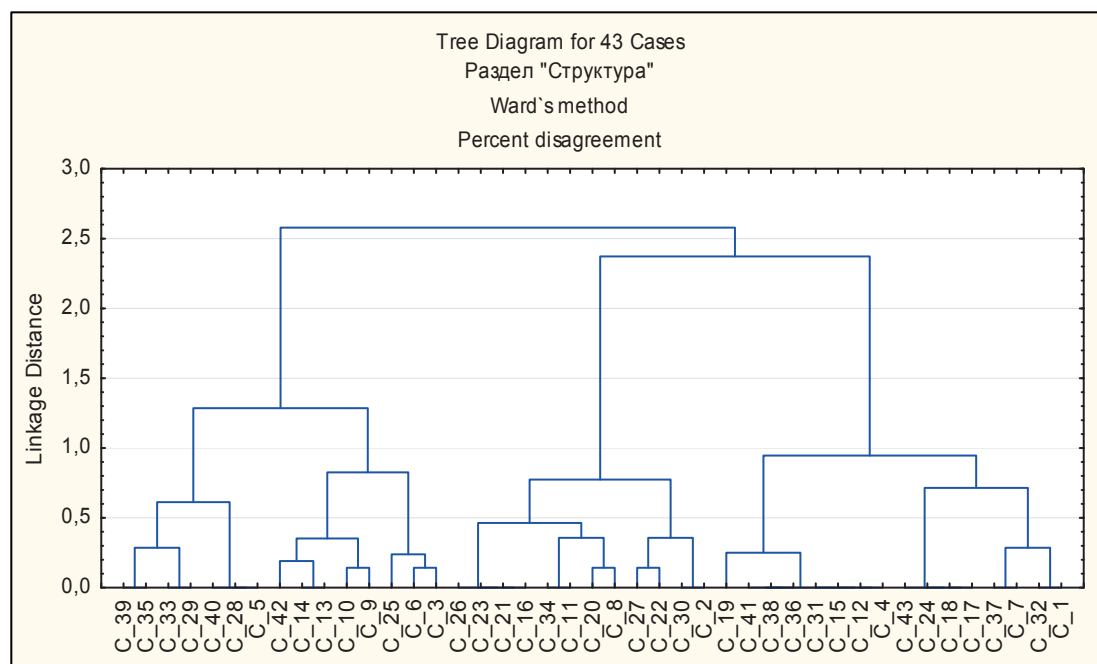


Рис. 1. Дендрограмма результатов иерархической кластеризации по показателям раздела «Структура»

Таблица 1

Результаты (номера групп/классов) сводной классификации стратегий муниципальных районов Республики Татарстан по разделам «Структура», «Проблемы», «Механизм»

№	Муниципальный район	Группа/класс по разделу «Структура»	Группа/класс по разделу «Проблемы»	Группа/класс по разделу «Механизм»
1	Агрызский	3	1	2
2	Азнакаевский	1	2	2
3	Аксубаевский	2	1	1
4	Актанышский	1	2	2
5	Алексеевский	1	2	1
6	Алькеевский	2	1	1
7	Альметьевский	2	2	2
8	Апастовский	3	2	2
9	Арский	2	1	1
10	Атнинский	2	1	1
11	Бавлинский	2	1	2
12	Балтасинский	1	1	2
13	Бугульминский	2	1	2
14	Буинский аймак	2	2	2
15	Верхнеуслонский	1	2	1
16	Высокогорский	3	2	1
17	Дрожжановский	1	1	1
18	Елабужский	1	2	1

Продолжение табл. 1

№	Муниципальный район	Группа/класс по разделу «Структура»	Группа/класс по разделу «Проблемы»	Группа/класс по разделу «Механизм»
19	Заинский	1	1	1
20	Зеленодольский	2	1	2
21	Кайбицкий	3	1	1
22	Камско-Устьинский	2	1	1
23	Кукморский	3	1	1
24	Лаишевский	1	1	1
25	Лениногорский	2	1	1
26	Мамадышский	3	1	2
27	Менделеевский	2	2	2
28	Мензелинский	1	1	1
29	Муслюмовский	3	2	1
30	Нижнекамский	1	1	2
31	Новошешминский	1	1	1
32	Нурлатский	3	1	1
33	Пестречинский	3	1	1
34	Рыбно-Слободский	2	1	1
35	Сабинский	3	2	1
36	Сармановский	1	2	1
37	Спасский	2	2	1
38	Тетюшский	1	2	1
39	Тукаевский	3	1	2
40	Тюлячинский	1	2	1
41	Черемшанский	1	2	1
42	Чистопольский	1	2	1
43	Ютазинский	1	2	1

Бинарные значения оценочных параметров стратегий обусловили выбор показателя процента наличия части раздела (миссия, паспорт, механизмы взаимодействия и др.) для характеристики качественных особенностей групп муниципальных районов.

В разделе «Структура» (табл. 2) качественной особенностью первой группы районов, куда входят Актанышский, Алексеевский, Заинский и др. районы, является в целом высокий уровень разработки структуры стратегии. Вторая группа характеризуется невысоким процентом наличия миссии, особенностей и опознавательных отличий, отсутствием SWOT-анализа внешней среды. Третья группа районов отличается отсутствием формулировок миссии, невысоким процентом наличия

особенностей и опознавательных отличий при высоком проценте наличия общей стратегической цели.

В разделе «Проблемы» (табл. 3) первая группа районов, куда входят Аксубаевский, Балтасинский, Пестречинский и др. районы, характеризуется невысоким процентом наличия механизмов взаимодействия, частей стратегий «Связь» (20,83 %), «Торговля» (12,5 %), «Патриотическое воспитание» и «Духовно-нравственное воспитание» (по 16,7 %).

Вторая группа районов (табл. 3) отличается в целом более высокой степенью разработанности разделов стратегий (минимальное значение 42,1 %). Относительно низкий процент наличия характерен для частей стратегий «Активность гражданского общества», «Качество жизни».

Таблица 2

Процент разработанных положений стратегий в группах МР по разделу «Структура»

Показатель	Процент для группы/класс 1	Процент для группы/класс 2	Процент для группы/класс 3
Наличие миссии	100,00	28,57	0,00
Наличие особенностей и опознавательных отличий	88,89	35,71	36,36
Наличие общей стратегической цели развития	94,44	64,29	90,91
Паспорт стратегии	100,00	100,00	100,00
Наличие цели и задачи развития	100,00	100,00	100,00
Наличие сценариев развития	77,78	57,14	63,64
Наличие SWOT-анализа	72,22	0,00	100,00

Таблица 3

Процент разработанных положений стратегий в группах МР по разделу «Проблемы»

Показатель	Процент для группы/класс 1	Процент для группы/класс 2
Управленческая сфера	58,33	84,21
Механизмы взаимодействия	25,00	78,95
Финансовое положение	45,83	89,47
Особенности природного ландшафта	37,50	63,16
Транспорт	62,50	100,00
Экология	70,83	89,47
ЖКХ	83,33	89,47
Строительство	66,67	73,68
Связь	20,83	57,89
МСБ	58,33	100,00
Промышленность/ сельское хозяйство	83,33	100,00
Торговля	12,50	57,89
Туризм	37,50	84,21
Инновации и инвестиции	83,33	89,47
Здравоохранение	83,33	94,74
Образование	83,33	100,00
Демография	83,33	94,74
Спорт	70,83	94,74
Качество жизни	54,17	42,11
Культура	83,33	84,21
Патриотическое воспитание	16,67	47,37
Духовно-нравственное воспитание	16,67	57,89
Активность гражданского общества	33,33	42,11

В разделе «Механизм» межгрупповые различия выражены в несколько большей степени, чем в других разделах (табл. 4). Это особенно проявляется по параметрам «Сбалансированность бюджета» (100 % в первой группе, 0 % во второй), «Подпрограммы Стратегии» (79,3 % и 35,7 %) при относительно высокой разработанности остальных частей раздела.

Таблица 4

Процент разработанных положений стратегий в группах МР по разделу «Механизм»

Показатель	Процент для группы/класс 1	Процент для группы/класс 2
Подпрограммы Стратегии	79,31	35,71
Финансирование стратегических задач	89,66	78,57
Сроки и этапы реализации	86,21	100,00
Сбалансированность бюджета	100,00	0,00
Мониторинг реализации	86,21	71,43
Показатели развития до 2030 г.	100,00	100,00

Таким образом, можно отметить тот факт, что не все районы детально проработали каждый блок Стратегий, отдельные параметры

были ими проигнорированы. Возможно, это связано с недостаточной компетентностью органов муниципальной власти по проведению комплексного анализа развития своих территорий. Но в то же время, если сопоставить представленные данные с рейтингом социально-экономического развития районов, то мы заметим, что нет прямой зависимости между ними. Это факт можно объяснить наличием внешнего фактора, такого, как качество работы внешних экспертов, курирующих написание Стратегий МО.

Следовательно, в республике необходимо продолжить работу теперь уже по организации и проведению мониторинга реализации стратегий, а также по обучению управленческих кадров муниципальных образований для внесения своевременных корректировок в существующие Стратегии МО, что будет способствовать повышению качества управляющего воздействия, а это в свою очередь благоприятно отразится на повышении качества жизни населения в республике в целом.

Литература

1. Регионы и города – стратегии. – URL: http://www.city-strategy.ru/regions/regions.php?regions_id=36

Информация об авторах

Панасюк Михаил Валентинович, доктор географических наук, профессор кафедры географии и картографии, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: mp3719@yandex.ru

Глебова Ирина Станиславовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры государственного и муниципального управления, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: gle-irina@yandex.ru

M.V. PANASYUK,

*Doctor of Economics, Full Professor,
Kazan (Volga Region) Federal University*

I.S. GLEBOVA,

*Department of Public and Municipal Management, Assistant Professor,
Kazan (Volga Region) Federal University*

TYOLOGY OF MUNICIPAL DISTRICTS OF THE REPUBLIC OF TATARSTAN ACCORDING TO PECULIARITIES OF THEIR STRATEGIES OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

Abstract. The article proposes a classification approach to the analysis of the strategies of social and economic development of municipal districts in the Republic of Tatarstan. This approach allowed to make a quantitative and qualitative assessment of these documents. The paper presents the results of the classification of municipal districts in groups (classes 1, 2, 3) following an analysis based on a number of agglomerative hierarchical clustering methods, including the complete link method, the pair-group method and the Ward's method.

Keywords: classification of municipal districts, strategies of social and economic development, assessment of the quality of municipal strategies.

УДК 338.1.5

А.Р. САФИУЛЛИН,

доктор экономических наук, профессор

Казанский (Приволжский) федеральный университет

А.Д. КОЗИУРОВ,

магистрант

Казанский (Приволжский) федеральный университет

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКСПЛУАТАЦИИ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА

Аннотация. В статье представлены методы расчета стоимости проезда грузового автотранспорта по автодорогам. Проведен анализ зарубежного опыта введения платы за проезд. Представлен сравнительный опыт разработки и введения системы «Платон» в Российской Федерации. Также рассмотрены модели и методы расчета стоимости проезда по региональным автодорогам конкретного региона – республики Татарстан.

Ключевые слова: автотранспорт, автодороги, плата за проезд, показатели, срок окупаемости, модели расчета, методы расчета, себестоимость, цена.

Автомобильные дороги имеют стратегическое значение для развития страны и регионов. Сеть автомобильных дорог общего пользования представляет собой сложную структуру, состоящую из десятков тысяч километров дорог, мостов, а также большого количества искусственных сооружений. Столь сложной системе необходим постоянный контроль состояния, качественное обслуживание и ремонт, требующий немалых затрат. Объемы грузоперевозок постоянно растут, что приводит к повышению интенсивности использования дорожной сети, а это, в свою очередь, усиливает воздействие на автодороги и ведет к их преждевременному разрушению. Повышенное воздействие на автомобильные дороги влечет за собой существенный рост расходов на их эксплуатацию. Проблему финансирования дорожного строительства и ремонта решают по-разному в различных странах мира. Наиболее действенным, с точки зрения мирового опыта, является введение платы за проезд по автомагистралям или дорогам общего пользования различных категорий, т. е. переход к принципу «пользователь платит».

Анализ зарубежного опыта показывает, что в начале 90-х гг. XX века произошли существенные изменения в политике, касаемой развития дорожной инфраструктуры, большинства раз-

витых стран. Если ранее интересовались, в основном, только созданием и поддержкой густой дорожной сети с качественным покрытием, то в настоящее время наряду с развитием и поддержанием дорожной сети важное место стал занимать вопрос изучения и поиска источников наполнения дорожного бюджета. Наиболее перспективными и быстроразвивающимися элементами транспортной инфраструктуры стали электронные системы взимания дорожных пошлин.

Система взимания платы вводится как средство компенсации ущерба, наносимого автомобильным дорогам и не возмещаемого за счет действующих налогов, и распространяется на владельцев автотранспортных средств, наносящих дорогам наибольший ущерб – грузовых автомобилей с максимальной разрешенной массой более 12 тонн. Основа единого законодательства ЕС по дорожным сборам была заложена в 1993 г. Директивой 93/89/ЕЕС «О налогообложении автотранспортных средств, используемых для перевозок грузов, и о взимании сборов за пользование объектами транспортной инфраструктуры». Фактически Директива 93/89/ЕЕС носила «рамочный характер» и не предписывала конкретных способов реализации изложенных в ней принципов, не содержала методологии расчета

ставок сборов, оставляя это на усмотрение каждой отдельной страны.

В 2006 г. Европейская комиссия приняла директиву Европейского парламента и Совета Европы о внесении поправок в директиву 1999/62/ЕС по налогообложению транспортных средств за пользование отдельными объектами инфраструктуры. Таким образом, в ЕС были установлены общие правила взимания платы за проезд по дифференцированным ставкам исходя из протяженности маршрута, а также сборы с грузовых транспортных средств (сверх 3,5 т.) за пользование определенным объектом инфраструктуры по ставкам исходя из продолжительности пользования.

Директивой определено, что максимальный средневзвешенный размер платы за проезд определяется по отношению к затратам, связанным со строительством, эксплуатацией и развитием рассматриваемого объекта инфраструктуры. Страны-члены ЕС могут изменять ставки платы за проезд с учетом класса экологичности транспортного средства и времени суток. Несмотря на то, что введение платы за проезд и сборов с пользователей не является обязательным условием для стран-членов ЕС, все рамочные условия, определенные директивой, должны выполняться в случае намерения указанных стран ввести дорожные сборы. На европейском уровне описанный документ стал первой Директивой по взиманию платы за использование дорожной инфраструктуры, регламентирующей применение системы Eurovignette.

Комиссия ЕС разработала систему Eurovignette с целью гармонизации налогов на транспорт, принятых в различных странах Европейского союза. Также предполагалось применение экономических инструментов для снижения уровня потребления топлива и интенсивности шумового воздействия грузовых автомобилей. Эта система предусматривает сборы с транспорта в зависимости от продолжительности поездок по дорожной сети (сутки, неделя, месяц или год). Сборы взимаются как с отечественных, так и с иностранных автомобилей. Существующий размер ставок зависит от количества осей и соответствия автомобиля экологическому стандарту (класс Евро).

В Российской Федерации для автомобилей с разрешенной максимальной массой более 12 тонн введена 15 ноября 2015 г. система «Платон» – система взимания платы в счет возмещения вреда, причиняемого автомобильным дорогам общего пользования федерального значения.

Для компенсации повышенного износа дорожной сети вследствие вероятного перераспределения транспортных потоков действие системы «Платон» может быть распространено на региональные дороги (обсуждение «расширенной» версии тарифа для водителей большегрузов проходило параллельно с разработкой федеральной системы).

Основной целью нашего исследования стало изучение влияния на региональную экономику системы платы за проезд по федеральным трассам большегрузного автотранспорта, а также оценка целесообразности ввода системы взимания платы за проезд по региональным дорогам. С целью определения экономически обоснованного размера платы за проезд, направленной на возмещение вреда, который причиняют автомобильным дорогам общего пользования регионального значения грузовые автомобили массой свыше 12 тонн, на 24 пилотных участках были рассмотрены следующие исходные данные:

- протяженность участка и автодороги, км;
- коэффициент недоремонта, %;
- годовые расходы на капитальный ремонт, млн руб.;
- среднегодовая интенсивность потока, в том числе грузовых автомобилей массой свыше 12 тонн, ед/год;
- годовые расходы на содержание автодороги, млн руб.;
- расходы на текущий ремонт автодороги, млн руб.;
- расходы на установку и эксплуатацию системы взимания платы (первоначальные инвестиции и текущие расходы), млн руб.

Для расчетов размера платы за проезд по каждому участку была выведена следующая формула:

$$P = \frac{1000000 * (A * \alpha / 100 + B * Y + Z * Y + K)}{N * Y * S},$$

где P – стоимость проезда [руб/км]; A – затраты на текущий ремонт автодороги [млн руб]; B – затраты на содержание автодороги [млн руб/год]; Z – эксплуатационные затраты [млн руб/год] (установка и обслуживание спецоборудования, ФОТ); K – затраты на капитальный ремонт [млн руб]; α – процент недоремонта автодороги [%]; N – интенсивность потока грузовиков [ед/год]; S – протяженность участка автодороги [км]; Y – количество лет; 1000000 – переводной коэффициент.

Такие показатели, как затраты на ремонт, содержание, процент недоремонта, протяженность участка автодорог были получены расчетным способом на основе информации по планируемым капитальным вложениям Министерства транспорта РТ. Эксплуатационные расходы были подсчитаны исходя из средних стоимостей спецоборудования (пункты стационарного и мобильного контроля), средних заработных плат привлекаемого персонала. Интенсивность потока грузовиков массой свыше 12 тонн была получена путем численного подсчета на каждом из 24 участков автодорог.

Также нами было выдвинуто предположение о том, что необходимо перейти от рассмотрения интенсивностей на каждом из участков автодорог к суммарной интенсивности по всей протяженности региональных дорог. Расчеты по затратам на капитальный, текущий ремонты и содержание всей протяженности автодорог РТ производятся в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 23 августа 2007 г. № 539 «О нормативах денежных затрат на содержание и ремонт автомобильных дорог федерального значения и правилах их расчета», где указано, что капитальный ремонт проводится 1 раз в 12 лет, а текущий ремонт – 1 раз в 6 лет. Была принята во внимание среднесуточная норма пробега транспортного средства массой свыше 12 тонн по дорогам регионального значения. Также были учтены капиталовложения на ремонт и содержание автодорог со стороны Дорожного Фонда РТ. В соответствии с новыми данными была преобразована формула для расчета платы за проезд.

$$P = \sum_i^n \frac{(A_i + B_i + Z_i + K_i)}{N_i * \bar{R}},$$

где P – плата за проезд, руб/км; A_i – ежегодные затраты на текущий ремонт автодороги, млн руб/км; B_i – ежегодные затраты на содержание автодороги, млн руб/км; Z_i – ежегодные эксплуатационные затраты, млн руб/км; K_i – ежегодные затраты на капитальный ремонт автодороги, млн руб/км; N_i – ежегодная средняя интенсивность автотранспорта, ед/год; \bar{R} – среднесуточный пробег, км; n – количество лет.

Тем самым мы учитываем уже среднюю общую интенсивность движения автотранспортных средств; среднесуточный пробег транспортного средства, а не протяженность участка автодороги, что позволяет нам рассмотреть величину платы за проезд в более общем виде, не привязанном к конкретному участку автодороги.

Таким образом, система взимания платы выступает в качестве рычага управления поведением участников дорожного движения с целью перераспределения нагрузки между различными автомобильными дорогами. Управление грузовыми потоками в целях уменьшения плотности транспортного движения может осуществляться посредством гибкой ценовой политики и возможности выбора альтернативных маршрутов. Такое регулирование, во-первых, позволит сократить скорость износа дорожного покрытия, во-вторых, будет способствовать экономии времени пользователей, сокращению транспортных издержек от простоев на автодорогах, ускорению грузооборота, а значит, повышению эффективности деятельности предприятий.

Введение платы за пользование дорожной инфраструктурой грузовыми автомобилями позволит за счет управления издержками перераспределить нагрузку и установить справедливые условия конкуренции между различными видами транспорта для сбалансированного развития транспортной отрасли регионов и Российской Федерации в целом.

Литература

1. Федеральный закон от 8 ноября 2007 г. №257-ФЗ «Об автомобильных дорогах и о дорожной деятельности в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». – URL: <http://base.garant.ru/12157004/>

2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 г. № 1734-р «Об утверждении транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года». – URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/94460/>

3. Постановление Правительства Российской Федерации от 16 ноября 2009 г. № 934 «О возмещении вреда, причиняемого транспортными средствами, осуществляющими перевозки тяжеловесных грузов по автомобильным дорогам Российской Федерации». – URL: <http://base.garant.ru/12171044/>

4. Директива 2006/38/ЕС «О взимании сборов с тяжелых грузовых автомобилей за пользование транспортной инфраструктурой» от 09 июня 2006 г.

5. Сафиуллин М.Р., Сафиуллин А.Р. Региональные конкурентные преимущества (на примере Республики Татарстан). – Казань: Изд-во Казанский университет, 2011 г. – 716 с.

6. Сафиуллин А.Р., Котенкова С.Н., Новенькова А.З. Роль промышленной политики в условиях ин-

тенсивного развития конкурентных преимуществ территории // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2016. – № 1(235). – С. 134–146.

7. Филиппова Н.А., Безъязычная Т.А. Анализ организации автомобильных перевозок на основе информационных технологий // Автоматизация и управление в технических системах. – 2015. – № 3. – С. 143–147.

8. Шахов О.Ф., Шебунина Е.А., Сопряков В.В. Теоретические и методические основы системы взимания платы с владельцев грузового автомобильного транспорта: монография. – Воронеж ВГПУ, 2009. – 272 с.

9. Исследование КРМГ «Финансовая жизнеспособность и приемлемость моделей внебюджетного финансирования инфраструктуры». – URL: http://www.kpmg.ru/russian/supl/publications/brochures/ppp_survey_rus.pdf.

Информация об авторах

Сафиуллин Азат Рашитович, доктор экономических наук, профессор кафедры антикризисного управления и оценочной деятельности, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: safiullin.ar@gmail.com

Козюров Алексей Дмитриевич, магистрант кафедры экономики производства, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: kozyurov.alexey@gmail.com

A.R. SAFIULLIN,

*Doctor in Economics, Full Professor,
Kazan (Volga Region) Federal University*

A.D. KOZYUROV,

*Postgraduate,
Kazan (Volga Region) Federal University*

IMPROVING THE EFFICIENCY OF EXPLOITATION OF THE REGIONAL TRANSPORT INFRASTRUCTURE

Abstract. The paper presents methods for calculating the road tolls on trucks. We analyze the foreign experience related to the introduction of road tolls. Also, we compare the experience related to the creation and introduction of the “Platon” road tolls collection system in the Russian Federation. We also consider models and methods for calculating the tolls for the roads of a specific Russian region, namely the Republic of Tatarstan.

Keywords: roads, highways, fare indicators, road tolls, payback period, models, calculation methods, cost, price.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 330.322.5

Г.М. ИСХАКОВА,
ассистент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

ОБОСНОВАНИЕ ВЫБОРА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТОВ СИСТЕМЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Аннотация. В статье представлено формирование нормативной динамической модели системы производственного контроллинга на предприятии с помощью обоснования выбора показателей как инструментов системы производственного контроллинга на предприятии.

Ключевые слова: производственный контроллинг, концепция расчета затрат по производственным процессам, система производственного контроллинга, нормативная динамическая модель системы производственного контроллинга.

Организационные и методические проблемы управления производством освещены в научной литературе достаточно подробно. Но, на наш взгляд, основная проблема заключается в том, что процессы управления в большинстве отечественных промышленных организаций не формализованы, то есть они не подвергаются ни качественной, ни, тем более, количественной оценке. Такая ситуация на многих предприятиях обусловлена отсутствием стратегии, низкой конкурентоспособностью продукции, недостаточным уровнем ответственности перед собственником, непрозрачной финансовой отчетностью, низкой производительностью труда, незначительным использованием инструментов контроллинга, несоответствием параметров финансово-хозяйственной деятельности параметрам окружающей среды. Это требует решения определенных задач управления производством: делегирование функций контроллинга производства каждому работнику; снятие барьеров между производственными подразделениями; динамическое и неформальное распределение прав и обязанностей сотрудников предприятия; внедрение философии «бережливого» производства в организацию процессов производства на всех рабочих местах [6, с. 43].

Современные промышленные организации характеризуются высокой динамикой организационных, управленческих и производственных процессов. Следовательно, необходим поиск новых подходов к контролю и оценке текущей деятельности предприятия с использованием систем показателей, актуальных для управления промышленной организацией [4, с. 57]. Такие показатели могут быть как финансовыми, так и нефинансовыми. Финансовые показатели регистрируются в системе производственного контроллинга позже нефинансовых, следовательно, эффективное управление последними обеспечит устойчивость роста стоимости предприятия. Базовая идея современного контроллинга опирается на последовательное использование стратегии, ориентированной на стоимость предприятия.

Для обеспечения актуализируемой прозрачной информационной поддержки менеджерам, которые в первую очередь несут ответственность за совершенствование бизнес-процессов, необходима соответствующая система показателей, учитывающая именно институциональную специфику деятельности промышленных организаций. Учитывая, что у всех показателей и систем показателей есть свои достоинства и недостатки, менеджерам необходимо знать

о том, какие из показателей являются лучшими. Однако ни одно из существующих доказательств не дает ответ на этот вопрос. С одной стороны, в финансовых прогнозах аналитиков зачастую содержится информация, содержащаяся в финансовой отчетности, равно как и более сложные показатели, такие, как EVA, текущие дивиденды и так далее. С другой стороны, исследования, проведенные центром деловых инноваций (Center for Business Innovation) компании «Ernst & Young», показывают, что аналитики придают нефинансовым показателям более высокую значимость, чем обычно требуется, но значимость, которую они придают им в отдельности, существенно различается в зависимости от рассматриваемой отрасли экономики [1, с. 10].

На сегодняшний день целесообразно идентифицировать нефинансовые показатели, которые могли бы реально оценить эффективность современной производственной системы [2]. При этом их число должно быть сбалансировано. В связи с этим мы предлагаем использовать для оценки эффективности деятельности ООО «Птицеводческий комплекс «Ак Барс» показатели контроллинга, ориентированные на концепцию расчета затрат по производственным процессам.

Особое значение в системе управления производством имеет вопрос о критериях и показателях социально-экономической эффективности. При определении системы показателей контроля, анализа и оценки экономической эффективности производства продукции птицеводства необходимо учитывать принцип полного отражения причинно-следственных связей между затратами, используемыми ресурсами производства и всеми видами экономического эффекта [3, с. 9]. Особенно данный принцип необходимо учитывать при оценке эффективности такой сложной отрасли, как промышленное птицеводство, где существует множество не только цехов, но и подотраслей и видов производства. Система показателей эффективности при этом должна быть частью создаваемого экономического механизма, а также эффективного менеджмента, и ориентировать руководителей всех уровней, трудовые коллективы организаций на снижение из-

держек производства продукции при росте ее объема и качества (табл. 1).

Обоснование выбора и анализа показателей в системе производственного контроллинга на предприятии выполняется по следующей схеме, представленной на рис. 1.

Исходя из определения производственного контроллинга, показатели эффективности его функционирования определяются как показатели, характеризующие результирующие параметры деятельности и операционные показатели [8, с. 34]. При этом к результирующим показателям, как правило, относятся финансовые показатели, однако финансовые показатели являются лишь отражением результативности операциональной деятельности предприятия, в связи с чем основное внимание при реализации системы производственного контроллинга на предприятии следует отдавать операционным показателям его работы. К операционным показателям эффективности производственной деятельности, согласно проведенному теоретическому и практическому анализу, можно отнести показатели, приведенные в табл. 1.

Показатели, темпы роста и анализ данных показателей представлены в приложениях 1–4. Согласно приложению 1, валовое производство мяса птицы в 2015 г. составило 150 109 центнеров, что на 5,18 % больше, чем в 2014 г.

За пять лет наблюдается тенденция роста валового производства мяса птицы, что является положительным моментом в деятельности организации. Темп прироста валового производства яиц в 2015 г. по отношению к 2014 г. составил 84,88 %, что свидетельствует об общем росте валового производства продукции Агрофирмы; в 2013 г. по отношению к 2012 г. – 92 %, в 2011–2012 гг. – тенденция снижения данного показателя на 56 % и 35 % соответственно.

Таким образом:

1. Улучшение конверсии кормов на производство привеса является главным резервом снижения расхода кормов.

Для снижения конверсии кормов используем различные варианты рационов в сочетании с разными кормовыми добавками и премиксами. Используем научные разработки в кормлении птицы, позволяющие увеличивать

ВХОД		
Анализ факторов, влияющих на производственный процесс	Уровни абстрагирования (страги) производственного процесса	Отбор существенных показателей, отражающих эффективность каждого этапа производственного процесса для анализа
Анализ цен на корма и кормовые добавки для кормления птицы; Анализ спроса на мясо птицы на внутреннем рынке потребления →	Содержание селекционного стада, племенной птицы, прародительского стада, родительского стада и инкубация →	– поголовье птицы; – продуктивность птицы (яйценоскость кур-несушек); – валовое производство яиц; – прирост производства яиц по отношению к плану; – рентабельность производства яиц; – рентабельность использования кормов при производстве яиц; – валовое производство продукции на 1 работника; – производительность труда в расчете на затраты живого труда; – трудоемкость производства продукции
Анализ цен на корма и кормовые добавки для кормления птицы →	Содержание ремонтного молодняка →	– поголовье птицы; – продуктивность птицы (среднесуточный прирост); – прирост производства мяса; – процент вывода ремонтного молодняка; – рентабельность производства мяса; – коэффициент продуктивного использования кормов; – рентабельность использования кормов при производстве мяса; – расход кормов на 1 условную голову птицы; – валовое производство продукции на 1 работника; – производительность труда в расчете на затраты живого труда; – трудоемкость производства продукции
Анализ цен на продукцию сельского хозяйства, энергоносители и товары промышленности →	Выращивание птицы на мясо (кормление, поение, обеспечение микроклимата, санация помещений и оборудования) →	– коэффициент продуктивного использования кормов; – рентабельность использования кормов при производстве мяса; – расход кормов на 1 условную голову птицы; – фондоотдача; – амортизационная отдача; – фондоемкость; – материалоемкость; – энергоотдача; – энергоемкость; – материальные затраты на 1 руб. валовой продукции
Разработка моделей анализа факторов среды, рынка и т. д. →	Переработка птицы (предубойная выдержка, отлов птицы и транспортирование ее на убой, убой и переработка птицы) →	– прирост производства мяса; – валовое производство продукции на 1 работника; – производительность труда в расчете на затраты живого труда; – трудоемкость производства продукции; – коэффициент эффективности использования трудовых ресурсов
Анализ рынка мяса птицы →	Производство продуктов из мяса птицы →	– продуктивность птицы; – поголовье птицы; – прирост производства мяса; – коэффициент использования прибыли и других собственных источников на финансирование вложений во внеоборотные средства; – себестоимость продукции; – прибыль от продажи мяса и яиц; – коэффициент энергетической эффективности производства мяса и яиц
	↓	↓
	↔	↔
ЦЕЛИ, ПРИНЦИПЫ, ФУНКЦИИ СПК		ПОКАЗАТЕЛИ-ИНДИКАТОРЫ СПК

Рис. 1. Обоснование выбора и анализа показателей в системе производственного контроллинга на предприятии

Таблица 1

Показатели оценки эффективности производства в СПК предприятия

1. Результирующие показатели	2. Показатели использования материальных ресурсов	3. Показатели использования трудовых ресурсов	4. Показатели использования прочих ресурсов и финансовых результатов
1.1. Валовое производство продукции: а) мясо, ц; б) яйцо, штук. 1.2. Прирост производства продукции по отношению к плану: а) мясо, ц или в %; б) яйцо, штук или в %; в) продукции, тыс. руб. или в %. 1.3. Продуктивность птицы: а) среднесуточный прирост, г; б) яйценоскость кур-несушек, шт. 1.4. Рентабельность производства продукции, %: а) мяса; б) яиц.	2.1. Фондоотдача, руб. 2.2. Амортизационная отдача, руб. 2.3. Фондоёмкость, руб. 2.4. Материалоотдача, руб. 2.5. Материалоёмкость, руб. 2.6. Энергоотдача, руб. 2.7. Энергоёмкость, руб. 2.8. Материальные затраты на 1 руб. валовой продукции, руб. 2.9. Коэффициент продуктивного использования кормов в птицеводстве. 2.10. Рентабельность использования кормов, %: а) при производстве мяса; б) при производстве яиц. 2.11. Расход кормов на 1 условную голову птицы, ц. корм. ед.	3.1. Валовое производство продукции на 1 работника: а) мясо, ц; б) яйцо, штук; в) продукции, руб. 3.2. Производительность труда в расчете на затраты живого труда, руб. 3.3. Трудоемкость производства продукции, чел-час. 3.4. Коэффициент эффективности использования трудовых ресурсов	4.1. Коэффициент использования прибыли и других собственных источников на финансирование вложений во внеоборотные средства птицеводства. 4.2. Себестоимость продукции, руб.: а) 1 ц мяса; б) 1 000 шт. яиц. 4.3. Прибыль, руб.: а) всего в птицеводстве; б) от продажи мяса; в) от продажи яиц. 4.4. Коэффициент энергетической эффективности производства: а) 1 ц мяса; б) 1 000 шт. яиц.

продуктивность, улучшать усвоение кормов или снижать токсичные воздействия кормов на птицу.

Не менее ощутимым резервом в снижении себестоимости продукции является экономия на кормах за счет снижения стоимости вырабатываемого комбикорма.

В целях общего снижения себестоимости мяса и повышения рентабельности птицеводческой отрасли необходимо выполнить ряд мероприятий по удешевлению рационов для птицы. С одной стороны, это закупка более дешевых компонентов и кормовых добавок, используемых для выработки комбикормов. С другой стороны, это увеличение производства собственного, более дешевого фуражного зерна до 100 % покрытия всей потребности. Кроме того, необходимо постоянно совершенствовать качество рационов, добиваясь выработки 100 % сбалансированного комбикорма, что по-

зволит птице наиболее полно усвоить все полезные вещества в корме.

2. На территории двух отделений на сегодняшний день действуют 83 производственных объекта, из них 35 объектов с автономным отоплением, 2 объекта на стадии реконструкции, 39 объектов отапливаются от системы центрального отопления, а 7 объектов не имеют отопления. В течение 2014 г. переведены на автономное отопление наиболее удаленные от котельной объекты, в количестве 12. Оставшиеся 34 объекта перевели на автономное отопление в 2015 г. Уход от использования центральной котельной позволит ежегодно экономить на эксплуатационных расходах и природном газе 3170 тыс. руб., что обеспечит окупаемость всех инвестиционных вложений, в сумме 8280 тыс. руб. в течение 2,6 года.

3. Неиссякаемым источником повышения эффективности птицеводческой деятельности

является совершенствование племенной селекционной работы. При работе с кроссом мясной птицы «ИЗА» постоянно испытываются различные варианты этой селекции. «ИЗА-15», «ИЗА-Дживи», «ИЗА-Флекс», «ИЗА-Ф-15» – все они имеют отличительные особенности, свои преимущества и недостатки. Исследуя особенности выращивания этих разновидностей кросса, специалисты определяют перспективные направления в селекционной работе, останавливаясь на наиболее выгодных в наших производственных условиях.

Итак, приведенная система показателей эффективности сельскохозяйственного производства отвечает новым требованиям оценки хозяйственной деятельности, осуществления анализа в системе как оперативного, так и стратегического управления птицеводством на любом временном и пространственном уровне иерархии. При этом особое значение в системе управления эффективностью сельскохозяйственного производства имеет вопрос о критериях и показателях социально-экономической эффективности. Общий критерий эффективности производства должен выражать существенные черты конечного результата производства и определять теоретические предпосылки количественной оценки.

Итак, в системе производственного контроллинга ООО «Птицеводческий комплекс «Ак Барс» центральным звеном будет являться стандарт (норма), который также является центральным звеном в системе управления ООО «Птицеводческий комплекс «Ак Барс».

Норма – информационное отображение необходимых характеристик управляемого процесса, где фиксируется система предпочтений, принятых в системе; задается в виде показателей деятельности объекта управления. Причем эти показатели должны удовлетворять следующим условиям: должны быть выполнимы при разумных условиях; если условия изменяются, должен измениться и стандарт; разработка стандартов должна охватывать всю основную деятельность. Динамичность среды и ускорение развития производства приводят к необходимости регулярного пересмотра стандартов, их развития.

В СПК в роли стандарта выступает многофакторная модель – свертка показателей – «идеальная» модель, по сути, являющаяся нормативной моделью, т. е. моделью, отвечающей на вопрос, как это должно быть. Основная цель построения нормативных моделей в определении рационального способа поведения моделей, а не в отражении их реальности.

Обычно норма задается в виде абсолютных значений каких-либо показателей, причем по каждому показателю отдельно. Сформулированные требования и принципы делают традиционный подход неприемлемым. Нужно учесть многие стратегические цели (цели-направления) в их взаимосвязи. Обычные свертки (метрические), такие, как взвешенные суммы или произведения и т. п., также не удовлетворяют требованиям. Поэтому предлагается свертка показателей в ординальной шкале в виде упорядочения показателей. Иначе говоря, стандарт задает не абсолютные уровни показателей, а структуру их движения во времени: какой показатель должен расти быстрее (медленнее), причем все показатели оказываются взаимосвязанными. Слишком быстрый рост одного, даже важного показателя не повышает интегральную оценку выполнения стандарта, так как снижение одного показателя не компенсируется ростом другого [9, с. 164–165].

Таким образом, строится нормативная динамическая модель СПК (НДМ) – порядок движения показателей, соблюдение которого длительное время в реальной деятельности предприятия обеспечивает принятие эффективных управленческих решений для достижения конечных целей и результатов деятельности предприятия в сфере производства.

Таким образом, сформированная НДМ – основа оценки и количественного анализа интегрированной стратегии предприятия, направленной на принятие эффективных управленческих решений, а также согласования ключевых стратегий и интересов в ходе ее реализации. Поскольку такая модель является измерителем, по форме представляющим свертку показателей, формирование НДМ должно базироваться на системе принципов, адекватных нестабильным условиям функционирования предприятия.

Литература

1. Щербаков Д.С. Совершенствование системы управления научно-промышленной организации на основе методов контроллинга: автореф. ... канд. эконом. наук. 12.10.2007. – Н. Новгород, 2007. – С. 10.
2. Погостинская Н.Н., Погостинский Ю.А. Системный подход в экономико-математическом моделировании: учеб. пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999. – С. 64.
3. Злобина О.О. Организационно-экономические аспекты управления эффективностью производства продукции птицеводства: автореф. ... канд. эконом. наук. 11.10.2006. – Ижевск, 2006. – С. 9.
4. Дайле А. Практика контроллинга: пер. с нем. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 336 с.
5. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих / пер. с нем. Ю.Г. Жукова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 304 с.
6. О'Шонесси Дж. Принципы организации управления фирмой. – М.: МТ Пресс, 1999. – С. 195–196.
7. Хан Д. ПиК. Планирование и контроль: концепция контроллинга. – М.: Финансы и статистика, 1997. – С. 219.
8. Шеффер У. Должен ли контроллинг выполнять функцию контроля? – URL: <http://www.brg.ru>.
9. Якупова Н.М. Стратегическое управление стоимостью предприятия. – Казань: Изд-во Казанского ун-та, 2003. – С. 164–165.

