

ВЕСТНИК

Московского университета
имени С.Ю. Витте. Серия 1.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

2021
4 (39)

11.311

20.556

63.772

69.928

48.99

ISSN 2587-554X

Эп № ФС 77-77600

ISSN 2587-554X

Эл № ФС 77-77600

Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1. Экономика и управление

№ 4 (39)' 2021

Электронный научный журнал (Электронное периодическое издание)

Главный редактор:

Зуева И.А.,

*д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой бухгалтерского учета, налогообложения и таможенного дела
Московского университета им. С.Ю. Витте;*

Заместитель главного редактора:

Гаврилова Э.Н.,

*канд. экон. наук, доцент кафедры финансового учета
Московского университета им. С.Ю. Витте*

Редакционный совет

Председатель – Семенов А.В., *д-р экон. наук, профессор, ректор Московского университета им. С.Ю. Витте;*

Заместитель председателя – Пилипенко П.П., *д-р экон. наук, профессор, лауреат премии Правительства РФ в области науки и техники, Почётный работник высшего профессионального образования РФ, профессор Технологического университета, г. Королев, директор Центра развития профессиональных компетенций;*

Члены редсовета – Гринберг Р.С., *д-р экон. наук, профессор, чл.-корр. РАН, академик Международной академии менеджмента, научный руководитель Института экономики РАН;*

Тебекин А.В., *д-р техн. наук, д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры менеджмента Московского университета им. С.Ю. Витте, профессор кафедры экономической теории и предпринимательства Института экономики РАН;*

Макрусов В.В., *д-р физ.-мат. наук, профессор, Почетный работник Высшего профессионального образования, профессор кафедры управления Российской таможенной академии;*

Сахаров Г.В., *д-р экон. наук, профессор, действительный член РАЕН, профессор кафедры экономической безопасности Калужского филиала Российской академии народного хозяйства и госслужбы при Президенте РФ;*

Крылатых Э.Н., *д-р экон. наук, профессор, академик РАН, заведующая кафедрой макро- и микроэкономики факультета Российско-немецкой высшей школы управления Академии народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации;*

Бурцева Т.А., *д-р экон. наук, доцент, профессор РТУ МИРЭА;*

Гусева В.И., *д-р экон. наук, профессор, профессор Кыргызско-Российского Славянского университета, Кыргызская Республика;*

Зубенко В.В., *д-р экон. наук, профессор, профессор Финансового университета при Правительстве Российской Федерации;*

Тумин В.М., *д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры менеджмента Московского политехнического университета;*

Сейдахметова Ф.С., *д-р экон. наук, профессор, профессор Алматинской академии экономики и статистики, Казахстан;*

Холбеков Р.О., *д-р экон. наук, профессор, профессор Ташкентского государственного экономического университета, Узбекистан;*

Разовский Ю.В., *д-р экон. наук, академик РАЕН, профессор кафедры менеджмента Московского университета им. С.Ю. Витте;*

Балтов М., *д-р, PhD, профессор, проректор по научно-исследовательской деятельности и международному сотрудничеству Бургасского свободного университета, Республика Болгария;*

Колитары Дж., *д-р, профессор, руководитель лаборатории аквакультуры и рыболовства Тиранского аграрного университета, Албания;*

Каштыкова Э., *канд. экон. наук, доцент, доцент Экономического университета в Братиславе, Словакия;*

Молдашбаева Л.П., *канд. экон. наук, доцент, доцент Евразийского национального университета им. Л. Н. Гумилева, Казахстан;*

Русак Е.С., *канд. экон. наук, зав. кафедрой экономики предприятий Академии управления при Президенте Республики Беларусь, Минск, Республика Беларусь.*

Все права на размножение и распространение в любой форме остаются за издательством.

Нелегальное копирование и использование данного продукта запрещено.

Системные требования: PC не ниже класса Pentium III; 256

Mb RAM; свободное место на HDD 32 Mb; Windows 98/XP/7/10;

Adobe Acrobat Reader; дисковод CD-ROM 2X и выше; мышь.

© ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2022

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ.....	7
<i>Козунова Оксана Михайловна</i>	
ТРАНСФОРМАЦИЯ ОМСКОГО РЕГИОНА В КОНТЕКСТЕ АКТУАЛЬНЫХ ТРЕНДОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	14
<i>Маковецкий Михаил Юрьевич, Маковецкая Елена Николаевна, Рудаков Дмитрий Витальевич</i>	
ПРИКЛАДНЫЕ ВОПРОСЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РОСТА КОРПОРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ.....	24
<i>Бродунов Андрей Николаевич, Бушуева Наталья Владимировна</i>	
АЛГОРИТМ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ	33
<i>Измайлов Максим Кириллович</i>	
ОСОБЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И ФОРМИРОВАНИЯ ЗАТРАТ В ОРГАНИЗАЦИЯХ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ.....	41
<i>Наместникова Анна Николаевна</i>	

ВНУТРЕННЯЯ И ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МИРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСОВ, ИХ ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ	48
<i>Яровенко Сабина Эльданизовна, Ниязбекова Шакизада Утеулиевна</i>	
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНЫЕ ПАРТНЕРСТВА: ПРИМЕР И ОПЫТ ЕВРОПЫ.....	58
<i>Фролов Андрей Викторович</i>	
ОПТИМИЗАЦИЯ НА ОСНОВЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УСЛУГ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН.....	68
<i>Каланова Мохигул Бахритдиновна</i>	

УПРАВЛЕНИЕ

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ДИСПЕРСИОННОГО АНАЛИЗА	76
<i>Бурцева Татьяна Алексеевна</i>	
АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ: ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД И ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ ФСБУ	86
<i>Поварова Елизавета Сергеевна, Юсенис Вероника</i>	

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАПАСОВ	94
<i>Котова Елена Александровна</i>	
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ ПОД ВЛИЯНИЕМ УСЛОВИЙ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ.....	99
<i>Гравшина Ирина Николаевна</i>	

CONTENTS

ECONOMY

TOPICAL ISSUES OF ELECTRONIC PAYMENT ECONOMIC SECURITY.....	7
<i>Kozunova O.M.</i>	
OMSK REGION TRANSFORMATION IN THE CONTEXT OF CURRENT TRENDS IN RUSSIAN SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT	14
<i>Makovetsky M.Yu., Makovetskaya E.N., Rudakov D.V.</i>	
APPLIED ISSUES OF ENSURING CORPORATION SUSTAINABLE GROWTH UNDER LIMITED FINANCIAL CONDITIONS RESOURCES	24
<i>Brodunov A.N., Bushueva N.V.</i>	
ALGORITHM OF THE INTEGRAL ASSESSMENT OF THE ENTERPRISE FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY	33
<i>Izmaylov M.K.</i>	
PRODUCTION AND COST FORMATION PECULIARITIES IN CONSTRUCTION INDUSTRY ORGANIZATIONS	41
<i>Namestnikova A.N.</i>	

DOMESTIC AND FOREIGN TRADE

COMPARATIVE ANALYSIS OF WORLD FINANCIAL CRISES, THEIR CAUSES AND CONSEQUENCES	48
<i>Yarovenko S.E., Niyazbekova S.U.</i>	
TECHNOLOGICAL PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS: EUROPEAN CASE AND EXPERIENCE.....	58
<i>Frolov A.V.</i>	
OPTIMIZATION OF IMPROVING SERVICES QUALITY IN PUBLIC CATERING ENTERPRISES IN THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN BASED ON ECONOMETRIC MODEL	68
<i>Kalanova M.B.</i>	

MANAGEMENT

DISPERSION ANALYSIS IN EVALUATING EFFICIENCY FACTORS INFLUENCE IN ENTERPRISE ACTIVITY	76
<i>Burtseva T.A.</i>	
ANALYTICAL PROCEDURES: PROCESS APPROACH AND FEATURES OF REALIZATION UNDER FEDERAL ACCOUNTING STANDARTS REFORM	86
<i>Povarova E.S., Iusenis V.</i>	
IMPROVING INVENTORIES AUDIT	94
<i>Kotova E.A.</i>	

PECULIARITIES OF ACCOUNTING POLICY FORMATION IN CROP PRODUCTION UNDER OPERATING CONDITIONS INFLUENCE.....	99
<i>Gravshina I.N.</i>	

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ

Козунова Оксана Михайловна¹,

канд. пед. наук,

e-mail: sleoks@mail.ru,

¹Московский университет им. С. Ю. Витте, г. Москва, Россия

Целью статьи является выявление основных направлений повышения экономической безопасности в сфере функционирования платежных систем в Российской Федерации. В статье раскрываются основные направления, способствующие международному сотрудничеству и высокоэффективному обеспечению внешнеэкономической деятельности в целях обеспечения экономической безопасности и развитию электронных технологий. К важным направлениям повышения экономической безопасности следует отнести: повышение безопасности проведения международной торговли; обеспечение защищенности электронных платежных систем от различных угроз; обеспечение условий для реализации внешнеторговой политики, производственных, промышленных и экономических приоритетов страны; формирование системы внешнеторговой безопасности в условиях цифровой экономики. Проведен краткий анализ статистических данных, характеризующих развитие электронных платежных систем и внешнеторговую политику Российской Федерации, а также ее интеграцию в мировое хозяйство. Выявлены инновационные экономические тенденции развития международных связей, которые имеют высокий спрос и могут обеспечить повышение товарооборота между странами, а также и малоэффективные направления развития платежных систем. В целом сохраняется проблема развития национальной платежной системы, что сказывается на торговой политике и на российском экспорте. Следует отметить, что повышение внешнеторговых оборотов не сопровождается аналогичным ростом вливания капитала и инвестиций в российскую экономику, а характеризуется в основном утечкой капитала. Рассматриваются различные проблемы, связанные с влиянием пандемии на развитие электронных платежных систем и экономическую безопасность в новых условиях международных отношений. В статье делается вывод о том, что совершенствование деловой и торговой активности нашей экономики возможно только с применением электронных платежных систем, которые помогут выйти на новые рубежи экономического развития.

Ключевые слова: экономическая безопасность, электронная платежная система, внешняя торговля, угрозы экономической безопасности, экспорт, импорт, глобализация, цифровая экономика

TOPICAL ISSUES OF ELECTRONIC PAYMENT ECONOMIC SECURITY

Kozunova O.M.¹,

PhD. in Pedagogy,

e-mail: sleoks@mail.ru,

¹Moscow Witte University, Moscow, Russia

The purpose of the article is to identify the main directions of improving economic security in the field of payment systems functioning in the Russian Federation. The article reveals the main directions that contribute to international cooperation and highly effective provision of foreign economic activity in order to ensure economic security and the development of electronic technologies. Important areas of increasing economic security include the following: improving international trade security, ensuring electronic payment systems security from various threats, providing conditions for the implementation of foreign trade policy, production, industrial and economic priorities of the country, forming a system of foreign trade security in the digital economy. The author carries out a brief statistical data analysis characterizing the development of electronic payment systems and

Russian foreign trade policy as well as its integration into the world economy. Innovative economic trends in the development of international relations have been identified, which have high demand and can provide an increase in trade turnover between countries, as well as inefficient areas of development of payment systems. In general, the issue of the national payment system development remains open, which affects trade policy and Russian exports. It should be noted that the increase in foreign trade turnover is not accompanied by a similar increase in capital injections and investments into the Russian economy, but is characterized mainly by capital flight. The author also considers various problems related to the impact of the pandemic on the development of electronic payment systems and economic security in the new conditions of international relations. The article concludes that the improvement of business and trade activity of our economy is possible only with the use of electronic payment systems that will help to reach new economic horizons.

Keywords: economic security, electronic payment system, foreign trade, economic security threats, export, import, globalization, digital economy

DOI 10.21777/2587-554X-2021-4-7-13

Введение

Электронные платежные системы в современном мире играют важную роль в экономической политике стран, в том числе и нашей страны. Данные системы характеризуются оперативностью, своевременностью и конфиденциальностью проведения платежей. За последнее время количество безналичных платежей и интернет-торговля увеличились вдвое, то есть международная и национальная экономики сделали большой скачок, хотя улучшение клиентских интерфейсов было без особых изменений. Сейчас наметился ряд тенденций, требующих правильного управленческого решения. Основными направлениями в этой области будут цифровые трансформации государства и общества, повышение значимости платежной отрасли и новых технологий, усиление потребности в гибкости всех операционных систем и их совместимости, а также появление различных рисков и конкуренции в данной области. Успешность применения электронных платежных систем будет формировать эффективную цифровую экономику.

Президент Российской Федерации в своем Указе от 9 мая 2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы» дал определение цифровой экономике, которая представляет собой хозяйственную деятельность, ключевым фактором производства в которой являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг¹.

Внеэкономическая деятельность российских организаций зависит от национальной экономической безопасности, которая обеспечивает функционирование электронных платежных систем, что в итоге повышает результаты и активность участников внешнеэкономической деятельности².

1. Историческая трансформация электронных платежных систем

Электронная платежная система (ЭПС) появилась еще в далекие семидесятые годы XIX века, когда известная в те времена, компания Western Union совершила первый в мире электронный денежный перевод. Надо отметить, что полноценным электронным переводом его нельзя назвать, так как перевод средств был через телеграфные сообщения. С той поры организация Western Union взяла на вооружение данное изобретение и до сих пор успешно пользуется им для оборота денег [1].

В восьмидесятые годы XX века голландская компания eCash усовершенствовала систему платежей и стала применять ее с целью создания быстрой и эффективной системы оплаты. Надёжность

¹ Указ Президента от 9 мая 2017 г. № 203 «О Стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017–2030 годы».

² Федеральный закон «О национальной платежной системе» № 161 от 27.06.2011 (в ред. от 02.07.2021 г.).

переводов достигалась путем оперирования долговыми обязательствами. Во главе развития электронной платежной системы был голландский аналитик Дэвид Чаум, который по-новому открыл систему Western Union.

Трансформация электронных платежных систем продолжилась созданием новых систем, таких как Visa, MasterCard, ЯндексДеньги и др.

Платежная система Visa берет свое начало в 1958 году, когда “Bank of America” выпустил карту «БанкАмериканд», но название карты не отвечало требованиям международной общественности, поэтому выбрали слово Visa. Первая транзакция была осуществлена в июле 1976 года. Первые пластиковые карты Visa были выданы советской олимпийской сборной, направлявшейся в г. Сеул на Олимпийские игры в 1988 году. В те годы была создана организация АО «Интурист», которая была Первым финансовым институтом Visa, далее в 1989 году Сбербанк СССР стал первым советским банком – членом Visa. Первый банкомат, который принимал карты Visa, был установлен в г. Москве в Мосбизнесбанке в 1992 году. Далее, уже в декабре 2012 года компания Visa была принята в реестр платежных систем Центральным банком РФ. На современном этапе клиентами компании являются более 220 российских банков, которые выпустили более 130 млн карт.

Что касается системы MasterCard, то она как конкурент была создана в 1966 году и называлась Interbank. В 1988 году данная система появилась в СССР. Сейчас компанией-оператором является ООО «МастерКард», которая находится в г. Москве с расчетным центром в Сбербанке. Общее число выпущенных карт составляет более 80 миллионов штук [2].