Приложение 1

Результатирующие показатели

Показатель	Формула (обозначение)	Годы						Темп роста, %					
		2011	2012	2013	2014	2015	2012 г. к 2011 г.	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.			
1.1. Валовое производство продукции (ВП):	ВП												
а) мясо, ц		75 435	106 783	126 075	142 719	150 109	142	118	113	105,18			
б) яйцо, штук		1 937	3 722	1 629	1 065	1 969	192	44	65	184,88			
1.2. Прирост производства продукции по отношению к плану:	ПП												
а) мясо, ц		74742	105101	128530	143192	150608	141	122	111	105,18			
б) яйцо, штук		9564	12952	12310	12534	15006	135	95	102	119,72			
в) продукции, руб.		15394,6	21737,3	26517,5	29277	31131	141	122	110	106,33			
1.3. Продуктивность птицы:	ПЯ/ПП												
а) среднесуточный прирост, г		35,86	39,26	42,64	43,46	41,57	109	109	102	95,65			
б) яйценоскость кур-несушек, шт.	247,2	266,5	248,9	248,6	240,8	108	93	100	96,86				
1.4. Рентабельность производства продукции, %:	П/С												
а) мяса		-2,86	0,03	2,63	0,433	0,020	-0,01	100,08	0,16	0,05			
б) яиц	-0,26	0,002	0,24	0,039	0,002	-0,01	100,08	0,16	0,05				

Показатели использования материальных ресурсов

Показатель	Формула	Годы					Темп роста, %				
		2011	2012	2013	2014	2015	2015 г. к 2014 г.	2014 г. к 2013 г.	2013 г. к 2012 г.	2012 г. к 2011 г.	
2.1. Фондоотдача, руб.	В/ОС	1,08	0,80	1,02	1,44	1,32	74,00	128,12	141,41	91,70	
2.2. Амортизационная отдача, руб.	В/А	9,99	13,32	13,36	14,52	12,07	133,35	100,29	108,67	83,16	
2.3. Фондоёмкость, руб.	ОС/В	0,93	1,26	0,98	0,69	0,76	135,14	78,05	70,71	109,05	
2.4. Материалоотдача, руб.	В/МЗ	0,84	1,15	1,08	1,10	1,42	136,37	94,12	102,02	128,60	
2.5. Материалоёмкость, руб.	МЗ/В	1,19	0,87	0,93	0,91	0,71	73,33	106,25	98,02	77,76	
2.6. Энергоотдача, руб.	В/МЭ	26,93	25,01	22,58	37,50	39,44	92,85	90,31	166,06	105,16	
2.7. Энергоёмкость, руб.	ЭЗ/В	0,04	0,04	0,04	0,03	0,03	107,70	110,73	60,22	95,09	
2.8. Материальные затраты на 1 руб. валовой продукции, руб.	МЗ/ВП	2,96	2,32	2,95	5,43	2,17	78,32	127,35	183,95	39,92	
2.9. Коэффициент продуктивного использования кормов в птицеводстве											
а) при производстве мяса	ВП/КЗ	5650,56	6131,32	7657,77	9291,60	8506,69	108,51	124,90	121,34	91,55	
б) при производстве яиц		1373,76	2482,99	889,43	540,61	806,97	180,74	35,82	60,78	149,27	
2.10. Рентабельность использования кормов, %											
а) при производстве мяса	П/КЗ	655,13	425,76	2624,08	88,22	118,27	64,99	616,33	3,36	134,07	
б) при производстве яиц		-894,33	76,05	71,53	-289,34	-211,07	-8,50	94,05	-404,53	72,95	
2.11. Расход кормов на 1 условную голову птицы, ц. корм. ед.	КЗ/ПП	333,86	497,15	335,84	314,23	146,56	148,91	67,55	93,56	46,64	

Приложение 3

Показатели использования трудовых ресурсов

Показатель	Формула	Годы						Темп роста, %						
		2011	2012	2013	2014	2015	2015 г. к 2014 г.	2014 г. к 2013 г.	2013 г. к 2012 г.	2012 г. к 2011 г.				
3.1. Валовое производство продукции на 1 работника (ВП/Ч):	ВП/Ч													
а) мясо, ц;		72,05	95,26	113,48	142,43	237,89	132,21	119,13	125,52	167,02				
б) яйцо, штук;		1,85	3,32	1,47	1,06	3,12	179,47	44,16	72,49	293,59				
в) продукции, руб.		14,70	19,39	23,87	29,22	49,34	131,88	123,09	122,42	168,85				
3.2. Производительность труда в расчете на затраты живого труда, руб. (В/Ч)	В/Ч	14,70	19,39	23,87	29,22	49,34	131,88	123,09	122,42	168,85				
3.3. Трудоемкость производства продукции, чел-час. (Ч/В)	Ч/В	0,07	0,05	0,04	0,03	0,02	75,83	81,24	81,69	59,22				
3.5. Коэффициент эффективности использования трудовых ресурсов (В/ТЗ)	В/ТЗ	0,12	0,14	0,28	0,21	0,30	119,70	190,98	77,74	140,56				
Численность работников занятых в с/х пр-ве	Ч	1047	1121	1111	1002	631	107,07	99,11	90,19	62,97				
Трудовые затраты	ТЗ	127831,00	150790,00	96321,00	136792,00	103484,00	117,96	63,88	142,02	75,65				

Приложение 4
Показатели использования прочих ресурсов и финансовых результатов

Показатель	Формула (обозначение)	Годы						Темп роста, %			
		2011	2012	2013	2014	2015	2015 г. к 2014 г.	2014 г. к 2013 г.	2013 г. к 2012 г.	2012 г. к 2011 г.	
4.1. Коэффициент использования прибыли и других собственных источников на финансирование вложений во внеоборотные средства птицеводства (П/ВОА)	П/ВОА	-0,02	-0,06	-0,04	0,037	0,041	273,812	70,189	-93,086	108,19	
4.2. Себестоимость продукции, руб.:	С										
а) 1 ц мяса		19,34	23,73	22,27	22,27	25,13	122,696	93,850	100,000	112,84	
б) 1 000 шт. яиц		3,09	2,39	3,10	3,63	3,69	77,346	129,645	117,152	101,74	
4.3. Прибыль, руб.:	П										
а) всего в птицеводстве		-9 372	-6 121	51 431	1 187	386	65,312	-840,239	2,308	32,52	
б) от продажи мяса		8 746	7 415	43 202	1 355	20 879	84,782	582,630	3,136	1540,89	
в) от продажи яиц		-1 261	114	131	-570	-515	-9,040	114,912	-435,115	90,35	
4.6. Коэффициент энергетической эффективности производства (С/ЭЗ):	С/ЭЗ										
а) 1 ц мяса		56,22	39,35	43,35	37,12	38,66	69,996	110,148	85,630	104,16	
б) 1 000 шт. яиц		61,80	36,77	27,41	23,42	26,01	59,497	74,537	85,451	111,05	

Информация об авторах

Исхакова Гулия Махмутовна, ассистент кафедры антикризисного управления и оценочной деятельности, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: gulia1201@yandex.ru

G.M. ISKHAKOVA,
Assistant Professor,
Kazan (Volga Region) Federal University

**JUSTIFYING THE CHOICE OF INDICATORS AS INSTRUMENTS
OF A SYSTEM OF PRODUCTION CONTROLLING IN AN ENTERPRISE**

Abstract. The article describes the creation of a normative dynamical model of production controlling in an enterprise by justifying the choice of indicators as instruments of the system of production controlling in an enterprise.

Keywords: production controlling, computation of expenses in production processes, production controlling system, normative dynamical model of a production controlling system.

Е.Б. САЙФЕЕВА,

ассистент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

М.Ф. ЗИГАНШИНА,

кандидат экономических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ В СИСТЕМЕ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. На основе исследования основных положений о сущности финансового риска и финансового кризиса обоснована возможность применения методов оценки финансовых рисков в системе антикризисного управления предприятием.

Ключевые слова: финансовый кризис, финансовый риск, оценка рисков.

Для выбора наиболее эффективных антикризисных мероприятий и принятия правильных решений относительно устранения отрицательных процессов финансового кризиса необходимо идентифицировать причины финансовой нестабильности субъекта хозяйствования, а именно – установить факторы, ее вызывающие.

Под финансовым кризисом мы понимаем фазу острого проявления дисбаланса в финансовой деятельности предприятия, следствием которой является угроза неплатежеспособности и несостоятельности, а также существенное снижение потенциала для его успешного функционирования. Возникновение финансового кризиса на предприятиях обусловлено факторами финансового риска, непрерывно сопровождающими деятельность любых хозяйствующих субъектов.

Изучив формулировки и подходы к определению категории «финансовый риск», предлагаемые такими авторами, как Балобанов И.Т., Уткин Э.А., Патрушева Е., Сердюкова Е.Д., ДЖ. К. Ван Хорн, Бланк И.А., мы считаем целесообразным несколько расширить определение профессора И.А. Бланка [1]. Финансовый риск – это разновидность предпринимательского риска, подразумевающая возможность финансовых потерь в результате принятия финансовых решений менеджерами или собственниками предприятия в нестабильных условиях внешней и внутренней финансовой среды.

Как показано на рисунке 1, факторы возникновения финансового кризиса производны от

факторов возникновения финансового риска, поэтому считаем целесообразным включить в систему антикризисного управления предприятием механизм оценки рисков.

По природе возникновения финансовые риски подразделяют на внешние и внутренние. Источником возникновения внешних рисков является внешняя среда по отношению к предпринимательской фирме, т. е. это риск, не зависящий от деятельности фирмы. Предпринимательская фирма обычно не может оказывать влияние на внешние финансовые риски, она может только предвидеть и учитывать их в своей деятельности. К этой группе финансовых рисков относят инфляционный, валютный, процентный и другие риски. Для оценки этих рисков наиболее применимы качественные методы, а в частности, методы экспертных и рейтинговых оценок, метод «дерева решений», из количественных моделей можно выделить статистические и графические методы оценки внешних финансовых рисков.

Отрицательные последствия внутренних финансовых рисков в значительной мере количественно оцениваемы, поэтому возможно применить весь арсенал количественных методов, а также использовать модифицированные качественно-количественные методы оценки.

Возможность применения подходов и методов к оценке финансовых рисков по сфере возникновения представлены на рис. 2.

Кризис в своем развитии проходит некоторую последовательность этапов, в зависимости



Рис. 1. Условие и причины (факторы) возникновения кризиса на предприятии



Рис. 2. Применение подходов и методов к оценке финансовых рисков по сфере их возникновения

от которой специфично применение методов оценки финансовых рисков. Анализ исследований различных авторов по вопросу применения подходов и методов оценки внутренних финансовых рисков позволил нам выделить модели, представленные на рис. 3.

Модели комплексной балльной оценки финансовых рисков предприятия.

Содержанием модели является классификация финансового состояния предприятия и на этой основе – оценка возможных негативных последствий рискованной ситуации в зависимости от значений факторов-признаков и их рейтингового числа.

Факторами-признаками в модели являются финансовые коэффициенты, характеризующие ликвидность (платежеспособность), финансовую устойчивость и независимость предприятия. Параллельно оценке финансовых рисков по критериальным показателям по каждому из них определяются нормативные или пороговые значения.

Дискриминантные факторные модели прогнозирования риска финансовой несостоятель-

ности предприятия являются наиболее многочисленным классом моделей, включают как зарубежные, так и отечественные методики прогнозирования.

Мультипликативный дискриминантный анализ использует методологию, рассматривающую совокупное влияние нескольких переменных (финансовых коэффициентов). Целью такого дискриминантного анализа является построение некоторой условной линии, делящей все компании на две группы: если фирма расположена над линией, финансовые затруднения вплоть до банкротства ей в ближайшем будущем не грозят, и наоборот. Эта линия разграничения называется дискриминантной функцией, или индексом Z.

Модели рейтинговой оценки финансовых рисков в качестве критериальных показателей имеют такие основные характеристики финансового состояния предпринимательских структур, как ликвидность (платежеспособность), финансовую устойчивость и независимость, деловую активность и рентабельность организации.

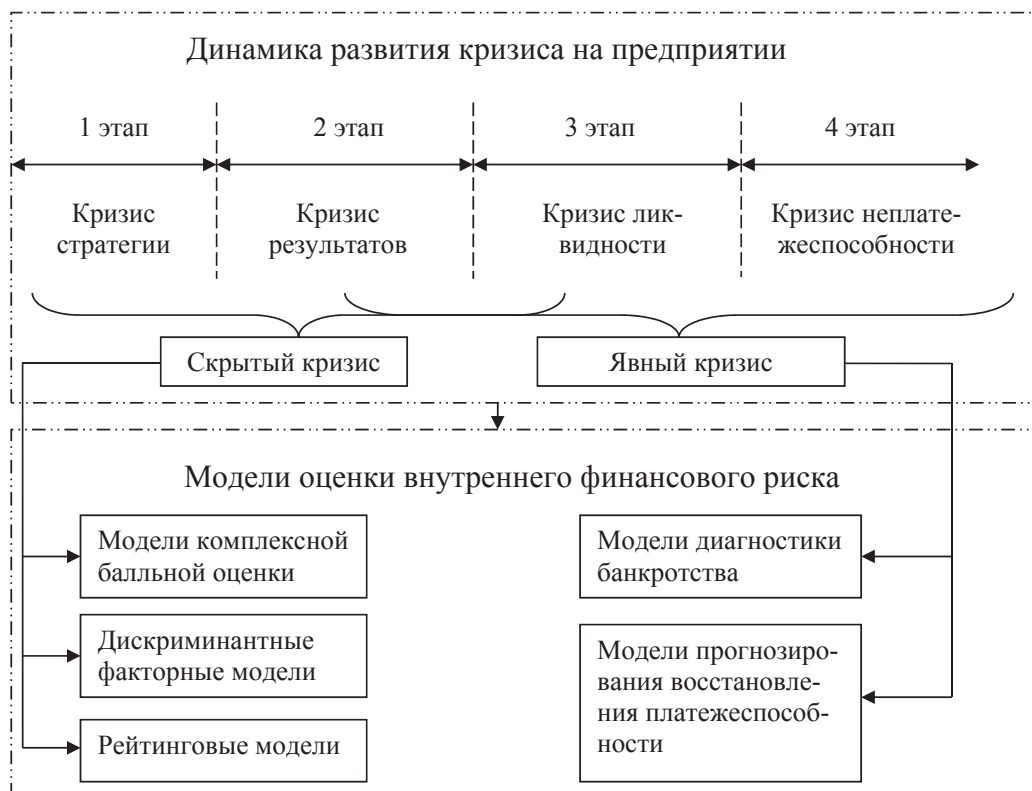


Рис. 3. Динамика развития кризиса и соответствующие модели оценки внутреннего финансового риска

Основой методики оценки последствий рисков ситуации является сравнение фактического финансового состояния с эталонным.

Эталонное финансовое состояние характеризуется тем, что входящие в рейтинговую модель финансовые показатели имеют нормативные (рекомендуемые) значения. Эталонному состоянию соответствует значение рейтинговой оценки $R_3 = 1$.

Шкала оценки риска учитывает степень отклонения фактического значения рейтингового числа от эталонного значения. Градацией оценки является подход, характерный для относительных показателей, в частности коэффициента риска.

Более эффективным было бы применение методики рейтингового финансового анализа для расчета значений показателей в динамике.

Модели диагностики банкротства предприятия.

Диагностику банкротства предприятия можно провести, рассчитав значения основных финансовых показателей деятельности предприятия и сравнив их с нормативными (или среднеотраслевыми) значениями, или же использовать модели диагностики банкротства. Преимущество моделей перед комплексным финансовым анализом заключается в простоте их использования. Недостатком является меньшая точность оценки вероятности банкротства.

Для диагностики банкротства предприятия можно использовать модели Э. Альтмана,

У. Бивера, Ж.Конан и М. Голдер, Р. Таффлера, М. Чессера, Р. Лиса; Д. Дюрана, Дж. Ван Хорна, Г.В. Савицкой, Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова, Г.В. Давыдовой и А.Ю. Беликова, О.П. Зайцевой, модели Т.В. Крамина и Д.В. Манушина и другие.

Комплексное применение этих моделей в динамике позволяет прогнозировать возможность проявления риска финансовой несостоятельности предприятия.

Мы решили апробировать перечисленные нами модели оценки внутреннего финансового риска на примере предприятия, специализирующегося на полиграфической деятельности.

В качестве комплексной балльной оценки финансового состояния предприятия нами была выбрана достаточно распространенная модель, предложенная Л.В. Донцовой и А.В. Никифоровым [2], данные представлены в табл. 1.

Полученные результаты за 1 и 2 год позволяют отнести анализируемое предприятие к третьему классу и характеризуют его финансовое состояние как среднее. При анализе бухгалтерского баланса была выявлена слабость некоторых финансовых показателей: финансовое состояние анализируемого предприятия с точки зрения покрытия запасов можно охарактеризовать как неустойчивое, при котором нарушается платежный баланс, но сохраняется возможность восстановления платежных средств и платежных обязательств.

Таблица 1

Расчет комплексной балльной оценки риска финансовой несостоятельности

Показатель	1 год		2 год		3 год	
	Фактич. значение	Кол-во баллов	Фактич. значение	Кол-во баллов	Фактич. значение	Кол-во баллов
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,072	0	0,053	0	0,035	0
Коэффициент быстрой ликвидности	0,75	6	0,66	4,5	0,88	9
Коэффициент текущей ликвидности	2,25	20	2,39	20	2,9	20
Доля оборотных средств в активах	0,36	5,2	0,41	7,3	0,43	8,1
Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-0,11	0	-0,13	0	0,13	0
Коэффициент капитализации	0,66	17,5	0,89	17,6	0,61	17,5
Коэффициент финансовой независимости	0,6	10	0,53	9,2	0,62	10
Коэффициент финансовой устойчивости	0,6	3	0,53	2	0,62	3
Всего баллов	60,7		60,6		67,6	

По данным расчетов следует, что в 3 году предприятию удалось улучшить свое положение, перейдя во второй класс, характеризующий предприятия, имеющие нормальное финансовое состояние.

Проведя оценку риска финансовой несостоятельности на основе моделей прогнозирования банкротства и моделей рейтингового финансового анализа, предлагаемых как зарубежными, так и отечественными авторами, мы сгруппировали полученные данные в табл. 2.

Как видно из таблицы, все модели дают одинаковое значение, оценивая вероятность банкротства предприятия по состоянию на 3 год как низкую, что является следствием улучшения как внешней конъюнктуры, так и антикризисных решений, принятых менеджментом

компании по результатам 1 и 2 года. Обратим внимание, что 1 и 2 год были кризисным для предприятия, значения показателей были близки к критическим, однако удалось преодолеть кризисный рубеж и улучшить показатели.

Таким образом, применяя в качестве методов оценки финансовых рисков модели диагностики и прогнозирования несостоятельности, следует отметить их целесообразность для выявления стадии кризиса (для нашего предприятия 1 и 2 анализируемый периоды свидетельствовали о наличии скрытого кризиса, а именно кризиса результатов), а также для обоснования антикризисных мер, обеспечивающих снижение негативного влияния факторов финансового риска.

Таблица 2

Совокупная таблица рассчитанных моделей прогнозирования банкротства

Модель	Фактическое значение			Нормат. значение	Оценка риска финансовой несостоятельности	
	1 год	2 год	3 год			
ЗАРУБЕЖНЫЕ МОДЕЛИ						
Двухфакторная модель Альтмана	-2,77	-2,90	-3,47	$Z < 0$	Малая вероятность банкротства	
Пятифакторная модель Альтмана	0,99	0,87	1,26	$Z > 1,23$	Невысокая вероятность банкротства	
Система показателей Бивера	К-т Бивера	0,20	0,22	0,27	$> 0,17$	Существует вероятность банкротства: пять лет до банкротства
	Экон. рент-ть	5,61	6,30	7,94	> 4	
	Фин. леверидж	0,40	0,47	0,38	< 50	
	К-т покрытия активов	-0,04	-0,05	0,06	$> 0,3$	
	К-т тек ликв-ти	1,60	1,83	2,09	> 2	
Модель Лиса	0,01	0,01	0,02	$Z < 0,037$	Малая вероятность банкротства	
Модель Таффлера	0,33	0,24	0,29	$Z > 0,3$	Существует низкая вероятность банкротства	
РОССИЙСКИЕ МОДЕЛИ						
Прогнозирования банкротства по отраслевому признаку	1,61	1,57	1,80	$1,77 < Z < 1,99$	Вероятность банкротства низкая	
Четырехфакторная модель R-прогнозирования банкротства	0,33	0,25	0,38	$0,32 < Z < 0,42$	Низкая вероятность банкротства	
Шестифакторная R-модель прогнозирования банкротства	0,64	0,52	0,78	$Z > 0,50$	Предприятие платежеспособно, вероятность банкротства низкая	
Модель Постюшкова А.	0,31	0,29	1,09	$Rэ = 1$	Финансовое состояние улучшилось	
Модель Крюкова А.Ф., Егорычева И.Г.	0,68	0,64	1,36	$Rэ = 1$	Снижение степени риска финансовой несостоятельности	

Литература

1. *Бланк И.А.* Основы финансового менеджмента: в 2 т. – 4-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2012. – Т. 1. – 653 с.
2. *Ступаков В.С., Токаренко Г.С.* Риск-менеджмент: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 282 с.
3. *Салахиева М.Ф., Николаева Л.Ю.* Разработка моделей диагностики и прогнозирования вероятности банкротства предприятия // *Аудит и финансовый анализ.* – 2012. – № 3. – С. 178–186.
4. *Жарковская Е.П., Бродский Б.Е., Бродский И.Б.* Антикризисное управление. – 7-е изд., испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2011. – 467 с.

Информация об авторах

Сайфеева Елена Батыровна, ассистент кафедры антикризисного управления и оценочной деятельности, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: sayfeeva.lena@yandex.ru

Зиганшина Миляуша Фоатовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры антикризисного управления и оценочной деятельности, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: mf.kzn.2015@yandex.ru

E.B. SAYFEEVA,

Assistant Professor,

Kazan (Volga Region) Federal University

M.F. ZIGANSHINA,

PhD, Associate Professor,

Kazan (Volga Region) Federal University

MODELS FOR THE ASSESSMENT OF AN ENTERPRISE FINANCIAL RISKS WITHIN A CRISIS MANAGEMENT SYSTEM

Abstract. The article justifies the possibility of applying methods for assessing financial risks within an enterprise crisis management system, on the basis of the study of the basic postulates on the essence of financial risks and financial crisis.

Keywords: financial crisis, financial risk, risk assessment.

УДК 332.146

М.Р. САФИУЛЛИН,
доктор экономических наук, профессор
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Э.Э. ЗАЙНУТДИНОВА,
ассистент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

МОДЕЛЬ ГАРМОНИЗАЦИИ КОНКУРЕНТНОЙ И ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация. В статье раскрыты критерии содержания конкурентной и промышленной политики, уточнены их научные определения с точки зрения возможности гармонизации. Приведены схемы взаимодействия обоих подходов и оценка их эффективности. Представлена концептуальная модель гармонизации конкурентной и промышленной политики. Дано научное определение категории «гармонизация конкурентной и промышленной политики».

Ключевые слова: конкурентная политика, промышленная политика, гармонизация конкурентной и промышленной политики.

Одной из самых дискуссионных в настоящее время продолжает оставаться проблема обеспечения конкурентоспособности на основе повышения эффективности государственной экономической политики [1–3].

Исторически сформировано два принципиальных подхода осуществления государственного регулирования экономики. Первый из них основывается на обеспечении экономического роста вследствие повышения деловой активности через усиление конкурентных начал и в дальнейшем формируется как конкурентная политика. Второй подход заключается в стимулировании национальной экономики за счет поддержания и создания преимуществ для приоритетных секторов экономики и в дальнейшем формируется как промышленная политика. Как правило, эти подходы рассматривались как два достаточно разнонаправленных процесса, и нередко те или иные меры, которые, казалось бы, вполне корректно должны привести к позитивным изменениям, к сожалению, не достигают запланированных целей. Порою ресурсы и усилия, направленные на это, приводят не к положительным, а к обратным результатам. Однако учитывая важность каждого из подходов, экономическая политика государства строится на том, чтобы найти разумный баланс между этими составляющими [4–6].

В связи с этим нахождение общих моментов обоих подходов, научное обоснование возможности их синхронного гармоничного проведения имеет важное практическое и научное значение.

Целью настоящей работы является разработка концептуальной модели гармонизации конкурентной и промышленной политики, обеспечивающей их взаимодополнение и усиление с получением синергетического эффекта.

Для понимания особенностей современной интерпретации ключевых категорий по *результатам анализа трудов, во-первых, классиков экономической мысли, интегрированных в трудах современных ученых, во-вторых, авторитетных экономистов-теоретиков, наиболее известных в данной области, в-третьих, современных ученых-экономистов, внесших конкретный вклад в развитие науки и практики в данном направлении*, нами определены критерии содержания обоих подходов (табл. 1 и 2).

В результате проведенного теоретического анализа для *целей дальнейшего исследования* нами предлагаются варианты уточненных научных определений *конкурентная политика и промышленная политика*.

Конкурентная политика – часть государственной политики по формированию и поддержанию равных условий хозяйствования экономической, финансовой и пред-

Таблица 1

Содержание конкурентной политики

Автор	Критерии						
	Антимонопольное регулирование	Стимулирование конкуренции	Использование и развитие конкурентных преимуществ	Либерализация и формирование рыночных цен	Рациональное использование и рыночное распределение ресурсов	Учет потребительских предпочтений	Экономическое равновесие
А. Смит	+	+		+	+		
Д. Рикардо	+	+		+	+	+	
А. Маршалл	+			+	+	+	+
Л. Вальрас					+	+	+
Д. Кейнс						+	
Й. Шумпетер					+		+
Э. Чемберлин		+	+				
Л. фон Мизес			+				
Ф. фон Хайек			+				+
М. Фридман					+		
М. Портер		+	+		+	+	
А.Г. Гранберг		+			+		
Р.А. Фатхутдинов		+					
Е.Г. Ясин		+		+			
Д.С. Львов						+	
Предлагаемый подход	+	+	+	+	+	+	+

Таблица 2

Содержание промышленной политики

Автор	Критерии										
	Система стратегических мер государственного регулирования рынка	Стимулирование инвестиций	Приоритетное развитие и стимулирование высокотехнологичных отраслей	Обеспечение экономической безопасности страны	Регулирование налогов, сборов и тарифов	Устойчивое развитие регионов	Целевое финансирование, бюджетное субсидирование	Оптимальная специализация	Формирование общенациональных экономических пропорций и структурные технологические изменения промышленности	Государственные заказы	Регулирование цен
А. Смит				+	+						
А. Маршалл	+										
Л. Вальрас		+			+						
Д. Кейнс	+	+	+		+		+	+			
Й. Шумпетер		+	+								
Э. Чемберлин	+										
Л. Фон Мизес		+	+				+				
Ф. фон Хайек		+	+								
М. Фридман							+				

Автор	Критерии										
	Система стратегических мер государственного регулирования рынка	Стимулирование инвестиций	Приоритетное развитие и стимулирование высокотехнологичных отраслей	Обеспечение экономической безопасности страны	Регулирование налогов, сборов и тарифов	Устойчивое развитие регионов	Целевое финансирование, бюджетное субсидирование	Оптимальная специализация	Формирование общенациональных экономических пропорций и структурные технологические изменения промышленности	Государственные заказы	Регулирование цен
М. Портер	+	+	+			+	+				
А. Г. Гранберг						+		+			
Г. Б. Клейнер	+		+						+		
Р. А. Фатхутдинов	+										
А. Г. Аганбегян	+	+	+	+							
С. Ю. Глазьев	+		+						+		
В.В. Радаев									+		
Е. Г. Ясин			+						+		
Д.С. Львов		+		+			+			+	+
Предлагаемый подход	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

принимательской деятельности посредством антимонопольного регулирования, ценообразования, использования и развития экономико-географических и научно-технических преимуществ с целью обеспечения динамического и устойчивого развития.

Промышленная политика – система стратегических государственных мер соответствующего инструментария, направленная на формирование общенациональных экономических пропорций и устойчивый рост на основе стимулирования развития приоритетных секторов экономики и высокотехнологичных отраслей, оптимальной специализации посредством госзаказов, целевых инвестиций и финансирования, регулирования цен, налогов и тарифов для обеспечения экономической безопасности страны.

Анализ рассмотренных критериев и определений конкурентной политики (КП) и промышленной политики (ПП) позволил выделить следующие интересные особенности.

С одной стороны, каждая из них (КП, ПП) имеет свое поле задач и набор инструментов реализации, которые могут быть подразделены по территориально-географическим

уровням, видам экономической деятельности ($VЭД_{КП1}, VЭД_{КП2}, \dots, VЭД_{КПn}; VЭД_{ПП1}, VЭД_{ПП2}, \dots, VЭД_{ППn}$), отраслям ($O_{КП1}, O_{КП2}, \dots, O_{КПn}; O_{ПП1}, O_{ПП2}, \dots, O_{ППn}$).

Так, например, в территориально-географическом плане промышленная политика государства может проводиться на уровне страны (макроуровень) и на уровне территорий (мезоуровень). Сфера реализации конкурентной политики в территориально-географическом плане распространяется от микроуровня (предприятия, организации, первичное звено экономики) до международного уровня (мегауровень). Если рассматривать в разрезе отраслей, то следует отметить, что существуют такие, которые подвержены лишь влиянию промышленной политики. К ним относятся сферы, связанные с обороноспособностью и стратегическими целями страны (например, оборонно-промышленный комплекс, ядерная энергетика, космическая отрасль). Существуют сферы предложений, где в основном распространяется только конкурентная политика, например, торговля, услуги.

С другой стороны, и конкурентная политика, и промышленная могут проводиться *синхронно и гармонично* (КП+ПП) на разных уровнях по видам экономической деятельности (ВЭД_{(КП+ПП)1}, ВЭД_{(КП+ПП)2}, ..., ВЭД_{(КП+ПП)N}) и в производственных отраслях (O_{(КП+ПП)1}, O_{(КП+ПП)2}, ..., O_{(КП+ПП)K}), обеспечивающих поддержание качества жизни, доходов, здоровья населения и одновременно влияющих на производственные, социальные вопросы.

Выполненный анализ позволяет нам классифицировать схемы взаимодействия конкурентной и промышленной политики (рис. 1).

Первая схема – обе политики проводятся без согласования в разных направлениях (рис. 1а). Эффект от их проведения в каждом направлении будет оцениваться специфичными показателями эффективности конкурентной и промышленной политики. При этом ресурсы и усилия, направленные на позитивные изме-

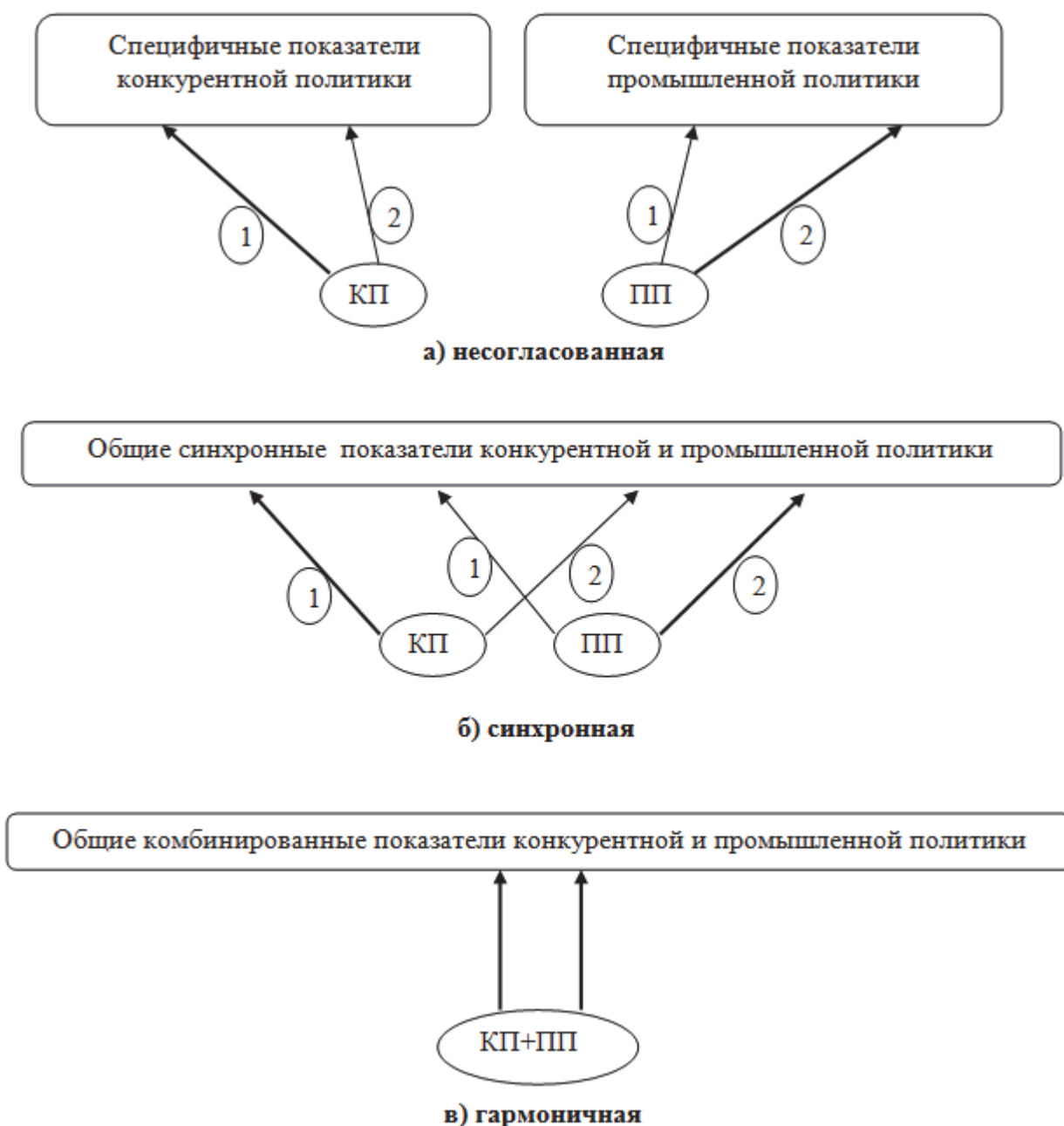


Рис. 1. Схемы взаимодействия конкурентной и промышленной политики

нения, нередко приводят не к положительным, а к обратным результатам.

Вторая схема – обе политики проводятся синхронно, т. е. параллельно и в одном направлении, однако одна из политик всегда выступает ведущим звеном, а вторая сопутствует первой и является ведомой (рис. 1б). Здесь возможны два варианта: первый, когда конкурентная политика является ведущей, второй – промышленная политика ведущая. Эффект от их проведения будет оцениваться синхронными показателями эффективности конкурентной и промышленной политики. При синхронном проведении конкурентной и промышленной политики мы не получаем желаемого синергетического эффекта, и нередко те или иные меры, которые, казалось бы, вполне корректно должны привести к позитивным изменениям, к сожалению, не достигают запланированных целей, решая при этом свои отдельные задачи.

Третья схема – и конкурентная политика, и промышленная политика проводятся синхронно и гармонично, т. е. параллельно и в одном направлении (рис. 1в). При этом они обе полностью прикладывают свои возможности и усилия в один долгосрочный вектор, направленный на получение синергетического эффекта. Результативность их проведения будет оцениваться совокупностью синхронных и комбинированных показателей эффективности обеих политик.

На основе выполненной структурно-содержательной декомпозиции категорий «конкурентная и промышленная политика», анализа и классификации путей их взаимодействия нами предлагается концептуальная модель процесса их гармонизации (рис. 2).

С точки зрения понятийного аппарата категория «гармонизация конкурентной и промышленной политики» включает в себя поня-

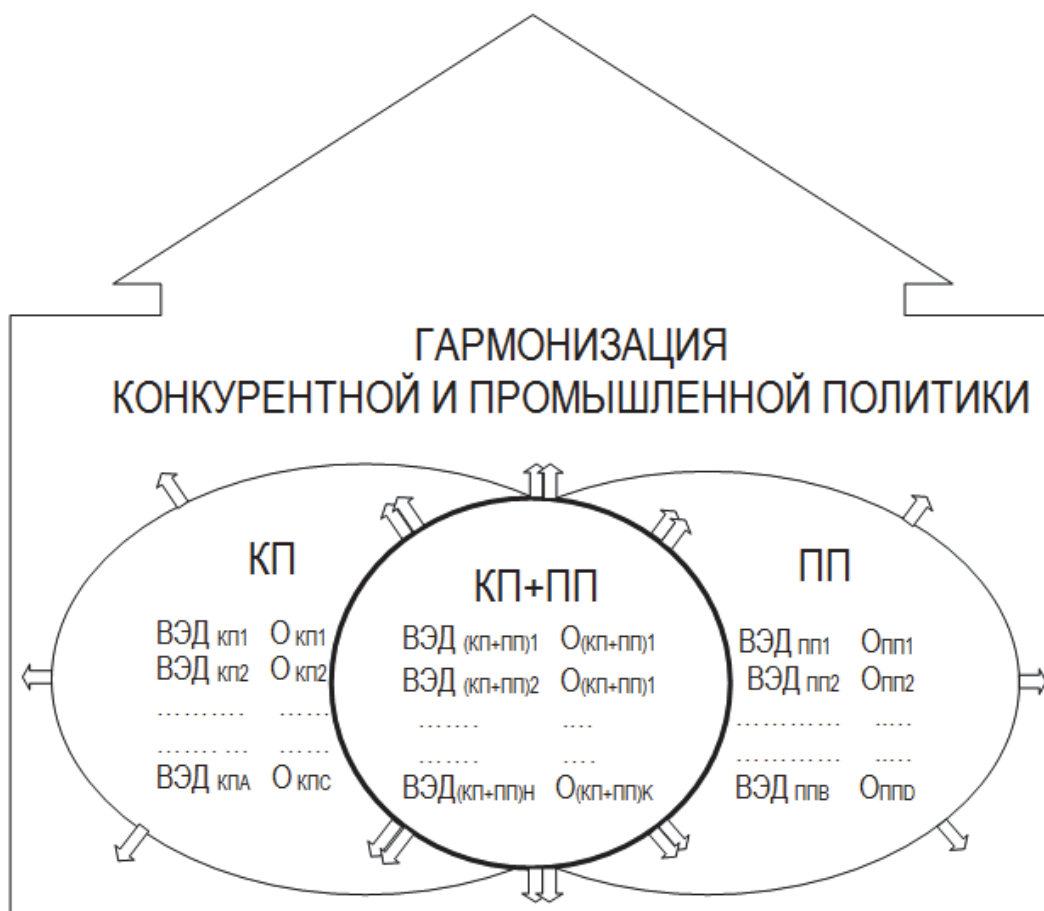


Рис. 2. Схема концептуальной модели процесса гармонизации конкурентной и промышленной политики

тие «синхронизация». В общем случае понятие «гармонизация» предполагает взаимное согласование разнородных и даже подчас противоположных (конфликтных) элементов. Понятие «синхронизация» предполагает проведение двух и более процессов в определенном порядке и одновременно.