В 1998 году электронные платёжные системы впервые появляются в России. Представляет ЭПС в России Pay Cash. Эта электронная система получила своё начало как совместный проект трех российских компаний: банка «Таврический», компании «АЛКОР» и корпорации «Аэрокосмическое оборудование».

И уже в 1999 году появилась известная WebMoney, которая до сих пор господствует на рынке электронных платёжных систем.

2002 год стал важным для развития электронных платежных систем, так как в этот год был заключён договор о создании системы “UnionPay”. Система была создана Народным банком Китая. В 2007 году данная система стала работать в Российской Федерации и еще в 156 странах мира.

В России национальная платежная система строилась на базе существующей технологии MasterCard. В 2012 году была создана система «ПРО100», которая была призвана объединить платежный инструмент с документом, удостоверяющим личность, но разработки в этом направлении оказались безуспешными. На смену в 2015 году пришла новая система под названием «Мир». Поводом для ее создания стали международные санкции, введенные европейскими странами. В целях безопасности экономической системы в 2017 году практически все банки Российской Федерации стали выпускать карты «Мир» для того, чтобы перевести российских бюджетников, госслужащих и пенсионеров. Помимо этого, данная система заключила договоры с MasterCard, JCB и UnionPay для выпуска карт, которые будут обслуживаться за границей [3].

Таким образом, к июлю 2020 года национальной платежной системой «Мир» стали обеспечены все те, кто получают выплаты за счет бюджетных средств: зарплаты, вознаграждения, выплаты денежного содержания, пенсии и стипендии. По итогам 2020 года кредитными организациями выпущено порядка 95 млн платежных карт «Мир», что составило 30,6 % от общероссийской эмиссии (в 2019 году – 73 млн платежных карт «Мир», или 25,2 % от общей эмиссии)³.

Самыми известными и распространенными электронными системами в России являются Visa, MasterCard и «Мир». Основные различия в параметрах электронных платежных систем можно увидеть в таблице 1⁴.

³ Результаты наблюдения в национальной платежной системе за 2020 год [Электронный ресурс]. – URL: https://www.cbr.ru/content/document/file/124727/results_2020 (дата обращения: 25.10.2021).

⁴ Карта «Мир», Mastercard, Visa – подробное сравнение [Электронный ресурс]. – URL: https://www.investor100.ru/karta_mir_visa_mastercard_sravnenie (дата обращения: 25.20.2021).

Таблица 1 – Основные параметры ЭПС «Мир», Visa, Mastercard

Параметры	МИР	VISA	Mastercard
Бесконтактная онлайн-оплата	Есть	PayWave	PayPass
Интернет-платежи	MirAccept	3-DSecure	3-DSecure
	3-DSecure		
Samsung Pay	Есть	Есть	Есть
ЧИП	Есть	Есть	Есть
Apple Pay	Нет	Есть	Есть
Google Pay	Нет	Есть	Есть

Однако наряду с вышеуказанными платежными системами есть различные другие системы, такие как American Express, UnionPay, JCB и другие.

В целом мы видим, что историческая трансформация платежных систем была разной во времени и географическом пространстве. Многие системы были созданы в различных странах, но не все смогли удержаться «на плаву». На данный момент самые распространенные платежные системы в России – это «Мир», Visa и Mastercard.

2. Безопасность использования электронных платежных систем

Развитие рынка онлайн-платежей было обусловлено множеством факторов, в том числе развитием сервисов и постоянно растущим доверием населения к средствам безналичной оплаты.

При сложившейся макроэкономической ситуации рост рынка, по нашему мнению, сохранится в ближайшие годы. Однако не все системы могут противостоять более сильным соперникам: они либо уходят с рынка, либо входят в состав крупных платежных систем.

Поэтому, опираясь на историю развития платежных систем в России, важно создать действенную систему управления финансовыми рисками в ЭПС с целью обеспечения их экономической безопасности.

Поскольку экономическая безопасность ЭПС характеризуется как состояние, при котором обеспечивается устойчивый рост экономических показателей и потребностей, а также осуществляется защита экономических интересов хозяйствующих субъектов, то без противодействия постоянно растущим рискам многие платежные системы могут понести ущерб, несовместимый с их дальнейшим функционированием.

Выявление и идентификация конкретных рисков событий применительно к ЭПС является одной из самых сложных и важных задач. Приведем пример. Для идентификации рисков подделки электронных платежных документов накоплено достаточно статистики, позволяющей оценить вероятность наступления рисков события на основе уже имеющейся информации.

Однако следует иметь в виду, что всегда существует ее скрытая часть, когда обман или мошенничество не были замечены. Необходимость классификации рисков электронных платежных систем актуализируется задачами управления рисками, а сами риски определяются спецификой внешней и внутренней среды анализируемого вида деятельности.

Например, федеральная резервная система Евросоюза для более эффективного управления рисками электронных платежных систем определила значимость работы с основными рисками: ликвидности; операционным; кредитным и правовым.

Такие риски вполне могут возникнуть между электронной платежной системой и, например, Центральным банком Российской Федерации в случае какого-либо сбоя. На рисунке 1 отражены основные известные риски, существующие в электронных платежных системах.

Каждый из основных рисков предполагает свой инструментарий управления им, что связано с содержательной характеристикой самих рисков. Кредитный риск определяется при помощи коэффициента потерь, возникающих в случаях перевода платежа получателю до получения денежного покрытия на осуществление сделки [5].

Операционный риск (или киберриск) является следствием технических сбоев работы электронных платежных систем по разным причинам, определяется величиной возможных потерь. Риски информационных систем связаны с компьютерными технологическими системами и операциями по их поддержке, а также с процессингом онлайн-платежей.

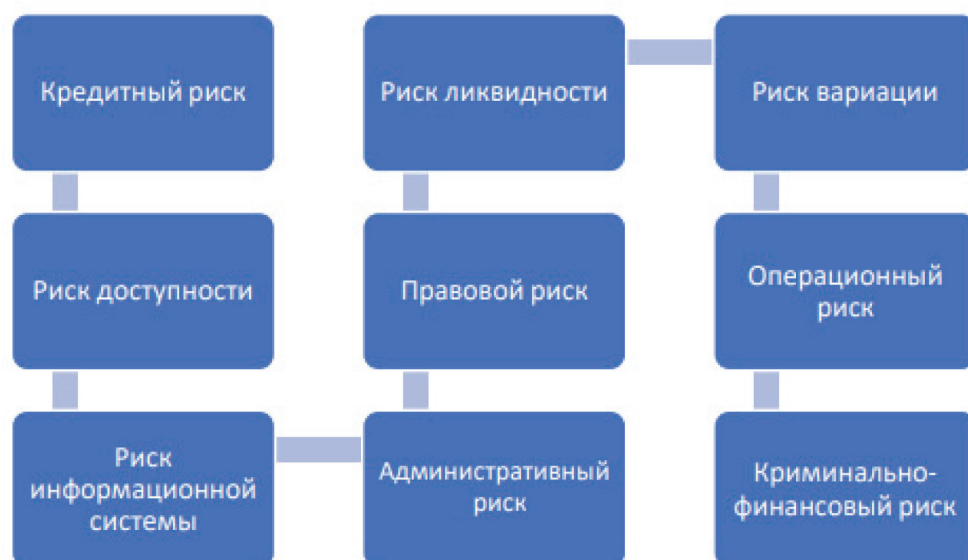


Рисунок 1 – Основные риски при совершении финансовых операций в электронных платежных системах [4]

Риск ликвидности представляет собой риск потери, возникающий, когда ликвидных активов электронной платежной системы не хватает для покрытия ее обязательств.

Риск вариации определяется колебаниями уровня ликвидности ЭПС в результате высокой волатильности, приводит к нарушению сроков платежа. Риск доступности возникает в ситуации, когда ЭПС не может получить финансовые средства на рынке в данный момент времени, в результате чего она не в состоянии осуществить платежи.

Правовой риск в платежных системах возникает в случае неопределенности в отношении договоренностей в рамках регламентов систем или в отношении действующего законодательства.

В таблицах 2 и 3 приведен анализ влияния различных рисков событий на участников системы электронных платежей.

Таблица 2 – Риски операторов на рынке электронных денежных средств [6]

Виды рисков	Вероятность возникновения	Уровень негативных последствий
Риск репутации	Средняя	Средний
Операционные риски	Высокая	Высокий
Правовые риски	Средняя	Высокий
Стратегические риски	Средняя	Средний
Прочие риски	Низкая	Высокий

Таблица 3 – Риски потребителей на рынке электронных денежных средств [6]

Виды рисков	Вероятность возникновения	Уровень негативных последствий
Операционные риски	Средняя	Низкий
Риск финансовых потерь	Средняя	Низкий
Риск снижения ликвидности	Средняя	Высокий
Риск краха данных	Средняя	Низкий

Проведенный анализ рисков в вышеуказанных системах показал, что наиболее сложным видом риска с точки зрения его выявления и оценки общего влияния на безопасность работы системы является операционный риск в часто санкционированной эмиссии электронных денег, иными словами, появление в системе фальшивых электронных денежных средств. Негативные последствия указанного риска могут оказаться катастрофическими для всей системы, поскольку напрямую связаны с возникновением репутационного, правового и стратегического рисков. Для пользователей электронной системы наиболее существенным риском является утечка персональных данных, которая может привести к скрытой эксплуатации электронного кошелька клиентов со стороны злоумышленников [6].

Все риски наиболее значимы и быстро изменяются по мере развития электронных платежных систем, поэтому связь криминальных элементов данного вида рисков и финансовой сферы важна. Мошенники постоянно изучают слабые стороны систем и организацию их работы [7; 8].

Как известно, уязвимость электронных платежных систем представляет собой коэффициент, показывающий возможное возникновение угрозы, так как именно вследствие наличия уязвимостей в электронной платежной системе могут происходить нежелательные события и сбои. Атака на систему осуществляется злоумышленником и заключается в поиске и использовании различных видов уязвимостей, а значит, предлагается считать атаку реализацией угрозы.

Поэтому для эффективного обеспечения экономической безопасности в платежной системе необходимо создать такую модель оценки финансовых рисков электронных платежных систем, которая раскрывала бы содержание рисков, идентифицировала их и рисковые события, источники возникновения операционных рисков с целью минимизации сопутствующих операционным финансовым рискам.

Следует отметить, что развитие платежных систем является важным фактором обеспечения экономической безопасности нашего государства и международного экономического пространства в целом.

Трансформация развития электронных платежных систем ведется в направлении внедрения универсальной электронной карты, которая будет выполнять функции удостоверения личности, пенсионного удостоверения, медицинского страхового полиса. Поэтому безопасность данной системы будет иметь первостепенное значение, поскольку в ней будет вся информация о конкретном гражданине, то есть весь платежный и неплатежный функционал.

Таким образом, необходимо снижать риски электронных платежных систем, которые связаны со структурой, операциями и участниками. Для того чтобы обеспечить финансовую безопасность, необходимо совершенствовать нормативно-правовую, техническую и организационную базы в сфере функционирования электронных платежных систем.

Заключение

Изучая современные проблемы функционирования электронных платежных систем, надо сказать о своевременности решения данных вопросов, так как пандемия показала неготовность экономических систем к ответу внешним вызовам, многие организации были не готовы к переходу на новые электронные технологии, что сказывается на торговой политике и экспортной торговле.

Функционирование электронных платежных систем может сопровождаться различными рисками, такими как кредитный, правовой, операционный, административный, криминально-финансовый и другие. Все угрозы необходимо законодательно, организационно и технически урегулировать, прежде всего, для защиты от утечки капитала из страны, а также защиты персональных данных и развития цифровой грамотности граждан.

Таким образом, повышение деловой и торговой активности российской экономики возможно только в условиях осуществления безопасных платежей через электронные платежные системы, а это может быть только путем профилактики различных угроз и кибератак, что достигается постоянным повышением киберграмотности, отслеживанием и внедрением технических нововведений, своевременным обновлением программного обеспечения, а также совершенствования стратегии экономической безопасности.

Список литературы

1. Каджаева М.Р. Ведение расчетных операций. – 4-е изд., стер. – М.: Академия, 2020. – 269 с.
2. Калашикова А.А. Электронные платежные системы в экономико-правовой среде России: состояние и перспективы развития // Вестник молодых ученых. Самарский государственный экономический университет. – 2020. – № 1 (41). – С. 28.
3. Кетько Н.В., Копылов А.В., Ските Н.Н. Электронный бизнес. – Волгоград: Изд-во Волгогр. гос. техн. ун-та, 2020. – 79 с.
4. Вяткин А.А. Финансовые риски в системе обеспечения экономической безопасности электронных платежных систем: монография. – Йошкар-Ола: СТРИНГ, 2018. – С. 43.
5. Мошенничество в платежной сфере: бизнес-энциклопедия / Центр исследований платежных систем и расчетов. – М.: Интеллектуальная литература, 2016. – С. 98.
6. Городнова Н.В. Анализ рисков и безопасности системы электронных средств платежа // Экономическая безопасность. – 2021. – Т. 4, № 2. – С. 401–420.
7. Скиннер К. Человек цифровой: четвертая революция в истории человечества, которая затронет каждого. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2020. – 292 с.
8. Шпирук С.Е., Ходяков Е.А., Копыл В.Д., Торба В.Д. Проблемы обеспечения внешнеэкономической безопасности Российской Федерации // Modern Economy Success. – 2020. – № 1. – С. 170–176.

References

1. Kadzhaeva M.R. Vedenie raschetnyh operacij. – 4-e izd., ster. – M.: Akademiya, 2020. – 269 s.
2. Kalashnikova A.A. Elektronnyye platezhnye sistemy v ekonomiko-pravovoj srede Rossii: sostoyanie i perspektivy razvitiya // Vestnik molodyh uchenyh. Samarskij gosudarstvennyj ekonomicheskij universitet. – 2020. – № 1 (41). – S. 28.
3. Ket'ko N.V., Kopylov A.V., Skite N.N. Elektronnyj biznes. – Volgograd: Izd-vo Volgogr. gos. tekhn. un-ta, 2020. – 79 s.
4. Vyatkin A.A. Finansovye riski v sisteme obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti elektronnyh platezhnyh sistem: monografiya. – Yoshkar-Ola: STRING, 2018. – S. 43.
5. Moshennichestvo v platezhnoj sfere: biznes-enciklopediya / Centr issledovaniy platezhnyh sistem i raschetov. – M.: Intellektual'naya literatura, 2016. – С. 98.
6. Gorodnova N.V. Analiz riskov i bezopasnosti sistemy elektronnyh sredstv platezha // Ekonomicheskaya bezopasnost'. – 2021. – Т. 4, № 2. – S. 401–420.
7. Skinner K. Chelovek cifrovoj: chetvertaya revolyuciya v istorii chelovechestva, kotoraya zatronet kazhdogo. – M.: Mann, Ivanov i Ferber, 2020. – 292 s.
8. Shpiruk S.E., Hodyakov E.A., Kopyl V.D., Torba V.D. Problemy obespecheniya vneshneekonomicheskoy bezopasnosti Rossijskoj Federacii // Modern Economy Success. – 2020. – № 1. – S. 170–176.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ОМСКОГО РЕГИОНА В КОНТЕКСТЕ АКТУАЛЬНЫХ ТРЕНДОВ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Маковецкий Михаил Юрьевич¹,

канд. экон. наук,

e-mail: mmakov@mail.ru,

Маковецкая Елена Николаевна¹,

канд. филос. наук,

e-mail: romanova_x@mail.ru,

Рудаков Дмитрий Витальевич²,

канд. техн. наук,

e-mail: demon311278@yandex.ru,

¹Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва, Россия

²Омский государственный технический университет, г. Омск, Россия

В статье авторским коллективом продолжается исследование современного состояния, факторов и условий социально-экономической динамики удаленных от центра регионов Российской Федерации, проводится всесторонний анализ Омской области в контексте ее текущего депрессивного положения, развертывания ряда деструктивных процессов и возможных сценариев дальнейшего развития. Для отражения устойчиво депрессивного состояния регионов может использоваться новый термин – «омскизация», наиболее точно и емко отражающий широкий спектр разноплановых деструктивных процессов и явлений, происходящих в социально-экономической сфере, проявляющихся в устойчивом снижении уровня благосостояния жителей, непрекращающемся оттоке экономически активного населения, снижении уровня финансовой обеспеченности, ухудшении экологической обстановки и др. Рассматриваются современные тренды в трансформации экономики и их влияние на развитие регионов, приводятся аргументы в обоснование необходимости качественной корректировки сложившейся экономической политики и ее совершенствования.

Ключевые слова: деградация экономики регионов, межрегиональное неравенство, «периферизация», Омская область, «депрессивный регион», «омскизация»

OMSK REGION TRANSFORMATION IN THE CONTEXT OF CURRENT TRENDS IN RUSSIAN SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

Makovetsky M.Yu.¹,

PhD. in Economics,

e-mail: mmakov@mail.ru,

Makovetskaya E.N.¹,

PhD. in Philosophy

e-mail: romanova_x@mail.ru,

Rudakov D.V.²,

PhD. in Technology,

e-mail: demon311278@yandex.ru,

¹Moscow Witte University, Moscow, Russia

²Omsk State Technical University, Omsk, Russia

In the article, the author's team continues to study the current state, factors and conditions of socio-economic dynamics of Russian remote regions. It presents a comprehensive analysis of Omsk region in the context of its

current depressive situation, a number of destructive processes and probable scenarios for further development as well. To reflect the steadily depressed state of the regions, a new term can be used – “Omskization”, which most accurately and succinctly reflects a wide range of diverse destructive processes and phenomena occurring in the socio-economic sphere, manifested in a steady decline in well-being of residents, the incessant outflow of the economically active population, a decrease in financial security, deterioration of the environmental situation etc. Modern trends in the transformation of the economy and management and their impact on the development of regions are considered, arguments are given to justify the need for qualitative adjustment of the existing regional policy and its improvement.

Keywords: regional economy degradation, interregional inequality, “periphery”, Omsk region, “depressed region”, “omskization”

DOI 10.21777/2587-554X-2021-4-14-23

Введение

Постоянно усиливающаяся экономическая и геополитическая нестабильность, нарастающая социальная напряженность, обострение противоречий на всех уровнях протекания хозяйственных процессов, неравновесность как форм, так и способов социального взаимодействия, изменение институциональной среды и дальнейшая – цифровая трансформация общественного производства актуализируют проблему повышения эффективности управленческой деятельности и формирования адекватной новым реалиям национальной модели общественного развития, ориентированной на преодоление неравномерности и связанных с ней дисбалансов.

Неравномерность давно стала типичной характеристикой развития социально-экономических систем самого различного уровня. Это касается отдельных стран и регионов, хозяйствующих субъектов и отдельных людей. Сегодня во всем мире возрастают роль и значение крупнейших институциональных бизнес-структур, международных компаний как владельцев глобальных цепочек создания добавленной стоимости, валовой доход которых может многократно превышать ВВП отдельных государств. На индивидуальном уровне проблема неравенства проявляется не менее остро. По некоторым данным, в состоянии крайней нищеты сегодня проживает 783 млн человек. Неслучайно повсеместная ликвидация нищеты во всех ее формах признается одной из главных целей в области обеспечения устойчивого развития и выступает предметом всестороннего исследования и регулирования со стороны Всемирного банка, Международного валютного фонда и других международных организаций и правительств многих стран [1].

На глобальном уровне для сформировавшейся к настоящему времени системы экономических отношений характерен резкий разрыв в уровнях экономического развития и характере (силе) влияния на окружающее пространство между странами «центра», «полупериферии» и «периферии». В свою очередь, резкие различия в уровне развития характерны также для «центров» и «периферии» при их исследовании в региональном (межрегиональном) контексте. В свете изложенного высокая актуальность и значимость исследования в рамках обозначенной темы предопределяется следующими обстоятельствами:

- необходимостью преодоления негативных тенденций и придания дополнительного импульса к ускоренному развитию для отстающих в экономическом и социальном аспектах субъектов Российской Федерации с последующим их «выравниванием» с «регионами-лидерами» в рамках единого экономического пространства страны;
- необходимостью предотвращения уже начавшегося и из года в год набирающего обороты процесса «вымирания» целых регионов, крупных городов на территории Сибири, Дальнего Востока и страны в целом, а также устранения такого неблагоприятного явления, как массовый отток (точнее говоря – бегство) населения;
- необходимостью оптимизации формата взаимоотношений между федеральным центром и удаленными территориями, направленной на достижение своего рода баланса интересов «центра» и «периферии», конструктивное разрешение наиболее острых социально-экономических проблем, эффективное использование ресурсного потенциала регионов в целях укрепления их финансовой самостоятельности, конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности;

– необходимостью создания благоприятной инфраструктуры, ландшафта поселений, комфортной среды для функционирования бизнеса и обитания людей, отвечающих всем современным требованиям и способствующей развитию экономики, обеспечению достойных условий для граждан, причем не только для проживающих в г. Москве, но и в других регионах, особенно удаленных от центральной части нашей страны.

Цель проводимого исследования – определение наиболее значимых причин неравномерности социально-экономического развития регионов Российской Федерации, обуславливающих устойчиво депрессивное состояние большинства из них, а также возможных направлений разработки и реализации государственной и региональной экономической политики, направленных на преодоление выраженного межрегионального неравенства и явного дисбаланса в их ресурсном обеспечении.

Поставленная цель, в свою очередь, предполагает необходимость решения следующих основных задач в контексте проводимого исследования:

- выявить основные причины усиления регионального неравенства в социально-экономическом развитии субъектов Российской Федерации;
- определить особенности современного социально-экономического положения удаленных от центра регионов Российской Федерации на примере Омской области;
- обозначить возможные направления трансформации проводимой сегодня государственной и региональной политики в целях наращивания и эффективного задействования и реализации экономического потенциала субъектов Российской Федерации, а также повышения их «миграционной», «инвестиционной» и т.п. привлекательности.

Объектом проводимого исследования выступил Омский регион, оказавшийся одним из наиболее ярких представителей устойчиво депрессивных территорий в современной Российской Федерации, в развитии которого в течение последних десятилетий наблюдаются деструктивные процессы, вследствие которых происходит его превращение из когда-то перспективного индустриально-аграрного региона в бесперспективное место обитания, сопряженное с повышенными рисками для жизни и здоровья граждан и лишенное экономического и ресурсного потенциала.

1. «Центр» и «периферия» как реальность современного этапа социально-экономического развития

Обозначенные выше общемировые тенденции по неравномерности (дисбалансам) на всех уровнях функционирования экономических систем свойственны и современному этапу развития Российской Федерации. Наблюдается аналогичная картина, состоящая в нарастании разрыва между уровнем социально-экономического развития «центра» и «периферии». Важно иметь в виду, что в реалиях государственного устройства нашей страны и особенностей ее административно-территориального деления именно регионы – субъекты Российской Федерации – выступают неким промежуточным уровнем, на котором должны формироваться оптимальные условия для ведения бизнеса и комфортной жизни населения соответствующих территорий. Поэтому дальнейшее усиление межрегионального неравенства может выступить мощным фактором нарастания нестабильности, снижения уровня и ухудшения качества жизни людей в депрессивных регионах, утративших былую привлекательность для развития бизнеса и обитания в них жителей, а в конечном итоге – реальной угрозой национальной (в том числе экономической) безопасности Российской Федерации.

В этой связи проблемы неравномерного социально-экономического развития регионов нашей страны требуют повышенного внимания, причем не только со стороны представителей науки и общественности, но и со стороны федеральных, региональных и местных органов власти. Попыткой решить проблемы неравенства регионов из «центра» стало создание в Российской Федерации так называемых федеральных округов, которые изначально были призваны обеспечить оптимизацию управления страной и потому рассматривались в качестве инструментов оптимизации государственного регулирования территориального развития.

По нашему мнению, исходно это должно предполагать и то, что регионы, оказавшиеся в составе одного федерального округа, должны были бы планомерно и более или менее равномерно развивать-

ся, чего явно не наблюдается даже в границах Сибири. Вместе с тем практическая реализация обозначенного подхода не принесла ощутимого положительного эффекта на практике. В результате в том же Сибирском федеральном округе одни регионы оказались вполне конкурентоспособными, накопили достаточный научно-технический и образовательный потенциал, сумели сохранить и реанимировать хотя бы часть промышленного наследия, доставшегося от СССР, а другие – находятся в нищете, бесперспективности, а потому – устойчиво деградируют и вымирают.

При исследовании проблемы неравномерности мирового и регионального развития нередко используются такие упомянутые нами выше термины, как «центр», «полупериферия», «периферия». При этом смысловое наполнение этих терминов зависит, с одной стороны, от уровня в трактовке указанных терминов (мега-, макро-, мезо-, микроуровни), а с другой – от избранного аспекта анализа (исторического, политического, экономического, социально-философского и др.). Это означает, что сформулированная нами проблема межрегионального неравенства в социально-экономическом развитии и его эффективной нейтрализации требует комплексного, междисциплинарного исследования.

В исследованиях закономерностей функционирования региональной экономики в понятия «центр» и «периферия» вкладывается несколько иной смысл. Изначально под «периферией» при изучении региональных и межрегиональных различий в традиционном смысле понималась местность, удаленная от центра. В дальнейшем в понятия «центр» и «периферия» стали вкладываться более емкие, содержательные характеристики, отражающие роль данных блоков в развитии страны. При таком подходе «центр» трактуется как территориальное образование, в котором сосредоточены финансовые и управленческие ресурсы, передовые технологии и достижения, которые транслируются в остальные территории. В свою очередь, «периферия» является потребителем инноваций и поставщиком ресурсов, в том числе человеческих. Наконец, «полупериферия» представляет собой регионы, утратившие статус центра, либо регионы, в положительном смысле оторвавшиеся от периферии по уровню развития.

В настоящее время рядом авторов развивается тезис об изменении характера взаимоотношений между центром и периферийными регионами внутри страны. В ряде такого рода исследований справедливо отмечается, что «импульсы развития достигают лишь ближайшей периферии, а слабая связанность пространства делает практически невозможной передачу импульсов на дальнюю периферию, для которой характерна более высокая, по сравнению с региональным центром, изношенность инфраструктуры и истощенность человеческого капитала» [1].

Как известно, действующее законодательство Российской Федерации не содержит терминов «центр» и «периферия», наоборот, согласно Конституции Российской Федерации, наша страна состоит из абсолютно равноправных субъектов¹. Конечно, с юридической точки зрения все они абсолютно равны. Однако закрепленное в Основном законе юридическое равноправие вовсе не означает и тем более не гарантирует, что все без исключения территории нашей страны развиваются одинаково успешно. В данном случае сказывается наличие целого ряда других – объективных и субъективных – факторов, влияющих на существование совершенно разных условий для жизни людей, что, в конечном итоге, обуславливает колоссальный дисбаланс в развитии отдельных регионов страны.

Проблемы межрегионального неравенства, дисбалансов в социально-экономическом развитии между отдельными регионами одной страны на сегодняшний день уже нашли достаточно широкое отражение в научных изданиях, в том числе заслуживают особого внимания разработки наших коллег, среди них В.В. Карпов, А.Е. Миллер, О.М. Рой и др. [2–5]. Примечательно, что обозначенная проблематика уже вышла за рамки локальных изданий и находит свое отражение в дискуссиях на международном уровне [6]. Общей проблемой такого рода исследований со стороны представителей академической науки является то, что далеко не всегда они служат руководством к действию, поскольку крайне редко воспринимаются и хотя бы минимально изучаются и учитываются теми, кто уполномочен принимать общественно значимые решения.

Для отражения негативных тенденций в развитии региональных экономических систем используется широкий набор терминов. Так, общий нисходящий тренд в уровне их социально-экономической

¹ Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020 // СПС КонсультантПлюс.

активности (успешности) нередко обозначают терминами «деградация» и «регрессия». Ранее в целом ряде наших работ мы часто оперировали ими для отражения реального положения дел в развитии экономики Омской области, а также для характеристики более частных, но от этого несколько не становящихся менее значимыми процессов, в том числе эффективности использования так называемого человеческого капитала [7; 8].

Деградация (от лат. *degradatio*, буквально – «снижение»), регрессия – процесс ухудшения характеристик какого-либо объекта с течением времени, движение назад, постепенное ухудшение, упадок, снижение качества, разрушение материи вследствие внешнего воздействия по законам природы и времени. Деградация часто противопоставляется прогрессу. В ряде исследований можно встретить и другие термины, имеющие сходную смысловую нагрузку, например, «коллапсирующая экономика».

Перечисленные выше термины давно вошли в научный оборот. Вместе с тем наряду с ними стали появляться другие термины, приходящие в экономику даже, казалось бы, из других сфер, но приобретающих новую смысловую нагрузку, либо даже новые понятия, т.е. слова или словосочетания, которые не так давно появились в языке. Для отражения негативных процессов в развитии Омского региона уже получил достаточное распространение такой новый термин, как «омскизация», отражающий соответствующее явление в новой реальности Российской Федерации, привнесенный известным в определенных кругах финансистом В. Жуковским, заявившим, в частности, о том, что «...»омскизация» страны идет полным ходом...».

Как известно, до 2006–2007 года Омский регион имел колоссальные сырьевые доходы от зарегистрированной на его территории нефтяной компании «Сибнефть». Однако после того как ее поглотила «Газпромнефть», переместившая и центр принятия решений, и прибыль, и источники налогообложения в г. Санкт-Петербург, оказалось, что Омск вроде бы и имеет крупнейший в Сибири нефтеперерабатывающий завод, хорошую ресурсную базу, но денег не имеет с этого вообще. В качестве главного результата процесса «омскизации» было определено то, что «...Омск деградирует технологически, инфраструктурно, человечески...»².