Таким образом, на основе данной модели, в целях нашего исследования, под *гармонизацией конкурентной и промышленной политики* нами понимается динамический вариативный процесс согласования и синхронизации через систему взаимодополняющих показателей государственных мер в один долгосрочный вектор, направленный на устойчивое сбалансированное развитие отраслей на основе сочетания инструментария и преимуществ обоих подходов.

Литература

1. Сафиуллин М.Р., Савеличев М.В. Итоги глобального рейтинга конкурентоспособности за 2013 год и перспективы экономики Республики Татарстан // Экономический вестник Республики Татарстан, 2013. – № 4. – С. 5–11.
2. Сафиуллин М.Р., Сафиуллин А.Р., Ельшин Л.А. Оценка конкурентоспособности промышленного профиля Республики Татарстан в Приволжском федеральном округе // Экономический вестник Республики Татарстан. – 2014. – № 2. – С. 5–10.
3. Сафиуллин М.Р., Ельшин Л.А., Прыгунова М.И. Концептуальные подходы к прогнозированию промышленной региональной экономики // Научное обозрение. – 2014. – № 12–3. – С. 856–862.
4. Зайнутдинова Э.Э. Некоторые аспекты соотношения конкурентной и промышленной политики // Научные труды Центра перспективных экономических исследований Академии наук Республики Татарстан. – Вып. 7. – Казань: Артефакт, 2014. – С. 27–31.
5. Зайнутдинова Э.Э. Концепция гармонизации и синхронизации конкурентной и промышленной политики // Вестник Башкирского государственного аграрного университета, 2015. – № 3 (35). – С. 122–125.
6. Зайнутдинова Э.Э. Выработка рекомендаций для уточнения стратегии конкурентной и промышленной политики при помощи исследования показателей производительности труда // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета, 2015. – Санкт-Петербург, 2015. – № 6. – С. 110–114.

Информация об авторах

Сафиуллин Марат Рашитович, профессор, доктор экономических наук, профессор кафедры общего менеджмента, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: Marat.Safiullin@tatar.ru

Зайнутдинова Эльара Эльмасовна, ассистент кафедры экономики производства, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: elzayel@rambler.ru

M.R. SAFIULLIN,

*Doctor in Economics, Full Professor,
Kazan (Volga Region) Federal University*

E.E. ZAINUTDINOVA,

*Assistant Professor,
Kazan (Volga Region) Federal University*

A MODEL FOR COMPETITION AND INDUSTRIAL POLICY HARMONIZATION

Abstract. The article reveals criteria of competition and industrial policy content, and at the same time clarifies their scientific definition in terms of the possibility of harmonization. We suggest schemes of interaction of both approaches and assessment of their effectiveness. Also, we consider a conceptual model of competition and industrial policy harmonization and, finally, give the scientific definition of the category of «competition and industrial policy harmonization».

Keywords: competition policy, industrial policy, competition and industrial policy harmonization.

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

УДК 336.77

Э.И. БУЛАТОВА,

кандидат экономических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

А.А. ХУСНУТДИНОВ,

магистрант

Казанский (Приволжский) федеральный университет

ОЦЕНКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА И СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Аннотация. В статье представлены результаты исследования системы банковского кредитования субъектов предпринимательства в регионах Приволжского федерального округа.

Ключевые слова: банковское кредитование, предпринимательская деятельность, субъекты малого и среднего бизнеса.

В современных условиях для дальнейшего совершенствования банковского обслуживания реального сектора экономики особую актуальность приобретают вопросы активизации банковского кредитования субъектов предпринимательской деятельности. Среди множества факторов, сдерживающих развитие предпринимательской деятельности в России, наиболее важной по-прежнему остается проблема доступности банковского кредитования для предприятий малого и среднего бизнеса. Взаимодействие банковских и предпринимательских структур является достаточно противоречивым, не всегда учитываются интересы обеих сторон, цели деятельности коммерческих банков не всегда ориентированы только на укрепление взаимодействия с субъектами предпринимательства.

В настоящее время существует ряд научных работ, в которых исследуются вопросы развития системы банковского кредитования субъектов предпринимательства. Важным является решение задачи, по сравнительной оценке, уровня развития кредитования данного сектора экономики в регионах. Российские регионы существенно различаются по показателям разви-

тия системы кредитования субъектов предпринимательства [1, 3].

С целью исследования системы кредитования субъектов предпринимательства в регионах Приволжского федерального округа было проведено сравнение данных регионов по совокупности наиболее важных показателей системы кредитования, основанное на использовании методического подхода к сравнительной оценке уровня развития системы кредитования малого и среднего предпринимательства, изложенного в работе В.Ю. Далбаевой [2].

В процессе исследования был применен таксонометрический метод (метод кластерного анализа), являющийся обобщением метода расстояний. Он позволил учесть абсолютные значения показателей и элиминировать их различную вариацию. На основе полученных результатов была проведена процедура рейтингового ранжирования регионов Приволжского федерального округа.

Проведение сравнительной оценки уровня развития системы кредитования субъектов предпринимательства в разрезе регионов Приволжского федерального округа обусловлено тем, что, с одной стороны, развитие малого и

среднего бизнеса в регионах имеет неравномерный характер, с другой стороны – развитие банковской системы в регионах также характеризуется крайней неравномерностью. В связи с этим в отдельных регионах система кредитования субъектов предпринимательства может находиться на достаточно благоприятном уровне. А в других регионах, напротив, система кредитования данного сектора экономики может находиться на крайне низком уровне, что потребует поиска путей совершенствования кредитных отношений самими участниками процесса.

Проведенный анализ позволил выявить наилучший опыт развития региональной системы кредитования субъектов предпринимательства, а также сформировать ряд предложений по совершенствованию действующей системы для отстающих регионов.

Как отмечает В.Ю. Далбаева, подобных исследований до настоящего времени не проводилось. В связи с этим отсутствие данных об уровне развития системы кредитования субъектов предпринимательства в регионах России существенно ограничивает возможности как федеральных органов управления развитием субъектов предпринимательства, так и местных органов власти при принятии стратегических решений и реализации мер по развитию малого и среднего предпринимательства. Кроме того, руководящие органы банковских структур так-

же ограничены в возможностях системно оценивать перспективы развития бизнеса в разных регионах [2].

При оценке уровня развития кредитования субъектов предпринимательства в регионах Приволжского федерального округа использовались информационные ресурсы, находящиеся в свободном доступе (сайт Центрального банка РФ, Государственного комитета РФ по статистике и других официальных органов) и позволяющие провести исследование показателей как на определенную дату, так и в динамике [4, 5].

Российские регионы, даже относящиеся к одному федеральному округу, достаточно сильно различаются между собой по отдельным параметрам (например, по уровню экономического развития, по территориальному признаку, по численности населения и т. п.), поэтому для адекватного сравнения уровней развития системы банковского кредитования субъектов предпринимательства в регионах использовались относительные показатели, представленные в Приложении 1.

На основе показателей кредитоёмкости оборота, удельного веса просроченной задолженности и рентабельности продаж, для каждого региона Приволжского федерального округа были проведены расчеты, результаты которых представлены в Приложении 2 и на рис. 1–3.

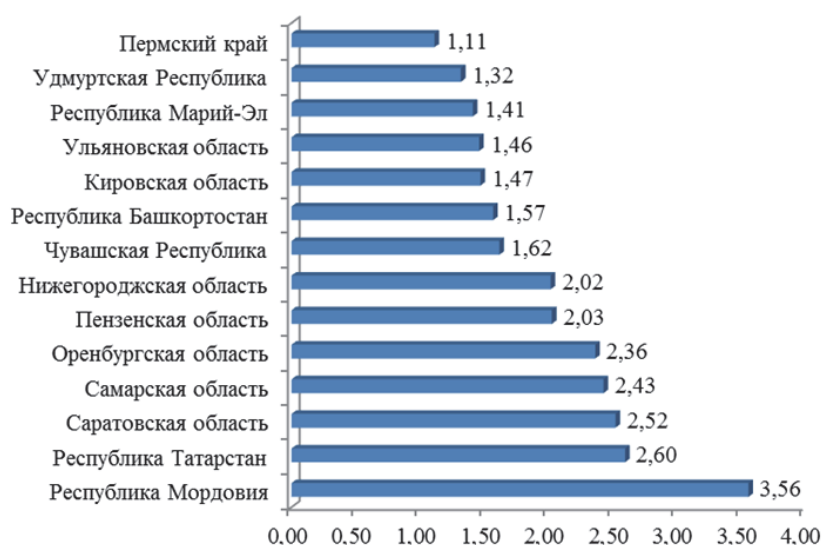


Рис. 1. Кредиоёмкость оборота субъектов предпринимательства в регионах Приволжского федерального округа, в коэффициентах

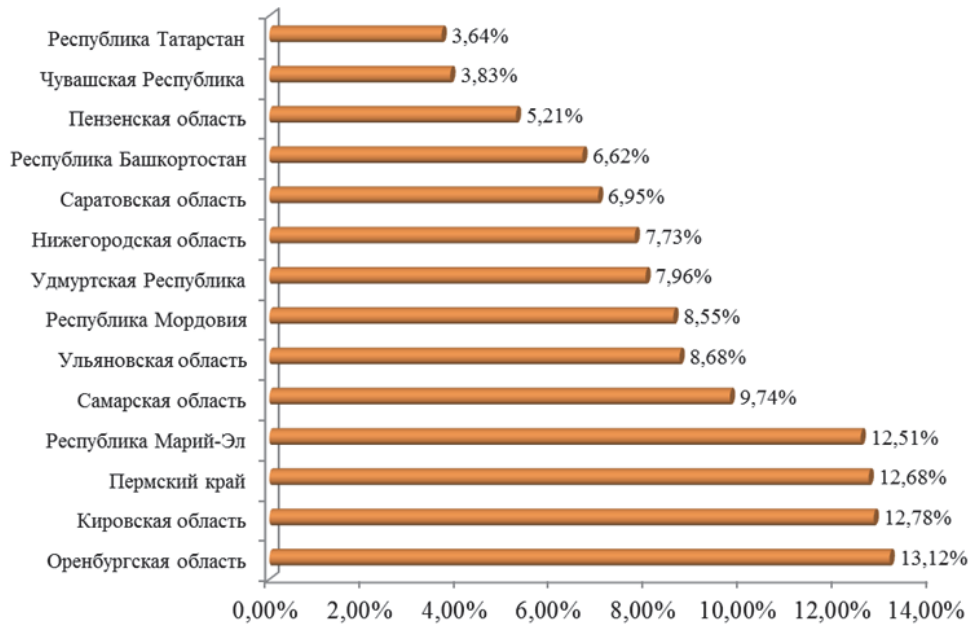


Рис. 2. Удельный вес просроченной задолженности в общей сумме задолженности по кредитам, предоставленным банками субъектам предпринимательства в регионе, в процентах

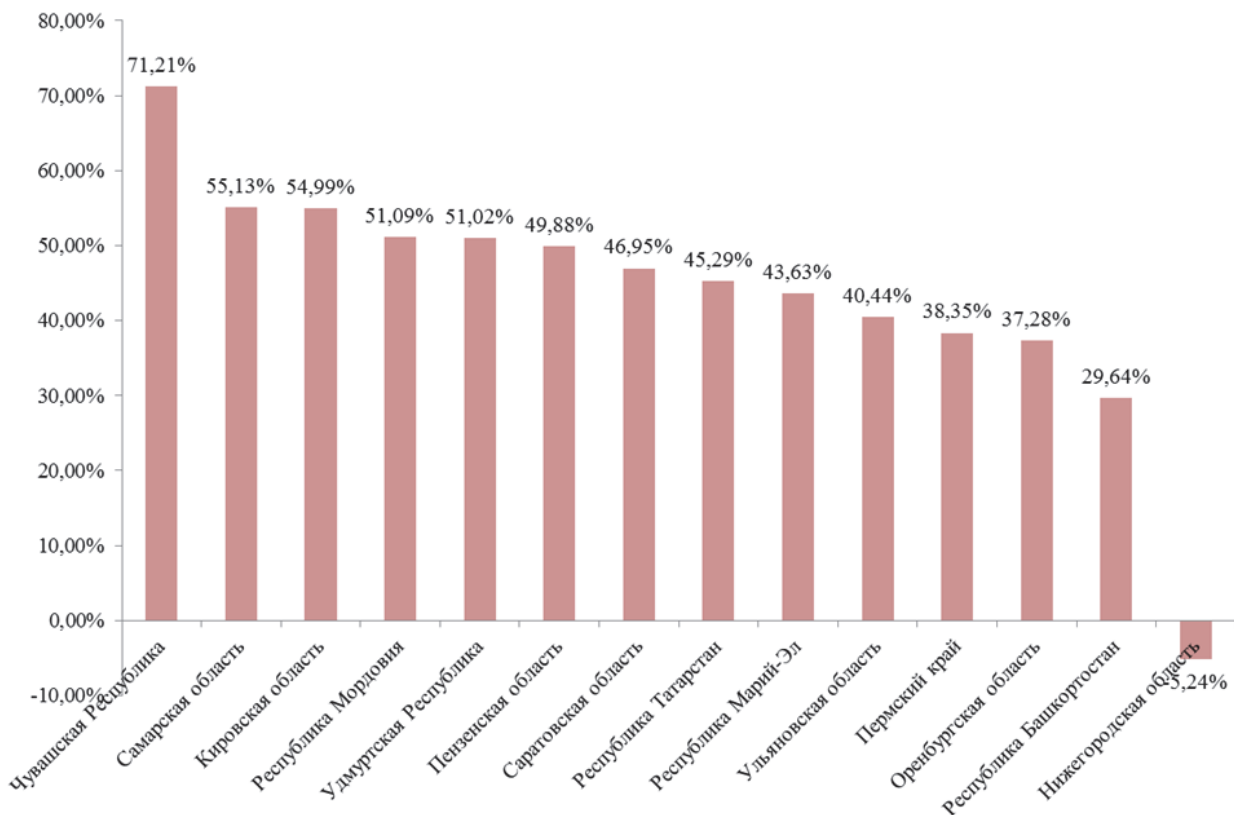


Рис. 3. Рентабельность продаж субъектов предпринимательства в регионах Приволжского федерального округа, в процентах

Расчеты показали, что по показателю кредитоёмкости оборота субъектов предпринимательства в регионе наибольшие значения имеют Республика Мордовия – 3,55, Республика Татарстан – 2,59 и Саратовская область – 2,52, в целом по Приволжскому федеральному округу средний показатель составил 1,98.

По показателю «удельный вес просроченной задолженности в общей сумме задолженности по кредитам, предоставленным банками субъектам предпринимательства в регионе» наибольшее значение имеет Оренбургская область – 13,12 %, в среднем по Приволжскому федеральному округу значение составило 7,82 %, а по Республике Татарстан – 3,64 %, что свидетельствует об эффективной политике региональных банков, проводимой в сфере кредитования субъектов предпринимательства.

По показателю «рентабельность продаж субъектов предпринимательства в регионе» наилучший показатель имеет Чувашская Республика – 71,21 %. Республика Татарстан имеет показатель 45,29 %, что выше среднего значения по Приволжскому федеральному округу.

На основе таксонометрического метода с использованием полученных результатов был рассчитан комплексный показатель, характе-

ризующий уровень развития системы кредитования в регионах Приволжского федерального округа (Приложение 3). Итоги расчётов представлены на рис. 4.

Диапазон значений показателя уровня развития системы кредитования субъектов предпринимательства в регионах Приволжского федерального округа достаточно широк: от 3,93 (Республика Мордовия) до 28,67 в Нижегородской области. Для Республики Татарстан значение составило 4,67, и оно близко к эталонному значению, поскольку согласно примененному методическому подходу, чем меньше значение комплексного показателя, тем выше уровень системы кредитования в данном регионе.

Результаты проведенных расчетов позволили всю совокупность регионов Приволжского федерального округа разбить на три группы (вся длина ряда была разделена на три равных промежутка) в зависимости от уровня развития системы кредитования малого и среднего предпринимательства в регионе:

– к первой группе отнесены регионы с наиболее высоким уровнем развития системы кредитования малого и среднего предпринимательства (интервал от 3,93 до 7,80);

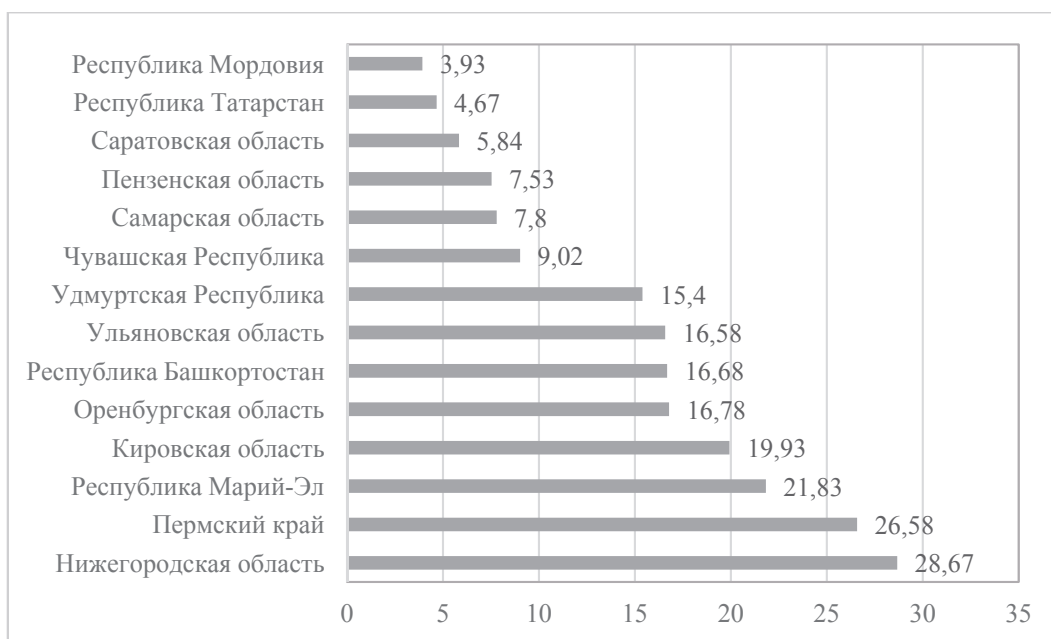


Рис. 4. Итоги комплексной оценки уровня развития системы кредитования субъектов предпринимательства в регионах Приволжского федерального округа, в коэффициентах

– ко второй группе отнесены регионы со средним уровнем развития системы кредитования малого и среднего предпринимательства (интервал от 7,81 до 16,78);

– к третьей группе отнесены регионы с низким уровнем развития системы кредитования малого и среднего предпринимательства (интервал значений комплексного показателя составил от 16,79 до 28,67).

В табл. 1 представлена группировка регионов Приволжского федерального округа в зависимости от уровня развития системы кредитования субъектов предпринимательства.

Исходя из данных таблицы 1, можно сделать вывод о том, что в Республике Татарстан уровень развития системы кредитования субъектов предпринимательства является высоким. Несмотря на то, что в республике хорошо развита инфраструктура финансовой поддержки малых и средних предприятий, вопросы активизации банковского взаимодействия с ними не потеряли своей актуальности.

Проведенное рейтингование регионов Приволжского федерального округа имеет практическую значимость в трех аспектах:

1. Для регионального развития системы кредитования, так как позволяет:

– выделить регионы-лидеры и регионы-аутсайдеры;

– выявить наилучший опыт поддержки субъектов предпринимательства со стороны коммерческих банков.

2. Для руководителей коммерческих банков, поскольку результаты рейтингования могут быть использованы при разработке стратегических направлений развития банковского бизнеса в других регионах.

Результаты проведенного анализа и комплексной оценки уровня развития системы кредитования малого и среднего предпринимательства в регионах Приволжского федерального округа следует использовать при реализации политики развития филиальных сетей коммерческих банков Республики Татарстан и расширения их присутствия в других регионах.

3. Для разработки точечных мер по стимулированию развития системы кредитования малого и среднего предпринимательства в регионах Приволжского федерального округа со стороны государства. Результаты рейтингования позволяют:

– определить регионы максимально эффективные для формирования промышленно-финансовых кластеров с целью поддержки субъектов предпринимательства;

– определить конкурентные преимущества и инвестиционную привлекательность регионов.

Таблица 1

Распределение регионов Приволжского федерального округа по группам развития системы кредитования субъектов предпринимательства

Уровень развития системы кредитования	Число регионов	Регионы
Высокий уровень	5	Республика Мордовия Республика Татарстан Саратовская область Пензенская область Самарская область
Средний уровень	5	Чувашская Республика Удмуртская Республика Ульяновская область Республика Башкортостан Оренбургская область
Низкий уровень	4	Нижегородская область Пермский край Республика Марий-Эл Кировская область

Таким образом, проведенное исследование демонстрирует целесообразность использования рейтингования регионов при оценке взаимодействия банковского сектора и субъектов предпринимательской деятельности в Приволжском федеральном округе.

Использование метода рейтингования для определения уровня развития регионов позволит субъектам банковской системы и правительственным органам повысить эффективность управления развитием субъектов предпринимательства через принятие стратегических решений по развитию филиальной сети коммерческих банков и определение точечных мер стимулирования развития системы кредитования малого и среднего предпринимательства в регионах.

Литература

1. *Аршинов Ю.А.* Формирование системы взаимодействия предприятий малого и среднего бизнеса с банками в условиях финансового кризиса: автореф. дис. ... канд. эконом. наук: 05.13.10. – Владимир, 2015. – 21 с.
2. *Далбаева В.Ю.* Активизация банковского кредитования малого и среднего предпринимательства в байкальском регионе: дисс. ... канд. экон. наук. – Иркутск, 2015.
3. *Костюков В.В.* Инновационно-инвестиционные механизмы взаимодействия банковского сектора и малого предпринимательства: автореферат дис. ... канд. эконом. наук: 08.00.05, 08.00.10. – Ставрополь, 2014. – 22 с.
4. Федеральная служба государственной статистики: офиц. сайт. – URL: www.gks.ru.
5. Центральный банк Российской Федерации: офиц. сайт. – URL: <http://www.cbr.ru/>.

**Показатели для оценки уровня развития системы кредитования субъектов
предпринимательства в регионах Приволжского федерального округа**

Показатель	Расчет	Характеристика
Кредитоёмкость оборота (выручки) субъектов предпринимательства в регионе	Отношение общего объема банковских кредитов, предоставленных малым и средним предприятиям, и общего объема оборота (выручки) малых и средних предприятий в регионе)	Количественно характеризует систему кредитования и отражает «насыщенность кредитными ресурсами» предпринимательства в регионе. Чем выше данный показатель, тем более насыщен сектор малого и среднего предпринимательства кредитами, следовательно, в данном регионе кредитные ресурсы являются для предпринимателей более доступными
Удельный вес просроченной задолженности в общей сумме задолженности по кредитам, предоставленным банками субъектам предпринимательства в регионе	Отношение просроченной задолженности к общей сумме задолженности по кредитам, предоставленным субъектам малого и среднего предпринимательства	Является отражением качественной стороны взаимодействия банков и предпринимателей. Чем ниже уровень просроченной задолженности по кредитам, тем, при прочих равных условиях, на более высоком уровне находятся кредитные отношения между банками и заемщиками, тем благополучнее система кредитования в регионе.
Рентабельность продаж (оборота, выручки) субъектов предпринимательства в регионе	Отношение сальдированного финансового результата (прибыль минус убыток) деятельности малых и средних предприятий и общего объема выручки (оборота) малых и средних предприятий в регионе	Характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности и отражает, какая сумма прибыли приходится на один рубль выручки (оборота) малых и средних предприятий. Чем выше данный показатель, тем более прибыльной является деятельность предприятий в регионе, тем более кредитоспособными они являются с точки зрения банков.

**Расчет показателей оценки уровня развития системы кредитования
субъектов предпринимательства по регионам Приволжского
федерального округа (по данным Росстата и ЦБ РФ за 2014 г.)**

Субъект	Кредито- емкость оборота МСП, %	Оборот малых и средних пред- приятий, млн руб.	Объем кредитов предо- став- ленных МСП	Общая сумма задолжен- ности по кредитам МСП	Общая сум- ма просро- ченной за- долженности по кредитам предостав- ленным МСП в млн руб.	Доля про- сроченной задолженно- сти в общей сумме задол- женности по кредитам, предоставлен- ным МСП, %	Сальдирован- ный финансо- вый результат деятельности малых и сред- них предприя- тий, млн руб.	Рента- бельность продаж, %
ПФО	197,9860	583 587	1 155 420	782 596	61 224	7,82	217 111	37,20
Республика Башкортостан	156,8126	71 870	112 702	73 886	4 891	6,62	21 302	29,64
Республика Марий Эл	141,0838	13 448	18 973	13 703	1 714	12,51	5 868	43,63
Республика Мордовия	355,5740	8 441	30 015	29 708	2 539	8,55	4 313	51,09
Республика Татарстан	259,5042	91 432	237 269	146 713	5 343	3,64	41 405	45,29
Удмуртская Республика	131,7752	27 540	36 291	19 717	1 569	7,96	14 051	51,02
Чувашская Республика	161,7768	19 343	31 292	28 284	1 082	3,83	13 774	71,21
Пермский край	111,3081	56 480	62 867	36 499	4 627	12,68	21 658	38,35
Кировская область	146,9977	25 986	38 199	32 228	4 120	12,78	14 291	54,99
Нижегородская область	201,5868	93 452	188 387	103 689	8 014	7,73	-4 893	-5,24
Оренбургская область	236,3535	25 483	60 230	58 191	7 635	13,12	9 499	37,28
Пензенская область	202,5455	20 649	41 823	37 202	1 940	5,21	10 299	49,88
Самарская область	242,8273	74 712	181 421	109 859	10 702	9,74	41 190	55,13
Саратовская область	252,0629	33 972	85 632	58 856	4 093	6,95	15 951	46,95
Ульяновская область	145,9192	20 778	30 319	34 061	2 955	8,68	8 403	40,44

**Расчет комплексного показателя уровня развития системы кредитования субъектов
предпринимательства в регионах Приволжского федерального округа**

Регион	Кредитоем- кость оборота МСП,	Z_{1j}	Доля просроченной задолженности в общей сумме задолженности по кредитам, предоставленным МСП	Z_{2j}	Рентабель- ность продаж	Z_{3j}	Комплексный R_j
Оренбургская область	0,62	3,41	1,45	9,17	-0,38	4,20	16,78
Кировская область	-0,76	10,44	1,35	8,53	0,69	0,96	19,93
Пермский край	-1,31	14,31	1,31	8,33	-0,31	3,93	26,58
Республика Марий Эл	-0,85	11,04	1,26	8,02	0,01	2,77	21,83
Самарская область	0,72	3,05	0,37	3,80	0,70	0,94	7,80
Ульяновская область	-0,78	10,55	0,03	2,59	-0,19	3,45	16,58
Республика Мордовия	2,47	0,00	-0,01	2,46	0,46	1,48	3,93
Удмуртская Республика	-1,00	12,01	-0,20	1,90	0,45	1,49	15,40
Нижегородская область	0,08	5,69	-0,27	1,71	-2,94	21,27	28,67
Саратовская область	0,87	2,58	-0,52	1,12	0,21	2,15	5,84
Республика Башкортостан	-0,61	9,48	-0,62	0,91	-0,84	6,29	16,68
Пензенская область	0,10	5,62	-1,07	0,25	0,38	1,66	7,53
Чувашская Республика	-0,53	9,01	-1,52	0,00	1,67	0,00	9,02
Республика Татарстан	0,98	2,22	-1,57	0,00	0,10	2,45	4,67
Эталон	2,47		-1,57		1,67		

Информация об авторах

Булатова Эльвира Ильдаровна, кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела Института управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: bulatovaei@yandex.ru

Хуснутдинов Айдар Айратович, магистрант Высшей школы бизнеса, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: daksus@ya.ru

E.I. BULATOVA,

*PhD (Economics), Associate Professor
Kazan (Volga Region) Federal University*

A.A. KHUSNUTDINOV,

*Undergraduate,
Kazan (Volga Region) Federal University*

**ASSESSMENT OF THE INTERACTION OF THE BANKING SECTOR AND SUBJECTS
OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN THE REPUBLIC OF TATARSTAN**

Abstract. The article presents the results of a study of bank lending to business entities in the regions of the Volga Federal District.

Keywords: bank lending, business activities, small and medium

УДК 336.717.061

В.И. ВАГИЗОВА,

доктор экономических наук, профессор

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Р.Р. ШИГАПОВА,

ассистент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР: ПЕРЕОЦЕНКА КРЕДИТНЫХ РИСКОВ

Аннотация. В статье рассматриваются новые подходы к оценке кредитных рисков, банковского регулирования и надзора в современных условиях, которые трансформируют традиционные представления о банковском менеджменте.

Ключевые слова: банковское регулирование, оценка кредитных рисков, современные требования к достаточности капитала банки, риски.

Проводимый Банком России в соответствии с принятой Стратегией развития банковского сектора курс, направленный на укрупнение и повышение конкурентоспособности отечественных банков, дает свои результаты. С рынка банковских услуг за последние два с небольшим года выведены около двухсот нежизнеспособных банков и банков, нарушающих требования «противоотмывочного» закона. Так, в 2014 г. отозвано лицензий у 86 банков, в 2015 г. – у 93 банков, а с начала текущего года – уже у 65 банков, и на рынке банковских услуг осталось чуть более 650 банков, что, безусловно, усиливает конкуренцию [8]. Как свидетельствует статистика Банка России, основной причиной отзывов лицензий на совершение банковских операций является неисполнение федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, и нормативно-правовых актов. Однако наметилась тенденция увеличения отзыва лицензий у банков с неудовлетворительным финансовым состоянием и, по нашему мнению, эта тенденция будет возрастать. Основными предпосылками для этого являются ужесточение банковского регулирования и надзора, совершенствование нормативных актов Банка России, приближение их к подходам, признанным международным сообществом, в том числе Базелю III. Эффективный банковский надзор требует, чтобы у банков были ресурсы, необходимые для принятия рисков, и уровень принятого ими риска оценивался адекватно. Поэтому Банк России, с учетом тре-

бований Базельского Комитета, требует от банков полного раскрытия компонентов расчета капитала и рисков, чтобы пользователи могли самостоятельно получить достоверную информацию о том, насколько банк приближается к минимальному требованию по капиталу, который с 1.02.2016 г. установлен на уровне 8 % [1]. Норматив Н1.0 в целом по банковской системе по состоянию на 1.09.2016 составлял 12,5 %, но это лишь средний показатель: есть банки, у которых этот норматив приближен к минимальному значению. Согласно информации Банка России 15 банков имеют норматив достаточности от 8 % до 10 %, 67 банков – от 10 % до 12 %, а у 23 банков норматив достаточности капитала менее 8 % [8]. В их число включены и банки, по которым осуществляются меры по финансовому оздоровлению.

Поэтому в большей степени нас интересуют те банки, у которых норматив достаточности находится в пределах от 12 % до 8 %. Статистика же свидетельствует, что чем выше у банков капитал, тем ниже значение норматива достаточности их капитала, что обусловлено, в первую очередь, тем, что банки должны зарабатывать, при этом забывая о соблюдении принципа «риск-доходность». Здесь немаловажно отметить, что даже незначительное увеличение кредитного риска может привести к ситуации, когда банками не будут выполнены пруденциальные нормы. Несоблюдение любого из установленных нормативов достаточности капитала является основанием для предупрежде-

ния мер по несостоятельности (банкротства), а снижение норматива достаточности капитала ниже уровня 2 % – основанием для отзыва банковской лицензии.

Анализ текстов приказов Банка России на отзыв лицензии свидетельствует, что банками проводится высокорискованная кредитная политика, и требования регулятора к достоверному отражению стоимости активов приводят к возникновению оснований по предупреждению несостоятельности (банкротства). Собственники кредитной организации и руководство не могут, а в ряде случаев не хотят принять меры к нормализации деятельности банка. Несоблюдение банками утвержденных внутренних документов по идентификации рисков, в том числе правил внутреннего контроля требований законодательства по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма приводит к повышенным рискам и применению Банком России мер воздействия, вплоть до отзыва лицензии. В первую очередь следует обратить внимание на изменения, внесенные федеральным законом от 23.06.2016 г. № 191-ФЗ, касающиеся идентификации клиентов при открытии счетов, что позволило в рамках «противоотмывочного» законодательства установить индикаторы, необходимые для оценки кредитного и рыночного риска [3].

Изменения в нормативно-правовых актах, регулирующих кредитные риски, которые вводятся в действие с 1 октября текущего года, могут привести к существенным досозданиям резервов под потери и снижению нормативов достаточности капитала банков. По итогам 8 месяцев текущего года 242 кредитные организации имеют убыточную деятельность (по итогам 2015 г. было 180 убыточных банков) [8].

Попадание банка в зону риска – это сигнал к более внимательному изучению текущей ситуации в банке и принятых в ней систем управления рисками. Основным риском в деятельности банков остается кредитный риск, который оказывает значительную нагрузку на капитал.

Кредиты и прочие размещенные средства занимают в активах банков 69,6 %, при одновременном снижении их объема на 1.09.2016 до 55479,5 млрд руб. Одновременно растут

объемы просроченной задолженности: с начала текущего года рост объемов в абсолютной сумме достиг 3273,5 млрд руб., а к банковским активам составил 4,1 %, превысив уровень начала года. И это происходит на фоне роста недвижимости, временно не используемой в основной деятельности банков (полученных в качестве отступных по кредитам), объем которых возрос в текущем году на 90,3 млрд руб. – до 199,7 млрд руб. (0,3 % от банковских активов) [8]. Такие активы для банка не генерируют доходы, и согласно требованиям Положения № 283-П по непрофильным активам, числящимся на балансе более 5 лет, с 1.01.2017 г. резерв следует создать в размере 75 %, а это дополнительная нагрузка на регулятивный капитал [5].

Также важно обратить внимание на предстоящие изменения в Положении № 254-П, размещенные на сайте Банка России для публичного ознакомления [6]. Согласно проекту серьезные изменения ожидаются в оценке стоимости залога, принятых банками в качестве обеспечения, а также формировании портфелей однородных ссуд.

Банк России в августе 2016 г. представил концепцию изменений в законе «О банках и банковской деятельности», которая предусматривает увеличение минимального размера собственных средств с 1.01.2018 г. до уровня 1 млрд руб. и вводит понятие «региональный банк». Указанному минимальному требованию соответствуют 320 банков, то есть менее половины действующих кредитных организаций, из которых лишь 165 банков имеют капитал более 3 млрд руб. (в 149 назначены уполномоченные представители Банка России). Таким образом, количество банков к 2018 г. значительно сократится, повлияв в некоторой степени и на их размещение по федеральным округам. Увеличение с 1.01.2018 г. минимального размера капитала банков приведет к консолидации банковского бизнеса и росту конкуренции. Банки должны иметь внутренние процессы для оценки общей достаточности капитала и ликвидности для обеспечения соблюдения параметров «аппетита к риску» с учетом профиля принятых рисков.

Любой банковский риск увеличивается, если существует в концентрированной форме,

например, при большой зависимости от одного или группы взаимосвязанных контрагентов, промышленных секторов или валют. Поэтому законодательно установлены обязательные нормативы, то есть определены предельные значения величины рисков, которые банк может на себя принять. Банк России также требует, чтобы системы корпоративного управления кредитной организации соответствовали принимаемым рискам. Ограничения на осуществление особо крупных сделок установлены Федеральным законом «Об акционерных обществах», эта норма распространяется и на банки [4]. Вопросы регулирования концентрации кредитного риска решаются Банком России в рамках полномочий, предоставленных законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». Оценка риска концентрации будет осуществляться с 1 января 2017 г., так же, как и контроль за соблюдением норматива Н25. Такая работа территориальными учреждениями Банка России проводится на протяжении более 5 лет, и это в определенной мере позволило банкам снизить риски на бизнес собственников, но многие банки так и не смогли привести к нормативному значению. Вместе с тем статья 64.1 вступает в силу с 1 января 2017 г. Банком России в августе выпущен проект указания о лицах, связанных с кредитной организацией, в связи с чем его теручреждения изучили, как будет соблюдаться банками норматив Н25. По нашему мнению, данный норматив будет соблюдаться не всеми банками, и принятие решения – за регулятором. Еще одно новшество, которое планируется ввести, касается ссуд, предоставленных заемщикам, которые находятся под значительным влиянием лиц, связанных с кредитной организацией [7]. Такие кредиты априори должны относиться не выше чем в 3 категорию качества с созданием резерва в размере не менее 21 %, что, соответственно, окажет давление на достаточность капитала. Следовательно, банку становится крайне невыгодно кредитовать бизнес своих собственников. Не исключено, что за нарушение обязательного норматива будут применены принудительные меры воздействия, вплоть до отзыва лицензии. Если Банк России выберет такой сценарий развития события, то уже к се-

редине 2017 г. количество действующих банков должно значительно снизиться.

В связи с этим представляет интерес концентрация активов по банковскому сектору. Анализ агрегированного балансового отчета по 30 крупнейшим банкам Российской Федерации показывает, что на их долю приходится 70,3 % всех банковских активов, 85,3 % кредитов и прочих размещенных средств, в том числе 80,3 % кредитов, предоставленных физическим лицам. В ТОП-30 включены следующие банки: крупнейшие банки из списка 10 системно значимых банков, два банка из Санкт-Петербурга, 1 банк из Республики Татарстан, по одному из Костромской и Амурской областей, место расположение остальных – г. Москва. На долю крупнейших банков приходится 84 % привлеченных всей банковской системой средств клиентов, в том числе 94 % средств бюджетов (право их привлекать имеют 45 банков), вклады физических лиц – 81,7 % [8].

Что касается кредитного риска, то статистика и здесь не в пользу мелких банков: качество кредитного портфеля банковского сектора ухудшается, доля «плохих» кредитов увеличилась с 8,3 %, до 9,8 %, при одновременном снижении качественных (стандартных) ссуд с 45,2 % до 43,7 %. При этом агрегированный кредитный портфель 30 крупнейших банков отличается более высоким качеством: стандартные ссуды составляют 59,5 %, а доля «плохих» ссуд – 7,6 %. Это яркий пример усиления конкуренции и роста конкурентоспособности с точки зрения управления рисками, достаточности и качества капитала.