С научной точки зрения, безусловно, требуется установить причины подобной неравномерности социально-экономического развития регионов, вхождения их в депрессивное состояние. При этом, на наш взгляд, следует иметь в виду некоторые глобальные тенденции – тренды нашего времени, которые позволяют понять и объяснить, почему одни субъекты оказываются богатыми и успешными, демонстрируют положительную социально-экономическую динамику, а другие – обречены находиться в устойчивом депрессивном состоянии.

2. Деформация социально-экономического развития регионов в контексте современных глобальных трендов в экономике и управлении

Бесспорно, причин для неравномерности в развитии регионов любой страны, тем более такой масштабной, как Российская Федерация, и уровне их финансового благополучия достаточно много. Однако, пожалуй, наиболее существенными из них являются экономические факторы, связанные с действием объективных экономических законов и процессов. Впрочем, нельзя «сбрасывать со счетов» субъективную составляющую, в том числе связанную с деятельностью людей, находящихся на руководящих позициях. Текущее положение дел в российской экономике в целом и в рамках отдельных организаций (субъектов хозяйствования) убедительно показывает, что далеко не всегда такой баланс удается обеспечивать, что не способствует повышению качества жизни людей (населения). Именно повышение качества жизни населения должно выступать основной целью социально-экономической политики каждого отдельного региона, которая должна быть направлена на обеспечение его устойчивого развития, а значит, и на развитие всей страны в целом.

Для реализации этой цели в Омской области была разработана Стратегия социально-экономического развития Омской области до 2025 года. При составлении указанной Стратегии по завершении

² Экономисты заговорили об «омскизации» России [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.tayga.info/127281> (дата обращения: 01.10.2021).

2012 года проводился широкий опрос населения Омской области для определения и оценки уровня жизни в регионе. В процессе опроса респонденты должны были оценить уровень жизни в регионе по нескольким ключевым компонентам: общественный климат, наличие работы, доступность товаров и услуг, досуг и отдых, природные условия, жилье, образование, медицинское обслуживание.

Результаты опроса жителей региона показывают, что качество жизни в Омской области далеко от идеального состояния. Хорошее развитие здесь имеет только компонент, характеризующий доступ к товарам и услугам. Основными проблемами, по мнению респондентов, являются неудовлетворительная экологическая обстановка, нехватка рабочих мест, недоступное жилье, низкий уровень медицинского обслуживания, невысокий уровень инфраструктуры в сельской местности, некачественные коммунальные услуги, наркомания и алкоголизм. В Омской области эти проблемы существенно касаются большинства (70 %) жителей³.

К сожалению, мало кто из нас всерьез задумывался о глубинных причинах подобной ситуации, связанных с катастрофической неравномерностью социально-экономического развития регионов нашей необъятной родины и элементарным отсутствием ресурсов на решение соответствующих задач «на местах». Другой реальностью нашего времени стало тотальное сосредоточение всех ресурсов в одном месте – в «центре», в г. Москве. Это вполне логично, ведь именно здесь сосредоточены «лучшие люди», обеспечены «лучшие заработные платы», созданы наиболее комфортные условия для жизни людей.

Подобная ситуация обусловлена наличием определенных конкурентных преимуществ у столицы нашей страны, которые позволяют ей уверенно опережать все другие субъекты Российской Федерации. Условно их можно разделить на две группы: объективные (высокий уровень образования, развития инфраструктуры, высокий уровень доходов, агломерационный эффект, эффект масштаба и др.) и институциональные (прежде всего наличие столичного статуса) [9].

Ввиду столь высокой концентрации экономических ресурсов страны в столичном регионе происходит относительное ослабление остальных регионов. Это, в свою очередь, крайне негативно сказывается на эффективности пространственного экономического развития нашего государства [10]. Поэтому вполне закономерно, что именно г. Москва как экономический лидер среди всех остальных субъектов Российской Федерации остается главным центром притяжения всех видов ресурсов из других регионов страны, в том числе труда, капиталов, товаров, информации. В силу описанных выше тенденций все другие регионы постепенно ухудшают свою ресурсную обеспеченность, вынуждены довольствоваться тем, что остается. Итог тоже понятен и закономерен: низкая эффективность производства и управления, низкие доходы, неудовлетворительная социальная среда, в целом – бесперспективность бытия в удаленных от центра страны регионах.

Многообразие накопившихся проблем наводит на мысль о том, что удаленным городам и регионам необходимо воссоздание режима финансовой самодостаточности, что в условиях сложившейся за последние два десятилетия в Российской Федерации политико-экономической модели, ориентированной на жесткую централизацию всех видов ресурсов и финансовых потоков, становится событием из категории невозможных. Следовательно, и дальше и Омск, и Омский регион в целом, как и большинство его «коллег» по группе аутсайдеров, будут еще больше и глубже погружаться в состояние депрессивности и бесперспективности, что еще сильнее будет стимулировать бегство всего и вся – ресурсов, людей, капиталов из них [8].

Приведенные выше размышления и обозначенные закономерности позволяют нам сделать вывод о не вполне удовлетворительных результатах реализуемой экономической политики федерального центра по отношению к удаленным регионам, в частности Сибири, Дальнего Востока и др. Глубинные причины этого кроются в общей низкой эффективности российской модели государственного управления, сформировавшейся в последние два десятилетия. Мы полагаем, можно указать на следующие основные проявления неэффективности сложившейся системы государственного управления [7]:

– Повсеместное доминирование режима так называемого ручного управления, косвенно свидетельствующего о неизбежных в этой связи уже в среднесрочной перспективе экономических, политических, управленческих проблемах.

³ Стратегия социально-экономического развития Омской области до 2025 года [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.docs.cntd.ru/document/467304053> (дата обращения: 01.10.2021).

– Низкая степень самостоятельности Правительства Российской Федерации, прочих органов государственной власти, не способных на разработку и реализацию эффективных государственных управленческих решений, а также большинства региональных и местных органов власти, всецело (особенно – в финансовом смысле) зависящих от вышестоящих уровней власти.

– Несменяемость власти и отсутствие альтернативных вариантов (концепций) развития, исключающие широкие дискуссии, обсуждение мнений, конструктивный диалог в обществе по актуальным для него социальным и экономическим проблемам.

– Неэффективно работающие «социальные лифты», исключающие возможности появления на политическом и экономическом горизонтах новых лиц, креативно и позитивно мыслящих и способных на нестандартные управленческие решения.

– Недостаточно развитое в Российской Федерации гражданское общество, неспособное обеспечивать адекватную реакцию на отдельные проявления малоэффективной и нерезультативной деятельности органов государственной или муниципальной власти и управления и адекватную защиту своих интересов.

3. Последствия дисбалансов в социально-экономическом развитии регионов и направления их нейтрализации

В результате дальнейшей дифференциации и усиления диспропорций в региональном развитии, с одной стороны, могут появляться дополнительные стимулы для ускоренного роста, а с другой – предпосылки для торможения экономического развития, закрепления модели устойчиво депрессивного функционирования. При этом границы и уровни неравенства, в пределах которых происходит стимулирование и сдерживание темпов социально-экономического развития, пока определены далеко не во всех сферах. Наибольшее количество исследований касаются социальной сферы. Вместе с тем для более емкого и комплексного представления о проблеме наиболее востребованы интегральные исследования, в рамках которых будут агрегироваться и обобщаться результаты анализа социальной составляющей, уровня и качества развития бизнеса, состояния бюджетно-налоговой системы и др.

За последние годы неравномерность социально-экономического развития регионов в Российской Федерации превратилась в одну из наиболее острых и актуальных проблем пространственного развития нашей страны и явных угроз для ее национальной безопасности. Несмотря на некоторое сокращение разрыва между регионами-лидерами и регионами, занимающими последние места в различных рейтингах, ощутимого интереса к ней со стороны федеральных органов власти и существенных успехов в решении этой проблемы не наблюдается.

Текущее – депрессивное – состояние большинства регионов, в том числе Омской области, предопределяет важнейшие тенденции в области их дальнейшего социально-экономического развития, дает возможность определить перспективные направления стратегического развития. Однако необходимо при анализе нынешнего экономического положения регионов учитывать такие важнейшие показатели, как уровень реальных доходов населения, степень реализации социальных гарантий, качество и уровень системы образования, здравоохранения, науки, успешность инновационной и инвестиционной политики. Кроме того, базовыми составными частями экономической ситуации являются динамика производства, а также состояние рынка труда. Именно экономическая ситуация создает общий фон для инвестиционной привлекательности региона, что является важнейшим показателем успешности деятельности регионального управления.

Существует множество показателей и индексов инвестиционной привлекательности регионов, рейтингов деловой управленческой активности, критериев конкурентных региональных преимуществ, на основании которых составляются рейтинги российских регионов. При этом учитываются комплексные характеристики и тенденции развития, которые в совокупности формируют общую оценку уровня и состояния регионов с точки зрения их конкурентных преимуществ.

Эксперты агентства РИА Рейтинг обнародовали рейтинг регионов по качеству жизни в 2020 году. Исследование было сделано по данным Росстата, Минздрава, Минфина, Центробанка и других открытых источников на основе комплексного учёта различных параметров, характеризующих качество

жизни. При составлении рейтинга было проанализировано 70 показателей, которые специалисты объединили в 11 групп: уровень доходов населения; занятость и рынок труда; жилищные условия; безопасность проживания; демографическая ситуация; экологические и климатические условия; здоровье и уровень образования; обеспеченность объектами социальной инфраструктуры; уровень экономического развития; уровень развития малого бизнеса; освоенность территории и развитие транспортной инфраструктуры. Диапазон рейтингового балла – от 1 до 100. Чем больше количество баллов, тем выше регион находится в рейтинге по качеству жизни.

В результате проведенной оценки Омская область набрала 40,6 балла и заняла 60-ю строку из 85 регионов, тем самым ухудшив свой результат сразу на 7 позиций по сравнению с 2019 годом. Вполне ожидаемо лучшими в рейтинге качества жизни оказались Москва (82,2), Санкт-Петербург (80,6) и Республика Татарстан (66,6), а замыкают рейтинг со званием худших Карачаево-Черкесская Республика (27,7), Забайкальский край (26,9) и Республика Тыва (17,5)⁴.

Все последние годы наблюдалась тенденция к прогрессирующей деградации социально-экономического развития Омского региона. Наиболее существенными негативными тенденциями остаются: общий спад промышленного производства, скудность собственной ресурсной базы, миграционная убыль населения, т.е. отток трудовых и интеллектуальных ресурсов, слабость инвестиционной и инновационной политики, продолжающееся снижение доходов населения, неэффективные управленческие решения, принимаемые региональной властью.

Естественная убыль населения и отрицательная миграция катастрофически сказываются на заселенности региона. Он стремительно теряет людей. Согласно данным Омского статистического ведомства, за 2020 год численность населения в регионе сократилась на 22 406 человек. По прогнозным оценкам, в 2021 году тенденция лишь усилится. Власти направляют основные усилия на увеличение рождаемости и снижение смертности. При этом миграционные потоки в большей степени формируются сами по себе. Люди не видят экономических перспектив в регионах Сибири и Дальнего Востока, массово переезжая в центральную часть страны и на юг⁵.

Закрепление на крайне низких (по сути – микроскопических, колеблющихся в районе нулевой отметки) значениях ключевых показателей социального и экономического развития в большинстве регионов в течение всех последних лет создает предпосылки для усиления явлений «периферийности», консервации сформировавшейся модели «устойчивой депрессивности», или, иначе говоря, «порочного круга депрессивности». Закономерное следствие всего перечисленного – устойчивая депрессивность в социально-экономическом развитии Омской области и других удаленных от центра страны регионов, прежде всего, Сибири и Дальнего Востока.

Заключение

По итогам проведенного исследования можно сформулировать следующие основные выводы и обобщения.

За последние годы дисбалансы в социально-экономическом развитии регионов в Российской Федерации превратилась в одну из наиболее острых и актуальных проблем пространственного развития нашей страны и вместе с тем – явных угроз для ее национальной безопасности. Несмотря на некоторое сокращение разрыва между регионами-лидерами и регионами, занимающими последние места в различных рейтингах, существенных успехов в разрешении проблемы региональных дисбалансов не наблюдается, зато налицо массированное переселение народа страны из Сибири и Дальнего Востока в направлении центральной и южной ее частей.

В рамках проведенных исследований неоднократно подчеркивался вывод о том, что давно требуется пересмотреть ту дискриминационную политику, которую все последние годы проводят центральные власти страны по отношению к регионам. В результате подобной политики в одних регионах (та-

⁴ Омск здесь [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.omskzdes.ru/society/73716.html> (дата обращения: 01.10.2021).

⁵ Омск-Информ [Электронный ресурс] // Сайт Регионального информационного агентства. – URL: <https://www.omskinform.ru/news/152804> (дата обращения: 01.10.2021).

ких, например, как Москва, Санкт-Петербург, Крым) концентрируются огромные финансовые ресурсы или осуществляются массированные вливания финансовой помощи, в том числе предоставляются всевозможные трансферты, реализуются крупные инфраструктурные проекты, тогда как другие регионы, в частности, Сибири и Дальнего Востока, вынуждены находиться на грани выживания, получая вместо реальной помощи совершенно мифические и сомнительные проекты, такие как «Дальневосточный гектар» и подобные ему «пустышки».

В целях нейтрализации устойчивого дисбаланса в региональном развитии, предотвращения дальнейшей «периферизации» Российской Федерации, на наш взгляд, требуется уделить особое внимание мониторингу системы ключевых показателей (индикаторов), отражающих реальные перспективы обеспечения режима безопасности удаленных от центра регионов, а также разработке и реализации комплекса мер по нивелированию социально-экономических различий между ними по этим показателям (индикаторам).

Стратегическим и, пожалуй, наиболее эффективным способом решения проблемы региональных дисбалансов, по нашему мнению, может стать перемещение столицы из г. Москвы в один из региональных центров страны. В качестве возможных городов – кандидатов для размещения столицы могли бы рассматриваться Екатеринбург, Новосибирск, Омск или любой другой город, находящийся в географическом центре нашей страны. Стоит заметить, такое решение, безусловно, самым положительным образом скажется и на функционировании г. Москвы и всего московского региона, с каждым годом испытывающих на себе все большее миграционное давление, существенно ухудшающее экологическую обстановку, приближающее инфраструктурный и транспортный коллапс, а в целом – существенно снижающее качество жизни людей.

Вместе с тем, принимая во внимание текущее неблагоприятное состояние российской экономики, ее ослабление помимо всего прочего непрекращающейся и набирающей обороты «коронавирусной эпопеей», ожидать в обозримом будущем существенных положительных сдвигов в направлении создания режима ресурсной самодостаточности в удаленных регионах бессмысленно. Поэтому можно ожидать, что и в дальнейшем в Российской Федерации продолжится «каскадная миграция» (по сути – бегство) всех видов экономических ресурсов (финансовых, трудовых и др.) в направлении от «устойчиво застойных», депрессивных и бесперспективных регионов в сторону более или менее успешных (стабильных) в социально-экономическом плане, или, по крайней мере, тех, которые более или менее регулярно в финансовом смысле поддерживаются из федерального центра. Это означает, что проблема экономического и социального неравенства в регионах Российской Федерации будет становиться все более острой и злободневной, генерируя риски социально-экономической нестабильности и дополнительные угрозы национальной безопасности страны.

Список литературы

1. Казанцева Е.Г. Проблемы регионального неравенства в России [Электронный ресурс] // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2019. – № 2 (58). – URL: <https://www.eee-region.ru/article/5804> (дата обращения: 01.10.2021).
2. Карпов В.В., Логинов К.К., Лагздин А.Ю. Анализ экономической безопасности региона на примере Омской области // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. – 2016. – № 4. – С. 170–180.
3. Миллер А.Е., Карпов В.В. Исследование теоретических основ экономической безопасности региона // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. – 2017. – № 4. – С. 172–182.
4. Рой О.М. Город в Сибири: проклятие или развитие // Научные труды Северо-Западного института управления. – 2018. – Т. 9, № 5. – С. 78–83.
5. Рой О.М. Отчего бегут омичи? Опыт научно-практического исследования // Национальные приоритеты России. – 2017. – № 5. – С. 59–65.
6. Rudakov D., Akhmetova G., Chernyavsky D., Makovetsky M., Kobernik E., Bogomolov N. The degradation of intellectual and creative human capital as the factor for deterioration of the economy competitively in Omsk region // Education Excellence and Innovation Management through Vision 2020: proceedings of the 33rd International Business Information Management Association Conference (Granada, Spain, 10–11 April 2019). – Granada, 2019. – P. 7660–7673.

7. *Маковецкий М.Ю., Маковецкая Е.Н.* Деградация Омского региона в контексте современных социально-экономических процессов в России // Социально-экономические проблемы и перспективы развития трудовых отношений в инновационной экономике: материалы Международной научно-практической конференции (г. Омск, 22 апр. 2020 г.) / отв. ред. Е.А. Кипервар. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2020. – С. 41–48.
8. *Маковецкий М.Ю., Рудаков Д.В., Воронаев К.В.* Актуальные проблемы развития Омского региона в контексте современных социально-экономических процессов в Российской Федерации // Омский научный вестник. Серия: Общество. История. Современность. – 2018. – № 4. – С. 94–99.
9. *Белобородов В. М.* Проблема регионального неравенства в России: причины и пути решения // Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Серия 11. Социология: реферативный журнал. – 2020. – № 4. – С. 113–123.
10. *Тебекин А.В.* Анализ динамики развития экономики г. Москвы с позиций неравномерности пространственного развития экономики страны [Электронный ресурс] // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – 2019. – № 2 (58). – URL: <https://www.eee-region.ru/article/5806> (дата обращения: 01.10.2021).

References

1. *Kazanceva E.G.* Problemy regional'nogo neravenstva v Rossii [Elektronnyj resurs] // Regional'naya ekonomika i upravlenie: elektronnyj nauchnyj zhurnal. – 2019. – № 2 (58). – URL: <https://www.eee-region.ru/article/5804> (data obrashcheniya: 01.10.2021).
2. *Karpov V.V., Loginov K.K., Lagzdin A.Yu.* Analiz ekonomicheskoy bezopasnosti regiona na primere Omskoj oblasti // Vestnik Omskogo universiteta. Seriya: Ekonomika. – 2016. – № 4. – С. 170–180.
3. *Miller A.E., Karpov V.V.* Issledovanie teoreticheskikh osnov ekonomicheskoy bezopasnosti regiona // Vestnik Omskogo universiteta. Seriya: Ekonomika. – 2017. – № 4. – С. 172–182.
4. *Roj O.M.* Gorod v Sibiri: proklyatie ili razvitie // Nauchnye trudy Severo-Zapadnogo instituta upravleniya. – 2018. – Т. 9, № 5. – С. 78–83.
5. *Roj O.M.* Otchego begut omichi? Opyt nauchno-prakticheskogo issledovaniya // Nacional'nye priority Rossii. – 2017. – № 5. – С. 59–65.
6. *Rudakov D., Akhmetova G., Chernyavsky D., Makovetsky M., Kobernik E., Bogomolov N.* The degradation of intellectual and creative human capital as the factor for deterioration of the economy competitively in Omsk region // Education Excellence and Innovation Management through Vision 2020: proceedings of the 33rd International Business Information Management Association Conference (Granada, Spain, 10–11 April 2019). – Granada, 2019. – P. 7660–7673.
7. *Makoveckij M.Yu., Makoveckaya E.N.* Degradaciya Omskogo regiona v kontekste sovremennyh social'no-ekonomicheskikh processov v Rossii // Social'no-ekonomicheskie problemy i perspektivy razvitiya trudovyh otnoshenij v innovacionnoj ekonomike: materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii (g. Omsk, 22 apr. 2020 g.) / отв. ред. Е.А. Кипервар. – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2020. – С. 41–48.
8. *Makoveckij M.Yu., Rudakov D.V., Voropaev K.V.* Aktual'nye problemy razvitiya Omskogo regiona v kontekste sovremennyh social'no-ekonomicheskikh processov v Rossijskoj Federacii // Omskij nauchnyj vestnik. Seriya: Obshchestvo. Istoriya. Sovremennost'. – 2018. – № 4. – С. 94–99.
9. *Beloborodov V. M.* Problema regional'nogo neravenstva v Rossii: prichiny i puti resheniya // Social'nye i humanitarnye nauki. Otechestvennaya i zarubezhnaya literatura. Seriya 11. Sociologiya: referativnyj zhurnal. – 2020. – № 4. – С. 113–123.
10. *Tebekin A.V.* Analiz dinamiki razvitiya ekonomiki g. Moskvy s pozicij neravnomernosti prostranstvennogo razvitiya ekonomiki strany [Elektronnyj resurs] // Regional'naya ekonomika i upravlenie: elektronnyj nauchnyj zhurnal. – 2019. – № 2 (58). – URL: <https://www.eee-region.ru/article/5806> (data obrashcheniya: 01.10.2021).

ПРИКЛАДНЫЕ ВОПРОСЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РОСТА КОРПОРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ОГРАНИЧЕННОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

Бродунов Андрей Николаевич¹,

канд. экон. наук, доцент,
e-mail: abrodunov@muiv.ru,

Бушуева Наталья Владимировна¹,

канд. экон. наук, доцент,
e-mail: nbushueva@muiv.ru,

¹Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва, Россия

Выживаемость бизнеса в современных условиях в значительной степени зависит от того, насколько верно менеджмент определяет перспективы его развития. А перспективы развития конкретного бизнеса зависят от разных параметров, напрямую связанных с финансовой политикой компании, в том числе с динамикой объема продаж, размером прибыли и инвестируемого капитала, размером выплачиваемых дивидендов и др. При этом, как показывают исследования Р.С. Хиггинса, финансовая политика компании не всегда соответствует прогнозируемым темпам ее развития (роста) и, зачастую, требует значительной корректировки. В данной статье рассмотрена возможность построения обоснованных решений по разработке оперативных и стратегических планов, основанных на концепции, которую в финансовой сфере принято называть «концепция устойчивого роста (SGR – Sustainable growth rate)». Суть данной концепции заключается в возможности осуществить обоснованный выбор финансовой политики, связанной с поиском источников финансирования для ресурсного обеспечения прогнозируемого (достижимого) развития корпорации. Таким образом, в статье предпринята попытка обосновать рекомендации по корректировке финансовой политики компании с целью обеспечения прогнозируемого темпа ее развития (роста). Проведён анализ методик оценки возможностей устойчивого роста на примере конкретной корпорации при разных сценариях финансового планирования. А именно, определён темп внутреннего и устойчивого роста. Выявлен дисбаланс при прогнозировании финансовой отчетности и предложены возможные варианты управленческих финансовых решений.

Ключевые слова: внутренний рост, устойчивый рост, ограниченные ресурсы, финансовое планирование, операционные денежные потоки

APPLIED ISSUES OF ENSURING CORPORATION SUSTAINABLE GROWTH UNDER LIMITED FINANCIAL CONDITIONS RESOURCES

Brodunov A.N.¹,

PhD in Economics, Associate Prof.,
e-mail: abrodunov@muiv.ru,

Bushueva N.V.¹,

PhD in Economics, Associate Prof.,
e-mail: nbushueva@muiv.ru,

¹Moscow Witte University, Moscow, Russia

Survival of a business under modern conditions largely depends on how well the management determines the prospects for its development. The latter depend on various parameters directly related to the company's financial policy including sales dynamics, profit amount of and invested capital, amount of dividends paid, etc. At the same time as research by R.S. Higgins shows company's financial policy does not always correspond to the projected

rates of its development (growth) and, often, requires significant adjustments. This article considers the possibility of making informed decisions on the development of operational and strategic plans based on the concept that in financial sector is commonly called “the concept of sustainable growth (SGR – Sustainable growth rate)”. The essence of this concept is the ability to make an informed choice of financial policy related to the search for sources of financing for the resource provision of the projected (achievable) corporation development. Thus the article attempts to substantiate recommendations for adjusting company’s financial policy in order to ensure the projected pace of its development (growth). The authors carry out an analysis of methods for assessing the possibilities of sustainable growth on the example of a specific corporation under different scenarios of financial planning. Namely we determine the rate of internal and sustainable growth, identify an imbalance in forecasting of financial statements and propose possible options for managerial financial decisions.

Keywords: internal growth, sustainable growth, limited resources, financial planning, operating cash flows

DOI 10.21777/2587-554X-2021-4-24-32

Введение

Бизнес не может рассчитывать на процветание или выживание среди конкурентных условий, не разрабатывая планов и не контролируя их выполнение. Следовательно, жизнеспособность организаций определяется их способностью принимать самостоятельные эффективные решения в соответствии с принятой финансовой политикой, направленной, в том числе, и на планирование ресурсного обеспечения роста компании. Основная цель этих решений – максимизация стоимости компании через укрепление отношений собственности и рост ответственности стейкхолдеров за результаты своей финансово-хозяйственной деятельности. Это обуславливает необходимость осуществления эффективно-го финансового планирования в корпорации.

В основе настоящей статьи лежит реализация доступных к практическому применению методов финансового планирования с использованием альтернативного подхода на основе прогноза операционного денежного потока. Исследование построено на примере корпорации химической промышленности¹.

1. Методологическое обеспечение оценки потенциала роста компании при финансовом планировании

Теоретическое обоснование концепции устойчивого роста основано на взглядах Роберта С. Хиггинса [2; 3], который разработал и предложил её в 1966 году, и А. Раппапорта – в 1986 году [4]. Позднее Дж. Ван Хорн предложил модель достижимого роста [5].

При имеющихся различиях в подходах и детализации моделей суть моделей заключается в оценке потенциала роста корпорации, с учётом которого строится финансовое планирование и формируются альтернативные финансовые прогнозы. При этом предполагается сохранение операционной, инвестиционной, финансовой и распределительной политики, то есть формулируется допущение, что будущее финансовое состояние останется аналогично прошлому, что, в свою очередь, означает сохранение всех финансовых соотношений по источникам финансирования на уровне прошлых данных.

Что касается источников финансирования, то, строго говоря, для корпорации существует лишь два возможных источника финансирования ее деятельности: собственный капитал корпорации и сформированные обязательства, в первую очередь, кредиты и займы.

Данный факт определяет наличие двух возможных вариантов к финансированию программ, обеспечивающих развитие корпорации, просуммировав которые, можно определить суммарную потребность во всех источниках финансирования [1]:

- внутренний – за счёт нераспределенной прибыли;
- внешний – за счёт выпуска акций или привлечения займов.

¹ ПАО «Химпром» [Электронный ресурс] // Официальный веб-сайт. – URL: <https://www.himprom.com> (дата обращения: 25.10.2021).

$$AFN = EFN + IFN, \quad (1)$$

где AFN – потребность во всех источниках финансирования;

EFN – потребность во внешних источниках финансирования;

IFN – потребность во внутренних источниках финансирования.

При соблюдении принципа равенства между стоимостным выражением ресурсов и источников их финансирования, формулу (1) можно преобразовать в более подробную альтернативу – формулу 2:

$$AFN = \Delta RE + \Delta D = IFN + \Delta D, \quad (2)$$

где: ΔRE – изменение нераспределённой прибыли;

ΔD – изменение заёмного капитала.

В свою очередь, изменение заёмного капитала можно найти по формуле 3:

$$\Delta D = D / E \times PM \times SAL_0 \times (1 + g) \times (1 - PR), \quad (3)$$

где D – заёмный капитал;

E – собственный капитал;

PM – маржа прибыли;

SAL_0 – выручка за отчётный период;

g – прогнозируемый рост;

PR – коэффициент дивидендных выплат.

Разумно представить, что, в первую очередь, корпорации рассматривают внутреннее финансирование проектов, источником которого выступает нераспределённая прибыль.

В данном случае важно понять, как зависит рост (g – *growth*) от показателей деятельности корпорации и решений по её финансированию, т.е. от необходимости привлечения внешнего финансирования. При постоянных значениях операционных и финансовых соотношений величина EFN является функцией от темпов роста продаж [4], которую можно рассчитать, используя формулу 4:

$$EFN = (A^{\wedge} / SAL) \times g \times SAL_0 - (CL^{\wedge} / SAL) \times g \times SAL_0 - PM \times SAL_0 \times (1 + g) \times (1 - PR) = 0, \quad (4)$$

где $A^{\wedge}$ – активы компании, изменяющиеся пропорционально изменению выручки;

SAL_0 – выручка отчётного периода;

SAL – выручка прогнозного периода;

$CL^{\wedge}$ – операционные обязательства, изменяющиеся пропорционально выручке.

Посредством преобразования данной модели можно определить «условный» темп внутреннего роста корпорации ($g_{\text{вн}}$), без привлечения внешнего финансирования, используя только внутренние источники [4] (формула 5):

$$g_{\text{EFN}} = 0 = g_{\text{вн}} = \frac{PM \times (1 - PR)}{A / SAL - CL / SAL - PM - (1 - PR)}, \quad (5)$$

где A – совокупные активы;

CL – операционные обязательства.

В случае если объективные возможности рынка позволяют планировать темп роста, превышающий уровень внутреннего роста, то менеджменту необходимо изыскивать дополнительное финансирование из внешних источников.

В случае подобной ситуации модель определения SGR можно представить формулой 6 [1]:

$$SGR = \frac{PM \times (1 - PR) \times (1 + D / E)}{(A / SAL) - PM \times (1 - PR) \times (1 + D / E)} = \frac{PM \times RR \times A / E}{A / SAL - PM \times RR \times A / E}, \quad (6)$$

где AT – оборачиваемость активов;

FLM – мультипликатор финансового левериджа;

RR – коэффициент реинвестиций.

Выполнив соответствующие преобразования, можно получить более удобный вид формулы:

$$SGR = \frac{PM \times AT \times FLM \times RR}{1 - PM \times AT \times FLM \times RR}, \quad (7)$$

где AT – оборачиваемость активов;

FLM – мультипликатор финансового левериджа.

Как следует из вышеописанного, рассмотренная выше модель является детерминированной моделью, устанавливающей зависимость между динамикой экономического потенциала корпорации и основными факторами, его определяющими.