Небезынтересно, что большинство крупнейших банков в 2014 г. были докапитализированы за счет средств ГК «Агентство по страхованию вкладов», сроки возврата субординированных займов – 2034 г. Системно-значимые кредитные организации, руководствуясь требованиями федерального законодательства, обязаны разрабатывать и представлять в Банк России планы восстановления финансовой устойчивости, а регулятор разрабатывает планы действий в отношении таких банков, содержащие меры на тот случай, если мероприятия, предусмотренные планами, не приведут к восстановлению их финансовой устойчивости [1]. Такие

жесткие требования предъявляются к системным банкам во всех странах мира. Выигрывает экономика от предстоящих изменений в банковском секторе или нет – вопрос риторический.

Литература

1. Федеральный закон Российской Федерации от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (с учетом внесенных изменений) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс», Версия Проф. – URL: http://www.consultant.ru/document/LAW_202141.

2. Федеральный закон Российской Федерации от 03 февраля 1996 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» (с учетом внесенных изменений). // Справочно-правовая система «Консультант Плюс», Версия Проф. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_201251.

3. Федеральный закон Российской Федерации от 07 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (с учетом внесенных изменений) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс», Версия Проф. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_209839.

4. Федеральный закон от 03 июля 2016 г. № 343-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об акционерных обществах» и

Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» в части регулирования крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность». // Справочно-правовая система «Консультант Плюс», Версия Проф. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200727.

5. Положение Банка России от 20.03.2006 № 283-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на потери» (с учетом внесенных изменений указанием от 04.08.2016 № 4099-У) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс», Версия Проф. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_204183.

6. Проект Указания Банка России «О внесении изменений в Положение Банка России от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности // Официальный сайт Банка России. – URL: <http://www.cbr.ru>.

7. Проект Указания Банка России «О признаках возможной связанности лица (лиц) с кредитной организацией». Материалы официального сайта Банка России. – URL: <http://www.cbr.ru>.

8. Обзор банковского сектора Российской Федерации. Официальный сайт Банка России. – URL: <http://www.cbr.ru>.

Информация об авторах

Вагизова Венера Ильдусовна, доктор экономических наук, профессор Высшей школы бизнеса, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: venera.vagizova@mail.ru

Шигапова Резеда Рушановна, ассистент кафедры банковского дела, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: yshrr@mail.ru

V.I. VAGIZOVA,

*Doctor in Economics, Full Professor,
Kazan (Volga Region) Federal University,*

R.R. SHIGAPOVA,

*Assistant Professor,
Kazan (Volga Region) Federal University*

BANKING SECTOR: REASSESSMENT OF CREDIT RISKS

Abstract. The article considers new approaches to the assessment of credit risks, bank regulation and supervision in current conditions, which transform the traditional insight into bank management.

Keywords: banking regulation, credit risk assessment, current capital requirements to banks, risks.

УДК 336.717.061

А.А. ДАРЯКИН,
кандидат экономических наук, доцент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

ТРАДИЦИОННЫЕ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ И УСЛУГИ И ИХ ТИПОЛОГИЯ

Аннотация. В статье рассматривается спектр рынка банковских услуг и продуктов, операций кредитных организаций, систематизированы подходы к их классификации и представлена единая типология банковских продуктов и услуг по укрупненным признакам. Предложено рассматривать данные категории в контексте банковского обслуживания клиентов и технологий продаж банковских продуктов и услуг.

Ключевые слова: банк, банковская услуга, банковские операции, банковский продукт, кредитные организации, типология.

Развитие национальной и мировой экономики определяется одним из основных факторов – сферой финансовых услуг, которая включает в себя банковские услуги. В связи с этим с каждым годом происходит расширение структуры рынка банковских услуг: появляются новые виды услуг и внедряются новые технологии по их реализации. В настоящее время в научной литературе не прекращаются дискуссии относительно категорий «банковская услуга», «банковская операция» и «банковский продукт».

В соответствии со статьей 779 Гражданского кодекса РФ услуга – это совершение определенных действий или осуществление определенной деятельности, таким образом, банковскую услугу в таком контексте можно понимать как совершение определенной совокупности банковских действий (операций и сделок) [1]. В статье 5 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» № 395-1 от 2 декабря 1990 года нет понятия «банковская услуга», есть категории «банковские операции и сделки» [2].

Изучим мнения различных авторов по поводу определения «банковская услуга». По мнению Ю.В. Головина, банковские услуги – это услуги денежного характера или услуги, обеспечивающие перемещение денег, в том числе их перемещение со счета на счет и образование денежных фондов [6]. Э.А. Уткин считает, что банковские услуги – это разнообразные действия на финансовом рынке, денежные операции, осуществляемые банками за определенную плату по поручению и в интересах своих

клиентов, а также действия, имеющие целью совершенствование и повышение эффективности банковского предпринимательства, например, совершенствование организационной структуры [17]. С.А. Гурьянов утверждает, что банковская услуга – это продукт, удовлетворяющий потребности его клиентов [7]. Ю.И. Коробов определяет банковскую услугу как один из результатов осуществления банковских операций, при этом выражает отношения между производителем и потребителем [10]. По мнению Ю.С. Масленченкова, банковская услуга – это итог трудовой, производительной деятельности сотрудников банка как процесса удовлетворения потребностей его клиентов, а также результат обслуживания клиентов [13].

Опишем отличительные свойства, достоинства и недостатки банковских услуг для выявления универсального понятия и аккумуляции имеющихся идей и знаний. Результаты описания отражены в табл. 1.

Таким образом, существует несколько методологических подходов к трактовке понятия «банковская услуга». Наличие значительного количества толкований свидетельствует о сложности понятия, его многоаспектности и новизне, а также тесной связи с экономическим развитием. Проанализировав и обобщив различные точки зрения относительно сущности понятия «банковская услуга», можно прийти к следующему определению.

Банковская услуга – это определенная деятельность, которая не имеет материального выражения, осуществляется банком за возна-

Характеристики понятия «банковская услуга» [10]

Наименование характеристики	Описание характеристики
Стандартные характеристики понятия «банковская услуга»	
Договорной характер банковских услуг	Оказание большинства банковских услуг предполагает заключение между банком и потребителем гражданско-правовых договоров
Связь банковского обслуживания с деньгами	Оказание основных банковских услуг связано с использованием денег в различных формах
Протяженность банковского обслуживания во времени	При приобретении банковских услуг клиент банка вступает в более или менее продолжительные отношения с банком
Вторичность удовлетворяемых банковскими услугами потребностей	Финансовые потребности, удовлетворяемые банковскими услугами, являются вторичными, производными от первичных производственных и личных потребностей
Специфические характеристики понятия «банковская услуга»	
Неосвязаемость	Принцип означает, что их невозможно оценить как материальный объект, нельзя потрогать и увидеть
Невозможность хранения	Невозможность хранения банковских услуг определяется тем, что их нельзя хранить как товар и использовать для последующей продажи
Непостоянство качества	Непостоянство качества связано с непостоянством характера работы банка, как организации в целом, так и работы его сотрудников, а также с изменчивостью потребностей клиентов
Неотделимость от источника предоставления	Принцип означает, что создание и реализация услуги происходят одновременно, и банковские услуги не могут существовать вне кредитной организации, их предоставляющей
Особенности понятия «банковская услуга»	
Ответственность	Оказывая услуги, банки используют в основном заемные средства, что накладывает на них большую ответственность за выполнение обязательств перед клиентами-вкладчиками
Большая протяженность во времени	Осуществляются на определенный срок, в зависимости от их вида, постоянства или частоты спроса клиентов
Индивидуализированный характер	Каждая услуга осуществляется для определенного клиента, закрепляется соглашением, условия которого не могут быть доступны другим лицам. Оказание банком услуг влияет на количество денег в обращении и обеспечивает экономику платежными средствами, то есть в зависимости от размера предоставляемых банковских услуг количество денег в обращении либо увеличивается, либо уменьшается
Размер предоставляемых услуг	Регулируется со стороны Центрального банка путем установления ограничений на проведение отдельных банковских операций, введением обязательных нормативов и регулирования деятельности банков, а также зависит от клиентов и степени их доверия банку

граждение, которая направлена на удовлетворение потребностей клиентов в приращении ресурсов, проведении расчетов, получении дополнительных ресурсов, хранении и информационном обеспечении.

Далее дадим определение понятиям банковского продукта и банковской услуги. Подход к рассмотрению деятельности банка через управление банковскими продуктами

является наиболее молодым. Поэтому понятие банковского продукта является наименее устоявшимся по сравнению с понятиями «банковская операция» и «банковская услуга». Рассмотрим трактовки понятия «банковский продукт» и «банковская операция» с точек зрения различных авторов в таблицах 2 и 3 соответственно.

Таблица 2

Определения понятия «банковский продукт» [разработка автора]

Источник (автор) определения	Трактовка понятия
Кодекс банковской деятельности [18]	Банковский продукт – материальная часть оформления банковской услуги – карта, сберегательная книжка, дорожный чек, электронный кошелек и тому подобное
Е.В. Егоров, А.В. Романов, В.А. Романова [8]	Авторы анализируют банковский продукт как любую услугу или операцию, совершаемую банком, то есть фактически отождествляют их
М.В. Пузырев, А.В. Дараган [15]	Авторы рассматривают термин «банковский продукт» как комплект услуг, предоставляемый банком его клиентам
А.М. Тавасиев [4]	Банковский продукт – определенный способ, с помощью которого банк оказывает или готов оказывать определенную услугу нуждающемуся в ней клиенту, то есть упорядоченный, согласованный и, в соответствии с правилами и нормами, документально оформленный комплекс взаимосвязанных организационных, технико-технологических, информационных, финансовых, юридических и иных действий (процедур), составляющих целостный регламент взаимодействия сотрудников банка (конкретных его подразделений) с обслуживаемым клиентом, единую и завершенную технологию обслуживания клиента

Таблица 3

Определения понятия «банковская операция» [разработка автора]

Источник (автор) определения	Трактовка понятия
А.Н. Толкачев [16]	Банковская операция – это деятельность коммерческой организации, которая связана с использованием денег, ценных бумаг, драгоценных металлов, а также прав требования физических и юридических лиц в гражданском обороте
О.С. Рудакова [3]	Банковская операция представляет собой комплекс взаимосвязанных действий банка и клиента, производимых от имени банка, предусматривающих перемещение средств и направленных на решение конкретной экономической задачи
А.М. Тавасиев [4]	Банковские операции – практические действия работников банка в процессе обслуживания клиента, форма воплощения в действительность банковского продукта

Таким образом, банковский продукт – это новая и более конкретная категория – то, что клиент в действительности приобретает у банка; подвержен финансовым инновациям, историческим и клиентским предпочтениям; отражает в банковской деятельности такие новые явления объективной реальности, как жизненный цикл товара, торговая марка, конкурентоспособность; представляет собой форму выражения банковской услуги, а также состоит из упорядоченной совокупности банковских операций. Банковские операции – это вид хозяйственной деятельности, конкретные действия и процедуры банка, направленные на решение поставленных задач и реализацию функций банка, а именно действия банка в отношениях, складывающихся между банком и клиентом по

поводу предоставления банковского продукта; характеризуют отношения между конкретными работниками банка.

Представим критерии качества банковской услуги с позиции банка и клиента. С позиции банка критерием качества будут являться скорость внутренних рабочих процессов, уровень издержек на исправление ошибок, эффективность рабочих процессов, уровень мотивации работников, производительность труда, степени рисков и другие. С позиции клиента – это скорость обслуживания, срочность осуществления операций, наличие ошибок и неточностей, часы работы банка, качество консультирования – глубина: активный или пассивный характер, личностная сторона отношений с банком, сопоставление уровня качества банковских услуг с их ценами.

Рассмотрим классификации услуг, предложенные авторами.

Классификация банковских услуг по С.А. Гурьянову [7]:

- 1) кредитные услуги;
- 2) депозиты (юридических и физических лиц);
- 3) расчетно-кассовые услуги;
- 4) инвестиционные операции и ценные бумаги;
- 5) трансформация ссудных капиталов (форфейтинг, факторинг, лизинг, траст и другие);
- 6) консультационные и аудиторские услуги.

Недостаток этой классификации заключается в том, что в ней не указан критерий деления банковских услуг.

Классификация банковских услуг Т.М. Костериной [11]:

- 1) портфельные услуги – связаны с традиционной деятельностью банков как ссудосберегательных финансовых институтов; к портфельным услугам относятся предоставление займов клиентам (кредиты) и прием денежных средств во вклады (депозиты);
- 2) транзакционные услуги – услуги по обслуживанию сделок. При выполнении функции обслуживания транзакций банки ведут систему

расчетов, в которой перемещение ценностей сопровождается бухгалтерскими проводками (услуги счетоводства), при этом побочным продуктом является предоставление информации клиентам о платежах, поступлениях и начисленных процентах; также обеспечивают валютную конвертируемость депозитов, вкладов и других активов клиентов;

3) операционные («платные») услуги – банки используют как источник дополнительных доходов. В широком смысле они представляют собой продажу банковской ликвидности, к ним относятся инвестиционные услуги, в том числе и трастовые, услуги по страхованию и другие платные услуги, которые банки оказывают своим клиентам.

Недостаток данной классификации в том, что она носит теоретический характер. Развитие банковского дела в последние десятилетия привело к «перемешиванию» разных видов услуг. Банки предлагают к продаже не отдельные услуги, а пакеты продуктов, сочетая в себе услуги всех трех видов (транзакционные, кредитно-депозитные и операционные).

Рассмотрим классификацию банковских услуг по целям клиентов, предложенную В.Н. Едроновой и О.А. Крючковым, согласно табл. 4.

Таблица 4

Классификация банковских услуг по В.Н. Едроновой и О.А. Крючкову [9]

Групповой признак	Виды банковских услуг
Ведение текущей хозяйственной деятельности	1) расчетное обслуживание; 2) кассовое обслуживание; 3) кредитование (в том числе вексельное и овердрафт); 4) инкассация; 5) переводы в иностранной валюте; 6) пластиковые карты; 7) расчетные векселя; 8) гарантии
Получение дополнительного дохода	1) размещение временно свободных средств в депозиты; 2) депозитные сертификаты; 3) процентные векселя; 4) начисление процентов на остатки на счетах; 5) брокерские операции (покупка акций, облигаций с целью получения дохода)
Инвестиционные услуги	1) инвестиционное кредитование; 2) синдицированные кредиты; 3) лизинг; 4) факторинг; 5) брокерские операции (покупка акций предприятий с целью участия в управлении эмитентом); 6) консалтинговые услуги

Достоинство данной классификации в том, что она отражает хронологию взаимоотношений клиента с банком и может быть использована при организации работы нового банка, так как в ней расставлены акценты и учтены приоритеты организаций, пользующихся банковскими услугами.

Классификация банковских услуг по целям банка, предложенная В.А. Перехожевым, отражена в табл. 5.

Банковские услуги в зависимости от соответствия специфике банковской деятельности делятся на специфические и неспецифические. Данная оригинальная классификация предложена А.С. Кусковым [12].

Специфические (традиционные) делятся на:

1) депозитные услуги – услуги, которые дают возможность банкам аккумулировать временно свободные денежные средства клиентов и рыночных экономических контрагентов, то есть депозитные услуги связаны с помещением денежных средств клиентов в банк во вклады;

2) кредитные услуги – это отношения между банком и клиентом – заемщиком или дебитором, по предоставлению определенных денежных сумм на основании принципов срочности, платности и возвратности;

3) расчетно-кассовые услуги – расчеты и платежи с клиентами и банковскими учреждениями производятся банком, могут осуществ-

ляться как в безналичной, так и в наличной форме.

Неспецифические (нетрадиционные) делятся на: услуги по выполнению валютных операций; услуги по выполнению операций с ценными бумагами; услуги по выполнению операций с золотом, драгоценными металлами и слитками; форфейтинг; факторинг; лизинговые услуги; трастовые операции (доверительное управление); посреднические услуги, направленные на развитие предприятия: внедрение на биржу, размещение акций, юридическая помощь; информационные услуги; предоставление гарантий и поручительств; доверительные операции, включая консультации и помощь в управлении собственностью по поручению клиента; бухгалтерская помощь; представление клиентских интересов в судебных органах; услуги по предоставлению сейфов.

Специфичность (традиционность) – главенствующий признак классификации банковской услуги – это критерии и качества, которые сложились исторически и прописаны законодательно: данные услуги в своей совокупности образуют то, что называется банком.

По мнению Е.Ю. Грачевой, банковские услуги в зависимости от цели подразделяются на [5]:

1) стратегические услуги: позволяют клиентам банка разрабатывать и осуществлять стратегические преобразования в характере, направлении и масштабах деятельности;

Таблица 5

Классификация банковских услуг по В.А. Перехожеву [14]

Критерии классификации	Тип предоставляемых услуг
В зависимости от соответствия специфике банковской деятельности	1) традиционные (специфические) услуги; 2) нетрадиционные (неспецифические) услуги
В зависимости от субъектов получения услуг	1) юридическим лицам; 2) физическим лицам
В зависимости от способа формирования и размещения ресурсов банка	1) активные операции; 2) пассивные операции
В зависимости от оплаты за предоставление	1) платные услуги; 2) бесплатные услуги
В зависимости от цели	1) стратегические услуги; 2) текущие услуги; 3) оперативные услуги; 4) специальные услуги
В зависимости от связи с движением материального продукта	1) услуги, связанные с движением материального продукта; 2) чистые услуги

2) текущие услуги: помогают клиентам банка оптимальным образом добиться целей, оговоренных в годовом плане;

3) оперативные услуги: способствуют подготовке и быстрому решению незапланированной проблемы клиентов банка;

4) специальные услуги: позволяют клиентам получить профессиональную помощь в непредвиденных ситуациях.

Банковские услуги в зависимости от связи с движением материального продукта делятся на две типа. Первый – это услуги, связанные с движением материального продукта – способствуя продвижению товаров, услуги банка, например, предприятиям транспорта, связи, торговли, создают новую дополнительную стоимость. Второй – чистые услуги, то есть не связанные напрямую с движением денег, но требующие определенных затрат – предоставляются организациям, занятым непосредственно материальным производством, а также отдельным гражданам для удовлетворения их личных потребностей.

Обобщив представленные в современной литературе различные подходы к структурированию банковских продуктов и услуг, можно предложить их типологию так, как это представлено на рис. 1.

Таким образом, можно сделать вывод, что понятия «банковская услуга» и «банковская операция», которые нередко смешиваются и используются в качестве синонимов, имеют существенные различия:

1) услуги выражают отношения между производителем и покупателем, а операции – отношения внутри банка как производителя, возникающие между конкретными исполнителями. Иначе говоря, услуги характеризуют банковскую деятельность с точки зрения потребителя, то есть клиента, а операции – с точки зрения производителя, то есть банка;

2) операции олицетворяют процесс производства в банковском институте, а услуги – это один из результатов осуществления операций;

3) за одной банковской услугой может стоять целый комплекс операций. Например, открытие депозитного счета предполагает прием и пересчет наличных денег, подписание договора банковского вклада, собственно от-

крытие счета и зачисление на него внесенной суммы.

В рыночной экономике коммерческий банк существует постольку, поскольку имеется спрос на его продукты и услуги. В зависимости от спроса банк вырабатывает конкретную политику и придерживается ее в процессе своей деятельности. Главными направлениями в стратегии развития банки являются разработка новых банковских продуктов (или их модернизация), а также продвижение банковских услуг на рынок. Это наиболее актуально, так как их расценивают как важнейшее средство обеспечения стабильности функционирования, экономического роста и конкурентоспособности банка.

Для обеспечения контроля над избранным сегментом рынка в течение достаточно долгого времени, банку необходимо уже на стадии зрелости услуги приступить к выведению на рынок ее модификации или нового аналога. Для этого в банке всегда должен быть хороший запас новых продуктов, т. е. именно такая продукция должна все время последовательно включаться в работу системы. Если в банке подобные условия не созданы, он не сможет оставаться лидером на рынке, владеть основной его долей, получать больше прибыли и с точки зрения конкуренции окажется в неблагоприятной позиции.

Также необходимо отметить, что банк играет важную роль в оказании услуг населению, стабильно расширяет перечень банковских продуктов, разрабатывает новые операции и услуги, отвечающие потребностям и нуждам клиентов. Банки являются финансовыми посредниками, поскольку, с одной стороны, они принимают вклады и депозиты, привлекая деньги вкладчиков, то есть аккумулируют временно свободные денежные средства, а с другой – предоставляют их под определенный процент различным экономическим агентам, то есть фирмам, домохозяйствам и другим – выдают кредиты.

Очевидно, что решение проблем становления и развития российских коммерческих банков, их способность быстро и результативно решать поставленные задачи основывается на современном управлении, строгом соблюдении

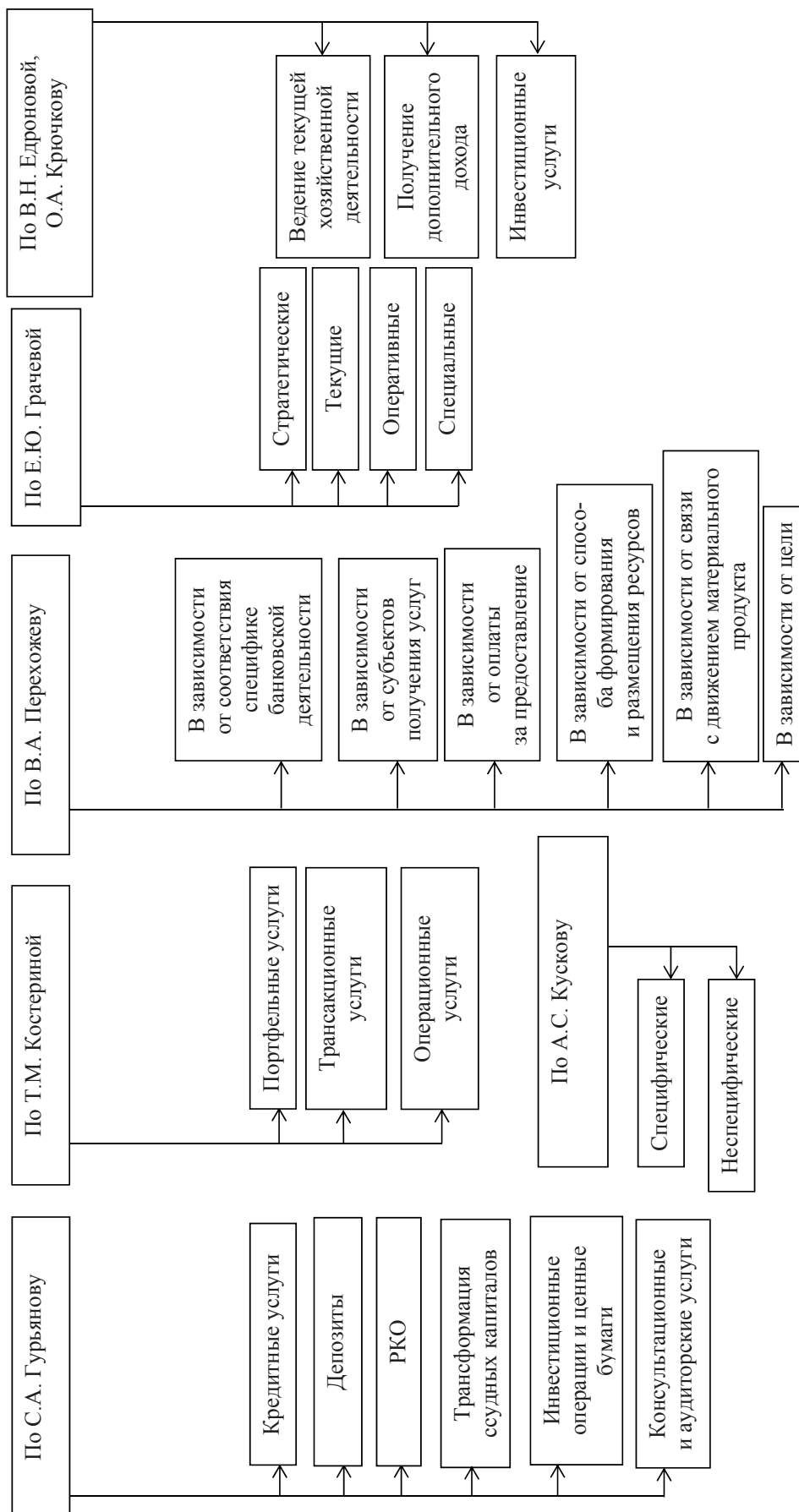


Рис. 1. Типология банковских продуктов и услуг [разработка автора]

всех принципов и творческом использовании потенциала маркетинга. Таким образом, в настоящее время особый интерес представляют отличительные аспекты банковских продуктов и услуг. Выделение банковского обслуживания как отдельного связующего звена между продуктом и услугой банка является важной составляющей технологий продаж банковских продуктов и услуг.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая). Федеральный закон от 26.01.1996 г., № 14-ФЗ (ред. от 23.05.2016 г.) // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». Версия Проф. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_76306/
2. О банках и банковской деятельности. Федеральный закон РФ от 02.12.1990 г., № 395-1 (ред. от 03.07.2016 г.) // Справочно-правовая система «Консультант плюс». Версия Проф. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/
3. Банковские электронные услуги: учебник для вузов / под ред. О.С. Рудаковой. – М.: Инфра-М, 2011. – 400 с.
4. Банковское дело. Управление и технологии: учебник / под ред. А.М. Тавасиева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 671 с.
5. Банковское право Российской Федерации: учебное пособие / под ред. Е.Ю. Грачевой. – М.: Норма: НИЦ Инфра-М, 2013. – 399 с.
6. Головин Ю.В. Банки и банковские услуги в России: вопросы теории и практики. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 416 с.

7. Гурьянов С.А. Эффективность бизнес-коммуникаций на рынке банковских услуг: учебное пособие. – М.: Эдиториал-УРСС, 2000. – 224 с.

8. Егоров Е.В., Романов А.В., Романова В.А. Маркетинг банковских услуг: учебное пособие. – М.: Омега-Л, 2009. – 257 с.

9. Едронова В.Н., Крючков О.А. Анализ подходов к классификации банковских услуг // Финансы и кредит. – 2004. – № 26.

10. Коробов Ю.И. Практика банковской конкуренции. – Саратов: Изд-во Саратовской гос. экон. академии, 2015. – 185 с.

11. Костерина Т.М. Банковское дело: учебник для СПО. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 332 с.

12. Кусков А. С., Голубева В.Л. Туроперейтинг: учебник. – М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 400 с.

13. Масленченков Ю.С. Технология и организация работы банка: теория и практика. – М.: Издательско-консалтинговая компания «ДеКА», 2002. – 432 с.

14. Перехожев В.А. Современные подходы к пониманию категорий «банковский продукт», «банковская услуга» и «банковская операция» // Финансы и кредит. – 2002. – № 21.

15. Пузырев М.В., Дараган А.В. Управление банковскими продуктами: учебное пособие. – М.: Издат, 2009. – 157 с.

16. Толкачев А.Н. Банковское право: учебное пособие. – М.: РИОР, Инфра-М, 2011. – 119 с.

17. Уткин Э.А. Банковский маркетинг. – М.: Инфра-М, 2012. – 304 с.

18. Ассоциация банков Северо-Запада: Ассоциация банков Северо-Запада: Кодекс банковской деятельности // Официальный сайт Ассоциации банков Северо-Запада, 2016. – URL: <http://www.nwab.ru>.

Информация об авторе

Дарякин Адель Александрович, кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: AADaryakin@kpfu.ru

A.A. DARYAKIN,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,

Kazan (Volga Region) Federal University

TRADITIONAL BANKING PRODUCTS AND SERVICES AND THEIR TYPOLOGY

Abstract. The article discusses the market of banking services and products, the range of credit institutions' operations, and considers a systematization of the approaches to their classification. The article also considers a unified typology of banking products and services according to integrated criteria. We suggest to consider these categories in the context of bank customer services and technology applied to sales of banking products and services.

Keywords: bank, banking, banking service, banking operations, banking product, credit institutions, typology.

УДК 658.14.011.1

А.В. ИВАНОВСКАЯ,
кандидат экономических наук, доцент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Л.Ф. ГИМРАНОВА,
магистрант
Казанский (Приволжский) федеральный университет

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО СООТНОШЕНИЯ СОБСТВЕННЫХ И ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ¹

Аннотация. В статье исследованы основные факторы, влияющие на структуру пассивов организации. Разработаны две экономико-математические модели для определения оптимального соотношения собственных и заемных средств предприятия. Первая модель основана на достижении финансовой устойчивости предприятия, а вторая модель – на максимизации ее стоимости.

Ключевые слова: долговая нагрузка, стоимость компании, структура капитала, финансовая устойчивость.

Введение

Одной из важнейших функций на любом предприятии является планирование и управление пассивами организации, а точнее, подбор наиболее эффективного сочетания собственных и заемных средств и принятие решений по формированию структуры капитала. Выбранная структура источников финансирования оказывает непосредственное влияние на операционную, инвестиционную и финансовую деятельность предприятия и отражается на конечных результатах функционирования предприятия [1, с. 169].

Целью данной работы является разработка экономико-математических моделей для определения оптимального соотношения собственных и заемных средств, основанная на информации, полученной при изучении влияния структуры капитала на финансовую устойчивость и стоимость предприятия. Математическое моделирование является важным инструментом экономического анализа, так как позволяет получить четкое представление об исследуемом объекте, охарактеризовать и количественно описать его внутреннюю структуру и внешние связи.

Методы. Оптимизация структуры пассивов при сохранении финансовой устойчивости

Для сохранения финансовой устойчивости структура пассивов должна быть в таком положении, при котором активы, сгруппированные по степени ликвидности, и пассивы, сгруппированные по степени срочности погашения, присутствуют в долях, определенных нормативами платежеспособности, ликвидности и финансовой устойчивости [6, с. 197].

Наличие множества противоречивых условий, накладываемых на соотношение статей актива и пассива бухгалтерского баланса, требует применения специальных математических методов, позволяющих представить формирование структуры пассивов как задачу условной оптимизации [2, с. 181].

Ковалев В.В. полагает, что одним из главных критериев оптимальности структуры капитала предприятия является минимальный размер собственного капитала [4, с. 405]. Мы считаем, что в целевой функции разрабатываемой нами экономико-математической модели необходимо использовать именно данный критерий, так как формирование капитала организаций происходит в условиях дефицита собственных

¹ Работа выполнена при поддержке автономной некоммерческой организации «Казанский открытый университет талантов 2.0».

средств по причине их высокой стоимости. К тому же, если не учитывать данный критерий, оптимизация по экономико-математической модели, основанной на достижении финансовой устойчивости, приведет к результату с максимальной долей собственного капитала.

На финансовую устойчивость предприятия непосредственное влияние оказывает ликвидность ее активов. При анализе ликвидности баланса предприятия проводится сравнение активов, сгруппированных по степени их ликвидности, с источниками формирования активов, сгруппированными по срокам их погашения. Баланс предприятия считается абсолютно ликвидным, если выполняются четыре следующих неравенства:

- $$\begin{aligned} A1 \text{ (Наиболее ликвидные активы)} &\geq \\ P1 \text{ (Наиболее срочные пассивы)} &\quad (1) \\ A2 \text{ (Быстро реализуемые активы)} &\geq \\ P2 \text{ (Краткосрочные обязательства)} &\quad (2) \\ A3 \text{ (Наименее ликвидные активы)} &\geq \\ P3 \text{ (Долгосрочные обязательства)} &\quad (3) \\ A4 \text{ (Труднореализуемые активы)} &\leq \\ P4 \text{ (Постоянные пассивы)} &\quad (4) \end{aligned}$$

Если выполняются первые три неравенства, т. е. текущие активы превышают внешние обязательства, то обязательно выполняется и последнее неравенство, что свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости – наличия у нее собственных оборотных средств.

В качестве показателей финансовой устойчивости при анализе хозяйственной деятельности предприятий используются коэффициенты, характеризующие структуру актива и пассива

баланса, а также соотношения между отдельными статьями. Финансовые коэффициенты, выбранные нами для разработки экономико-математической модели, представлены в табл. 1.

С учетом установленных требований и ограничений нами была построена модель формирования оптимальной структуры капитала предприятия.

Целевая функция:

$$P4 \rightarrow \min (5)$$

Ограничения:

$$A1 - P1 \geq 0 \quad (6)$$

$$A2 - P2 \geq 0 \quad (7)$$

$$A3 - P3 \geq 0 \quad (8)$$

$$P4 - A4 \geq 0 \quad (9)$$

$$0,15 \leq A1 / (P1 + P2) \leq 0,5 \quad (10)$$

$$0,7 \leq (A1 + A2) / (P1 + P2) \leq 1,5 \quad (11)$$

$$1 \leq (A1 + A2 + A3) / (P1 + P2) \leq 2,5 \quad (12)$$

$$0,5 \leq P4 / \sum P \leq 1 \quad (13)$$

$$0,15 \leq (P4 - A4) / P4 \leq 0,5 \quad (14)$$

$$0,7 \leq (P3 + P4) / \sum P \leq 1 \quad (15)$$

$$\sum A = \sum P \quad (16)$$

Эффективным инструментальным средством поиска оптимального решения для табличных моделей условной оптимизации является надстройка «Поиск решения», входящая в состав Microsoft Excel. Внесем в электронную таблицу целевую функцию, ограничения и значения каждой группы активов предприятия (рис. 1). При моделировании структуру активов оставим неизменной, так как мы хотим сфокусироваться именно на изменениях в структуре пассивов. При желании, в данной модели можно оптимизировать также и структуру активов, указав их в поле изменяемых ячеек.

Таблица 1

Финансовые коэффициенты и их нормативные ограничения

Показатель	Формула коэффициента	Ограничения	
		Нижнее	Верхнее
Коэффициент абсолютной ликвидности	$A1 / (P1 + P2)$	0,15	0,5
Коэффициент быстрой ликвидности	$(A1 + A2) / (P1 + P2)$	0,7	1,5
Коэффициент текущей ликвидности	$(A1 + A2 + A3) / (P1 + P2)$	1	2,5
Коэффициент финансовой независимости	$P4 / \sum P$	0,5	1
Коэффициент мобильности собственного капитала	$(P4 - A4) / P4$	0,15	0,5
Коэффициент устойчивого финансирования	$(P3 + P4) / \sum P$	0,7	1

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1										
2		Оптимальный баланс				Ограничения:				
3		Группа	Значение, тыс.руб.	Доля в валюте баланса, %						
4		A1	1223580	=C4/\$C\$8				=C4-C9	≥	0
5		A2	1255612	=C5/\$C\$8				=C5-C10	≥	0
6		A3	1062573	=C6/\$C\$8				=C6-C11	≥	0
7		A4	5067333	=C7/\$C\$8				=C12-C7	≥	0
8		Итого	=СУММ(C4:C7)	=СУММ(D4:D7)		0,15	≤	=C4/(C9+C10)	≤	0,5
9		П1		=C9/\$C\$13		0,7	≤	=(C4+C5)/(C9+C10)	≤	1,5
10		П2		=C10/\$C\$13		1	≤	=(C4+C5+C6)/(C9+C10)	≤	2,5
11		П3		=C11/\$C\$13		0,5	≤	=C12/C13	≤	1
12		П4		=C12/\$C\$13		0,15	≤	=(C12-C7)/C12	≤	0,5
13		Итого	=СУММ(C9:C12)	=C13/\$C\$13		0,7	≤	=(C11+C12)/C13	≤	1
14								Пассивы	=	Активы
15		Целевая функция		=C12						

Рис. 1. Табличная модель формирования оптимальной структуры бухгалтерского баланса в программе Microsoft Excel

В диалоговом окне инструмента «Поиск решения» программы Microsoft Excel мы установили на минимизацию целевую функцию (П4), установили изменяемые ячейки (П1, П2, П3, П4) и все вышеперечисленные ограничения. Было найдено оптимальное решение, все установленные нами ограничения и условия оптимальности были соблюдены. Сравнение результатов оптимального решения с первоначальными данными предприятия представлено в табл. 2.

По данным таблицы мы видим, что первоначальное значение постоянных пассивов в предприятия практически не отличается от оптимального варианта. Но для того, чтобы

основные финансовые показатели предприятия находились в рекомендуемых пределах, необходимо изменить структуру заемных средств: согласно смоделированным значениям доля долгосрочных обязательств должна быть уменьшена в пять раз, а наиболее срочные пассивы, наоборот, увеличены практически в пять раз. Следовательно, предприятие должно постепенно уменьшать сумму долгосрочных обязательств, в том числе оно может воспользоваться и досрочным погашением обязательств. И в то же время без риска для своего финансового состояния предприятие может значительно увеличивать долю наиболее срочных пассивов.

Таблица 2

Сравнение первоначальной и оптимальной структуры пассива

Наименование группы	Обозначение	Первоначальные значения		Расчетные значения	
		Значение, тыс. руб.	Доля в валюте баланса, %	Значение, тыс. руб.	Доля в валюте баланса, %
Наиболее срочные пассивы	П1	266 901	3,10	1 223 580	14,21
Краткосрочные обязательства	П2	1 346 360	15,64	1 255 612	14,58
Долгосрочные обязательства	П3	888 873	10,32	168 341	1,96
Постоянные пассивы	П4	6 106 964	70,94	5 961 565	69,25
Итого	X	8 609 098	100,00	8 609 098	100,00

Методы. Оптимизация структуры пассивов при максимизации стоимости предприятия

Существуют также и другие факторы, которые необходимо учитывать при управлении структурой пассивов. Один из них – стоимость компании. Традиционный подход к рассмотрению влияния структуры капитала на стоимость предприятия предполагает наличие обратной зависимости стоимости предприятия от средневзвешенной стоимости капитала, то есть критерием оптимизации является минимизация цены капитала. С ростом доли заемных средств цена собственного капитала начинает увеличиваться возрастающими темпами, а цена заемного капитала сначала остается неизменной, а потом также начинает возрастать. Так как цена заемного капитала в среднем ниже цены собственного капитала, существует оптимальная структура капитала, при которой средневзвешенная цена капитала будет иметь минимальное значение, и, следовательно, цена предприятия будет максимальной [8, с. 145].

На основе экономико-математической модели существует возможность спрогнозировать необходимый объем долговых обязательств, при котором стоимость предприятия будет максимальной.

Стоимость предприятия с учетом влияния финансового рычага определяется по формуле [3, с. 241]:

$$V_L = \frac{EBIT \times (1 - T)}{WACC_Z},$$

где V_L – стоимость предприятия с учетом долговой нагрузки, т. е. влияния финансового рычага, руб.; $EBIT$ – прибыль до вычета процентов по заемным средствам и налога на прибыль на плановый период, руб.; $WACC_Z$ – средневзвешенная стоимость капитала с учетом премии за риск возникновения финансовых проблем, %; T – ставка налога на прибыль, %.

Прежде чем приступить к расчету стоимости предприятия, определимся со значениями ее составляющих. Средневзвешенная стоимость капитала с учетом премии за риск возникновения финансовых проблем может быть определена следующим образом [7, с. 32]:

$$WACC_Z = \frac{ROE_L \times (1 - d) + K \times (1 - T) \times d + p}{1 - p},$$

где ROE_L – рентабельность собственного капитала с учетом финансового рычага, % в год; d – доля долговых обязательств в общей структуре капитала, %; K – средневзвешенная стоимость привлечения заемных средств, % в год; p – условная вероятность возникновения финансовых проблем из-за привлечения определенного объема долговых обязательств, %.

Определим рентабельность собственного капитала ROE_L с учетом финансового рычага по следующей формуле [7, с. 32]:

$$ROE_L = ROE_U + (ROE_U - K) \times (1 - T) \times \frac{d}{(1 - d)},$$

где ROE_U – рентабельность собственного капитала без использования заемных средств, равная отношению чистой прибыли к собственному капиталу, % в год.

Условная вероятность p в формуле 14 трактуется как вероятность того, что финансовые проблемы возникнут в компании именно из-за привлечения той или иной суммы заемных средств. Для ее расчета воспользуемся формулой, предложенной Коссовым В.В. в «Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов» [5, с. 41]:

$$p = a \times d^b,$$

где a – параметр, устанавливающий границы влияния заемного капитала на вероятность возникновения финансовых затруднений; b – скорость роста вероятности возникновения финансовых проблем из-за привлечения определенного объема долговых обязательств.

С учетом выполненного выше анализа модель определения оптимального размера долговой нагрузки предприятия может быть представлена в следующем виде.

Целевая функция:

$$V_L = \frac{EBIT \times (1 - T)}{WACC_Z} \rightarrow \max.$$

Ограничения:

$$WACC_Z = \frac{ROE_L \times (1 - d) + K \times (1 - T) \times d + p}{1 - p}.$$

$$ROE_L = ROE_U + (ROE_U - K) \times (1 - T) \times \frac{d}{(1 - d)}$$

$$p = a \times d^b,$$

$$d \geq 0.$$

Построение оптимального механизма принятия решений об уровне долговой нагрузки предприятия целесообразно рассмотреть на примере. Допустим, что в предстоящем году предприятия планирует получить прибыль (ЕВИТ) в размере 1 545 200 тыс. руб., а доходность собственного капитала без использования заемных средств (ROE_u) по прогнозам составит 19 % в год. Средневзвешенная стоимость кредитов (K) в плановом периоде равна 13 %, ставка налога на прибыль (T) равна 20 %. При расчете вероятности возникновения финансовых проблем экспертами установлено, что на 20 % такая вероятность может быть связана с необходимостью обслуживать долговые обязательства ($a = 0,2$), а скорость роста вероятности была задана на среднем для российских компаний уровне ($b = 5$).

С использованием инструмента «Поиск решения» программы Microsoft Excel нами было определено оптимальное значение доли заемного капитала d , обеспечивающее максимальный рост стоимости компании в плановый период, результаты расчетов представлены в табл. 3.

При первоначальном уровне долговой нагрузки, равной 25,86 %, вероятность возникновения финансовых затруднений в предприятия равна 0,0231 %. Для приближения к оптимальному варианту, с точки зрения стоимости предприятия, необходимо увеличить долю долго-

вых обязательств до 42,39 %, то есть более чем в полтора раза. Но это приведет к увеличению риска возникновения финансовых проблем в 12 раз, поэтому предприятие должно проанализировать ситуацию и решить, приемлема ли такая рискованность при увеличении стоимости предприятия на сумму, практически равную 1 млрд руб.

Результаты исследования и их обсуждение

Таким образом, мы рассмотрели два подхода к определению оптимального уровня долговой нагрузки предприятия. Первый рассмотренный нами подход основан на достижении финансовой устойчивости, платежеспособности и ликвидности предприятия в долгосрочной и краткосрочной перспективе. Такой подход полезен для предприятий, для которых в первую очередь важно сохранение финансовой независимости. Второй вид оптимизационной модели помогает определять необходимую предприятию долговую нагрузку с точки зрения максимизации стоимости предприятия и изменения средневзвешенной цены капитала. Вторым подходом рекомендуется применять предприятиям, которым необходимо получать наибольший эффект от бизнеса и тем самым увеличивать стоимость предприятия.

Обе рассмотренные нами модели позволяют формализовать процессы планирования и управления структурой пассивов. Данные процессы очень важны для любого предприятия, так как неверный подход при формировании собственных и заемных средств предприятия может весьма неблагоприятно сказаться на его финансовом состоянии.

Таблица 3

Сравнение оптимального и первоначального уровня долговой нагрузки

Показатель	Изначальные показатели	Оптимальные показатели	Отклонения от оптимального показателя
Доля долговых обязательств в общей структуре капитала	25,86 %	42,39 %	-16,53 %
Стоимость предприятия с учетом долговой нагрузки	6 067 093 тыс. руб.	6 979 456 тыс. руб.	-912 363 тыс. руб.
Риск возникновения финансовых проблем	0,0231 %	0,2737 %	-0,2506 п.п.

Литература

1. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 319 с.
2. Гиляровская Л.Т. Экономический анализ: учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 615 с.
3. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 768 с.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 512 с.
5. Коссов В.В. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. – М.: Экономика, 2000. – 422 с.
6. Костирко Р.О. Финансовый анализ: учебное пособие. – Харьков: Фактор, 2007. – 784 с.
7. Павловец В.А. Какая кредитная нагрузка будет оптимальна для компании // Финансовый директор. – 2010. – № 7–8. – С. 29–35.
8. Шохин Е.И. Финансовый менеджмент: учебное пособие. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. – 408 с.

Информация об авторах

Ивановская Анна Валериевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансового учета, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: anna_ivanovski@mail.ru

Гимранова Лейсан Фаритовна, магистрант кафедры экономики предприятия, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: gimleis@mail.ru

A.V. IVANOVSKAYA,

*Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer,
Kazan (Volga Region) Federal University*

L.G. GIMRANOVA,

*Postgraduate,
Kazan (Volga Region) Federal University*

DETERMINATION OF OPTIMAL DEBT-EQUITY RATIO FOR COMPANIES

Abstract. The article is devoted to the study of the factors influencing the structure of liabilities and stockholders' equity of a company. Two economic and mathematical models have been developed to determine the optimal debt-equity ratio. The first model is based on the achievement of financial stability, whereas the second one is based on the maximization of the company value.

Keywords: capital structure, company value, debt load, financial stability.

УДК 631.16

В.Н. НЕСТЕРОВ,
доктор экономических наук, профессор
Казанский (Приволжский) федеральный университет

Д.Э. ГАЛИМОВА,
магистрант
Казанский (Приволжский) федеральный университет

МЕТОДИКА КОМПЛЕКСНОЙ ДИАГНОСТИКИ ФИНАНСОВОЙ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Аннотация. В статье рассматриваются актуальные проблемы анализа и диагностики финансовой несостоятельности хозяйствующих субъектов. Изучению этого вопроса уделяется недостаточное внимание в экономической литературе. Нами предложена модель комплексной диагностики финансовой несостоятельности, основанная на анализе системы финансовых показателей. Предложенная модель позволяет более точно оценить состояние предприятия и наметить пути его финансового оздоровления.

Ключевые слова: финансовая несостоятельность, банкротство, финансовая диагностика, анализ ликвидности и платежеспособности, дебиторская задолженность, финансовая устойчивость, деловая активность, структура активов, структура капитала.

Несостоятельность – важный атрибут любой фирмы в условиях рыночной экономики. С этимологической точки зрения в него заложена неосновательность, бездоказательность, неубедительность, а невозможность выплаты долга, на наш взгляд, формирует в этой категории финансовую составляющую.

Существует множество различных методик и подходов к комплексной оценке результатов и устойчивости деятельности коммерческой организации, и несмотря на это методика анализа финансовой несостоятельности еще остается недостаточно разработанной, помимо того нуждаются в уточнении система показателей и методы анализа. Недостаточно исследованы взаимосвязи предварительного (экспресс) анализа и последующего анализа признаков банкротства и оценки результатов реализации мер по оздоровлению финансово несостоятельной организации.

С точки зрения теории и практики очень важен ответ на вопрос: действительно ли несостоятельность и банкротство тождественны либо эти термины независимы и имеют самостоятельное значение, а, следовательно, есть необходимость их дифференцировать? Как показал анализ мнений ученых по вопросам дифференциации данных терминов, взгляды на данную проблему совершенно противоположны.

Некоторые ученые (И.А. Бланк, В.В. Кова-

лев, А.Н. Гаврилова, Г.Б. Поляк и др.) полагают, что термины несостоятельность и банкротство нет необходимости противопоставлять друг другу. При этом данная группа авторов сходит в мнении, что российский законодатель поступил верно, подкрепив термин несостоятельность термином банкротство [1].

Однако мнение большинства юристов прямо противоположное. К примеру, П.Б. Цитович, Г.Ф. Шершевич, В.И. Додонов, Ле Хоа и др. приходят к выводу, что данные понятия все же необходимо разграничивать [2].

По нашему мнению, речь идет о принципиальной разнице между этими терминами, и эта разница должна быть законодательно закреплена, чтобы повлечь за собой различные правовые последствия для несостоятельных фирм и фирм-банкротов, а также разное отношение к ним.

Мы считаем, что эти термины следует все же разграничивать по признаку неплатежеспособности (несостоятельности), признанной или не признанной арбитражным судом. Иными словами, банкротство – это несостоятельность, признанная судом.

Диагностика финансовой несостоятельности предприятий представляет собой исследовательский процесс, поскольку содержит определенные способы, методы, приемы, с помощью которых он и реализуется.

В предложенной нами комплексной модели

диагностики финансовой несостоятельности выделим четыре направления: анализ структуры баланса и отчета о финансовых результатах, анализ коэффициентов платежеспособности, финансовой устойчивости и деловой репутации. Для целей анализа привлечем данные годовой финансовой отчетности, приложения, раскрывающие их статьи, а также данные управленческого учета исследуемого предприятия.

Первый этап: анализ структуры баланса и отчета о финансовых результатах. Как известно, структура капитала опирается на долю собственных и заемных средств. Со стратегической точки зрения структура капитала – это важный параметр для любой компании, так как от неё напрямую зависит то, насколько эффективно компания использует имеющиеся ресурсы как фактор, увеличивающий стоимость компании. Предприятие осуществляет свою деятельность как за счет собственных средств, так и с привлечение заемных источников. Финансирование за счет собственных средств обходится дороже, чем финансирование за счет заемных, ввиду растянутости долга во времени, и в случае низкого содержания заемных средств в структуре капитала, компания теряет возможность использовать более дешевый способ финансирования. С другой стороны, высокий объем заемных средств также формирует высокую ставку доходности, ввиду того,

что компания рискует не ответить по своим обязательствам. Вышеперечисленное приводит к мысли о том, что оптимальная структура капитала является ключом к достижению высоких финансовых показателей и получению максимальной стоимости компании. Поэтому важно при формировании источников средств учитывать отраслевые особенности основной деятельности, от чего зависит равно и срок окупаемости вложений, и период оборота средств.

Для наглядного подтверждения теоретических положений приведем фрагмент анализа структуры баланса и отчета о финансовых результатах предприятия ООО «N» в табл. 1.

Финансовый анализ структуры бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах позволяет сделать вывод о том, что финансовое положение компании достаточно стабильно; компания обладает достаточным количеством ресурсов для стабильной работы на рынке; на продукты компании существует рост спроса. В то же время стоит отметить необходимость проработать политику управления дебиторской задолженностью, рассмотреть возможности реструктуризации краткосрочных обязательств, с последующим увеличением долгосрочных обязательств.

Следующий шаг – анализ коэффициентов ликвидности и платежеспособности. Обеспечение платежеспособности организации зависит, прежде всего, от ее способности адапти-

Таблица 1

**Анализ структуры баланса и отчета о финансовых результатах ООО «N»
за 2013–2015 гг.**

Показатель	Значение	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Баланс актива	темп роста, %	80	109	86
Внеоборотные активы	доля, %	13	43	40
	темп роста, %	104	369	79
Оборотные активы	доля, %	87	57	60
	темп роста, %	78	71	92
Дебиторская задолженность	темп роста, %	102	113	84
Наиболее ликвидные активы	темп роста, %	106	17	530
Ликвидные активы	темп роста, %	103	70	133
Капитал	темп роста, %	111	177	99
Долгосрочные обязательства	темп роста, %	5223	7	73
Краткосрочные обязательства	темп роста, %	68	67	65
Выручка	темп роста, %	101	102	117

роваться к условиям нестабильной рыночной среды, при этом проявлять активность в производственно-хозяйственной деятельности, а также в полной мере использовать возможности улучшения экономического положения.

Для выявления недостатков управления исследуемой организации, а также прогнозирования ее текущего экономического состояния проведем оценку платежеспособности (табл. 2).

Данные аналитической таблицы позволяют сделать вывод о том, что все показатели платежеспособности ООО «N» в 2015 г. в пределах рекомендованных значений. Имеются статистические основания полагать, что в предыдущих периодах многие коэффициенты не соответствовали нормативным значениям, поэтому компании необходимо отслеживать все параметры платежеспособности на регулярной основе.

Далее согласно разработанной методике проанализируем коэффициенты финансовой устойчивости. Финансовая устойчивость обусловлена как стабильностью экономической

среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятия, так и результатами его функционирования, его активного и эффективного реагирования на изменения внутренних и внешних факторов.

Из таблицы 3 видно, что практически все показатели финансовой устойчивости имеют положительную динамику. Коэффициент автономии ежегодно увеличивается, только в 2013 г. данный показатель был ниже рекомендуемого значения. К концу 2015 г. коэффициент автономии составил 0,72, соответственно 72 % баланса предприятия состоит из собственного капитала, что позволяет характеризовать финансовое состояние как достаточно устойчивое.

Для более полной оценки риска развития несостоятельности целесообразно провести анализ коэффициентов деловой активности, который в большинстве аналогичных исследований остается не рассмотренным.

Таблица 2

Анализ коэффициентов платежеспособности ООО «N» за 2013–2015 гг.

Показатель	Значение	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	коэффициент	0,19	0,05	0,41
	темп роста, %	155	26	816
Коэффициент текущей ликвидности	коэффициент	1,50	1,55	2,20
	темп роста, %	107	103	142
Показатель обеспеченности обязательств активами	коэффициент	1,42	1,52	2,15
	темп роста, %	114	107	142
Степень платежеспособности по текущим обязательствам	коэффициент	3,93	2,57	1,42
	темп роста, %	81	65	55

Таблица 3

Анализ коэффициентов финансовой устойчивости ООО «N» за 2013–2015 гг.

Показатель	Значение	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Коэффициент автономии (финансовой независимости)	коэффициент	0,38	0,62	0,72
	темп роста, %	139	162	115
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	коэффициент	0,30	0,34	0,54
	темп роста, %	148	116	156
Доля просроченной кредиторской задолженности в пассивах	коэффициент	0,61	0,38	0,28
	темп роста, %	84	61	75
Показатель отношения дебиторской задолженности к совокупным активам	коэффициент	0,146	0,151	0,147
	темп роста, %	127	104	97

Анализ коэффициентов деловой активности ООО «N» за 2013–2015 гг.

Показатель	Значение	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Рентабельность активов	коэффициент	1,55	1,08	1,20
	темп роста, %	103	70	111
Норма чистой прибыли	коэффициент	0,82	0,62	0,50
	темп роста, %	98	75	82

Рентабельность активов характеризует степень эффективности использования имущества организации, т. е. в 2015 г. на 1 руб. активов приходилось 0,012 руб. чистой прибыли, хотя в 2014 г. на 1 руб. активов ООО «N» получало чистую прибыль в размере 0,0108 руб. Увеличение данного показателя является положительным моментом. Коэффициент показывает финансовую отдачу от использования активов предприятия.

Норма чистой прибыли характеризует уровень доходности хозяйственной деятельности организации. В 2015 г. норма чистой прибыли ООО «N» составила 0,5 %, что на 18 пунктов ниже, чем в 2014 г. Показатели деловой активности ниже рекомендованных значений, но это связано с высоким оборотом выручки в компании и высокой себестоимостью.

Деловая активность зависит от эффективно-го использования финансовых, трудовых, материальных ресурсов предприятия и при этом включает в себя, наряду с показателями эффективности использования капитала, показатели эффективности использования трудовых ресурсов, показатели, характеризующие финансовые результаты деятельности организации, а также прибыль на один рубль капитала.

Подводя итог, отметим, что предложенная нами методика анализа и мониторинга финансовой несостоятельности на предприятии

позволяет более полно оценить качественные и количественные параметры хозяйственной деятельности. Нами рекомендовано анализировать все показатели финансового состояния компании ежеквартально для более мобильного реагирования на изменения внешних и внутренних составляющих финансово-хозяйственной деятельности организации.

Протестированные нами модели целесообразно использовать для экспресс-анализа. Практическая значимость диагностики банкротства заключается в прогнозировании момента проявления отрицательных тенденций в каких-либо внутренних или внешних процессах, охватывающих деятельность организаций, выявлении моментов, порождающих кризисные ситуации, и своевременном принятии соответствующих мер по их ликвидации или снижению степени негативных воздействий.

Литература

1. Верина Ю.Ю., Конников Е.А. Специфика применения понятия «финансовая несостоятельность» и понятия «банкротство» в условиях современных российских реалий // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 2-1 (67-1).
2. Олиниченко К.В., Кузьмичева И.А. Банкротство предприятий и система критериев их неплатежеспособности // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. – № 6-2.

Информация об авторах

Нестеров Владимир Николаевич, доктор экономических наук, заведующий кафедрой экономического анализа и аудита, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: Nesterov_kki@mail.ru

Галимова Динара Эдуардовна, магистрант кафедры экономического анализа и аудита, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: dinara.russ@mail.ru

V.N. NESTEROV,

*Doctor in Economics, Full Professor,
Kazan (Volga Region) Federal University,*

D.E. GALIMOVA,

*Postgraduate,
Kazan (Volga Region) Federal University*

A METHOD OF COMPLEX DIAGNOSTICS OF THE FINANCIAL INSOLVENCY OF A COMPANY

Abstract. The article considers issues of current importance related to the analysis and diagnostics of the financial insolvency of business entities. This subject has not been paid due attention in economical literature. We suggest a model of complex diagnostics of financial insolvency based on the analysis of a system of financial indicators. This model makes it possible to evaluate the financial position of a business more accurately and set a direction for its financial recovery.

Keywords: financial insolvency, bankruptcy, financial diagnostics, liquidity and solvency analysis, receivables, financial stability, goodwill, assets structure, capital structure.

УДК 336.2

А.М. ТУФЕТУЛОВ,

доктор экономических наук, профессор

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Ю.М. ГАЛИМАРДАНОВА,

кандидат экономических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

А.Р. ХАФИЗОВА,

старший преподаватель

Казанский (Приволжский) федеральный университет

С.В. САЛМИНА,

ассистент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ В ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ВНЕБЮДЖЕТНЫЕ ФОНДЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ¹

Аннотация. Данная статья посвящена изучению действующей системы социального, медицинского и пенсионного обеспечения в части исчисления, уплаты и администрирования страховых взносов в государственные внебюджетные фонды. В статье исследованы статистические данные и аналитические сведения, характеризующие существующий механизм формирования средств государственных внебюджетных фондов. В процессе исследования также проведено обобщение наиболее актуальных из существующих проблем в рассматриваемой сфере, а также предложены и обоснованы основные направления их решения на современном этапе.

Ключевые слова: обязательные страховые взносы, государственные внебюджетные фонды, администрирование страховых взносов на государственное социальное, медицинское и пенсионное страхование.

Мировая практика свидетельствует, что создание и функционирование государственных внебюджетных фондов на макроуровне является действенным инструментом эффективного использования финансовых ресурсов, предназначенных для обеспечения и защиты социальных и экономических интересов общества. Система государственных внебюджетных фондов предназначена для реализации механизма перераспределения национального дохода государства и финансирования социально-экономических программ, включающих одновременно и развитие приоритетных направлений экономики, и расширение социального, медицинского и пенсионного обеспечения населения государства. Основной спецификой функционирования государственных внебюджетных фондов является закрепление

определенных доходных источников их формирования, а также целевое расходование аккумулированных на уровне соответствующего фонда средств. Соответственно, в настоящее время государственные внебюджетные фонды являются единственными финансовыми институтами, обеспечивающими население страны социальными выплатами, финансовой базой деятельности которых являются обязательные страховые взносы страхователей.

Формирование и развитие государственных внебюджетных фондов в нашей стране происходило постепенно и сопровождалось вполне конкретными трудностями. Исторически реформирование системы функционирования государственных внебюджетных фондов, а также характера и структуры всего социального, медицинского и пенсионного обеспечения в це-

¹ Данная статья подготовлена в рамках гранта РГНФ № 15-02-00398 «Оптимизация подоходного налогообложения и системы страховых взносов в России».

лом осуществлялось в период смены системы хозяйствования в российском государстве, что происходило также на фоне множества взаимообусловленных и взаимосвязанных кризисных явлений, которые не могли не оказать своего негативного влияния.

Происходящие в настоящее время мировые кризисные явления также отрицательно сказываются на российской фактически «неразвитой» системе социального, медицинского и пенсионного обеспечения. Данные явления сопровождаются резким снижением уровня жизни подавляющего большинства населения нашей страны, вызывают безработицу, недофинансирование стратегически важных социальных сфер хозяйства и жизни общества. В современных условиях дефицита финансовых ресурсов перед государством стоит важная задача обеспечения социальных и общеэкономических потребностей населения при условии концентрации и аккумуляции ограниченных финансовых ресурсов на государственном уровне, посредством функционирования механизма государственных внебюджетных фондов.

На современном этапе развития нашей страны основными финансовыми институтами, деятельность которых направлена на осуществление выплат социального, медицинского и пенсионного обеспечения, являются: Пенсионный фонд РФ (ПФ РФ), Фонд социального страхования (ФСС) и Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФОМС) и его территориальные подразделения.

Анализируя практические аспекты функционирования указанных фондов, следует отметить, что среди всех государственных внебюджетных фондов Пенсионный фонд РФ является крупнейшим по величине после федерального бюджета, поскольку на его долю приходится порядка 75 % средств всех государственных внебюджетных фондов.

По данным Минфина России, общий объем финансовых ресурсов, аккумулированных в государственных внебюджетных фондах начиная с 90-х гг., за период формирования в нашей стране принципиально новой финансовой системы значительно увеличился и составил порядка 9 млрд руб. к концу 2015 г. и около 7 млрд руб. по состоянию на октябрь 2016 г.

Из указанного объема финансовых ресурсов государственных внебюджетных фондов на обязательные страховые взносы приходится в среднем порядка 70–90 % доходов. Одновременно наблюдается и рост общих расходов государственных внебюджетных фондов, которые в последние годы превышают объем доходов, что свидетельствует о дефиците бюджетов государственных внебюджетных фондов. Безусловно, отрицательным фактором является также увеличение темпов роста расходов государственных внебюджетных фондов над темпом роста доходов соответствующих фондов, которые в свою очередь, значительно замедлились в последние годы, что свидетельствует о наметившейся негативной тенденции, сопровождающейся низкой эффективностью механизма формирования государственных внебюджетных фондов.

В таблице 1 представлены в обобщенном виде сведения о деятельности государственных внебюджетных фондов, в частности о формировании и исполнении бюджетов Пенсионного фонда РФ, Федерального фонда обязательного медицинского страхования РФ и Фонда социального страхования РФ за период с 2011 по 2016 гг.

Статистические данные, приведенные в табл. 1, свидетельствуют о том, что доходы государственных внебюджетных фондов формируются в основном за счет обязательных страховых взносов страхователей. По обязательствам государственных внебюджетных фондов государство в лице федерального бюджета несет субсидиарную ответственность, в связи с чем значительная часть финансовых ресурсов указанных фондов формируется также за счет безвозмездных перечислений (дотаций, субвенций, субсидий).

Как показывают данные, представленные в табл. 1, в последние годы наблюдается тенденция исполнения всех бюджетов государственных внебюджетных фондов с дефицитом, что свидетельствует об их разбалансированности, о невозможности покрытия обязательными страховыми взносами страхователей, уплачиваемых по установленным тарифам, существующей потребности в социальном, медицинском и пенсионном обеспечении.

Таблица 1

**Сведения о формировании и исполнении бюджетов
государственных внебюджетных фондов¹**
(млрд руб.)

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016 ²
Государственные внебюджетные фонды						
Доходы, всего	5819,6	7487,7	8093,2	7979,4	9241,5	6972,5
в т. ч. страховые взносы	3307,4	4379,1	5026,1	5438,8	5947,5	4349,8
Расходы	5387,0	6914,6	7993,5	8005,0	9921,2	7034,4
Дефицит (-) / Профицит (-)	432,6	573,1	99,7	-25,5	-679,8	-61,9
Пенсионный фонд РФ						
Доходы, всего	5255,6	5890,4	6388,4	6159,1	7126,6	5622,4
в т. ч. страховые взносы	2823,7	3038,5	3478,8	3711,8	3878,7	2975,6
Расходы	4922,1	5451,2	6378,5	6190,1	7670,3	5684,3
Дефицит (-) / Профицит (-)	333,5	439,1	9,8	-31,1	-543,6	-61,9
Федеральный фонд обязательного медицинского страхования						
Доходы, всего	348,4	966,5	1101,4	1250,5	1573,5	1203,7
в т. ч. страховые взносы	326,6	914,0	1073,1	1218,4	1537,6	1171,3
Расходы	310,4	932,2	1048,7	1268,7	1638,8	1193,6
Дефицит (-) / Профицит (-)	38,0	34,4	52,6	-18,1	-65,3	10,1
Фонд социального страхования РФ						
Доходы, всего	215,5	630,8	603,5	569,8	541,3	146,4
в т. ч. страховые взносы	157,0	426,7	474,2	508,5	531,1	202,8
Расходы	154,5	531,2	566,2	546,2	612,1	156,5
Дефицит (-) / Профицит (-)	61,0	99,6	37,3	23,6	-70,9	-10,0

Существенная доля межбюджетных трансфертов из федерального бюджета приходится на бюджеты государственных внебюджетных фондов. Несмотря на реализацию отдельных мер, направленных на обеспечение сбалансированности бюджетов государственных внебюджетных фондов, зависимость от межбюджетных трансфертов из федерального бюджета в долгосрочной перспективе с учетом нарастания демографических рисков по-прежнему остается значительной. В 2016 г. объемы межбюджетных трансфертов Пенсионному фонду РФ составят порядка 3 205,2 млрд руб. (в 2017 г. – 3241,3 млрд руб.), Фонду социального страхования РФ в 2016 г. – 28,6 млрд руб. (в 2017 г. – 29,7 млрд руб.), Федеральному фонду обязательного медицинского страхования в 2016 г. – 666,2 млрд руб. (в 2017 г. – 669,4 млрд руб.).

По экспертным оценкам, увеличение объемов межбюджетных трансфертов из федерального бюджета в бюджеты государственных внебюджетных фондов являются свидетельством неизбежного нарастания финансовых трудностей и необходимости проведения соответствующих реформ, направленных на балансировку доходных источников и расходов соответствующих фондов.

В целом анализ динамики и структуры поступления и расходования средств государственных внебюджетных фондов свидетельствует о существовании определенных проблем в данной сфере, требующих своего решения.

Сама по себе действующая практика исчисления и уплаты обязательных страховых взносов в государственные внебюджетные фонды характеризуется множеством проблем. За многолетний период своего функционирования си-

¹ Составлено автором по данным Минфина России (данные представлены без учета страховых взносов на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством)

² Представлены сведения по состоянию на 01.01.2016 г.

стема социального, медицинского и пенсионного страхования в нашей стране неоднократно изменялась и корректировалась. На современном этапе, в условиях кризиса, российское общество вновь стоит на пороге перемен.

С определенной долей условности существующие в рассматриваемой сфере проблемы представляется возможным объединить в следующие группы:

- проблемы администрирования обязательных страховых взносов в государственные внебюджетные фонды;

- проблемы увеличения налоговой нагрузки на страхователей и уклонение от уплаты обязательных страховых взносов;

- проблемы, связанные с действующим порядком исчисления и уплаты страховых взносов в части определения баз для начисления обязательных страховых взносов (выплат и вознаграждений в пользу застрахованных лиц);

- проблемы эффективного управления средствами государственных внебюджетных фондов.

Исследуем указанные группы проблем более подробно и рассмотрим возможные направления их решения на современном этапе.

Исследование проблем повышения качества администрирования страховых взносов в государственные внебюджетные фонды на современном этапе является актуальным и необходимым. Механизм администрирования обязательных страховых взносов за всю историю своего существования неоднократно изменялся и корректировался. Действующий в настоящее время порядок, когда контроль за их исчислением и уплатой находится в ведомстве самих фондов, применялся в нашей стране и ранее, еще до введения в 2001 г. единого социального налога. Однако данный порядок показал свою неэффективность, поскольку вместо одного контролирующего органа появились несколько – в лице соответствующих фондов, усложнился порядок исчисления страховых взносов и формирования соответствующей отчетности по ним.

Соответственно, в целях укрепления платежной дисциплины при осуществлении расчетов по социальному, медицинскому и пенсионному страхованию, а также повышения

ее качественного уровня, с 2017 г. функции по администрированию обязательных страховых взносов снова возвращаются к налоговым органам. Такой порядок имеет определенные преимущества, но не лишен и недостатков. С одной стороны, взамен нескольких контролирующих органов – соответствующих государственных внебюджетных фондов, предусмотрен один – налоговый орган. Данная мера позволит снизить существующую нагрузку на хозяйствующих субъектов-плательщиков страховых взносов в части сокращения числа проверок (их объединением), упрощения состава отчетности и, возможно, за счет такого повышения качества администрирования приведет к сокращению задолженности страхователей перед соответствующими бюджетами государственных внебюджетных фондов. Также объединение сведений по налогам и страховым взносам в единой системе приведет к прозрачности налоговой истории налогоплательщиков (застрахованных лиц). Вместе с тем, следует отметить и недостатки такого нового порядка, основным из которых является в первую очередь нарушение отлаженной и ставшей привычной для плательщиков системы сбора обязательных страховых взносов и обобщения информации по ним. Кроме того, новый порядок потребует дополнительных финансовых ресурсов на создание единой системы учета плательщиков страховых взносов и налогоплательщиков, на разработку программ и программного обеспечения, а также приведет к необходимости сокращения штата работников фондов, занятых в настоящее время администрированием страховых взносов, их перемещением в налоговые органы и переподготовку кадров. Сложность предлагаемого порядка также заключается и в сохранении персонифицированного учета в системе обязательного пенсионного страхования и обеспечения, что предусматривает представление соответствующей персонифицированной отчетности в органы Пенсионного фонда РФ.

Следует отметить, что одним из основных показателей, характеризующих степень эффективности администрирования страховых взносов, является удельный вес задолженности по их уплате. К сожалению, за период с 2010 г. и

по настоящее время задолженность по уплате страховых взносов в государственные внебюджетные фонды существенно возросла и превысила 300 млрд руб. Как уже было отмечено, данное обстоятельство существенным образом сказывается на размере дефицита бюджетов государственных внебюджетных фондов, покрываемом межбюджетными трансфертами из федерального бюджета. При этом одним из факторов, оказывающих влияние на уровень задолженности, являются особенности процедуры ее взыскания. Осуществление взыскания недоимки по страховым взносам, пеней и штрафов в государственные внебюджетные фонды, образовавшихся на начало 2017 г. и за расчетный период 2016 г., налоговыми органами в соответствии с нормами Налогового кодекса РФ, позволит значительно сократить ее уровень, учитывая достаточно высокую эффективность работы налоговых органов в сфере налогового администрирования.

С учетом планируемых нововведений, действующий порядок исчисления и уплаты страховых взносов сохраняется в полном объеме, поскольку не меняется состав плательщиков страховых взносов, а также не планируется увеличение налоговой нагрузки на страхователей-плательщиков страховых взносов.

При этом следует отметить, что уровень нагрузки на плательщиков страховых взносов является достаточно высоким, что в условиях кризисных явлений приводит к сокращению уровня оплаты труда застрахованных лиц. Налоговая нагрузка и уровень оплаты труда наряду с демографическими факторами и уровнем социальной ответственности работодателей-плательщиков страховых взносов являются индикаторами, свидетельствующими о необходимости изменения механизма формирования средств государственных внебюджетных фондов.

В связи с этим представляет определенный интерес исследование мирового опыта формирования средств государственных внебюджетных фондов. Так, в части формирования средств пенсионных отчислений следует отметить, что накопительно-распределительная система, используемая в большинстве развитых европейских стран, в условиях нашей страны

показала свою несостоятельность. Миллиардные суммы обязательных страховых взносов, направляемые плательщиками в пенсионную систему, в силу жестких требований к условиям их инвестирования и управления, остаются на счетах Пенсионного фонда РФ и не приносят дохода, фактически проедааясь инфляцией, что происходит в условиях острой потребности российской экономики в свободных финансовых ресурсах.

Анализ зарубежного опыта формирования средств государственных внебюджетных фондов свидетельствует о наличии принципиально иного подхода к проблемам формирования и управления средствами государственных социальных внебюджетных фондов. В большинстве развитых стран практикуется такая модель, в соответствии с которой страховые взносы уплачиваются в бюджеты государственных внебюджетных фондов в определенных пропорциях между работником и работодателем, что, с одной стороны, сокращает риск уклонения работодателя от уплаты страховых взносов, а с другой стороны – повышает заинтересованность работника в легализации уровня своей заработной платы.

На основании вышеизложенного представляется целесообразным совершенствование существующего порядка формирования средств бюджетов государственных внебюджетных фондов через действующий механизм исчисления и уплаты обязательных страховых взносов посредством перераспределения тарифов и пропорций страховых взносов между хозяйствующими субъектами-плательщиками страховых взносов и самими застрахованными лицами. При этом в целях достижения эффективности такого соотношения, его можно будет корректировать и регулировать исходя из уровня заработной платы работника, трудового стажа, формы лечения, возраста работника и т. д.

Очевидно, что на современном этапе система формирования государственных внебюджетных фондов, а также механизм администрирования страховых взносов требует своего дальнейшего реформирования. Рассмотренные в настоящей статье предложения и направления совершенствования действующей системы исчисления и уплаты страховых взносов на со-

циальное, медицинское и пенсионное обеспечение позволят сделать ее более сбалансированной, способной более полно удовлетворять социальные и экономические потребности граждан и государства в целом, а также приведут к более благополучной ситуации в стране.

Литература

1. Бюджеты государственных внебюджетных фондов РФ (данные за 2011–2016 гг.). – URL: <http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetrov/byudzhety-gosudarstvennykh-vnebyudzhetykh-fondov/>

2. Ежегодная информация об исполнении бюджетов государственных внебюджетных фондов (данные на 01.01.2011 г.) – URL: <http://minfin.ru/ru/statistics/outbud/index.php>

3. Отчеты об исполнении бюджетов государственных внебюджетных фондов. – URL: <http://minfin.ru/ru/statistics/outbud/index.php#ixzz4ON9xisEb>

4. Отчеты об исполнении бюджетов государственных внебюджетных фондов. – URL: <http://minfin.ru/ru/statistics/outbud/index.php#ixzz4ON9xisEb>

Информация об авторах

Туфетулов Айдар Миралимович, доктор экономических наук профессор кафедры налогообложения, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: ajdar-t@yandex.ru

Галимарданова Юлия Марселовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры налогообложения, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: fifafa@mail.ru

Хафизова Айгуль Рустэмовна, старший преподаватель кафедры налогообложения, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: hafiwka@mail.ru

Салмина Светлана Витальевна, ассистент кафедры налогообложения, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: svetasv21@yandex.ru

A. M. TUFETULOV,

*Doctor of Economic Sciences, Full Professor,
Kazan (Volga Region) Federal University*

Y.M. GALIMARDANOVA,

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Kazan (Volga Region) Federal University*

A.R. KHAFIZOVA,

*Senior Teacher at the Department of Taxation,
Kazan (Volga Region) Federal University*

S.V. SALMINA,

*Assistant Professor at the Department of Taxation,
Kazan (Volga Region) Federal University*

INSURANCE FEES INTO STATE NON-BUDGETARY FUNDS: ISSUES AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Abstract. This article is devoted to the study of the current system of social security, medical care and pension provision regarding calculation, payment and administration of insurance fees into state non-budgetary funds. Also, we analyze statistical data and analytical information characterizing the currently existing mechanism of formation of assets in state non-budgetary funds. During this research, we generalize the most urgent problems in the considered field and suggest the main directions for their solution at the present time.

Keywords: obligatory insurance fees, state non-budgetary funds, administration of insurance fees for state social, medical and pension insurance.

УДК 336.648

Г.Р. ХАФИЗОВА,

кандидат экономических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет,

Б.М. ЗАКИРОВ,

магистрант

Казанский (Приволжский) федеральный университет

СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ АКТИВОВ НА ОСНОВЕ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ

Аннотация. В статье излагаются особенности секьюритизации ипотечных активов, анализируются положительные стороны и недостатки существующего механизма секьюритизации ипотеки, основные каналы накопления рисков. Рассматриваются ключевые моменты регулирования процесса секьюритизации ипотеки.

Ключевые слова: секьюритизация ипотеки; рейтинги; перспективы развития ипотечной секьюритизации.

Актуальность данной статьи обусловлена тем, что в наше время в период развитости сектора недвижимости и при неравномерном количестве предложений по недвижимости на рынке коллективные инвестиции выступают одним из инструментов регулирования для рынка недвижимости в России.

В данной статье будет рассмотрен пример реализации проблемной недвижимости с помощью секьюритизации с использованием паевого инвестиционного фонда и продемонстрирована его роль для стабилизации ипотечного сектора.

Паевой инвестиционный фонд – обособленный имущественный комплекс, состоящий из имущества, переданного в доверительное управление управляющей компании учредителем (учредителями) доверительного управления с условием объединения этого имущества с имуществом иных учредителей доверительного управления, и из имущества, полученного в процессе такого управления, доля в праве собственности на которое удостоверяется ценной бумагой, выдаваемой управляющей компанией [1].

В связи с большим объемом выдаваемых ипотечных и коммерческих кредитов под залог недвижимости при непогашении кредита, недвижимость после судебных разбирательств, как правило, отходит в пользу банка, остается на балансе банка, в связи с чем банк

несет большие затраты. Банки в свою очередь сталкиваются также с проблемой оформления в собственность объектов недвижимости, полученных в результате судебных разбирательств по ипотечным кредитам.

После получения подобной недвижимости возникают проблемы. В первую очередь, требуется произвести независимую оценку на момент продажи (в случае растянутости момента продажи оценивать придется не один раз) и в этот период банку необходимо содержать недвижимость на своем балансе до момента продажи.

Во-вторых, ситуация на рынке недвижимости складывается не лучшим образом, что осложняет процедуру продажи, поскольку стоимость проданной недвижимости не может покрыть всех издержек, связанных с данным кредитом (как правило, после продажи остается непогашенная задолженность на балансе банка, которую впоследствии списывают в убыток).