Именно детерминированность формирует весьма объёмные недостатки ее использования. Обеспечение роста корпорации темпами, отличными от «устойчивого», может стать существенной нагрузкой на финансовый и операционный режим и привести к повышенным финансовым, операционным и инвестиционным рискам.

Кроме того, методология устойчивого роста основана на показателях «прибыли», в то время как наиболее важным показателем, характеризующим уровень платёжеспособности корпорации, с точки зрения всех заинтересованных лиц (в первую очередь, акционеров), является денежный поток (*cash flow* – CF) [6]. Тогда модель роста корпорации, так же, как и поставленные к реализации цели, должна быть гибкой и позволять строить финансовые результаты за счет улучшения не только «бумажных» параметров, но и реальных потоков денежных средств. Такая модель также должна иметь отраслевые особенности и отражать специфику деятельности корпорации.

2. Модель финансового планирования на основе прогноза операционного денежного потока

Финансовое планирование, являясь инструментом управления, способствует выравниванию и гармонизации денежных потоков, что, в свою очередь, содействует целенаправленному развитию компаний [7].

Исходным элементом всех моделей финансового планирования является построение прогнозной бухгалтерской отчётности. Для этого применяются два основных приёма:

- прогнозирование отдельных статей отчётности исходя из динамики показателей, наиболее полно характеризующего деятельность корпорации с учетом отраслевых особенностей;
- прогнозирование отдельных статей отчётности исходя из индивидуальной их динамики и взаимосвязей между ними.

Для начала мы определили, что в соответствии с формулой (7) корпорация имеет возможность максимально наращивать объёмы производства и свой экономический потенциал из расчёта 17,4 % в год, сохраняя постоянный уровень финансового рычага. При этом прогнозный баланс корпорации показывает, что не все запланированные активы компании обеспечены источниками. В данном случае образовался недостаток пассивов – эффект «пробки», которую можно «выбить», если найти недостающие источники финансирования. Определение средств, которые необходимо привлечь для поддержки прогнозируемого уровня продаж, является одним из ключевых результатов процесса прогнозирования.

Напомним, что темп устойчивого роста корпорации определяет скорость развития корпорации, которая финансируется в рамках устойчивой финансовой политики. Рост объёма продаж повлечёт за собой увеличение активов. В соответствии с концепцией SGR и структурой аналитического баланса увеличение активов покрылось за счёт роста нераспределённой прибыли и пропорционального приращёния заёмных обязательств. По балансовому неравенству можно определить, что сумма EFN равна 601 млн руб. Если корпорация привлечет данную сумму на кредитном рынке, то задолженность увеличится до 5 489 101 тыс. руб.²

Естественно, значения SGR не являются статичными и подвержены изменениям под воздействием различных факторов. Подобная ситуация является типичной для большинства корпораций. Чтобы

² Расчеты проводились на основании финансовой отчетности корпорации с использованием формулы (7).

это проиллюстрировать, мы представили результаты оценки данного показателя для корпораций химической промышленности (рисунок 1).



Рисунок 1 – Динамика показателя SGR компаний отрасли химической промышленности, %³

По данным рисунка 1 видно, что в 2018 году у всех анализируемых компаний были самые высокие значения показателя устойчивого роста. Обусловлено это, в первую очередь, тем, что 2018 год был годом низких дивидендных выплат, это означало, что наибольшая сумма чистой прибыли реинвестировалась.

Вместе с тем менеджмент корпорации вполне может запланировать и более высокий (или, наоборот, низкий) уровень роста производства. Для того, чтобы руководству корпорации составить финансовый план, в данном случае, в начале осуществления планирования необходимо определить, из расчёта какого уровня планируемого роста менеджмент корпорации предполагает наращивать объёмы производства. Такой уровень можно установить исходя из среднего значения роста объёма продаж ближайших конкурентов в химической отрасли за один и тот же временной период (g_{omp}), исходя из среднего значения роста объёмов продаж непосредственно самой корпорации за определённый период времени ($g_{t-1...t}$).

Таблица 1 – Допустимые темпы планируемого роста⁴

Показатель	Среднее значение темпов роста
g_{omp} (среднее значение темпа роста объёма продаж: ПАО «Каустик», ПАО «НЗХС» и ПАО «БСЗ» и др.)	≈10 %
$g_{t-1...t}$ (среднее значение темпа роста объёма продаж корпорации)	≈19 %

В соответствии с полученными данными могут быть представлены два сценария, по которым менеджеры могут составить финансовые планы. При этом важно учесть некоторые моменты.

Например, считается, что если период, на который осуществляется прогноз, короче периода конкурентных преимуществ, вероятнее всего, корпорация находится на стадии роста, тогда величину темпов роста целесообразно определить выше среднего темпа роста по отрасли.

С другой стороны, если корпорация переходит в этап зрелости, что является достаточно типичной ситуацией для публичных корпораций, то темпы роста целесообразно определить не выше их собственной исторической средней.

Таким образом, менеджмент корпорации, опираясь на вышеописанные критерии принятия решения, может сохранить свою среднюю скорость развития на уровне 19 %, сложившуюся в период с 2015 по 2019 год.

³ Составлено авторами на основании источников: Центр раскрытия корпоративной информации (<http://www.e-disclosure.ru>); Investing.com – платформа с доступом к финансовым рынкам. РСК Rokita (<https://ru.investing.com/equities/pccrokita>).

⁴ Рассчитано авторами на основании Отчётов о финансовых результатах компаний-конкурентов: ПАО «Каустик», ПАО «НЗХС» и ПАО «БСЗ» за период 2015-2019 гг., источник: Центр раскрытия корпоративной информации (<http://www.e-disclosure.ru>).

При этом методология финансового планирования может включать несколько иной набор показателей, конкретизирующий «перевод» финансового плана из области прибыли в область денежных потоков (CF). В результате появляется возможность представить прогноз данных о финансовом состоянии и составить прогноз операционного денежного потока. Для иллюстрации расчетов прогноз представлен до 2024 года (таблица 2).

Таблица 2 – Данные о финансовом состоянии корпорации (отчёт о финансовых результатах, 2019–2024 гг.), тыс. руб.⁵

Показатели	2019 (факт)	2020	2021
Выручка, g = 19 %	13 699 868	16 314 375	19 427 839
Совокупные затраты (92 % от выручки)	12 631 575	15 042 207	17 912 888
Амортизация (11 % ЧОС на н. г.)	308 138	485 624	578 302
Прибыль до вычета % и налогов	1 887 672	2 247 919	2 676 915
Проценты (3,1 % от выручки)	419 216	499 220	594 492
Налог на прибыль (Тэфф = 23 %)	333 687	397 368	473 203
Чистая прибыль	1 134 769	1 351 330	1 609 221
Операционный денежный поток (OCF)	1 442 907	1 836 955	2 187 522
Показатели	2022	2023	2024
Выручка, g = 19 %	23 135 481	27 550 697	32 808 520
Совокупные затраты (92 % от выручки)	21 331 415	25 402 339	30 250 166
Амортизация (11 % ЧОС на н. г.)	688 666	820 092	976 600
Прибыль до вычета % и налогов	3 187 783	3 796 145	4 520 607
Проценты (3,1 % от выручки)	707 946	843 051	1 003 941
Налог на прибыль (Т = 23 %)	563 510	671 051	799 115
Чистая прибыль	1 916 327	2 282 042	2 717 551
Операционный денежный поток (OCF)	2 604 993	3 102 134	3 694 151

Видно, что потребность во внешнем финансировании равна разности операционного денежного потока, инвестиций в оборотный капитал и основной капитал, а также дивидендов. В данной ситуации необходимо выяснить, сколько дополнительных средств понадобится корпорации помимо внутренних ресурсов и как изменится коэффициент ее долговой нагрузки. Для этого необходимо составить прогноз дополнительных инвестиций в оборотный и основной капитал, которые обеспечат поддержание установленных темпов роста. Помимо этого, важно выяснить размер суммы, которая может быть выплачена акционерам. Сумма этих отчислений сформирует представление об общем объеме использования фондов корпорации (таблица 3).

Таблица 3 – Фактические и прогнозные значения потребности в финансировании роста корпорации, тыс. руб.⁶

Показатели	2019 (факт)	2020	2021
Прирост чистого оборотного капитала	206 696	507 965	604 906
Инвестиции в основные средства	1 895 379	1 314 428	1 565 276
Дивиденды (43 % чистой прибыли)	487 575	580 625	691 432
Итого использование капитала	2 589 650	2 403 018	2 861 615
Потребность во внешнем финансировании = всего использование фондов – OCF	1 146 743	566 064	674 093
Показатели	2022	2023	2024
Прирост чистого оборотного капитала	720 348	857 820	1 021 528
Инвестиции в основные средства	1 863 996	2 219 725	2 643 341
Дивиденды (43 % чистой прибыли)	823 386	980 523	116 7647

⁵ Составлено авторами.

⁶ Составлено авторами.

Итого использование капитала	3 407 730	4 058 067	4 832 516
Потребность во внешнем финансировании = всего использование фондов – ОCF	802 738	955 933	1 138 365

Теперь появилась возможность определить разность между прогнозным денежным потоком и прогнозным использованием капитала. Полученный результат и будет той суммой денежных средств, которые необходимо привлечь.

Из данных, представленных в таблице 4, следует, что, например, в 2021 году, чтобы поддерживать запланированные темпы роста на уровне 19 %, менеджменту корпорации потребуется привлечь капитал на сумму 674 093 тыс. руб.

И, наконец, появилась возможность построить аналитическую таблицу, показывающую сумму дополнительных источников финансирования приростных активов. Так, например, собственный капитал корпорации в 2021 году увеличился за счёт прибыли, reinvestированной в деятельность корпорации и не выплаченной акционерам, а потребность в долгом финансировании возросла на 674 093 тыс. руб. (таблица 4).

Таблица 4 – Прогнозные показатели источников финансирования, тыс. руб.⁷

Показатели	2020	2021	2022	2023	2024
Долгосрчный долг	2 746 793	3 420 885	4 223 623	5 179 556	6 317 922
Собственный капитал	5 139 603	6 057 391	7 150 332	8 451 851	10 001 755
Итого долгосрчные обязательства и СК	7 886 396	9 478 276	11 373 955	13 631 408	16 319 677

За пять лет корпорация должна привлечь дополнительно 4 137 193 тыс. руб., а к 2024 году её коэффициент долговой нагрузки должен возрасти до 39 % (рисунок 2).

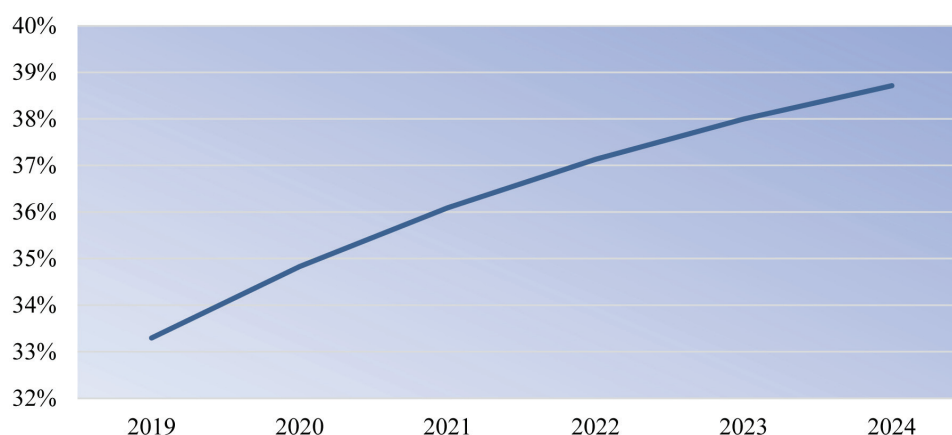


Рисунок 2 – Динамика долговой нагрузки корпорации до 2024 г., %⁸

Отметим, после увеличения на 7 п.п. коэффициент долговой нагрузки может выйти за те рамки, которые удовлетворяют поставщиков заёмного капитала, что станет причиной увеличения финансовых рисков. На первый взгляд, разумным решением было бы решение об увеличении доли финансирования за счет собственного капитала, например, изменив дивидендную политику. В такой ситуации из оборота изымается меньшая часть прибыли и reinvestируется в прирост капитала корпорации. Однако, это может быть не лучшим решением с точки зрения акционеров, так как существенное сокращение дивидендных выплат приводит к увеличению акционерного риска, распродажам акций и, как следствие, потерям части рыночной капитализации в то время, как увеличение объёма долгосрчных кредитов могло бы послужить лучшей демонстрацией доверия к корпорации. Важным условием при этом является контроль степени критичности соотношения собственного и долгового финансирования.

⁷ Составлено авторами.

⁸ Составлено авторами.

Здесь важно напомнить, что в научной среде все еще продолжаются дискуссии о том, каков должен быть «правильный» или «оптимальный» уровень долговой нагрузки.

Отметим также, что в научной и учебной литературе описан ряд моделей построения целевого уровня соотношения «долг – собственный капитал». Задача детального исследования данного вопроса не ставилась в рамках настоящей статьи, поэтому мы ограничимся одним из предлагаемых подходов, который наиболее часто используют на практике менеджеры, когда сравниваются показатели корпораций одного сектора (в данном случае, химической промышленности) или текущие показатели корпорации с ее собственными за прошедшие периоды (рисунок 3).

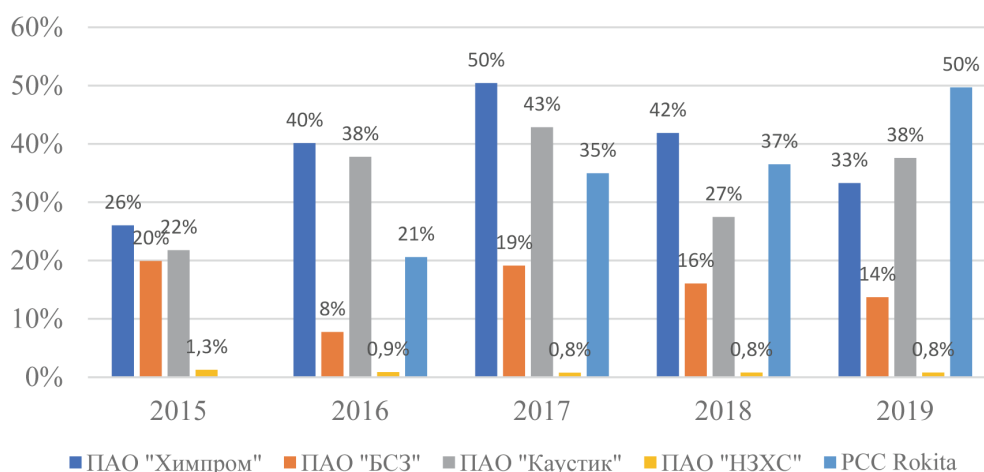


Рисунок 3 – Динамика долговой нагрузки компаний химической промышленности в период с 2015 по 2019 гг., %⁹

Из динамики представленных показателей следует, что коэффициенты долговой нагрузки у корпораций даже одной отрасли достаточно сильно разнятся.