В-третьих, обращение взыскания на заложенную недвижимость – длительный и довольно сомнительный процесс, который, как показывает судебная практика, в большинстве случаев бывает не в пользу банка.

Как же поступить в случае, если объем «неликвидных» ипотечных кредитов огромен, а заложенная недвижимость находится на большом удалении от банка и в разных концах страны, поэтому процесс взыскания

затягивается и приносит еще больший убыток банку?

Современные банки используют метод изъятия от «неликвидных кредитов», в том числе и ипотечных, путем продажи с большим дисконтом другим кредитным учреждениям или банкам.

Одним из самых ликвидных вариантов, к которому прибегают банки, является секьюритизация на основе ПИФ.

Секьюритизация – это процесс перевода активов в более ликвидные, при помощи выпуска ценных бумаг с возможностью повышения их стоимости. Процесс секьюритизации проходит в несколько этапов.

Первый этап – объединение активов. На данном этапе банк производит ревизию числящихся на балансе активов (недвижимости). По ее итогам формируется перечень активов, которые будут задействованы при выпуске ценных бумаг, и готовится сделка по их снятию с баланса банка. Далее организатором выпуска создается организация со специальной целью, на баланс которой и осуществляется передача части активов, принадлежащих банку. Передача активов от инициатора к организации оформляется договором купли-продажи.

Второй этап – выпуск ценных бумаг. Данный этап охватывает подготовку к выпуску ценных бумаг, сам выпуск ценных бумаг, обеспеченных залогом активов, и отчуждение их первым владельцам путем заключения гражданско-правовых сделок. Для прохождения данного этапа эмитент ценных бумаг, роль которого в данной схеме играет управляющая компания, заключает соответствующий договор с банком.

Третий этап – оплата за объединение активов. Суть этого этапа заключается в том, что все средства, которые были собраны банком для выпуска в процессе размещения ценных бумаг, направляются в управляющую компанию. Для банка данные средства являются платой за активы, которые были переданы им организации со специальной целью по договору купли/продажи.

Четвертый этап – сбор средств, поступающих от объединения активов. В ходе этого этапа организатором выпуска определяются и формируются договорные взаимоотношения с

управляющей компанией, в соответствии с которыми на нее возлагается обязанность по сбору и аккумулированию средств, поступающих по активам, числящимся на балансе организации со специальной целью.

Пятый этап – осуществление выплат инвесторам. На данном этапе управляющей компанией осуществляется распределение средств, поступивших от объединения активов, среди инвесторов ценных бумаг. Курировать сохранность активов, числящихся на балансе организации со специальной целью, а также полноту и своевременность осуществления организацией выплат инвесторам призван специально привлекаемый для этих целей организатором выпуска куратор.

Секьюритизация помогает не только перевести активы в более ликвидное состояние, но и оптимизирует показатели банка по многим нормативам; оптимизирует налогообложение, высвобождает свободные денежные средства и позволяет их перевести на другие проекты, а также сделать более прозрачной структуру портфеля недвижимости.

Оптимизировав баланс банка от «неликвидных» кредитов, в будущем позволяет перевести недвижимость из кредитного фонда в закрытый, или рентный. В свою очередь позднее можно будет перевести в ценные (более ликвидные) бумаги, которые можно будет выделить или заложить разными пулами любого размера [2].

Механизм закрытого ПИФа позволяет уменьшить налоговую нагрузку на переданную в него недвижимость, привлекать под залог паев дополнительные финансы и дает возможность для эффективной защиты от различных форм незаконных вмешательств в работу ПИФа.

Схема передачи недвижимости в рентный или другой ПИФ происходит по следующей схеме. Первый шаг – банк переводит принадлежащий ему недвижимость в фонд и становится собственником паев. Второй шаг – портфель фонда формируется за счет стоимости переданной в него недвижимости. Доходность паевого фонда создается результатами переоценки этой недвижимости в случае, если рынок этому благоприятствует, а также потоком ренты,

получаемой от коммерческого использования этих объектов, например, сдачи коммерческой недвижимости в аренду.

В дальнейшем банк имеет все возможности для использования их для своих целей, ценные бумаги фонда могут быть оставлены банком на своем балансе или проданы инвесторам, или же другим лицам, заинтересованным вложением в ПИФы [3].

Банки все шире используют этот механизм для секьюритизации своего имущества и для возможности объединения больших инвесторов в крупные проекты.

ЗПИФ недвижимости является основным инструментом для больших и долгосрочных проектов в области строительства. Практика Татарстана показывает, что большая часть инвесторов заинтересована в ЗПИФ для квалифицированных инвесторов. Причина состоит в том, что для входа большие вложения и вывод денежных средств из фонда возможен только после завершения работы. Этот метод хорош как для инвестора, так и для банка, обладающих значительными средствами, которые в будущем можно получить от переоценки имущества в виде комиссии. Татарстан является одним из ведущих регионов по созданию ЗПИФ недвижимости (табл. 1).

По количеству созданных ЗПИФ с 2011 по 2016 год в Татарстане удерживается уровень 10 % от общего рынка ЗПИФ России.

Один из важнейших показателей паевых фондов – это стоимость чистых активов (СЧА).

По данному показателю можно определить объем проекта и заинтересованность банка в его осуществлении.

По этому показателю Татарстан является одним из крупнейших в России, по СЧА среди ЗПИФ недвижимости, стоимостью СЧА более 95 млрд руб., что составляет 25 % от общей стоимости СЧА в России (табл. 2).

В будущем такой инструмент, как ПИФ, может отрегулировать значительную часть рынка недвижимости посредством перераспределения части средств из сектора инвестиций в недвижимость (строительства и девелопмента) в банковский сектор и даст возможность стабилизировать рынок недвижимости.

Произведенный нами анализ показывает, что уже при объеме заложенной недвижимости свыше 50 млн руб. ее секьюритизация с использованием механизма паевых фондов будет выгоднее, чем, например, продажа пула этих кредитов другим участникам рынка.

Банки, воспользовавшись этой возможностью секьюритизации, получают существенные конкурентные преимущества. У них появляются свободные инвестиционные возможности, которые ранее направлялись на создание резервов. Открывается возможность концентрации у себя значительного объема недвижимости, которая в будущем может вырасти в цене.

Анализ проведен на основе изучения банковских компаний, работающих в Республике Татарстан. Изучена работа таких банков, как «АИКБ Татфондбанк» и «АК Барс» банк, ко-

Таблица 1

Количество ЗПИФ недвижимости (общее) на 2016 год (млрд руб.)

Год	2011	2012	2013	2014	2015	2016
РФ	113	129	142	159	168	173
РТ	12	13	15	16	17	16

Таблица 2

Стоимость закрытых паевых инвестиционных фондов недвижимости (млрд руб)

Год	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
РФ	168,539	199,296	250,913	267,879	279,601	274,963	394,693
РТ	45,245	62,423	65,778	66,208	66,581	95,646	95,68

торые провели масштабную секьюритизацию своей проблемной недвижимостью и создали свои дочерние компании, ряд активных ЗПИФов недвижимости.

ПИФы недвижимости в Татфондбанке, основная часть выполненных работ управляющих компаний показала, что действия управляющей компании (ТФБ-Капитал) обладают большим весом и активы выросли в стоимости, к тому же повысили свою ликвидность. Татфондбанк при секьюритизации улучшил свою капитализацию и основные параметры ликвидности недвижимости на 18,12 %. (информация в связи с последними событиями в Татфондбанке могла устареть. Выделенная жирным часть предложения непонятна)

ОАО «АК Барс» банк при проведении секьюритизации с помощью дочерней компании АК Барс – Капитал) снизил налоговую нагрузку на банк более чем на 21 %. Секьюритизация явля-

ется не только одним из важнейших элементов банковского сектора, но и одним из инструментов стимулирования других рынков.

Литература

1. Федеральный закон от 23 июля 2013 г. № 251-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с передачей Центральному банку Российской Федерации полномочий по регулированию, контролю и надзору в сфере финансовых рынков» (в ред. Федерального закона от 2016). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_149702.

2. Решедько Л.В. Проблемы и перспективы развития паевых инвестиционных фондов // Интер-Экспо ГеоСибирь. – 2013. – № 2. – Т. 3.

3. Спиридонова А.В. Тенденции и перспективы развития рынка паевых инвестиционных фондов // Финансовая аналитика «Проблемы и решения». – 2014. – № 29.

Информация об авторах

Хафизова Гульназ Рафировна, кандидат экономических наук, доцент кафедры банковского дела, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: khafizovag@yandex.ru

Закиров Булат Маратович, магистрант кафедры банковского дела, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: bulat040593@mail.ru

G.R. KHAFIZOVA,

*candidate in Economics, associate professor,
Kazan (Volga region) Federal University,*

B.M. ZAKIROV,

*post-graduate student,
Kazan (Volga region) Federal University,*

ASSET SECURITIZATION BASED ON MUTUAL INVESTMENT FUNDS

Abstract. The article highlights main features of mortgage securitization, drawbacks in the existing mortgage securitization mechanism as well as major channels of risk accumulation. Key elements of the mortgage securitization regulation are also analyzed in the paper.

Keywords: mortgage securitization; regulation; ratings; perspectives for mortgage securitization development.

МАРКЕТИНГ И ОБЩЕСТВО

УДК 339.138

М.Ж. СЕРИКБАЕВ,
кандидат юридических наук
Университет КАЗГЮУ

САЙТ ВЫСШЕГО УЧЕБНОГО ЗАВЕДЕНИЯ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР УСПЕШНОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ

Аннотация. В статье на основе данных маркетингового исследования проведен сравнительный анализ официальных сайтов высших учебных заведений Республики Казахстан. По результатам анализа выявлены сильные и слабые стороны сайтов, а также даны предложения по дальнейшему совершенствованию маркетинга образовательных услуг вузов Казахстана.

Ключевые слова: маркетинг образовательных услуг, высшие учебные заведения, клиенториентированность, рейтинг вузов Казахстана.

В Послании Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» от 31 января 2017 г. были обозначены важные приоритеты развития страны: «Первый приоритет – это ускоренная технологическая модернизация экономики. Мы должны культивировать новые индустрии, которые создаются с применением цифровых технологий. Это важная комплексная задача» [1].

Глава государства для дальнейшего развития республики делает ставку на развитие научного и инновационного потенциала на базе вузов. Именно они сегодня должны стать флагманом развития экономики страны. Сегодня в условиях рыночных отношений стабильное развитие вуза зависит не от финансирования государством, а от законов рынка.

Что ждет вузы в дальнейшем? Так, в соседнем государстве, Правительство РФ сократило финансирование ведущих университетов страны на 2017–2019 гг. на 30,9 млрд рублей, ранее эти деньги выделялись вузам для «повышения их конкурентоспособности среди ведущих мировых научно-образовательных центров» [2]. Думаю, аналогичное положение ждет и вузы Казахстана, поэтому нужно серьезно подойти к разработке ими маркетинговой стратегии развития или выживания. Основой, которую

должны использовать вузы для этого, должны быть цифровые технологии, в том числе в таких видах, как сайт и социальные сети.

В современном маркетинге образовательных услуг высших учебных заведений сайт является одним из основных маркетинговых инструментов продвижения.

Автором проведено анкетирование среди студентов первых курсов столичных вузов, в анкетировании приняли участие 789 участников, социальная выборка составила 30 % от 2676 студентов, поступивших в вузы города Астаны в 2016–2017 учебном году. Анкетирование проводилось с целью выявить, что послужило источником информации для выбора вуза. Результаты опроса показали, что 59,7 % респондентов отметили официальный сайт в качестве источника для получения информации; 24,5 % отметили презентации образовательных программ, проводимые сотрудниками вузов в средних общеобразовательных учреждениях; 11,3 % абитуриентов получили информацию об образовательных программах, посещая образовательные выставки; 3,8 % воспользовались рекомендацией друзей и родственников при выборе вуза.

Но, к сожалению, не все вузы понимают важность роли официального сайта в формировании академического имиджа. В анкетировании

мы опросили только студентов первого курса, но мы уверены, что практически все целевые группы, на которые направлена маркетинговая стратегия, используют сайт для формирования первичного мнения.

О недостаточной эффективности сайтов высших учебных заведений РК свидетельствует авторитетный международный рейтинг Webometrics. Критерий ранжирования – наполняемость, степень поддержки и популярность веб-сайтов вузов [3]. Итак, согласно международному рейтингу Webometrics, наилучшим результатом из казахстанских вузов показал Евразийский национальный имени Л. Гумилева, который занимает в международном рейтинге вузов 1820-е место из 12000 университетов мира [4].

Международный рейтинг Webometrics основными критериями ранжирования сайтов считает наполняемость и популярность сайтов, мы же считаем, что данный рейтинг несколько необъективен, так как не учитываются такие немаловажные факторы, как количество специальностей, студенческого контингента и преподавателей, место расположения и многое другое.

В связи с этим считаем необходимым использование общих маркетинговых критериев, которые вырабатываются с учетом потребностей абитуриентов как основной целевой аудитории образовательных услуг. Для более детального исследования того, на какие элементы сайта приоритетно было обращено внимание абитуриентов и их родителей, было принято решение провести фокус-группу со студентами первых курсов (в количестве 30 человек). В ходе проведения фокус-группы было

выявлено, что основными разделами сайтов, на которые больше всего обращают внимание, являются: информация о правилах приема абитуриентов, сведения о стоимости обучения, виртуальный тур (при наличии), ссылки на социальные сети, мобильная версия сайта.

Мониторинг официальных сайтов высших учебных заведений показал следующие результаты: в разделе «информация о поступлении» большинство высших учебных заведений разместили на сайте Типовые правила приема на обучение в организации образования, реализующие образовательные программы послесреднего образования, утвержденные постановлением Правительства РК от 12.05.2016 № 288.

Но информацию о важных датах работы и контактные данные разместили не все вузы. Это связано с тем, что информация на сайтах актуализируется ближе к дате начала работы приемной комиссии, что доставляет, по нашему мнению, неудобства тем абитуриентам и их родителям, которые начинают поиск высшего учебного заведения заранее. Следующим важным моментом является то, что сегодня большинство абитуриентов выбирают платное образование. Согласно статистическим данным на начало 2016/2017 учебного года в Республике Казахстан общая численность студентов составляла – 477 074 человек. Из них: численность студентов, получающих образование за счет государственных образовательных грантов, составляет 126 564 человек (26,5 %); за счет государственных образовательных заказов – 13 697 человек (2,9 %); обучающихся на платной основе – 336 813 человек (70,6 %) [5].

Следовательно для большинства абитуриентов стоимость обучения является одним из

Таблица 1

Топ-5 казахстанских вузов представленные в международном рейтинге Webometrics

Позиция среди казахстанских вузов	Позиция в мировом рейтинге	Наименование вуза	Сайт
1	1820	Евразийский национальный университет имени Л. Гумилева	www.enu.kz
2	2275	Казахский национальный университет имени аль-Фараби	www.kaznu.kz
3	3461	Казахский национальный технический университет К. Сатпаева	kazntu.kz
4	4368	Казахский национальный медицинский университет имени С. Асфандиярова	kaznmu.kz
5	4895	Казахский национальный аграрный университет	kaznau.kz

ключевых факторов при принятии потребительских решений на рынке образовательных услуг, но несмотря на данное обстоятельство только 27 % высших учебных заведений разместили на сайте информацию о стоимости обучения и порядок оплаты.

Другим немаловажным фактором является то, что вузы как образовательные институты должны быть образцом соблюдения и продвижения государственной языковой политики. Но результаты мониторинга показали следующее: 41 % сайтов вузов Казахстана не имеет переведенной новостной ленты на государственном языке, хотя присутствует информация на русском языке, также 19 % вузов не обновляют своевременно новости на казахском языке. К сожалению, данный факт свидетельствует, с одной стороны, о недостаточном внимании к соблюдению принципа триединства языков, но с другой стороны, это подчеркивает недостатки маркетинговой стратегии – с точки зрения ориентированности на потребителя. Ведь с каждым годом число абитуриентов, которые заканчивают школы на государственном языке и планируют получать высшее образование на казахском отделении, увеличивается.

Несмотря на то, что национальная система высшего образования встала на путь интеграции в глобальное международное образовательное сообщество вузов, внедрена кредитная система обучения, подписаны международные соглашения, не все создатели университетских сайтов учитывают это. У 42 % казахстанских вузов отсутствуют новостные ленты на английском языке, а 36 % не обновляют своевременно информацию на английском языке.

Следующим элементом сайта для исследования было выбрано наличие виртуального 3D-тура по вузу. На зарубежных сайтах практически у всех университетов есть виртуальный тур, где любой желающий может ознакомиться с учебным корпусом, оснащением аудитории, библиотекой, столовой, общежитием, материально-технической базой и получить другую полезную информацию. К примеру, американский университет Winthrop разместил виртуальный тур по кампусу в высоком качестве. Отметим удобное использование программы и хорошую информативность для всех желаю-

щих посетить виртуальный тур вуза [6]. В ходе просмотра виртуальных туров по кампусу университета у абитуриентов возникает желание поступить именно в это университет.

Тот же подход должны взять на вооружение системообразующие казахстанские вузы, так как в последнее время наблюдается рост конкуренции с зарубежными вузами за внимание абитуриентов. В маркетинговом плане мы намного им уступаем. В отличие от зарубежных коллег виртуальные туры на сайтах университетов имеются только у 16 % казахстанских вузов, и те 3D-туры, которые существуют, в разы уступают зарубежным аналогам. Хотя отечественным вузам есть, что показать – современные, отлично оборудованные аудитории, научно-практические комплексы и другие сильные стороны остаются должным образом не освещенными на официальных сайтах вузов.

Также респонденты отметили удобство наличия на сайте онлайн-консультанта, который может оперативно проконсультировать по образовательным программам, стоимости, требованиям и срокам сдачи документов. Исследование показало, что только 8 % казахстанских вузов оказывают онлайн-консультирование, сопровождая абитуриентов и их родителей на собственных сайтах. Если с государственными вузами ситуация ясная, они находятся в «зоне комфорта» за счет государственного финансирования, то остается непонятной слабая ориентированность на рынок и потребителя 63 % частных казахстанских вузов.

Неудивительна в этом случае низкая конкурентоспособность казахстанских вузов, так как они не используют современные маркетинговые инструменты. Около 30 % казахстанских вузов не имеют социальных аккаунтов в социальных сетях, хотя нет необходимости проводить социологические исследования, чтобы выяснить, что среди основных потребителей образовательных программ самым популярным каналом получения информации являются социальные медиа.

Еще один недостаток в маркетинговой коммуникации вузов с целевой аудиторией – это отсутствие мобильной версии сайтов и мобильных приложений. 53 % казахстанских вузов не имеют собственной мобильной версии сайта

и приложения, хотя с последними тарифами сотовых компаний Казахстана большинство пользователей выбирают мобильные телефоны для входа в интернет.

Таким образом, по результатам проведенного исследования можно прийти к выводу о том, что на сегодняшний день казахстанские вузы в недостаточной степени используют современные маркетинговые инструменты, такие как сайт и социальные сети, нет четкого позиционирования на рынке образовательных услуг, отсутствует уникальность образовательных программ, ориентированность на потребителя, из чего следует, что казахстанские вузы не готовы к конкуренции с зарубежными вузами за привлечение абитуриентов.

Выход из сложившейся ситуации видится в том, чтобы руководители высших учебных заведений оценили важность подобной работы. Наличие в штатном расписании единиц интернет-маркетолога, дизайнера, контент-менеджера, оператора важнее сегодня, чем успешная работа целых подразделений привычного характера. Полагаем, что сайты казахстанских вузов формируют мнение международного сообщества по всей системе высшего образования Республики Казахстан, в связи с этим считаем необходимым проведение Министер-

ством образования и науки РК постоянного мониторинга сайтов вузов как элемента оценки образовательной конкурентоспособности на национальном и международном уровнях.

Литература

1. «Казахстанская правда» от 31 января 2017 года.
2. Правительство сократило финансирование вузов на 12,6 млрд рублей // Газета.ru. – URL: https://www.gazeta.ru/science/news/2017/02/14/n_9688775.shtml
3. Андреева Ю.Ю. Интернет-маркетинг в вузах как инструмент в конкурентной борьбе за абитуриентов // Современные проблемы сервиса и туризма. – 2011. – № 2. – С. 58–66.
4. Рейтинг вузов Казахстана согласно критериям Webometrics. – URL: <http://www.webometrics.info/en/Asia/Kazakstan>
5. Официальная статистическая информация Комитета по правовой статистике Министерства экономики Республики Казахстан. – URL: http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/homeNumbersEducation?_afLoop=16752228382712774#%40%3F_afLoop%3D16752228382712774%26_adf.ctrl-state%3Dc620x3cwp_64
6. Виртуальный тур Winthrop University. – URL: <http://www.winthrop.edu/virtualtour/default.aspx>
7. Виртуальный тур Caliphornia University. – URL: <http://admissions.ucr.edu/visit-ucr/index.html>

Информация об авторе

Серикбаев Мирхат Жамбулович, кандидат юридических наук, заместитель руководителя отдела маркетинга Университета КАЗГУУ.

E-mail: m_serikbayev@kazguu.kz

M. SERIKBAEV,
Candidate of Law,
JSC "KAZGUU University"

THE WEBSITE OF A UNIVERSITY AS A MAJOR FACTOR FOR A SUCCESSFUL MARKETING STRATEGY

Abstract. The article presents a comparative analysis of official websites of higher education institutions of the Republic of Kazakhstan using data collected in a market research.

Keywords: marketing of educational services, higher education institutions, client-orientation, Kazakhstan universities ranking.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

УДК 336.719

А.А. ДАРЯКИН,

кандидат экономических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

А.Н. ХАСАНОВА,

магистрант

Казанский (Приволжский) федеральный университет

РЕТРОСПЕКТИВНАЯ ОЦЕНКА АДЕКВАТНОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПАО «ТАТФОНДБАНК» ПОСРЕДСТВОМ ПОСТРОЕНИЯ МАТРИЧНЫХ МОДЕЛЕЙ, ОСНОВАННЫХ НА РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДИКАХ

Аннотация. Для стабильной деятельности кредитной организации необходимы эффективные меры антикризисного управления, способствующие ее функционированию в условиях неустойчивости экономики в целом и банковского сектора в частности. В статье проанализированы ретроспективно (до назначения в банк временной администрации) методики оценки адекватности антикризисного управления ПАО «Татфондбанк», а также показано, что применение данных моделей могло определить превентивные меры антикризисного реагирования банка в 2014-2016 годы.

Ключевые слова: адекватность, антикризисное управление, матричные модели, методика Кромонова, методика «Эксперт», Татфондбанк.

Стабильность банковского сектора любого государства является обязательным условием эффективного функционирования его финансовой системы в целом, так как банковский сектор является связующим звеном между всеми ее элементами.

Развитие российской экономики напрямую зависит от состояния банковской системы, финансирования и обслуживания предприятий коммерческими банками. Необходимой для этого предпосылкой является обеспечение устойчивого положения самих банков. Во всех странах предотвращению банковских кризисов уделяется большое внимание, и государство оказывает существенную поддержку банкам, переживающим финансовые кризисы, по восстановлению их деятельности и доверия к ним, поскольку совершенно ясно, что без устойчивой банковской системы невозможно развивать экономику страны, решать социальные задачи. Именно поэтому особое внимание уделяется антикризисному менеджменту, как на государ-

ственном уровне, так и на уровне каждого отдельного банка.

В экономической литературе существуют два подхода к пониманию природы антикризисного управления коммерческим банком. Первый подход, предполагающий буквальное толкование термина, подразумевает, что антикризисное управление – это управление в условиях кризиса банка, направленное на вывод из кризисного состояния [3, с. 42]. Второй подход реализуется в рамках существующего правового поля и предполагает, что антикризисное управление – совокупность мер, направленных на предотвращение банкротства банка или целенаправленное банкротство банка, определяемое действующими правовыми процедурами [4, с. 18].

Есть мнение, что антикризисное управление в банковском секторе в зависимости от объекта управления подразделяется на антикризисное управление банком и антикризисное управление банковской системой, которые при наличии определенных сходных параме-

тров различаются по своим целям, методам и результатам. Так, антикризисное управление банком представляет собой комплекс мер, направленных на недопущение банкротства банка, а также на профилактику потенциальных кризисных ситуаций [2, с. 22]:

- изучение принципов и методов профилактики;
- постоянная работа по текущей и прогнозной оценке деятельности банка;
- мониторинг и диагностика кризисных ситуаций;
- разработка антикризисных стратегий и программ;
- организация мероприятий по профилактике кризисных явлений;
- разработка системы современных и эффективных мер по предотвращению, нейтрализации и компенсации кризисных явлений;
- освоение методов антикризисного маркетинга, осуществление антикризисных инвестиций и инноваций, реализация антикризисных конкурентных стратегий.

Антикризисное управление банковской системой направлено на повышение устойчивости всей системы и ее способности противостоять негативному влиянию общеэкономических условий. Из перечня функций Банка России, которые приведены в статье 4 Федерального закона от 10.07.2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», выделим те функции, которые характеризуют Банк России как регулятор банковской системы:

- принимает решение о государственной регистрации кредитных организаций, выдает кредитным организациям лицензии на осуществление банковских операций, приостанавливает их действие и отзывает их;
- осуществляет надзор за деятельностью кредитных организаций и банковских групп;
- осуществляет выплаты Банка России по вкладам физических лиц в признанных банкротами банках, не участвующих в системе обязательного страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации, в случаях и порядке, которые предусмотрены законодательством.

Для оценки эффективности антикризисного управления банки используют различные мето-

дики, разработанные специально для выявления проблемных зон организации. На примере ПАО «Татфондбанк» рассмотрим три методики, которые, на наш взгляд, наиболее эффективно способствуют выявлению проблемных зон банка, а также докажем, что применение данных моделей могло превентивно устранить проблемные зоны в деятельности ПАО «Татфондбанк» в 2015–2016 гг.

Первой методикой является оценка устойчивости и надежности банка на основе открытой информации по отчетности данных с официальных сайтов. Методика разработана группой экспертов под руководством В.С. Кромонова. Вторая и третья методики основаны на построении матричных моделей в системе двух координат. Одна из моделей основана на методике «Эксперт», вторая модель рассматривает типичные риски банковской деятельности и генеральный индекс надежности банка по методике Кромонова.

Методика Кромонова позволяет определить текущий индекс надежности банков на основе расчета шести коэффициентов [5]. Все коэффициенты составлены таким образом, что чем они больше, тем лучше. После расчета коэффициенты проходят процедуру выявления нормы. При выявлении нормы коэффициенты делятся на соответствующие коэффициенты некоего гипотетического банка, называемого оптимально надежным, имеющим разумную долю активов и пассивов и поддерживающим разумное соотношение между безопасностью операций и стремлением к доходности. Согласно методике, оптимально надежный банк имеет следующие значения коэффициентов: $K1 = 1$, $K2 = 1$, $K3 = 3$, $K4 = 1$, $K5 = 1$, $K6 = 3$ [6].

Далее коэффициенты должны быть взвешены и просуммированы. Система взвешивания заключается в учете различных предпочтений потребителей. Предполагается, что наиболее важным коэффициентом надежности любого банка является коэффициент $K1$, то есть степень покрытия рискованных операций собственным капиталом. Поэтому ему присвоен наибольший вес – 45 %. Вторым по значимости является коэффициент $K2$, характеризующий способность банка в любой момент ответить по обязательствам до востребования в полном объеме. Он

получил удельный вес 20 %. Остальным показателям присвоены следующие веса: $K3 - 10\%$, $K4 - 15\%$, $K5 - 5\%$, $K6 - 5\%$.

Текущий индекс надежности N вычисляется по итоговой формуле [6]:

$$K = 45 \times K1 + 20 \times K2 + 10 \times \frac{K3}{3} + 15 \times K4 + 5 \times K5 + 5 \times \frac{K6}{3}, \quad (2.1.1)$$

где N – текущий индекс надежности; $K1$ – генеральный коэффициент надежности; $K2$ – коэффициент мгновенной ликвидности; $K3$ – кросс-коэффициент; $K4$ – генеральный коэффициент ликвидности; $K5$ – коэффициент защищенности капитала; $K6$ – коэффициент фондовой капитализации прибыли.

Проведем ретроспективную оценку текущего индекса надежности ПАО «Татфондбанк» в динамике, основываясь на данных бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах, чтобы оценить его надежность. В таблице 1 приведены значения коэффициентов в динамике, а также представлена динамика текущего индекса надежности банка.

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что текущий индекс надежности у ПАО «Татфондбанк» на все отчетные даты превосходит значение, равное 33 %. Что касается проблемных зон в деятельности банка, отметим, что у ПАО «Татфондбанк» на протяжении анализируемого периода стабилен $K1$, ежегодный рост наблюдается по $K6$, после роста в 2014 г.

$K2$ и $K3$, в 2015 г. значения данных коэффициентов снизились, что говорит о том, что у банка ухудшилась ситуация с мгновенной ликвидностью и увеличилась степень риска при использовании привлеченных средств. Об ухудшении ликвидной позиции банка говорит и снижение $K4$ за 2015 г., более того, к началу 2016 г. значение $K4$ было меньше, чем на начало 2014 г., значит, с течением времени у банка стало происходить уменьшение высоколиквидных активов. Однако в динамике ежегодно наблюдается снижение $K5$, что говорит об ухудшении защищенности капитала банка.

Таким образом, основываясь на методике Кромонава, мы можем сделать вывод: в динамике стабильность ПАО «Татфондбанк» ухудшалась, что можно было предвидеть заранее.

В рамках совершенствования антикризисных процедур ПАО «Татфондбанк» нужно было предусмотреть превентивные меры гибкого реагирования на кризисные процедуры в случае их возникновения из внешнего рынка, а также с целью недопущения ошибок в рамках внутрибанковской деятельности.

Для совершенствования инструментария действующей системы антикризисного менеджмента в кредитных организациях воспользуемся двумя методиками, которые позволяют определить адекватность действующей до временной администрации системы антикризисного управления ПАО «Татфондбанк».

Таблица 1

**Динамика текущего индекса надежности
ПАО «Татфондбанк» по методике В.С. Кромонава [5]**

Наименование банка	01.01.14	01.01.15	01.01.16	Динамика 2014–2015	
				абс. отн.	(в %)
ПАО «Татфондбанк» (N), в %	33,58	45,20	38,85	5,27	115,68
$K1$, генеральный коэффициент надежности, ед.	0,16	0,16	0,16	0,00	100,00
$K2$, коэффициент мгновенной ликвидности, ед.	0,96	1,50	1,20	0,24	125,00
$K3$, кросс-коэффициент, ед.	1,07	1,13	1,08	0,01	100,93
$K4$, генеральный коэффициент ликвидности, ед.	0,08	0,10	0,07	-0,01	87,50
$K5$, коэффициент защищенности капитала, ед.	0,07	0,06	0,04	-0,03	57,14
$K6$, коэффициент фондовой капитализации прибыли, ед.	1,24	1,46	1,68	0,44	135,48

Выбранные нами методики основаны на построении матричных моделей:

– модель, отображающая стрессоустойчивость ПАО «Татфондбанк» по методике «Эксперт»;

– матричная модель в системе двух координат: типичные риски банковской деятельности и генеральный индекс надежности Банка по методике Кромонава.

Подход, используемый для оценки стрессоустойчивости коммерческого банка рейтинговым агентством «Эксперт», несколько отличается от методик, применяемых в России. Данная модель представляет собой попытку построения комплексного сравнительного рейтинга. Модель состоит из двух основных частей. Первая (статическая) часть предполагает сравнение кредитных организаций в координатной системе «прибыльность – надежность». Показатель прибыльности рассчитывается как отношение балансовой прибыли к нетто-активам. В качестве показателя надежности было использовано соотношение собственного капитала банка и привлеченных средств. Результаты двухкритериального анализа текущего состояния коммерческих банков наносятся на плоскость с осью абсцисс, соответствующей показателю надежности, и осью ординат, соответствующей показателю прибыльности, в итоге координатное пространство распадается на четыре сегмента [1, с. 208]. Расположение коммерческих банков в координатной системе «прибыльность – надежность» показано на рис. 1.

Вторая часть заключается в анализе динамики изменения параметров прибыльности и надежности во времени с возможностью задания тренда по двухкритериальному показателю, что позволит выявить движение Банка и тем самым предсказать стрессовые сценарии развития деятельности Банка. Результаты двухкритериального анализа текущего состояния ПАО «Татфондбанк» по модели «Эксперт» представлены на рис. 2.

По результатам модели видно, что банк за два года из звездного статуса перешел в депрессивную зону, промежуточно (в 2014 г.) выступая в качестве прибыль-ориентированного банка. Проблемой для банка выглядит стремительность ухудшения стрессоустойчивости и подверженности к кризисным ситуациям, что отражает линия тренда, и, согласно углу наклона, падение было очевидным и в 2016 г.

В 2013 г. у ПАО «Татфондбанк» показатели доходности и надежности были выше средних, в 2014 г. данные показатели упали, и банк оказался на стыке двух категорий: прибыльность ухудшилась в большем темпе, чем надежность, а в 2015 г. банк попал в категорию «депрессивных» банков, надежность и прибыльность которых ниже средней.

Исходя из используемых при построении координатной системы «прибыльность-надежность» коэффициентов и параметров, применяемых для расчета коэффициентов прибыльности и надежности, отраженных в совокупности в табл. 2, можно сказать, что переход ПАО

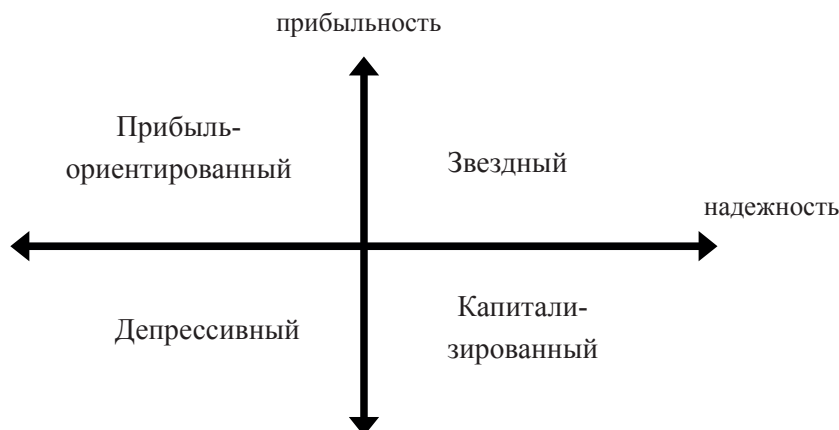


Рис. 1. Расположение банков в координатной системе «прибыльность – надежность» [1, с. 208]

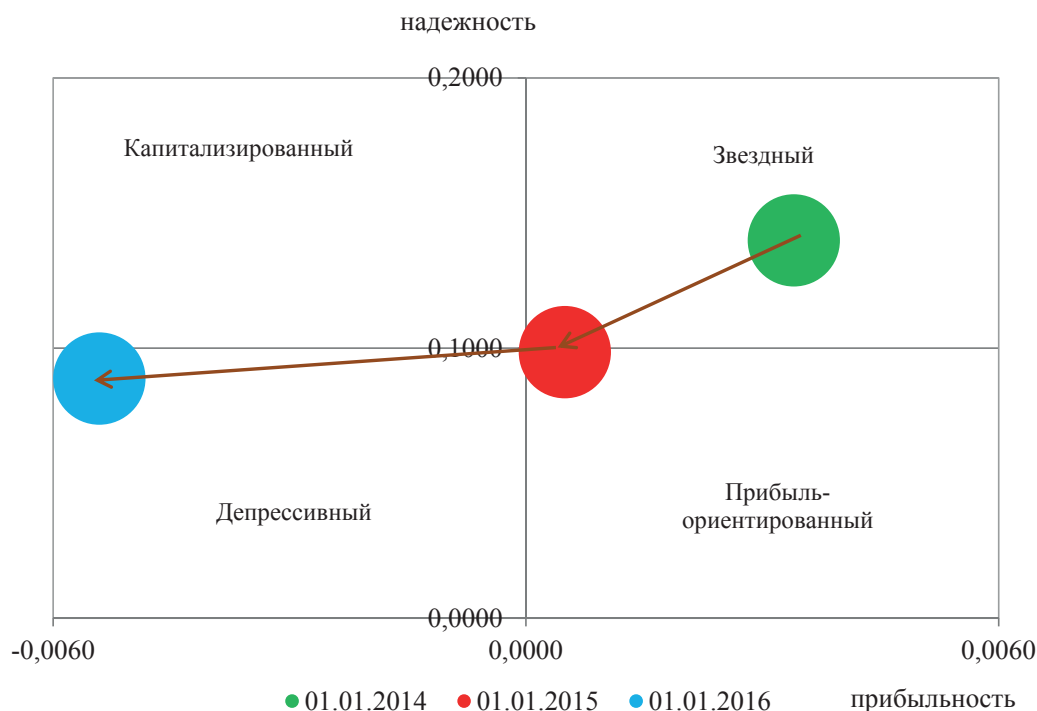


Рис. 2. Расположение ПАО «Татфондбанк» в координатной системе «прибыльность – надежность», в долях

Таблица 2

Показатели для расчета прибыльности и надежности ПАО «Татфондбанк» [7]

Показатели	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	Темп роста (%)	
				15/14	16/15
Балансовая прибыль, тыс. руб.	432 629	84 780	-1 069 219	19,60	-1 261,17
Собственный капитал, тыс. руб.	14 872 689	14 648 733	15 299 190	98,49	104,44
Активы-нетто, тыс. руб.	127 244 422	171 335 417	197 516 222	134,65	115,28
Привлеченные средства, тыс. руб.	106 328 540	148 728 489	172 405 254	139,88	115,92
Прибыльность, доли	0,0034	0,0005	-0,0054	14,55	-1 094,00
Надежность, доли	0,1399	0,0985	0,0887	70,42	90,10

«Татфондбанк» из категории «звездных» банков в категорию «депрессивных» в 2014–2015 гг. объясняется как снижением прибыли, так и большим ростом привлеченных средств в сравнении с собственным капиталом.

Получение банком убытка в 2015 г. вызвано наличием отрицательного чистого дохода по процентным операциям, операциям с финансовыми активами по справедливой стоимости через прибыль или убыток, с ценными бумагами для продажи, от переоценки иностранной валюты; кроме того, у банка было возмещение по налогам в виде расхода. Рост расходов, в том

числе, произошел и за счет роста привлеченного капитала, однако данный темп не смог подержаться ростом собственного капитала, что негативно сказалось и на надежности.

Следовательно, результаты первой модели показали, что стрессоустойчивость банка в динамике ухудшалась, решить данную проблему можно было путем оптимизации расходов, а также разработки нового плана роста прибыльности банка с ориентиром на возврат в звездную или прибыль-ориентированную категорию. ПАО «Татфондбанк» необходимо было не только наращивать прибыльность, что

позволило бы ему перейти из депрессивного состояния в прибыль-ориентированную категорию, но и увеличивать надежность банка путем роста собственного капитала или снижения заемного капитала, чтобы перейти в звездный уровень.