Коэффициент, рассчитанный для ПАО «НЗХС» на протяжении всего периода (2015–2019 гг.), принимает совсем низкое значение по сравнению с другими компаниями (в среднем 0,9 %), то есть ПАО «НЗХС» почти не использует долгосрочные займы и кредиты. С подобной ситуацией, но с лучшей динамикой, сталкивается и ПАО «БСЗ» – средний уровень 15 %.

Коэффициент долговой нагрузки ПАО «Химпром» достиг своего пика в 2017 году со значением в 50 %, после чего за два года наблюдается спад показателя до 33 % к отчетному году, а динамика коэффициента частично схожа с волатильностью показателя компании ПАО «Каустик». На протяжении всего периода уровень долговой нагрузки ПАО «Химпром» значительно превышал среднеотраслевое значение (18 %) [8].

Вместе с тем, исторические данные корпорации показывают, что достигнутый к 2024 году коэффициент в 39 % существенно ниже его значения в 2017 году и сопоставим с 2016, когда цена акций корпорации имела свое пиковое значение¹⁰.

Заключение

Проведенный анализ практики финансового планирования дал возможность предложить альтернативную модель, основанную на прогнозе операционного денежного потока компании. Одним из достоинств модели прогнозирования, которая была представлена в рамках настоящей статьи, является то, что она позволяет менеджерам корпораций, с одной стороны, учитывать различные варианты развития при изменении таких независимых переменных, как объем продаж, уровень нераспределенной прибыли

⁹ Составлено авторами.

¹⁰ Investing.com – платформа с доступом к финансовым рынкам. Khimprom PAO Pref (HIMC_p) [Электронный ресурс]. – URL: [https://www.ru.investing.com/equities/khimprom-\(pref\)](https://www.ru.investing.com/equities/khimprom-(pref)) (дата обращения: 20.10.2021).

ли, соотношение обязательств и акционерного капитала и т.п., т.е. использовать её как имитационную модель, а с другой стороны – оптимизировать решения по различным критериям: максимизация стоимости компании, дивидендных выплат, операционного денежного потока и др.

Список литературы

1. Лимитовский М.А., Лобанова Е.Н., Паламарчук В.П. Финансовый менеджмент как сфера прикладного использования корпоративных финансов [Электронный ресурс]. – М.: ВШФМ РАНХиГС при Президенте РФ, 2015. – Ч. 2. – С. 356–457. – URL: http://www.shfm.ranepa.ru/sites/default/files/books/lobanova_part2.pdf (дата обращения: 12.04.2021).
2. Хиггинс Р.С. Финансовый анализ: инструменты для принятия бизнес-решений. – М.: Вильямс, 2007. – 463 с.
3. Robert C. Higgins. Analysis for financial management [Электронный ресурс]. – 10th Edition. – New York: McGraw-Hill. Irwin, 2015. – P. 87. – URL: [http://www.userbooks.bookfi.net/1/15c57d6d3d23e4d9b8490e0b6351e769/as/Robert_Higgins_Analysis_for_Financial_Management\(BookFi\).pdf](http://www.userbooks.bookfi.net/1/15c57d6d3d23e4d9b8490e0b6351e769/as/Robert_Higgins_Analysis_for_Financial_Management(BookFi).pdf) (дата обращения: 09.03.2021).
4. Rappaport A. Creating shareholder Value: the new Standard for Business Performance. – New York: Free Press, 1986. – 270 p.
5. Ван Хорн, Дж. К. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 799 с.
6. Брейли Р., Майерс С., Аллен Ф. Принципы корпоративных финансов. Базовый курс. – 2-е изд. – М.: Вильямс, 2019. – 576 с.
7. Ниязбекова Ш.У., Назаренко О.В., Марков Е.Д. Современные тенденции развития финансового планирования в России и за рубежом // Вестник Удмуртского университета. Серия: Экономика и право. – 2019. – Т. 29, № 3. – С. 299–305.
8. Попова С., Карлова Н., Пономаренко А., Дерюгина Е. Анализ долговой нагрузки в отраслях российской экономики [Электронный ресурс] // Серия докладов об экономических исследованиях. Центральный Банк Российской Федерации. – 2018. – № 29. – URL: <https://www.cbr.ru/Content/Document/File/36151/wp29.pdf> (дата обращения: 16.09.2021).

References

1. Limitovskij M.A., Lobanova E.N., Palamarchuk V.P. Finansovyj menedzhment kak sfera prikladnogo ispol'zovaniya korporativnyh finansov [Elektronnyj resurs]. – M.: VSHFM RANHiGS pri Prezidente RF, 2015. – Ch. 2. – S. 356–457. – URL: http://www.shfm.ranepa.ru/sites/default/files/books/lobanova_part2.pdf (data obrashcheniya: 12.04.2021).
2. Higgins R.S. Finansovyj analiz: instrumenty dlya prinyatiya biznes-reshenij. – M.: Vil'yams, 2007. – 463 s.
3. Robert C. Higgins. Analysis for financial management [Elektronnyj resurs]. – 10th Edition. – New York: McGraw-Hill. Irwin, 2015. – P. 87. – URL: [http://www.userbooks.bookfi.net/1/15c57d6d3d23e4d9b8490e0b6351e769/as/Robert_Higgins_Analysis_for_Financial_Management\(BookFi\).pdf](http://www.userbooks.bookfi.net/1/15c57d6d3d23e4d9b8490e0b6351e769/as/Robert_Higgins_Analysis_for_Financial_Management(BookFi).pdf) (data obrashcheniya: 09.03.2021).
4. Rappaport A. Creating shareholder Value: the new Standard for Business Performance. – New York: Free Press, 1986. – 270 p.
5. Van Horn, Dzh. K. Osnovy upravleniya finansami. – M.: Finansy i statistika, 1996. – 799 s.
6. Brejli R., Majers S., Allen F. Principy korporativnyh finansov. Bazovyj kurs. – 2-e izd. – M.: Vil'yams, 2019. – 576 s.
7. Niyazbekova Sh.U., Nazarenko O.V., Markov E.D. Sovremennye tendencii razvitiya finansovogo planirovaniya v Rossii i za rubezhom // Vestnik Udmurtskogo universiteta. Seriya: Ekonomika i pravo. – 2019. – Т. 29, № 3. – S. 299–305.
8. Popova S., Karlova N., Ponomarenko A., Deryugina E. Analiz dolgovoij nagruzki v otraslyah rossijskoj ekonomiki [Elektronnyj resurs] // Seriya dokladov ob ekonomicheskikh issledovaniyah. Central'nyj Bank Rossijskij Federacii. – 2018. – № 29. – URL: <https://www.cbr.ru/Content/Document/File/36151/wp29.pdf> (data obrashcheniya: 16.09.2021).

АЛГОРИТМ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Измайлов Максим Кириллович¹,

e-mail: izmajlov_mk@spbstu.ru,

¹Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого (СПбПУ),
г. Санкт-Петербург, Россия

В статье проведено исследование актуальных вопросов развития методологии проведения анализа финансово-экономического положения предприятия. Объектом проведенного исследования являются процессы финансового обеспечения предприятий, а предметом являются методические основы интегральной оценки финансово-экономического состояния предприятий. Цель настоящей статьи заключается в обосновании алгоритма интегральной оценки финансово-экономического положения организации. Проведенный анализ литературных источников позволил систематизировать существующие методы анализа финансово-экономического положения. На основе проведенного исследования автором предложен алгоритм оценки уровня финансово-экономического положения организации по общему интегральному показателю, построенному на анализе критериальных показателей: платежеспособности и ликвидности предприятия; финансовой устойчивости; уровне качества активов. Предложенный автором алгоритм имеет определенные преимущества, так как в его основе лежит принцип дифференциального анализа, упрощающий процесс проявления слабых мест в финансовом состоянии предприятия. Предлагаемый подход дает возможность с помощью одного интегрального показателя комплексно оценивать финансово-экономическую деятельность предприятия, определять контрольные задачи для каждого структурного подразделения, осуществлять его прогнозирование на перспективные периоды. При написании статьи были использованы: монографический метод, метод функционально-структурного анализа; метод сравнительного анализа.

Ключевые слова: финансово-экономическая деятельность, финансы предприятия, интегральная оценка, интегральный показатель, финансовая устойчивость, платежеспособность, ликвидность

ALGORITHM OF THE INTEGRAL ASSESSMENT OF THE ENTERPRISE FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY

Izmaylov M.K.¹,

e-mail: izmajlov_mk@spbstu.ru,

¹Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University (SPbPU), St. Petersburg, Russia

The article studies topical issues of the development of the methodology for analyzing enterprise financial and economic situation. The object of the study is the processes of enterprise financial support whereas the subject is the methodological foundations of the integral assessment of the financial and economic condition of enterprises. The purpose of this article is to substantiate an algorithm for the integral assessment of organization's financial and economic position. The analysis of sources made it possible to systematize the existing methods of analyzing financial and economic situation. The author proposes an algorithm for assessing the level of organization's financial and economic position according to the general integral indicator based on the criterion indicators analysis such as enterprise solvency and liquidity, financial stability and asset quality level. The algorithm has certain advantages since it is based on the principle of differential analysis that simplifies the process of revealing weaknesses in the enterprise financial condition. The proposed approach makes it possible to comprehensively assess the enterprise financial and economic activities and determine control tasks for each structural unit, and forecast it for long-term periods with help of one integral indicator.

The research uses the following methodology: monographic method, functional and structural analysis and comparative analysis.

Keywords: financial and economic activity, enterprise finance, integral assessment, integral indicator, financial stability, solvency, liquidity

DOI 10.21777/2587-554X-2021-4-33-40

Введение

На сегодняшний день в экономической литературе существует множество различных методик проведения анализа и оценки финансово-экономического положения организаций, которые основываются на принципе расчета и сопоставления абсолютных и относительных показателей. Поэтому в практической деятельности перед финансовыми аналитиками промышленных предприятий встает сложная задача выбора методики проведения оценки финансово-экономического положения, которая бы смогла объективно оценить его деятельность. Приспосабливаясь к изменениям окружающей среды, организация может иметь в какой-то момент низкие значения показателей, характеризующих её устойчивость и ликвидность, но в то же время быть рентабельной и прибыльной. То есть результаты анализа с использованием существующих методик не всегда могут отразить объективную информацию о результативности финансово-экономического положения отечественных предприятий. Этот фактор обуславливается также неспособностью разработанных в России методических рекомендаций по проведению анализа финансово-экономического положения предприятий осуществить адекватный анализ состояния предприятий, которые функционируют в условиях, существенным образом отличающихся от тех условий, при которых их разработали.

Именно поэтому актуальность приобретает направленность современных отечественных исследований в области финансово-экономического анализа на поиск новых подходов, которые бы не только комплексно учитывали особенности функционирования российских предприятий, но и предоставляли информацию для их дальнейшего развития.

Цель настоящей статьи состоит в обосновании алгоритма интегральной оценки финансово-экономического положения организации.

Определение необходимости применения интегральной оценки в системе анализа финансово-экономического положения организации

Одним из основных элементов стратегического управления предприятием является планирование его финансово-экономического положения, в основе которого в обязательном порядке должны быть положены результаты оценки текущего финансово-экономического положения организации и прогнозирования его динамики на будущие периоды. Эти вопросы решаются в рамках осуществления анализа финансово-экономического положения организации. В мировой практике уже утвердились определенные подходы к проведению анализа финансово-экономического положения организаций. Несмотря на это, многие исследователи предпринимают попытки разработать новые методы оценки, в том числе и основанные на интегральных показателях. Так, к примеру, Е.В. Кабитова в своих работах обосновывает необходимость использования в процессе финансово-экономического анализа индивидуальной дискриминантной функции (представляющей собой интегральный показатель), которая позволяет отнести финансовое положение организации к какому-либо определенному типу в зависимости от полученного значения функции [1].

А.А. Алиев, М.Г. Соловьева, А.Д. Качалина на основе проведенного исследования литературных источников предлагают собственный подход к выбору показателей финансово-экономического положения предприятия в целях его интегральной оценки [2].

Е.А. Сапрунова и Г.Г. Гиголова также предлагают применение интегральной методики как альтернативного инструмента оценки финансово-экономического положения организации, лишённого многих недостатков коэффициентного метода и традиционного метода анализа динамики изменений в показателях бухгалтерской отчетности организаций [3].

Тема относительно применения интегральной оценки финансово-экономического положения организации более подробно рассматривается в научных публикациях В.В. Никитина [4], в которых описывается авторская методика с использованием интегрального показателя, приведены соответствующие формулы и предложены критерии отбора коэффициентов, входящих в состав интегрального показателя.

Результатом исследований Н.В. Меллер и И.Ю. Некрасовой [5] относительно методов оценки финансово-экономического положения организаций является построение схемы осуществления комплексного анализа, базирующегося на последовательной детализации отдельных индикаторов.

Особый интерес в рамках данного исследования также представляют работы М.М. Братенковой в аспекте исследования преимуществ и недостатков использования интегрированного подхода к оценке финансового состояния организации. Автором не только приводятся уточненные понятия дефиниций и различия категорий «интегральный», «рейтинговый» и «интегрированный», но и обосновывается дифференцированный подход к использованию интегрированной оценки финансового состояния в зависимости от индивидуальных особенностей инструментария анализа [6].

Анализ литературных изданий и практики отечественных организаций по анализу финансово-экономического положения позволяет утверждать, что на современном этапе отсутствует достаточно эффективный методологический подход. В это же время результаты разработок новых методик зарубежными исследователями не могут использоваться в полной мере отечественными предприятиями, что обуславливается неспособностью разработанных моделей дать адекватную оценку финансово-экономического положения организаций, функционирующих в условиях, отличных от тех, для которых были изначально определены параметры моделей. Кроме того, выбор индикаторов для проведения анализа финансово-экономического положения организаций существенным образом зависит от типа производства, используемого на предприятии (к примеру, единичное производство, массовое или серийное производство).

Поэтому вполне закономерной является направленность современных отечественных исследований в области анализа финансово-экономического положения на поиск новых подходов к оценке, которые бы учитывали особенности функционирования российских предприятий. В этом направлении предпочтение отдается разработке методики оценки финансово-экономического положения организации на основе использования интегрального показателя. Но в настоящее время отсутствует полностью законченный и лишенный недостатков такой алгоритм ее осуществления. Поэтому само решение этой задачи взято за цель исследований, результаты которых обобщены и образованы автором статьи. В основе исследования статьи и разработанного алгоритма лежат имеющиеся проблемы отсутствия единого универсального подхода к интегральной оценке, а также преимущества и недостатки традиционных методов и подходов анализа.

Проведенное теоретическое исследование позволяет подразделить существующие методики анализа финансово-экономического положения организации на четыре основные группы.

1. Трансформационные методики, предусматривающие преобразование бухгалтерской отчетности в удобные для анализа таблицы. Указанная группа методик является дескриптивной.

2. Качественные методики, предусматривающие проведение горизонтального и вертикального анализа отчетности, анализа ликвидности баланса, а также предусматривающие использование различного рода формализованных анкет.