Суть второй матричной модели заключается в построении матрицы по аналогии с моделью «Эксперт», однако отличием будет то, что в рамках матричной модели мы можем использовать различного рода показатели с целью определения направления движения деятельности банка, с учетом его жизненного цикла, развития и подверженности к типичным банковским рискам.

Исходя из этого, проведем стратегический анализ на основе построения матричной модели с учетом текущего индекса надежности банка по методике Кромонава, а также с учетом типичных банковских рисков (сумма операционных, процентных, фондовых, валютных рисков и просроченной задолженности по кредитам клиентам). Мы учитываем сумму компонентов рыночного риска банка без учета коэффициента

12,5, который искусственно завышает уровень риска. Таким образом, задача модели – определить вектор движения чувствительности банка к внутрибанковским рискам в проекции их влияния на надежность банка. Модель позволит ответить на вопросы – устойчив ли банк к данным рискам и насколько сильно оказывают воздействие данные риски на его финансовое состояние. На рисунке 3 приведена матричная модель взаимосвязи индекса надежности и банковских рисков по ПАО «Татфондбанк».

В матрице выделены 4 зоны в зависимости от масштабности (значимости) риска и надежности банка. Матричная модель показала, что надежность ПАО «Татфондбанк» в проекции чувствительности к риску находится в допустимой зоне, когда обе величины находятся выше среднего. Однако стоит обратить внимание на обратную зависимость надежности банка от его чувствительности к рискам: на начало 2015 г. риски снизились и надежность выросла, на начало 2016 г. произошла обратная динамика, следовательно, для повышения надежности, банку необходимо было подойти к поиску

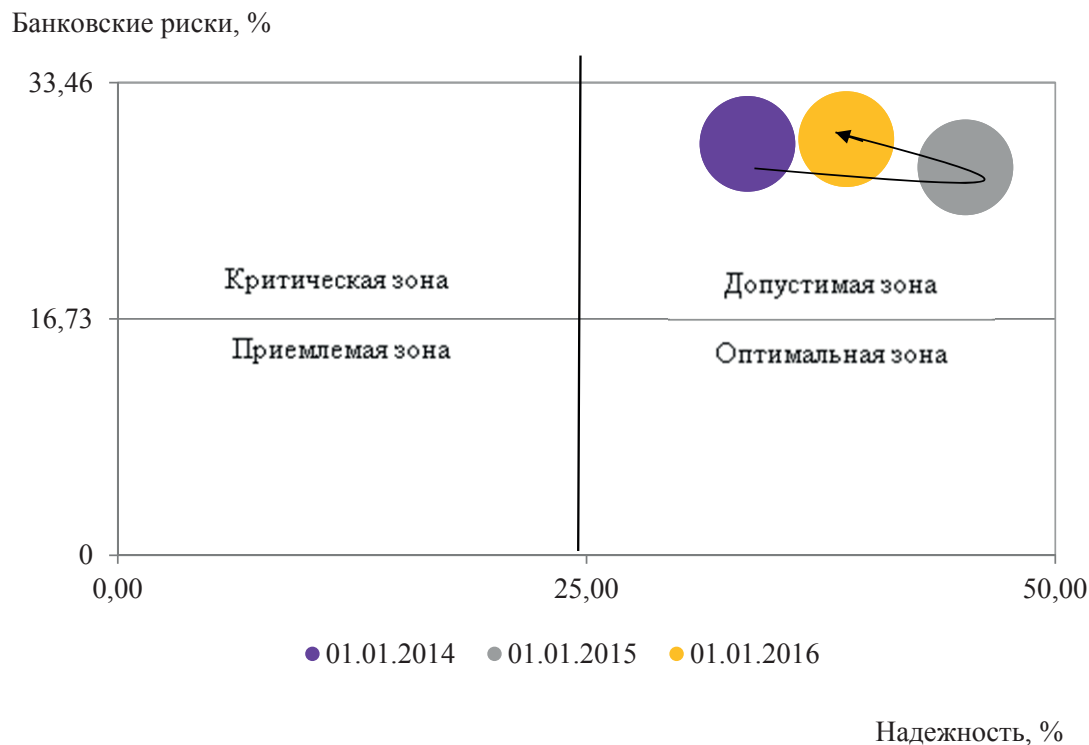


Рис. 3. Матричная модель чувствительности надежности ПАО «Татфондбанк» от типичных банковских рисков, в процентах

оптимальной структуры по принимаемым на себя рискам.

Более того, если рассмотреть модель внимательнее, то можно увидеть один негативный момент – при сопоставлении показателей 2013 и 2015 гг. можно заметить, что при росте рисков у банка выросла надежность, хотя выше мы говорили об обратной связи; отсюда возникает вопрос, что послужило причиной роста надежности.

Если учитывать, что кредитные и операционные риски – это убытки для банка, то причину такого явления надо искать в процентном и фондовом рисках, поскольку данные категории рыночного риска (наряду с валютным риском) могут оказывать влияние на доходность банка, а, следовательно, и определять его надежность с позиции двух сторон. Для одних банков рыночные риски являются возможностью получения прибыли, для других – угрозой получения убытков. Следовательно, в отношении ПАО «Татфондбанк» можем предположить, что в динамике снизились фондовые и процентные риски, которые, по сути, выступали в негативном аспекте, тогда как положительное влияние

части процентного риска в банке сохранилось, как итог – надежность выросла.

Таким образом, посредством модели мы доказали, что банку в качестве превентивной меры реагирования необходимо было оптимизировать банковские риски – снизить операционные риски, эффективно управлять проблемными кредитами, чтобы его надежность в дальнейшем росла.

Данные микромоделли должны работать синхронно, в качестве системных мер раннего предупреждения ухудшения состояния банка, ведь динамика свидетельствует о том, что ухудшение позиции банка началось в 2014 г., и если бы банк своевременно отреагировал на данные результаты посредством построения подобных моделей, то, возможно, к 2016 г. позиции банка были бы существенно лучше. В текущей ситуации ухудшение надежности банка подстегнуло ухудшение долгосрочного рейтинга, что также вызвало особый интерес со стороны мегарегулятора Банка России.

Исходя из проведенного анализа банка, можно сделать вывод, что у ПАО «Татфондбанк» за рассматриваемые три отчетных года

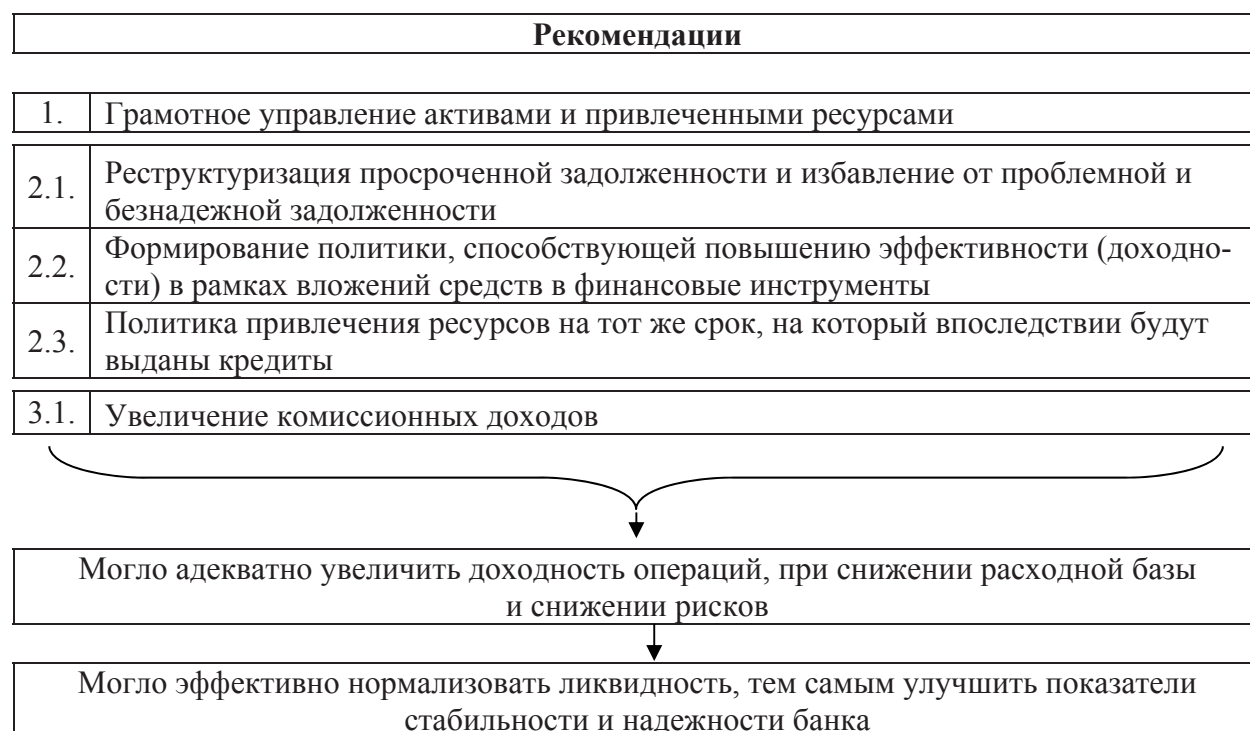


Рис. 4. Комплекс превентивных мер антикризисного реагирования ПАО «Татфондбанк» на основе рассмотренных методик

ухудшились показатели надежности, на что указывают данные таблицы 1, также в 2015 г. мы наблюдаем убыток, что указывало на необходимость изменения стратегии работы банка, основанной на уменьшении объема рискованных операций, а также на наращивание прибыли за счет нерискованных операций. Однако можно сказать, исходя из построенной матричной модели, основанной на методике Кромонава, что, несмотря на возрастание банковских рисков, надежность банка оставалась формально стабильной. Такое явление указывало на своевременное реагирование банка на изменения процентных ставок. Данные матрицы «прибыльность-надежность» свидетельствуют о том, что ПАО «Татфондбанк» за последние три года вполне очевидно шел в критическую зону.

Рассмотренные нами выше матричные модели и методики позволили всесторонне выявить кризисные и проблемные зоны деятельности ПАО «Татфондбанк». Руководству кредитной организации необходимо было осуществлять поступательные шаги в части антикризисных мер, которые приведем ниже на рис. 4.

Основываясь на проведенном анализе, мы можем сделать вывод, что российским банкам необходимо регулярно проводить оценку устойчивости, а также составлять прогноз на будущие перспективы. На нашем примере видно, что использование в ретроспективной

оценке рассмотренных выше моделей и методик выявило серьезные проблемные зоны ПАО «Татфондбанк», начиная с 2014 года. Это доказало, что необходимость усиления антикризисных мер должна присутствовать в управлении любым банком непрерывно и с применением различных матричных моделей и методик. В том случае, если уделять недостаточно внимания мониторингу финансового состояния банка, весь банковский сектор будет нестабилен, а значит, пострадает и экономика в целом.

Литература

1. *Тарханова Е.А.* Устойчивость коммерческих банков. – Тюмень: Вектор Бук, 2012. – 286 с.
2. *Горелая Н.В.* Антикризисное управление в коммерческом банке // Управление корпоративными финансами. – 2015. – № 1 (51). – С. 20–23.
3. *Донская Е.Е.* Организация антикризисного управления в банке // Эксперт. – 2014. – № 4 (287). – С. 42–45.
4. *Ушанов П.В.* Антикризисное управление: социально-психологические аспекты // Деньги и кредит. – 2014. – № 6. – С. 17–20.
5. Методика Кромонава. Татфондбанк. – URL: <http://www.analizbankov.ru/bank.php?BankId=tatfondbank-3058&BankMenu=camels&fform=kromonov>.
6. Методика составления рейтинга надежности банков Кромонава В.С. – URL: http://www.profile.ru/arkhiv/item/40017-items_2365.
7. О банке. – URL: <http://www.banki.ru/banks/bank/tatfondbank/>.

Информация об авторах

Дарякин Адель Александрович, кандидат экономических наук, доцент, исполняющий обязанности заведующего кафедрой банковского дела, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: adel_darin@mail.ru

Хасанова Асия Ниязовна, магистрант, кафедра банковского дела, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: asya.khasanova@yandex.ru

A.A. DARYAKIN,

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Kazan (Volga Region) Federal University*

A.N. KHASANOVA,

*Undergraduate,
Kazan (Volga Region) Federal University*

ASSESSING CRISIS MANAGEMENT IN THE PJSC "TATFONDBANK" BY MEANS OF MATRIX MODELS BASED ON DIFFERENT TECHNIQUES

Abstract. In order to carry out a stable activity, a credit organization must implement effective crisis management measures allowing it to function under conditions of instability in the economy in general and in the banking sector in particular. This article analyzes various techniques for assessing the effectiveness of crisis management in the PJSC "Tatfondbank", the reliability of this bank today and its prospects.

Keywords: crisis management, matrix models, Kromonov method, "Expert" method, Tatfondbank, efficiency.

ВОПРОСЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

УДК 332.13

И.В. ЮСУПОВА,

кандидат экономических наук,

заместитель начальника отдела стратегического развития

Министерства экономики Республики Татарстан

С.В. МАРКОВА,

кандидат экономических наук, доцент

Казанский (Приволжский) федеральный университет

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Аннотация. В статье анализируются состояние трудовых ресурсов, проблемы подготовки кадров, эффективность использования трудовых ресурсов и их соответствие задачам инновационного развития Республики Татарстан. Сделан вывод о необходимости анализа реализуемых мер по повышению эффективности использования трудовых ресурсов, а также кадровому обеспечению отраслей экономики на уровне исполнительных органов государственной власти и муниципальных образований с целью принятия необходимых мер по повышению эффективности их реализации.

Преодоление кризисных явлений в экономике и восстановление экономического роста является одним из главных приоритетов политики государства. При этом особое значение в условиях федеративного государства имеет территориальный, пространственный срез решения этой задачи, связанный с формированием условий для устойчивого социально-экономического развития субъектов Российской Федерации и муниципалитетов [1].

Ключевые слова: подготовка кадров, высококвалифицированные специалисты, трудовой потенциал, трудовые ресурсы, кадровое обеспечение, диспропорции трудового и кадрового потенциала.

Основные направления, конкретные механизмы восстановления экономического роста и их результативность в определяющей степени зависят от возможностей и эффективности использования собственного трудового потенциала регионов и региональной политики федеральных органов власти [2].

Как известно, каждый субъект Российской Федерации имеет свои особенности и специфические конкурентные преимущества – природные, отраслевые, ресурсные, трудовые и другие. Активное их использование может оказать ощутимый мультипликативный эффект на экономику региона, превратив их в локомотивы развития. В свою очередь, получаемый суммарный эффект способен придать новый и более мощный импульс развитию отдельных отраслей регионального хозяйства [3].

Вместе с тем очевидно, что наращивание собственного потенциала в регионах объективно сопряжено с необходимостью решения ряда проблем. Особое значение имеет наличие огромных диспропорций в системе регионального развития России в целом и диспропорций в развитии трудового и кадрового потенциала в рамках отдельного региона [4].

Согласно Стратегии социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 года, стержень стратегии – человек, и три приоритета Стратегии группируются вокруг этого стержня: собственно формирование и накопление человеческого капитала; создание комфортного пространства для развития человеческого капитала; создание общественных институтов, при которых человеческий капитал востребован экономикой и может успешно

функционировать. Экономическая политика рассматривается, прежде всего, как создание условий, в которых человек – носитель талантов – может реализоваться. Это важнейший акцент и в инновационной, и в инвестиционной, и в кластерной политике [6].

Регулирование кадровых процессов в регионе является одной из ключевых задач в государственном управлении Республики Татарстан.

Вместе с тем, несмотря на положительную динамику в решении кадровых вопросов, острота проблем не ослабевает. В связи с этим постановка проблемы состоит в обозначении «узких мест» в регулировании обеспечения экономики Республики Татарстан кадрами нужной квалификации и разработке путей их преодоления [8].

Аналитической базой для организации работы по кадровому обеспечению экономики региона является прогноз баланса трудовых ресурсов и прогноз дополнительной потребности экономики в квалифицированных кадрах на среднесрочную перспективу.

Прогноз баланса трудовых ресурсов Республики Татарстан разрабатывается на текущий год и предстоящий трёхлетний период и отражает наличие трудовых ресурсов и их распределение по видам занятости.

Какие тенденции имеют место?

Несмотря на достаточно стабильную обстановку в социально-экономическом развитии Республики Татарстан по основным показателям в производстве товаров и услуг, наблюдается устойчивое снижение численности трудовых ресурсов, экономически активного населения и занятых в экономике.

В прошлом году уровень занятости населения и уровень экономической активности характеризовались высокими значениями. В среднем за 2015 г. уровень занятости составил 66,9 % (увеличившись за год на 0,6 %), а уровень экономической активности составил 72 % (увеличение на 1,2 %). Среди субъектов Приволжского федерального округа Республика Татарстан занимала соответственно 3 и 5 место. Такие высокие рейтинговые места на уровне Поволжья – это результат тех мер, которые предпринимаются Правительством Республики Татарстан в экономике; так, например, за

последние 4 года создано 6,2 тыс. новых рабочих мест [8].

Однако ежегодные изменения в структуре трудоспособного населения тают в себе серьезные риски, перечисленные ниже.

1. Ежегодно увеличивается удельный вес населения старше трудоспособного возраста, а трудоспособного, наоборот, снижается.

2. Около 20 % населения совсем не имеют профессии, а наибольший процент граждан, имеющих высшее и среднее профессиональное образование (37 % и 31 % соответственно), приходится на граждан пенсионного возраста (от 60 до 72 лет). Среди молодежи большинство имеет начальное профессиональное образование (34 %) – это рабочие кадры республики, а высококвалифицированных специалистов среди молодых людей лишь 25 %;

3. Из-за миграционного оттока ежегодно республика продолжает терять порядка 7 тысяч человек трудоспособного возраста;

4. Для сельского населения преобладающим является обмен населением в пределах республики, для городского – с другими регионами России. Таким образом, внутренний миграционный поток ориентирован из села в город;

5. Численность работников в отраслях строительства, транспорта и связи растет, а в образовании и здравоохранении уменьшается;

6. Наблюдается тенденция к увеличению количества вакансий, заявленных работодателями. Так, с 2010 г. их число увеличилось на 12 тысяч и в 2015 г. составило более 82 тысяч вакантных рабочих мест.

7. Таким образом, исходя из анализа данных Прогноза баланса трудовых ресурсов Республики Татарстан на 2016–2018 гг., следует два основных вывода, заслуживающих внимания в контексте рассматриваемого вопроса, которые изложены ниже.

1. В ближайшей перспективе сохранится тенденция незначительного роста численности населения, обусловленная как естественной, так и миграционной убылью. Сегодня маловероятно кардинально изменить ситуацию с рождаемостью: по прогнозам она будет оставаться на низком уровне, обеспечивающем простое воспроизводство населения. Поэтому для устойчивого развития республики необходимы

специальные меры, направленные на сохранение имеющихся трудовых ресурсов, в том числе, на снижение смертности, травматизма и инвалидности.

2. Резервом трудовых ресурсов является незанятая часть населения трудоспособного возраста. Республика располагает им в объеме более 100 тыс. человек ежегодно. Получается, что теоретически сегодня может быть закрыта любая вакансия. Почему этого не происходит?

Основные причины общеизвестны:

- низкая привлекательность вакантных рабочих мест в организациях реального сектора экономики (заработная плата, условия труда и быта);

- позиция работодателей, для которых человеческий потенциал не является стратегическим;

- социальный аспект: определенная часть безработных сознательно не желает быть трудоустроенной (социальное иждивенчество).

Поэтому проблемы воспроизводства кадрового потенциала требуют комплексного подхода. С одной стороны, требуется развитие государственного регулирования рынка труда, направленного на создание благоприятных условий, повышение заработной платы, вовлечение различных категорий трудоспособного населения в экономику региона (пенсионеры, инвалиды, безработные, женщины с детьми). С другой стороны, необходимо ломать стереотип «вторичности» кадровых ресурсов у руководства предприятий и сформировать понимание, что персонал – ресурс, требующий постоянного инвестирования.

Вторым информационным источником для работы по воспроизводству трудовых ресурсов является прогноз дополнительной потребности экономики в кадрах.

Прогноз учитывает общие тенденции и перспективы развития отраслей экономики, реализацию инвестиционных проектов, позицию органов власти по стратегическим направлениям развития в соответствующих отраслях.

В формировании прогноза дополнительной потребности в кадрах на 2014–2020 гг. с учетом всех источников обследования приняли участие около 22 % организаций Республики Татарстан с численностью работников порядка

80 % от общей среднесписочной численности, что составляет 66,5 % от численности занятого населения в целом по республике.

Прогноз – это универсальная информационная система, отражающая тенденции потребности в кадрах по всем отраслям и по всем уровням образования. В том числе прогноз выявляет потребность в квалифицированных кадрах, подготовка которых в настоящее время не осуществляется.

Учитывая тенденции снижения численности занятых в экономике, дополнительная потребность в квалифицированных кадрах в целом по республике также будет снижаться и составит в среднем 14,6 тыс. человек ежегодно.

Во всех видах экономической деятельности, за исключением «Финансовая деятельность», «Образование» и «Здравоохранение», основную потребность составляют профессии рабочих, при этом самыми востребованными являются сварщики, слесари, водители, машинисты, электромонтеры, строители, повара.

Среди специалистов наиболее востребованы механики, мастера, бухгалтеры, инженеры, воспитатели, врачи, медицинские сестры и учителя.

Наибольшая дополнительная потребность в квалифицированных кадрах наблюдается по виду экономической деятельности «Добыча полезных ископаемых» (20,6 % от общей потребности), что связано с реализацией большого количества инвестиционных проектов в данной отрасли.

В структуре высшего профессионального образования наибольшая потребность в специалистах будет по укрупненным группам специальностей: «Геология, разведка и разработка полезных ископаемых» – 23 % (в основном мастера и инженеры по направлениям подготовки «Нефтегазовое дело» и «Прикладная геология»); «Образование и педагогика» – 17 % (в основном воспитатели, учителя и преподаватели по направлению подготовки «Педагогическое образование»); «Здравоохранение» – 14 % (в основном врачи и врачи-специалисты по направлениям подготовки «Лечебное дело» и «Педиатрия», а также провизоры с образованием «Фармация»); «Экономика и управление» – 14 % (бухгалтеры, экономисты, менеджеры).

Прогноз выявил потребность в квалифицированных кадрах, подготовка которых в настоящее время не осуществляется:

- с высшим образованием – некоторых видов врачебных специальностей;

- со средним профобразованием – в сфере строительства автомобильных дорог, геологоразведки, строительства, энергетики, обслуживания газопроводов;

- 9 направлений по рабочим профессиям (монтажники, слесари, мастера и т. д.)

Прогноз потребности в кадрах является основанием для двух процессов:

- формирования государственного регионального заказа на подготовку кадров;

- информирования населения о прогнозируемой потребности в кадрах в разрезе профессий (специальностей) в целях формирования сознательного отношения к выбору профессии, профилю и уровню получаемого образования.

Алгоритм работы по планированию подготовки кадров обозначен в трехстороннем приказе Министерства экономики Республики Татарстан, Министерства образования Республики Татарстан и Министерства труда, занятости и социальной защиты Республики Татарстан, основан на трёх основных информационных блоках и обеспечивает участие всех заинтересованных сторон и уровней управления: работодателей, системы профессионального и общего образования, рынка труда, а также учитывается отраслевой аспект развития экономики.

Результатом работы являются конкретные предложения в разрезе объемов и направлений подготовки по всем уровням образования с учетом кадровой потребности региональной экономики и возможностей образовательной сети республики.

Полученные цифры используются Министерством образования Республики Татарстан при формировании контрольных цифр приема граждан за счет средств бюджета Республики Татарстан.

Анализ подготовки кадров системой профессионального образования, проведенный в 2015 г., позволяет сделать вывод, что в целом направления подготовки соответствуют основным потребностям рынка труда. Чего нель-

зя сказать об объемах подготовки, которые ограничены возможностями образовательной сети, численностью абитуриентов (выпускников школ), их профессиональными намерениями, и в целом демографической ситуацией в республике.

Таким образом, на данный момент в республике сложился целостный механизм планирования подготовки кадров, учитывающий перспективы социально-экономического развития республики, тенденции развития рынка труда, демографические процессы, возможности системы профессионального образования.

Мы знаем, каких специалистов и в каких объемах необходимо готовить для воспроизводства трудового потенциала республики.

Данную работу необходимо продолжать, прежде всего, в направлении повышения информированности и координации усилий заинтересованных сторон, а также по расширению возможностей практического использования результатов прогноза для построения различных сценариев развития процессов в сфере экономики, занятости, образования, демографии и др. с целью эффективного использования трудовых ресурсов в Республике Татарстан.

Сегодня проблема воспроизводства трудового потенциала заключается не столько в планировании подготовки кадров, сколько в адресности их подготовки.

Принимая на себя обязательства по контрольным цифрам приема граждан, организациям профессионального образования необходимо учитывать возможности дальнейшего трудоустройства выпускников по полученной профессии и специальности. Специалисты, обученные за счет средств регионального или федерального бюджетов, не должны становиться клиентами Службы занятости.

Необходимо развитие договорных отношений между работодателями и образовательными учреждениями и, прежде всего, целевая и контрактная подготовка специалистов по заказу органов исполнительной и муниципальной власти.

В основном это касается образования и здравоохранения, где имеет место дефицит кадров. В 2016 г. проведена серьезная работа по организации целевой подготовки кадров

для бюджетной сферы. Во-первых, это даёт возможность закреплять кадры на определённый срок у нас в республике после обучения. Во-вторых, более спокойно чувствуют себя и сами абитуриенты, когда они знают, что после подготовки за счёт государства им гарантировано трудоустройство.

При этом необходимо учитывать, что целевая подготовка – это лишь первый шаг на пути закрепления специалистов и в отрасли, и в регионе.

Далее по отношению к подготовленному специалисту должен следовать ряд мер, направленных на создание привлекательных условий его жизни и профессионального роста.

Положительным примером служит комплексный подход к кадровому обеспечению агропромышленного комплекса.

Проводимая работа уже показала свою эффективность: закрепляемость специалистов в сельхозорганизациях составляет 78 %. В то же время анализ показывает, что для привлечения в отрасль новых специалистов требуются дополнительные меры, а некоторые существующие меры требуют пересмотра.

Аналогичная система должна быть выстроена на уровне всех отраслей и муниципалитетов.

Сегодня на уровне республики действует порядка 70 нормативно-правовых актов различного формата, которые содержат мероприятия по кадровому обеспечению отраслей и муниципальных образований.

В целом, в Республике Татарстан система работы по регулированию кадровых процессов на отраслевом уровне сложилась. К настоящему моменту органами исполнительной власти республики сформированы комплексы мер по кадровому обеспечению развития подведомственных отраслей. Они носят разный формат, отличаются по степени проработанности: идет процесс развития механизмов взаимодействия с хозяйствующими субъектами и системой профессионального образования. Помимо здравоохранения, образования, агропромышленного комплекса, заинтересованность и комплексный подход присутствуют в работе министерств и ведомств по кадровому обеспечению развития отрасли культуры, социальной защиты, промышленности.

Однако на муниципальном уровне данная работа носит эпизодический характер. Лишь в 8 муниципальных образованиях сформированы комплексы мер по кадровому обеспечению территорий, утвержденные соответствующими нормативными актами (г. Казань, Азнакаевский, Аксубаевский, Кукморский, Мамадышский, Менделеевский, Чистопольский, Ютазинский муниципальный районы).

Муниципалитеты должны четко представлять, какие трудовые ресурсы им необходимы для реализации планов социально-экономического развития, чем они располагают и, исходя из этого, строить работу по подготовке, привлечению и закреплению необходимых кадров.

Необходимо продолжить работу по формированию эффективной системы регулирования кадровых процессов на отраслевом и муниципальном уровне. Ключевым направлением должно стать развитие механизмов взаимодействия с предприятиями, организациями и всеми хозяйствующими субъектами по целевой подготовке специалистов, организации производственной практики, трудоустройству выпускников, профориентации на востребованные профессии.

На наш взгляд, на данный момент основные усилия должны быть сконцентрированы на 3-х основных задачах:

- повышение эффективности механизмов использования трудового потенциала местного населения, развитие внутренней трудовой миграции;
- развитие системы регулирования кадровых процессов на отраслевом и муниципальном уровне;
- продолжение работы по сотрудничеству власти и бизнеса в сфере трудовых отношений и профессионального образования.

Для реализации данных задач, суть которых, в целом, сводится к эффективному использованию трудовых ресурсов региона, предлагаются следующие управленческие решения:

- 1) разработать комплекс мер по развитию механизмов эффективного использования трудового потенциала различных категорий местного населения, развитию межмуниципальной мобильности, созданию дистанционных рабочих мест;

2) исполнительным органам государственной власти Республики Татарстан и муниципальным образованиям Республики Татарстан провести анализ реализуемых мер по кадровому обеспечению отраслей экономики и принять необходимые меры по повышению эффективности их реализации;

3) рекомендовать объединениям работодателей Республики Татарстан активизировать работу по развитию социального партнерства в сфере профессионального образования.

Литература

1. Комков Н.И. Поэтапный переход к корректировке псевдорыночной модели экономики России // Модернизация, инновации, развитие. – 2015. – № 4–2(24).
2. Коровкин А.Г., Долгова И.Н., Единак Е.А., Королев И.Б. Опыт макроэкономического анализа и прогнозирования занятости и рынка труда в экономике России // Управление. – 2015. – № 1. – С. 43–54.
3. Кузнецов С.Г., Коровкин А.Г. Высокопроизводительные рабочие места: методические подходы

к учету, анализу и прогнозированию // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. – М.: МАКС Пресс, 2015. – С. 115–137.

4. Лексин В.Н., Порфирьев Б.Н. Новое обустройство Арктики: вызов и социально-экономический ресурс будущего России // Проблемы теории и практики управления. – 2015. – № 6. – С. 54–60.

5. Михеева Н.Н. Сравнительный анализ производительности труда в российских регионах // Регион: экономика и социология. – 2015. – № 2. – С. 86–112.

6. Закон РТ от 17.06.2015 № 40-ЗРТ «Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Республики Татарстан до 2030 года» (принят ГС РТ 10.06.2015).

7. Багаутдинова Н.Г., Глебова И.С., Панасюк М.В., Юсупова И.В. Стратегические направления социально-экономического развития муниципальных образований: опыт Республики Татарстан. – Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2016. – С.115–119.

8. Юсупова И.В. Стратегическое планирование развития трудового потенциала региона (на примере Республики Татарстан) // Профессиональное образование в России и за рубежом. – 2016. – № 3 (23). – С. 83–85.

Информация об авторах

Юсупова Ирина Валерьевна, кандидат экономических наук, заместитель начальника отдела стратегического развития Министерства экономики Республики Татарстан.

E-mail: selezen2009@yandex.ru

Маркова Светлана Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: markoh@bk.ru

I.V. YUSUPOVA,

Candidate of Economic Sciences, Deputy Head of the Department of Strategic Development at the Ministry of Economy of the Republic of Tatarstan

S.V. MARKOVA,

Associate Professor of Economic theory, Kazan (Volga Region) Federal University

TOPICAL ISSUES IN THE EFFICIENT USE OF LABOR RESOURCES IN THE REPUBLIC OF TATARSTAN

Abstract. The article analyzes the state of labor resources, the problems of personnel training, as well as the efficient use of labor resources and their relevance for the innovative development of the Republic of Tatarstan. We conclude that it is necessary to analyze the implemented measures aimed at increasing the use efficiency of labor resources and staffing the sectors of the economy at the level of executive bodies of the state and municipalities, in order to adopt the necessary measures to improve their effectiveness.

Keywords: training, highly skilled workers, labor potential, labor resources, human resources, imbalances in labor and human resources.

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 332.1:338.242.4

З.О. АДАМАНОВА,
доктор экономических наук, профессор
Крымский инженерно-педагогический университет

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА КАК ПРЕДПОСЫЛКА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Аннотация. Акцентируется внимание на необходимости государственной поддержки малых предприятий и их инновационной деятельности. Рассмотрены основы, составляющие и виды такой поддержки в Российской Федерации, а также инструменты ее реализации на национальном уровне. Отмечается, что поддержка малого бизнеса все больше переходит на региональный уровень. В связи с этим выделены основные направления институциональных преобразований в Республике Крым, направленные на перевод экономики на инновационную модель. Выделены региональные инструменты поддержки малого бизнеса, а также общие направления повышения эффективности экономики.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, предпринимательство, малый бизнес, государственная поддержка, региональная политика.

Новые вызовы, возникающие перед Россией, обуславливают необходимость изменения модели экономического роста, а именно перехода к инновационной экономике. В связи с этим, наряду с другими направлениями, внимание фокусируется на развитии инновационной деятельности малого бизнеса. Важной предпосылкой этого, особенно в условиях экономических потрясений, является своевременная и достаточная государственная поддержка.

Инновационная активность в России остается достаточно низкой. Удельный вес малых предприятий, осуществлявших технологические инновации, в общем числе малых предприятий в 2015 г. составил всего 4,5 %. Затраты малых предприятий на технологические инновации в постоянных ценах 2000 г. увеличились незначительно: с 4454,9 млн руб. в 2011 г. до 5007,2 млн руб. в 2015 г. [1].

Особую важность задача развития инновационной деятельности малого бизнеса приобретает для Республики Крым (РК). С переходом в состав Российской Федерации (РФ) начался новый этап развития региона. Крым включился в процесс реализации Стратегии инновационного развития РФ (до 2020 гг.), что требует

ускоренного присоединения к заявленной в документе программе мероприятий по переходу к инновационной экономике.

В связи с этим актуальной научно-практической проблемой для РК является осуществление действенной государственной поддержки инновационной деятельности малого бизнеса. Это выступает составной частью и связующим звеном региональной инновационной и предпринимательской политики. Процесс построения соответствующей региональной системы уже начался. В то же время необходимо сформировать ее целостное видение и определение направлений повышения ее эффективности.

Внимание к малому бизнесу и его инновационной деятельности в последние годы постоянно возрастает. Исследованию особенностей государственной поддержки инновационной деятельности и разработке соответствующих мероприятий посвящены труды И. Воробьевой, Н. Макашевой, О. Рочевой, Н. Соменковой, Н. Фомина, А. Фурина и др.

Проблематика развития инновационной деятельности малого бизнеса исследована в работах С. Башкирцевой, О. Борисова, А. Дубинина,

Т. Колосовой, О. Коротковой, И. Парадеевой, А. Стрельникова, О. Юшиной и др.

Вопросам разработки и реализации региональной инновационной политики посвящены труды М. Авдаевой, И. Биткиной, М. Гусакова, О. Дигилиной, Е. Ковешникова, Т. Семеновой, Е. Сибирской, И. Тесленко и пр.

Возрастает внимание к проблематике формирования региональных инновационных систем, в том числе к поддержке инновационной деятельности. Этому посвящены работы К. Волконицкой, В. Давыденко, А. Зверева, С. Лапаева, Н. Михеевой, А. Мухина, Г. Ромашкиной, С. Хмелевского и др.

В то же время рассматриваемая проблематика в РК имеет свою специфику. Это касается и развития инновационной деятельности, и малого бизнеса. Регион находится на начальном этапе формирования политики в этой сфере, активно перенимает опыт других регионов, интегрируется в экономическое и инновационное пространство РФ. Однако вопросы государственной поддержки инноваций в рассматриваемом секторе остаются недостаточно разработанными.

Малый бизнес, как совокупность предприятий небольшого размера, выделяемых в соответствии с законодательно установленными критериями, имеет ряд преимуществ в сфере инноваций по сравнению с крупными предприятиями. В современной хозяйственной парадигме ориентация малого бизнеса на инновации рассматривается как базовая. Это порождает одну из его главных функций в экономике. В то

же время в своей хозяйственной деятельности малый бизнес имеет слабые места, в том числе это касается и инноваций. Эти недостатки (ограниченная ресурсная база, невозможность противостоять административным барьерам, ограниченные возможности взаимодействия и пр.) обуславливают необходимость государственной поддержки малых предприятий в их инновационной деятельности [2; 3; 4].

Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ предполагает содействие развитию малого бизнеса и поддержку инновационной деятельности. В Стратегии инновационного развития РФ до 2020 гг. также поставлена задача повышения инновационной активности бизнеса, выделены основные проблемы инновационного предпринимательства и направления государственной политики в этой сфере, в том числе предусматривается поддержка на уровне регионов [5; 6]. Регионы рассматриваются как звено национального механизма поддержки инновационной деятельности предприятий (рис. 1). Региональный аспект просматривается в реализации всех составляющих механизма и постоянно усиливается.

Стратегия развития малого и среднего предпринимательства (МСП) в РФ на период до 2030 г. предусматривает различные виды прямой и косвенной поддержки, развитие инфраструктуры поддержки, снижение административных барьеров и пр. Также рассматриваются вопросы территориального развития малого бизнеса, совершенствование элементов региональных инновационных систем [5; 6].



Рис. 1. Основные элементы механизма поддержки инновационной деятельности на национальном уровне

В последние годы в РФ создана многокомпонентная и многоуровневая система информационной, консультационной, маркетинговой, финансовой, юридической и другой поддержки субъектов МСП, включающая: предоставление субсидирований и гарантий; систему государственных закупок; налоговые льготы; создание инновационной, информационной и другой инфраструктуры. Поддержка малых предприятий учитывает их разнообразие и ориентирована на: начинающих субъектов; молодежное предпринимательство; специальную инфраструктуру поддержки предпринимательства; поддержку субъектов, осуществляющих деятельность в сфере производства товаров и пр. [5; 6; 7].

Кроме Федеральных программ, проводимых Минэкономразвития, также реализуются ведомственные и региональные меры. Действует система специальных учреждений поддержки МСП, в том числе: Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства; Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства; Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Запущена Национальная предпринимательская инициатива, направленная на улучшение условий предпринимательства и развитие сотрудничества бизнеса с органами власти.

Центральное место в системе поддержки занимает Государственная программа РФ «Экономическое развитие и инновационная экономика», охватывающая широкий круг направлений и включающая, помимо прочего, подпрограммы «Развитие малого и среднего предпринимательства» и «Стимулирование инноваций». Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» предусматривает финансовое обеспечение научной, научно-технической и инновационной деятельности. Также определены формы предоставления поддержки инновационной деятельности [5; 6; 7].

Для способствования инновациям государством созданы [5; 6; 7]: правовая среда инновационной деятельности, включая защиту интеллектуальной собственности; институты развития, обеспечивающие финансирование инноваций; комплекс учреждений инновационной инфраструктуры; технологические

платформы; особые экономические зоны; системы закупки инновационной продукции, трансфера и коммерциализации технологий, научно-технической информацией, венчурного инвестирования, образования предпринимателей, а также развиваются территориальные инновационные кластеры. Также реализуется национальная технологическая инициатива, объединяющая технологических предпринимателей, венчурных инвесторов, представителей академического сообщества. Весь этот комплекс обеспечивает высокий уровень поддержки инновационной деятельности и постепенно приобретает ориентацию на малый бизнес.

Закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» предусматривает ответственность и разграничение полномочий по поддержке субъектов МСП между федеральными органами государственной власти, органами власти субъектов РФ и органами местного самоуправления. Федеральная власть предоставляет средства субъектам РФ на поддержку МСП [5].

Субъекты РФ, приняв собственные стратегии социально-экономического и инновационного развития, переходят к активной поддержке малого бизнеса (например, г. Санкт-Петербург, Нижегородская область, Республика Татарстан, Новосибирская область и пр.). В успешных регионах формируются новые механизмы и практики поддержки малых предприятий, которые распространяются и в других регионах.

В РК осуществляются институциональные преобразования, направленные на перевод экономики на инновационную модель и создание в этом контексте благоприятных условий для малого бизнеса. Принимаемые меры направлены на решение как транзитивных, так и «хронических» проблем развития инновационной деятельности в этом секторе. Разрабатываемая Стратегия социально-экономического развития РК предполагает создание инновационной системы, активизацию инвестиционно-инновационных процессов и развитие малого бизнеса, предусматривая соответствующую государственную поддержку.

В целом институциональные преобразования в РК поддерживают общие направления российских реформ. В первую очередь ведется

последовательное совершенствование нормативно-правовой базы. Например, принят Закон РК «О развитии малого и среднего предпринимательства» (2014 г.), в котором инновации и промышленное производство отнесены к приоритетным социально-экономическим сферам. Планируется принятие Закона Республики Крым «Об инновационной деятельности в Республике Крым» [8; 9].

Основными инструментами поддержки малого бизнеса в РК стали [8; 9]:

– Федеральная целевая программа «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года», предполагающая оздоровление экономики РК и ее интеграцию в экономическое пространство РФ;

– Государственная программа Республики Крым «Экономическое развитие и инновационная экономика» на 2015–2017 гг., которая включает три подпрограммы: «Улучшение инвестиционного климата Республики Крым», «Развитие инновационной деятельности в Республике Крым», «Развитие малого и среднего предпринимательства в Республике Крым». В программе отмечается важность малого бизнеса и недостаточность инноваций в секторе, а также предусматривается целый комплекс мероприятий поддержки, специальных фондов и видов обеспечения (информационное, консультационное и образовательное обеспечение). Одним из основных мероприятий является развитие региональной инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства, а также обеспечение доступа к финансовым ресурсам.

В регионе создан ряд учреждений поддержки предпринимательства, в том числе: Крымский государственный фонд поддержки предпринимательства (информационно-консультационная и финансовая поддержка); Фонд микрофинансирования предпринимательства РК (предоставление микрозаймов); Крымский гарантийный фонд поддержки предпринимательства (доступ к финансовым ресурсам, предоставление гарантий, и поручительств), Центр инвестиций и регионального развития (обеспечение реализации инвестиционных проектов, предоставление услуг, проведение экспертизы и пр.), Корпорация развития Ре-

спублики Крым (взаимодействие с инвесторами, создание инфраструктуры и др.). Одним из первых в регионе создан Крымский IT-кластер, охвативший разные направления поддержки инноваций в соответствующем секторе. Для улучшения информационного обеспечения созданы Информационно-консультационный портал для предпринимателей РК и Инвестиционный портал РК [8; 9].

Кроме этого, создан ряд инвестиционных площадок, специальная экономическая зона РК и города федерального значения Севастополь, планируется создание Крымского республиканского бизнес-инкубатора, трех промышленных парков, которые ориентированы на размещение и поддержку малого бизнеса. На региональном уровне содействие также осуществляется Торгово-промышленной палатой Крыма, региональными отделениями Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России», общероссийских общественных организаций «Деловая Россия» и «Российский союз промышленников и предпринимателей», Ассоциации молодых предпринимателей России, Ассоциацией предпринимателей Республики Крым и г. Севастополя, региональной общественной организацией «Крымские инновационные технологии» [8; 9].

За счет средств субсидий в регионе реализуются следующие мероприятия: 1) оказание субъектам МСП консультационно-информационных услуг, реализация образовательных программ; 2) предоставление гарантий по кредитам; 3) субсидирование части затрат субъектов МСП на уплату процентов; 4) предоставление целевых грантов начинающим субъектам малого предпринимательства; 5) предоставление микрозаймов.

В регионе ведется работа по созданию комплекса учреждения для создания региональной инновационной системы, охватывая научные и образовательные учреждения, промышленные предприятия. В этом направлении следует усилить работу по совершенствованию инновационной инфраструктуры, включая: инкубаторы бизнеса, технологические и другие парки, венчурные фонды и пр. Для этого существует обширный российский и мировой опыт.

Таким образом, учитывая объективную необходимость, постоянная государственная поддержка в различных формах, включая создание специальной инфраструктуры, становится предпосылкой развития инновационной деятельности малого бизнеса в регионе.

Основными направлениями повышения эффективности государственной поддержки в этой сфере являются: 1) повышение качества мониторинга процессов в секторе, включая оценку эффективности мероприятий поддержки; 2) активизация диалога власти и бизнеса, установление постоянной обратной связи; 3) установление системы региональных приоритетов развития инновационной деятельности в контексте национальных установок; 4) рационализация инструментов государственной поддержки; 5) активизация сотрудничества с научными и образовательными учреждениями, крупными предприятиями в сфере поддержки малых предприятий и «университетского» предпринимательства; 6) совершенствование методик долгосрочного и среднесрочного планирования, с опорой на натуральные показатели.

В РК происходят интенсивные институциональные изменения, направленные на переход к инновационной экономике. В этом контексте формируется система государственной поддержки малого бизнеса, особенно в сфере инноваций. В то же время институциональных преобразований недостаточно, необходимо ускорение структурных изменений экономики, стимулирование инновационной активно-

сти и решение ее глубинных проблем, прежде всего социальных. В РК еще незначительно задействованы возможности региональной политики, отсутствует целостный подход к формированию экосистемы для инновационного предпринимательства. На решение этих проблем будут ориентированы перспективные работы в этом направлении.

Литература

1. Федеральная служба государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru>.
2. Грибовский А.В., Ушакова С.Е. Механизмы государственной поддержки малого инновационного бизнеса за рубежом // Наука. Инновации. Образование. – 2014. – № 16. – С. 205–221.
3. Иванова Е., Филлин С. Механизмы стимулирования инновационной деятельности малого и среднего бизнеса // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2014. – № 4. – С. 51–65.
4. Гамидулаев Р.Б. Анализ механизмов государственной поддержки малого инновационного предпринимательства. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/analiz-mehanizmov-gosudarstvennoy-podderzhki-malogo-innovatsionnogo-predprinimatelstva>.
5. Правительство Российской Федерации. – URL: <http://government.ru>.
6. Министерство экономического развития Российской Федерации. – URL: www.economy.gov.ru.
7. Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. – URL: <http://www.smb.gov.ru>.
8. Правительство Республики Крым. – URL: <http://rk.gov.ru>.
9. Информационно-консультационный портал для предпринимателей Республики Крым. – URL: <http://rk.gov.ru>.

Информация об авторе

Адаманова Зейнеб Османовна, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой мировой экономики и экономической теории, Крымский инженерно-педагогический университет.

E-mail: azo2005edie@mail.ru

Z.O. ADAMANOVA,

Doctor of Economic Sciences, Full Professor,

Head of the Department of International Economy and Economic Theory, State Budget Educational Institution of Higher Education of the Republic of Crimea «Crimean Engineering and Pedagogical University»

**STATE SUPPORT AS A PRECONDITION FOR THE DEVELOPMENT
OF THE INNOVATIVE ACTIVITY OF SMALL BUSINESS IN
THE REPUBLIC OF CRIMEA**

Abstract. The article pays a special attention to the necessity of government support of small businesses and their innovative activities. We consider the fundamentals, components and types of such support in the Russian Federation, as well as the tools for its implementation at national level. It is noted that the support of small business is gradually being transferred to the regional level. In this connection, we highlight the main areas of institutional reforms in the Republic of Crimea aimed at shifting the economy to an innovative model. In this paper, we also identify the regional instruments of small business support as well as the general directions to increase the efficiency of this support.

Keywords: innovation, innovation, entrepreneurship, small business, government support, regional policy.

БУХГАЛТЕРСКИЙ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ

УДК 657.9

С.Э. МАРКАРЬЯН,

*кандидат экономических наук, доцент
Казанский (Приволжский) федеральный университет*

Т.А. СНЕТКОВА,

*кандидат экономических наук, старший преподаватель
Казанский (Приволжский) федеральный университет*

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПРИ НОРМИРОВАНИИ ТРУДА УЧЕТНОГО ПЕРСОНАЛА

Аннотация. Настоящая статья посвящена актуальным вопросам использования административного подхода к организации бухгалтерского учета, а также реализации полномочий главного бухгалтера в системе управления ресурсами экономического субъекта. Авторы рассматривают теоретические и практические аспекты нормирования труда персонала бухгалтерии на уровне внутренних стандартов экономического субъекта с учетом требований законодательства Российской Федерации. Планирование, определение и распределение объема работ между работниками должно осуществляться путем нормирования труда учетного персонала. Типовые нормы обычно разрабатываются на работы, выполняемые по типовой технологии, с учетом рациональных организационно-технических условий, уже существующих у большинства экономических субъектов (работодателей), где имеются такие виды работ. Указанные нормы рекомендуются в качестве эталона для работодателей, где организационно-технические условия производства еще не достигли уровня, на который рассчитаны указанные нормы.

Ключевые слова: организация бухгалтерского учета, административная деятельность, разделение труда, нормирование труда, должностные инструкции, нормы труда учетного персонала, бухгалтерия.

Применение административного подхода к организации бухгалтерского учета обусловлено законодательным механизмом регулирования бухгалтерского учета в общегосударственном масштабе, адаптацией его к специфическим характеристикам экономического субъекта, а также уровнем профессионализма и квалификации персонала бухгалтерской службы.

Должность главного бухгалтера относится к категории администрации экономического субъекта. Главный бухгалтер руководит профессионально компетентным коллективом людей с разными личностными характеристиками и темпераментом. В связи с этим в должностных обязанностях главного бухгалтера преобладают административно-управленческие функции – организация учетного процесса, распределение обязанностей среди работников бухгалтерии, контроль исполнения внутренних

стандартов экономического субъекта, разрешение конфликтов, возникающих внутри трудового коллектива и в процессе взаимодействия с внешними субъектами.

Административная деятельность главного бухгалтера экономического субъекта реализуется посредством исполнения следующих принципов управления: полномочия и ответственность, разделение труда. Полномочия главного бухгалтера в системе управления ресурсами экономического субъекта объективно определяют характер и границы его ответственности за организацию и ведение бухгалтерского учета [1].

Разделение труда предполагает дифференциацию и специализацию профессиональной деятельности бухгалтера в рамках организационной структуры бухгалтерской службы экономического субъекта. Организационно-правовое

положение работника учетно-экономической службы, его обязанности, права, ответственность и предъявляемые к нему квалификационные требования регламентируются в должностных инструкциях.

Главный бухгалтер разрабатывает должностные инструкции для каждого сегмента бухгалтерского дела в экономическом субъекте. К профессионально составленной инструкции предъявляются ключевые требования однозначности формулировок положений, их понимания и исполнения. Данный подход гарантирует возможность адекватного исполнения и обеспечивает контроль реализации требований всеми заинтересованными участниками. Этот административный инструмент используется при анализе и оценке результатов работы экономического субъекта, определении причин допущенных отклонений и установлении виновных лиц. Конструктивное значение детализации и регламентации профессиональных полномочий бухгалтера, изложенных в инструкции, заключается в том, чтобы исключить возможность неисполнения приведенных в ней положений.

Потребность привлечения учетного персонала в бухгалтерскую службу должна быть экономически обоснованной, поскольку расходы на оплату труда работников составляют существенную статью управленческих расходов для любого экономического субъекта.

Планирование, определение и распределение объема работ между работниками должно осуществляется путем нормирования труда учетного персонала.

В общем виде нормирование труда – управленческая деятельность, направленная на установление необходимых затрат и результатов труда, а также оптимальных соотношений между численностью работников различных групп. Мера затрат труда может быть выражена временем, объемом работы, численностью работников и объектов обслуживания. Различают нормативы (типовые нормы) и нормы труда.

Типовые нормы применяются при наличии именно тех организационно-технических и иных условий, исходя из которых они были разработаны. В этой связи типовые нормы характеризуют научно обоснованные и централизо-

ванно разработанные показатели затрат труда, на основе которых экономическим субъектом разрабатываются свои нормы труда, скорректированные на конкретные условия.

Следует отметить общую негативную тенденцию, сложившуюся в области нормирования труда в общегосударственном масштабе. На сегодняшний день практически прекращена разработка новых межотраслевых и отраслевых нормативных материалов по нормированию труда в связи с упразднением государственного централизованного контроля за мерой труда.

Таким образом, на современном этапе состояния дел в области нормирования труда учетного персонала на законодательном уровне бюджетные организации находятся практически в таком же положении, как и коммерческие организации, для которых аналогичные межотраслевые типовые нормы труда учетного персонала не разрабатывались и не утверждались.

Следовательно, нормы труда учетного персонала необходимо разрабатывать и утверждать непосредственно на уровне внутренних стандартов экономического субъекта.

В современной практике управления принято использовать две группы методов нормирования труда служащих. Первая группа основана на изучении затрат рабочего времени, вторая группа методов нормирования опирается на статистический анализ.

При применении первой группы методов нормирования необходимые затраты времени на конкретные работы могут быть определены либо по заранее разработанным нормативам и нормам времени, либо путем непосредственного изучения затрат рабочего времени с использованием исследовательских методов обработки соответствующих фактических данных.

При использовании методов нормирования второй группы, основанных на статистическом анализе, нормы в конкретных условиях устанавливаются с помощью имеющихся нормативных материалов (нормативов численности, обслуживания и управляемости), разрабатываемых на основе математических методов обработки соответствующих фактических данных.

Нормирование с использованием методов первой группы в специальной литературе часто называют прямым нормированием в отличие

от косвенного нормирования, осуществляемого с использованием методов второй группы. Выбор того или иного метода нормирования труда служащих обусловлен характером выполняемых ими работ.

Процесс бухгалтерского учета в общем виде подразумевает наличие таких составляющих, как: законодательные и локальные правила и регламенты, входящая и исходящая информация и результат в виде отчетности; поэтому он не является уникальным. При отсутствии нормативных материалов, устанавливающих нормы труда учетного персонала, нормирование труда необходимо осуществлять путем использования исследовательских методов обработки данных о затратах рабочего времени, то есть использовать методы первой группы нормирования.

Широкое распространение за рубежом получила методика факторного нормирования, которая пока что не нашла активного применения в нашей стране.

Рассмотрим основную суть этой методики, которая может представлять, на наш взгляд, практический интерес для руководства российских организаций, в том числе финансовых директоров и главных бухгалтеров.

Очевидно, что любой производственный процесс может быть объектом нормирования. Факторное нормирование является самым оптимальным методом для расчета нормативов в отношении бизнес-процессов. Традиционно в бухгалтерии любого экономического субъекта выделяют следующие процессы:

- учет расчетов по расчетным и другим банковским счетам;
- учет расчетов по кассе;
- учет расчетов с подотчетными лицами;
- учет расчетов с поставщиками и подрядчиками;
- учет расчетов с покупателями и заказчиками;
- учет расчетов с работниками по оплате труда;
- учет долгосрочных инвестиций, основных средств и нематериальных активов;
- учет товарно-материальных запасов;
- подготовка управленческой и финансовой отчетности;
- подготовка налоговой отчетности [2].

После разделения деятельности бухгалтерии на процессы необходимо по каждому из них оценить трудозатраты учетного персонала, при этом необходимо учитывать уровень квалификации непосредственных исполнителей. Следующим шагом является выявление факторов, оказывающих наиболее существенное влияние на трудозатраты.

На заключительном этапе с учетом выявленных факторов рассчитываются нормативы для каждого процесса деятельности бухгалтерии. В конечном итоге определяется оптимальное количество учетного персонала путем отношения определенного объема трудозатрат по соответствующему учетному процессу к утвержденному нормативу.

При разработке и внедрении локальных норм труда экономическим субъектом должны соблюдаться все правовые аспекты, установленные трудовым законодательством России. Рассмотрим основные обязательные требования к порядку утверждения и изменения локальных норм труда.

Нормы труда должны устанавливаться экономическим субъектом с учетом мнения представительного органа работников или предусматриваться коллективным договором.

Экономический субъект имеет право заменять и пересматривать нормы труда, вводить новые нормы по мере совершенствования или внедрения новой техники, технологии, организации производства и труда. Необходимо отметить, что основанием для пересмотра действующих норм труда являются лишь объективные обстоятельства, позволяющие реально повысить производительность труда. Например, для бухгалтерии такими обстоятельствами могут быть следующие факты: установка нового оборудования, изменение технологии обработки информации, исключение некоторых операций.

Изменение норм труда должно производиться в том же порядке, что и их принятие, то есть с учетом мнения представительного органа работников или путем внесения изменений в коллективный договор.

Учетный персонал должен быть извещен о введении новых норм труда не позднее чем за два месяца. Для того чтобы работник мог выполнить установленные нормы труда, эконо-

мическим субъектом должны быть обеспечены нормальные условия работы. Необходимо отметить, что трудовое законодательство раскрывает, что понимается под нормальными условиями работы применительно к выполнению норм выработки, однако, по нашему мнению, указанные условия необходимы для выполнения любых норм труда.

Так, к нормальным условиям работы учетного персонала можно отнести:

– исправное состояние помещений и оборудования;

– своевременное обеспечение необходимой для работы документацией;

– надлежащее качество материалов, иных средств и предметов, необходимых для выполнения работы, их своевременное предоставление работнику;

– условия труда, соответствующие требованиям охраны труда и безопасности производства.

Отсутствие благоприятных условий для работы и, соответственно, выполнения норм труда, может рассматриваться с правовой точки зрения как неисполнение работодателем своих обязанностей перед работником. Невыполнение норм труда в этом случае должно оцениваться как произошедшее по вине работодателя и соответствующим образом оплачиваться.

Таким образом, при практическом внедрении нормирования труда учетного персонала в конкретной организации необходимо учитывать следующие основные моменты: в современных условиях в области нормирования труда учетных работников следует основываться на локальных нормах труда, разработанных самостоятельно экономическим субъектом; наиболее передовой методикой в области нормирования труда учетных работников на сегодняшний день является методика факторного нормирования; при разработке и утверждении локальных норм труда необходимо учитывать требования трудового законодательства.

Литература

1. Маркаръян С.Э., Снеткова Т.А. Интерактивные формы и методы обучения в преподавании экономической дисциплины «Деловое администрирование в бухгалтерском учете» // Евразийское Научное Объединение. – 2015. – Т. 1. – № 7(7). – С. 71–73.

2. Снеткова Т.А. Отраслевые особенности управленческого учета в страховых организациях // Социальная роль системы страхования в условиях рыночной экономики: сборник трудов XV Международной научно-практической конференции / отв. редактор И.Р. Гафуров – Казань, 2014. – С. 610–613.

Информация об авторах

Маркаръян Сергей Эдуардович, кандидат экономических наук, доцент кафедры управленческого учета и контроллинга, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: audi.kazan@mail.ru

Снеткова Татьяна Анатольевна, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры финансового учета, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: snetkovat@mail.ru

S. E. MARKARYAN,

*Institute of Management, Economics and Finance,
Kazan (Volga Region) Federal University*

T.A. SNETKOVA,

*Institute of Management, Economics and Finance,
Kazan (Volga Region) Federal University*

**PARTICULARITIES OF THE ACCOUNTING ORGANIZATION WHEN
THE LABOR INTENSITY OF THE ACCOUNTING PERSONNEL IS REGULATED**

Abstract. This article is devoted to topical issues related to the use of the administrative approach in the organization of the accounting process, as well as the exercise of powers of the chief accountant in the management system of an economic entity. The authors examine theoretical and practical aspects regarding the regulation of labor of the accounting department personnel according to the internal standards of an economic subject but obeying the Russian legislation. Planning, identifying and distributing the workload among employees must be done by regulating the accounting personnel labor intensity. Model rules for the works carried out according to a standard technology are usually developed taking into account rational organizational and technical conditions already existing in most economic agents (employers) doing these types of jobs. These rules are recommended as a reference to employers that have not yet reached the organizational and technical standards of production for which these rules have been designed.

Keywords: accounting organization, administration, division of labor, labor norms, job description, labor norms of accounting personnel, accounting.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

УДК 330.322.5

А.М. САФИУЛЛИНА,
кандидат экономических наук, ассистент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

И.С. БУЛНИНА,
ассистент
Казанский (Приволжский) федеральный университет

РИСКИ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье рассмотрены риски инновационной деятельности, определены понятия инновационного риска, рассмотрены классификации рисков, а также проанализированы способы их минимизирования. Каждое предприятие, стремящееся повысить свои доходы, рано или поздно должно будет прибегнуть к инновационной деятельности. Одним из важнейших способов достижения развития производства и получения прибыли является инновационная деятельность. Главной предпосылкой инновационной деятельности является отказ от устаревших способов производства и нахождение новых. Инновационная деятельность связана с риском, так как нет полных гарантий того, что данные действия пройдут благополучно. Поэтому научное исследование по этой теме является весьма важным для предприятий и экономики в целом.

Ключевые слова: риск, инновационная деятельность, предприятие, способы минимизации риска.

Инновационная деятельность направлена на поиск и реализацию инноваций для повышения качества продукции и создания новых товаров, а также совершенствования технологии и организации производства

Очень важной в наше время является проблема возникновения рисков в инновационной деятельности, так как в настоящее время весьма развиты компьютерная техника, роботостроение и сфера IT-технологий, которые позволяют вывести производство на новый уровень и получить прибыль от реализованной инновационной продукции.

Инновационный риск – это вероятность потерь, возникающих при вложении средств предприятия в производство новых товаров и услуг, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса и интереса на рынке.

Как правило, риск провала в крупных организациях значительно меньше, чем в малых, так как малые предприятия наиболее зависимы от изменений в экономике, в то время как крупные компании могут компенсировать потери

посредством отлаженного производства привычных товаров.

Инновационные риски можно классифицировать по содержанию (рис. 1).

Риск ошибочного выбора инновации. Данный риск возникает при неправильном распределении приоритетов предприятия, а также при неверной экономической стратегии, когда инновационный продукт создается с опорой не на предпочтения целевых покупателей, а на оптимистичную инициативу автора инновации, что приводит к риску ограниченного применения товара или же его провала на рынке.

Риск, связанный с финансированием. Данный риск возникает, если:

1) предприятие не смогло найти инвестора, который профинансировал бы инновационную деятельность;

2) инновационная деятельность прекратилась по причине банкротства инвестора или несоблюдения им контракта по обеспечению финансирования данного проекта и т. д.;

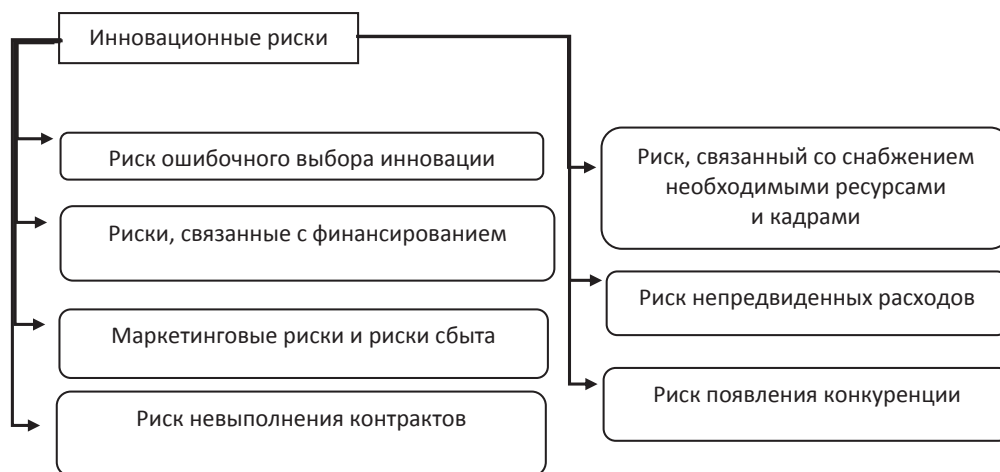


Рис. 1. Классификация рисков

3) предприятие решило заняться самофинансированием, при котором существует вероятность нехватки средств на определенном этапе разработки инновационной продукции.

Маркетинговые риски и риски сбыта. Данные риски возникают, если выбран сегмент рынка, в котором потребность в инновации не сформировалась или неправильно оценена.

Риск, связанный со снабжением необходимыми ресурсами и кадрами. В первую очередь данный риск возникает в связи с техническими особенностями инновации. Риск состоит в вероятности того, что предприятие не сможет найти поставщика, способного разработать ресурсы, необходимые при производстве инновационного товара с выгодой для производителя инновации.

Риск неисполнения контрактов. Такие риски могут возникнуть в случае, если предприятие, создающее инновационный товар не имеет постоянных, проверенных партнёров. Причиной неисполнения контрактов может являться недобросовестность партнёра и его переход к конкурентам на более выгодных условиях. Также предприятие партнёра может оказаться неплатёжеспособным, что может привести к нарушению графика производства, поиску новых партнёров, вследствие чего понесённые потери могут не окупиться своевременно.

Риски непредвиденных расходов. Данные риски могут возникнуть в случае изменения цен на материалы и ресурсы, необходимые для производства инновации и в случае ошибочно-

го прогнозирования цен на рынке. Также имеют место и форс-мажорные обстоятельства, по причине которых предприятие может понести финансовые убытки.

Риск появления конкуренции. Инновационный рынок состоит из множества различных фирм, которые конкурируют друг с другом. К появлению и усилению конкуренции приводят такие факторы, как:

- 1) промышленный шпионаж и утечка секретной информации по вине сотрудника;
- 2) недобросовестные методы конкуренции;
- 3) медленные темпы развития инновационной технологии по сравнению с конкурентным предприятием;
- 4) отсутствие информации о конкурентах;
- 5) появление аналоговых инноваций.

Примером неудавшейся инновационной деятельности является гаджет производства такого интернет-гиганта, как Google, под названием Google glass. Данное устройство представляет собой нателный компьютер в виде очков с прозрачным дисплеем, имеющий такой уникальный функционал, как, например, дополненная реальность. Все действия производятся либо голосовыми командами, либо жестами.

Концепция идеи выглядит весьма впечатляющей и инновационной, но продукция Google glass не вышла в широкую продажу, более того, на данный момент проект можно считать закрытым. Если проследить историю создания Google glass, то можно заметить столкновение компании с такими рисками, как риск оши-

бочного выбора инновации, риски, связанные с маркетингом и сбытом товара, риск появления конкуренции.

Первые слухи о том, что Google разрабатывает «умные очки», появились в 2011 г. В апреле 2012 г. компания опубликовала видео, которое произвело фурор. Google Glass мог полностью изменить повседневную жизнь людей, открывая широкие возможности для навигации, общения и планирования дня. Однако в широкую продажу Google Glass вышли только в мае 2014 г. К этому моменту потребительский ажиотаж уже спал. Тем не менее небольшое количество энтузиастов было готово приобрести очки по цене 1,500 долларов. Но проблема возникла с некоторыми первыми пользователями Google Glass, которые несколько испортили имидж компании: они отмечали неудобство управления очками и то, что их пользователь ведёт себя достаточно странно для окружающих его людей, махая руками у себя перед лицом и отдавая команды куда-то в пустоту. Также возникали проблемы с конфиденциальностью, связанные с камерой, находящейся на очках. Так, например, некоторые общественные заведения запрещали находиться в помещении с данным гаджетом, и были известны случаи, когда очки демонстративно срывали с пользователя, не желая находиться под прицелом камеры. Гаджет долгое время был недоступен для потенциальных покупателей. Новости о нем они узнавали из сообщений блоггеров, тестировавших очки. Зачастую эти блогеры и создавали неблагоприятную репутацию Google glass. Разработчики приложений для очков потеряли интерес к гаджету, который доступен лишь малой части покупателей.

В чем же ошиблись производители инновационного девайса, вызывавшего такие большие надежды? В первую очередь компания неправильно определила подход к аудитории, для которой она собиралась создавать данную технологию. Google glass могут быть очень полезными в профессиональных нишах, таких как сфера медицины, работа с вычислительной техникой на ходу и во всех тех сферах, где цель оправдывает средства.

Во-вторых, неудачная реализация маркетинговой стратегии. Google смог очень громко

и эффективно представить свой продукт, но последующее затишье привело к тому, что большую часть информации об очках получали от их первых владельцев, которые не всегда расхваливали новинку, а вполне обоснованно описывали все недостатки товара. Долгая разработка улучшенных версий очков и отсутствие крупных рекламных ходов, которые мог себе позволить Google, стали причиной того, что ажиотаж вокруг Google glass упал, и данный девайс перестал быть интересен потенциальным покупателям.

В третьих, неконкурентоспособность. Очки не смогли прорваться на рынок гаджетов, где главными мобильными помощниками считаются смартфоны, функционал и мощность которых в разы больше чем у Google glass, а цена в разы меньше. Именно цена и стала тем фактором, который не позволил очкам попасть в руки массового потребителя.

Фактически, из-за неграмотной стратегии продвижения Google glass стали в представлении большинства людей элитным и сложным продуктом, который недоступен для простых потребителей. Тем не менее, Google уже переделывает Google glass и собирается выпустить новое поколение очков в будущем.

Полностью избежать рисков при инновационной деятельности невозможно, но есть много способов этот риск минимизировать.

Способ № 1 – диверсификация инновационного проекта. Данный способ представляет собой инвестирование средств в разные активы, непосредственно не связанные, с целью снижения рисков. В случае если один из проектов окажется неудачным, а другие успешными, то прибыль от реализации успешных инновационных проектов покроет потери связанные с неуспешным проектом.

Способ № 2 представляет собой трансфер риска. Данный способ представляет собой передачу риска от предприятия, занимающегося инновационной деятельностью, предприятию, готовому взять риски на себя. Этот метод выгоден как для стороны передающей риск, так и для стороны этот риск принимающей при условиях, когда возможные потери для принимающей стороны не так велики, как если бы эти потери понесло предприятие, занимающееся

инновационной деятельностью. Передача рисков производится путём заключения договоров и контрактов.

К способу № 3 относится страхование. Страхование – система экономических отношений, включающая создание страхового фонда и его использование для возмещения разного рода потерь, ущерба, вызванных неблагоприятными событиями, путем выплаты страхового возмещения и страховых сумм. Данный способ минимизировать риск характерен для тех случаев, когда подсчитаны размеры убытков в случае неудачной инновационной деятельности.

Способ № 4 – управление и контроль над факторами риска. Данный способ является весьма эффективным и, при правильном подходе, весьма экономичным. К управлению и контролю факторов риска относятся: анализ инновационного проекта, оценка актуальности и полезности инновационного товара, планирование процесса инновационной деятельности, обеспечение коммерческой тайны, подбор квалифицированного персонала для участия в инновационной деятельности, поиск надёжных партнёров.

Примером успешного инновационного проекта может стать мобильное приложение

WhatsApp. Данное приложение-мессенджер позволяет пользователям отправлять сообщения и совершать звонки через интернет-связь, что является очень экономным способом связи.

Почему же WhatsApp появился практически в каждом смартфоне? Во-первых, данный способ связи очень экономичный, по сравнению с отправкой SMS и звонков на номера телефонов. Во-вторых, приложение полностью исключало из себя какую-либо рекламу, что является, несомненно, большим плюсом. В-третьих, приложение является очень легким как в управлении, так и в оплате, которая составляет 0,99 доллара за год пользования.

Более того, основатели WhatsApp смогли принять венчурный капитал от компании Sequoia в размере 8 миллионов долларов на своих условиях, которые предполагали отсутствие какой-либо рекламы. К ноябрю 2011 г. WhatsApp стоял на первом месте на iOS в качестве социальной программы, а количество загрузок приложения на Android дошло до 10 миллионов. В июле 2013 г. WhatsApp получил от Sequoia еще 50 миллионов долларов. А в феврале 2014 г. компанию приобрел Facebook за 19 миллиардов долларов, и на сегодняшний день это сделка считается самой

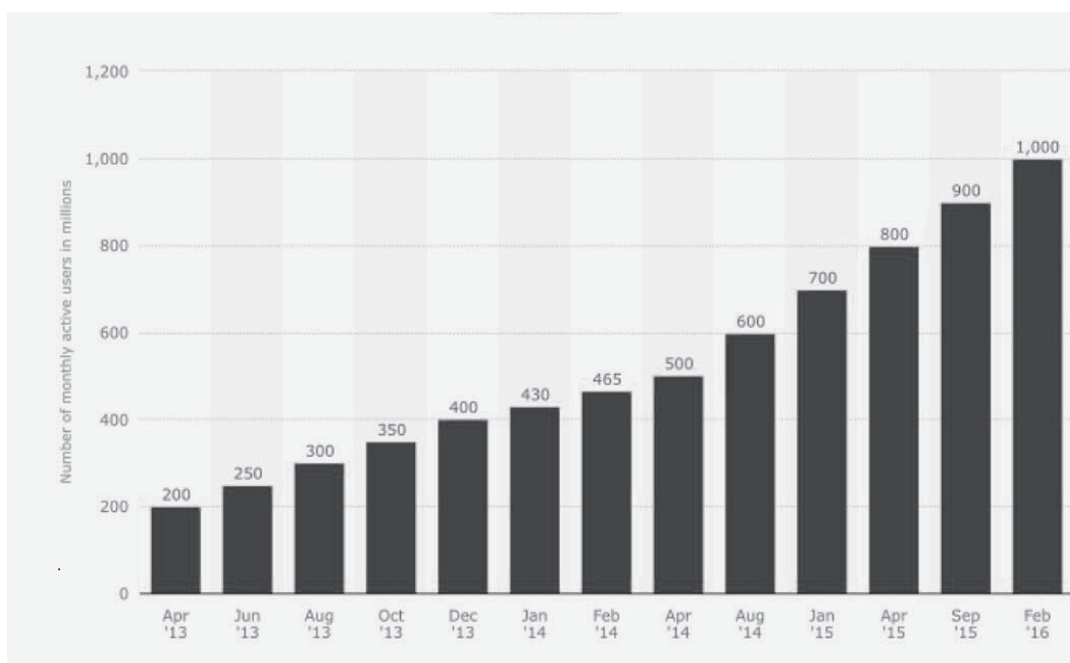


Рис. 2. Данные посещаемости WhatsApp с апреля 2013 г. по февраль 2016 г.

крупной среди компаний с венчурным финансированием.

50 миллиардов сообщений ежедневно, более 500 миллионов пользователей и около миллиона новых пользователей каждый день (рис. 2) – это доказывает, что WhatsApps удалось реализовать свой план, а также стать одной из самых успешных инновационных идей за последнее время.

Основываясь на теоретическом материале, анализе ошибок и грамотных действий конкретных компаний, можно сделать вывод о том, что реализация инноваций в жизнь – это очень рискованная деятельность, к которой нужен се-

рьезный подход и скрупулёзное изучение всех этапов процесса инновационной деятельности, в которых могут возникнуть риски провала.

Литература

1. Зарубежные научные электронные ресурсы – МФТИ. – URL: <https://mipt.ru>
2. Студми. Учебные материалы для студентов. – URL: <http://studme.org>
3. Statista-The portal for statistics. – URL: <https://www.statista.com>
4. Википедия – свободная энциклопедия. – URL: <https://www.wikipedia>.

Информация об авторах

Сафиуллина Алина Маратовна, кандидат экономических наук, ассистент кафедры экономической методологии и истории, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: kfu.safiullina@yandex.ru

Булнина Ирина Сергеевна, ассистент кафедры экономической методологии и истории, Институт управления, экономики и финансов, Казанский (Приволжский) федеральный университет.

E-mail: ibulnina@gmail.com

A.M. SAFIULLINA,

*PhD in Economics, Assistant Professor,
Kazan (Volga Region) Federal University*

I.S. BULNINA,

*Assistant Professor,
Kazan (Volga Region) Federal University*

RISKS IN INNOVATIVE ACTIVITY

Abstract. The authors of the article consider innovation-activity related risks, define the concept of innovation risk, suggest a classification of risks and analyze several methods to minimize them. Every enterprise seeking to improve its revenues sooner or later will come to innovation activity. Innovation is one of the most important ways to develop the production and increase profit. The main prerequisite for innovation is the abandonment of obsolete modes of production and the implementation of new ones. Innovative activity is associated with risks, since there is no guarantee that these actions will be held safely. Therefore, scientific research on this topic is very important for businesses and the economy as a whole.

Keywords: risk, innovation, enterprise, risk minimization.

УСЛОВИЯ ПОДАЧИ МАТЕРИАЛОВ В ЖУРНАЛ «КАЗАНСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК»

1. Перечень необходимых данных:

- фамилия, имя, отчество полностью автора или авторов (в верхнем правом углу) на русском и английском языках;
- e-mail адрес, контактные телефоны;
- индекс УДК (Универсальная десятичная классификация);
- подробные сведения об авторе или авторах: ученая степень, ученое звание, должность, место работы (без аббревиатуры) на русском и английском языках;
- название статьи (заглавными буквами) на русском и английском языках;
- аннотация (2–3 предложения) и ключевые слова (3–4) к статье на русском и английском языках;
- текст статьи;
- литература.

2. Материалы принимаются в электронном и печатном виде.

3. В электронном виде материалы принимаются на носителе или по электронной почте на ieifk@mail.ru, 2911326@bk.ru

4. Материал должен быть набран в текстовом редакторе Microsoft Word в формате *.doc или *.rtf.

Шрифт: гарнитура Times New Roman, 14 pt, межстрочный интервал 1,5 pt.

Выравнивание текста: по ширине.

Поля: левое 3 см, правое 1,5 см, верхнее 1,5 см, нижнее 2 см.

5. Графики и диаграммы должны быть представлены в графических форматах *.tiff или *.jpg разрешением 300 dpi.

6. В тексте обязательно должна быть ссылка на рисунки и таблицы. Таблицы располагать в тексте. Обязательно указывать номер таблицы и ее название.

7. Содержащиеся в статье формулы помещаются в текст с использованием формульных редакторов Microsoft Equation или MathType6.

8. Заглавие статьи не должно повторяться в аннотации. Не рекомендуется включать в аннотацию ссылки на литературу.

9. Ссылки на первоисточники в тексте заключаются в квадратные скобки с указанием номера из списка библиографии (список размещается в конце статьи).

Электронная версия журнала «Казанский экономический вестник»

<http://www.ej.kpfu.ru>

Адрес редакции: 420012, Республика Татарстан, г. Казань, ул. Бутлерова, д. 4.

Телефон редакции: 291-13-26.