3. Методы коэффициентного анализа, суть которых заключается в расчете относительных показателей (коэффициентов), отражающих те или иные аспекты финансово-экономического положения организации.

4. Интегральные методики, предусматривающие использование определенного комплексного финансового индикатора, представляющего собой синтез различных аспектов деятельности организации.

Трансформационные и качественные методики, а также методы коэффициентного анализа являются традиционными и широко используются в практике современных отечественных предприятий. Но, по мнению автора, наиболее перспективными в практическом плане выступают интегральные подходы как наиболее результативные. В отличие от традиционных методик, систематизированные по определенным критериям финансовые коэффициенты и показатели по различным направлениям финансово-экономического положения в интегральной оценке позволят совместить негативное влияние одних индикаторов с положительной динамикой других.

Преимущества использования интегральной оценки обусловлены также тем, что в ней используется небольшое количество значимых показателей, обеспечивающих точность результатов при низкой трудоемкости их использования; интегральный показатель обеспечивает общую оценку и дает возможность сравнивать различные объекты; информация для проведения расчетов доступна, поскольку отражается в основных формах финансовой отчетности; существует возможность не только оценить финансовое состояние, но и спрогнозировать вероятность наступления банкротства, оценить зоны риска, в которых находится предприятие.

Разработка алгоритма интегральной оценки финансово-экономического положения организации

Результатом исследования стало построение алгоритма определения интегрального показателя оценки финансово-экономического положения организации, который предусматривает следующие этапы, представленные на рисунке 1.

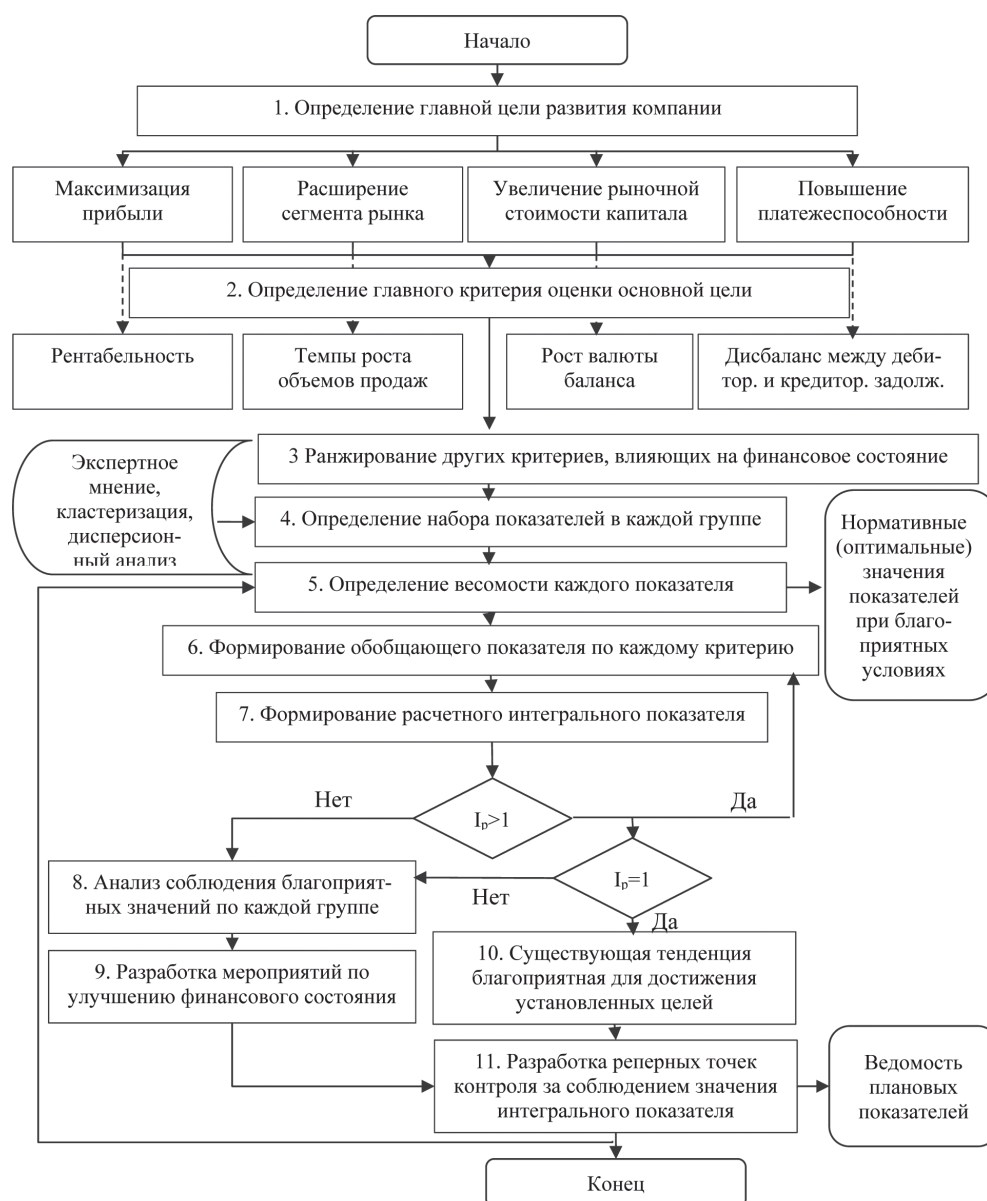


Рисунок 1 – Алгоритм интегральной оценки финансово-экономического положения организации¹

¹ Составлено автором.

Предлагаемый подход дает возможность с помощью одного интегрального показателя комплексно оценивать финансово-экономическую деятельность предприятия, определять контрольные задачи для каждого структурного подразделения, осуществлять его прогнозирование на перспективные периоды. Проведение анализа с использованием интегрального показателя позволяет получить достаточно исчерпывающую информацию о финансовом состоянии предприятия на данном этапе его развития и возможную динамику в будущем [7].

Рассмотрим более подробно каждый этап оценивания финансового состояния.

Первый этап является самым главным, поскольку от взвешенного решения руководства компании по определению главной цели зависит точность расчета интегрального показателя, а также предоставление благоприятных значений для достижения его оптимального значения. Так, например, если предприятие находится на стадии зрелости, учредители пожелают максимизировать прибыль [8]. Тогда за критерий отбора следует принять показатели рентабельности. Этап спада должен сопровождаться контролем за платежеспособностью его финансовой деятельности. Если цель компании состоит в увеличении рыночной стоимости капитала, то компании необходимо уделить отдельное внимание показателям воспроизводства основных средств, уровню их изношенности.

Обоснованное решение первого этапа позволяет перейти ко *второму этапу* расчета интегрального показателя, а именно определению критерия оценки главной цели. В современных динамических условиях реформирования экономической системы как эталон целесообразно выбирать относительные показатели. Это поможет избежать влияния инфляции и учесть дополнительные факторы. Так, например, оценку устойчивости организации можно провести по определению состава активов, уровня индикаторов ликвидности и деловой активности. Оценивание вероятности банкротства можно осуществить с использованием индикаторов ликвидности и платежеспособности, а также отдельным аспектам деловой активности. При данных условиях целесообразно использовать выборку однородных показателей.

Не следует пренебрегать *третьим этапом*, поскольку экономическая система каждого предприятия не может быть изолированной от влияния других факторов. В зависимости от фактического финансового состояния осуществляем ранжирование дополнительных критериев, сопровождающих финансово-экономическую деятельность. Для этого используют статистический или экспертный метод оценивания и отбора. Статистический подход базируется на применении инструментов статистического исследования, кластеризации факторов по определенным критериям. Для соблюдения объективности анализа используем статистический подход, который базируется на применении математического аппарата.

Четвертый этап анализа детализируем в следующие действия (задачи):

1) определение корреляционной взаимосвязи между финансовыми коэффициентами. Для определения корреляционной взаимосвязи предлагается использовать формулу 1:

$$P_{xy} = \frac{\sum X * Y - \frac{\sum X * \sum Y}{n}}{\sqrt{\left[\sum X^2 - \frac{(\sum X)^2}{n} \right] * \left[\sum Y^2 - \frac{(\sum Y)^2}{n} \right]}}, \quad (1)$$

где X, Y – ряды признаков; n – число пар данных.

Входными данными для исследования выступают коэффициенты, сгруппированные по направлениям исследования. При этом все показатели должны быть приведены к единым единицам измерения, что позволит обеспечить их математическое объединение;

2) группировка коэффициентов в зависимости от значения коэффициента корреляции с применением шкалы Чеддока [5]. При этом, высокие значения (превышающие 0,7) коэффициента корреляции будут свидетельствовать о высоком уровне связи между коэффициентами, то есть говорить о дублировании информации. А набор показателей из групп, коэффициент корреляции по которым имеет значения в пределах от 0,5 до 0,7 (более удачный вариант, если показатель не превысит 0,3), будет говорить о наличии небольшой связи и свидетельствовать, что именно данная группа показателей позволит охарактеризовать финансово-экономическую деятельность организации с различных сторон;

3) отбор коэффициентов, которые имеют низкие значения коэффициента корреляции;

4) определение критических значений для каждого коэффициента на основе статистического исследования совокупности финансовой отчетности предприятий, сгруппированных по сфере деятельности.

Установление уровня весомости является *следующим этапом*, который показывает важность каждого выбранного индикатора и его воздействие на финансово-экономическое положение организации. Обычно значение уровня весомости определяется экспертным путем, однако, учитывая опыт предыдущих лет, более результативными являются значения показателей, полученные на основе использования дисперсионного анализа. Эта методология не имеет субъективного характера и основывается на выявлении зависимости предыдущих периодов, имеет математическое значение.

На *шестом этапе* по каждому направлению финансово-экономического положения организации формируется обобщающий показатель, который может быть рассчитан с использованием:

- средней геометрической (2);
- средней арифметической взвешенной (3).

$$ОП = \sqrt[n]{\sum_{i=1}^n a_i \left(\frac{КФ_i}{КН_i} \right)^{a_i}}, \quad (2)$$

$$ОП = \frac{\sum_{i=1}^n a_i \frac{КФ_i}{КН_i}}{\sum_{i=1}^n a_i}, \quad (3)$$

где $КН_i$ – фактическое и нормативное значение i -го коэффициента соответственно;

a_i – весомость i -го коэффициента.

Для повышения эффективности анализа добавляются некоторые уточнения в расчет степени достижения критического уровня фактическим показателем оценивания финансово-экономического положения организации. Его уровень следует рассчитывать как отношение фактического значения к критическому, когда положительной является тенденция к увеличению коэффициента, и как отношение критического значения к фактическому, когда положительной является тенденция к уменьшению коэффициента.

Результатом пятого и шестого этапов должны стать благоприятные (необязательно нормативные) значения показателей, которые соответствуют либо имеющемуся состоянию предприятия, либо экспертным мнениям ведущих специалистов.

На *седьмом этапе* осуществляется расчет интегрального показателя финансово-экономического положения организации. Интегральный показатель рассчитывается с использованием формул (4) или (5):

$$I = \sqrt[\beta_1 + \beta_2 + \beta_3]{УПЛ^{\beta_1} \times ФУ^{\beta_2} \times РА^{\beta_3}}, \quad (4)$$

$$I = \frac{\beta_1 \times УПЛ + \beta_2 \times ФУ + \beta_3 \times РА}{\beta_1 + \beta_2 + \beta_3}, \quad (5)$$

где I – интегральный показатель, отражающий финансово-экономическое положение организации;

УПЛ – уровень ликвидности организации и её платежеспособности;

ФУ – уровень устойчивости организации;

РА – уровень рентабельности имущества организации;

$\beta_1 + \beta_2 + \beta_3$ – коэффициенты весомости обобщающих показателей.

При оценке отклонений необходимо использовать нормативный интегральный показатель. Поскольку сумма коэффициентов весомости соответствующих обобщающих показателей равна единице, за норматив выбрано это значение.

Если интегральный показатель равен 1, это свидетельствует об отсутствии отклонений в значениях финансовых коэффициентов, и проведение дальнейшего анализа нецелесообразно.

Если интегральный показатель меньше 1, необходимо провести отдельно более детальный анализ по группам показателей.

Если интегральный показатель больше 1, это говорит об ошибках в расчетах и свидетельствует о необходимости возврата к этапу 6.

На последних этапах формируются обобщающие выводы относительно финансово-экономического положения организации, осуществляется разработка рекомендаций по улучшению деятельности предприятия и устранению выявленных проблем. На этом этапе интегральная оценка финансово-экономического положения организации также имеет определенные преимущества, поскольку в ее основе лежит принцип дифференциального анализа, упрощающий процесс проявления слабых мест в финансовой деятельности организации.

Кроме того, указанный подход позволяет каждому предприятию выявить собственные уникальные нормативные показатели, которые свойственны исключительно виду производства, стадии развития компании, ее потенциалу и тому подобное.

С помощью интегрального оценивания можно определить не только финансовое состояние предприятия, но и слабые места, которые негативно влияют на общее положение, а также очертить контрольные показатели мероприятий по улучшению имеющегося состояния. На основе интегральной оценки финансово-экономического положения организации учитывается главная цель работы компании, определяются сильные и отбрасываются слабые факторы влияния, с помощью которых можно не только контролировать финансово-экономическое положение, но и прогнозировать его развитие в зависимости от их изменений.

Заключение

Подходы к комплексному анализу финансово-экономического положения организации в настоящее время основываются на использовании зарубежных дискриминантных моделей оценивания, которые практически не адаптированы к современным условиям развития экономики России. Именно поэтому предложен алгоритм анализа финансово-экономического положения организации предприятия на основе учета его главной цели развития и использования интегрального показателя, который должен стать обязательной предпосылкой дальнейших исследований для выявления возможных недостатков и совершенствования финансового состояния отечественных организаций. Предложенный алгоритм был разбит на одиннадцать этапов и представлен в виде подробной блок-схемы, имеющей определенную практическую значимость. Использование предложенного алгоритма на практике позволит провести комплексный анализ финансово-экономического положения организации, а его применение в макроэкономическом аспекте позволит сравнить предприятия в разрезе отдельных отраслей, размерности, видов деятельности.

Таким образом, по результатам проведенного исследования можно сделать вывод, что в современных условиях развитию рынка интегральной оценки финансово-экономического положения организации должно быть уделено отдельное внимание. Построенная блок-схема алгоритма интегральной оценки финансово-экономического положения организации может выступать актуальным инструментом экономического анализа, использование которого позволит обеспечить своевременное выявление проблем в финансово-хозяйственной деятельности, отслеживание и оценку и более качественную управленческую информацию в целом.

Список литературы

1. Кабитова Е.В. Разработка и применение интегрального показателя (дискриминантной функции) для оценки финансового состояния промышленных предприятий // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2018. – Т. 8, № 12А. – С. 214–222.
2. Алиев А.А., Соловьева М.Г., Качалина А.Д. Интегральная оценка финансового состояния предприятия // Финансы и кредит. – 2018. – Т. 24, № 2 (770). – С. 288–303.
3. Сапрунова Е.А., Гиголова Г.Г. Совершенствование методики интегральной оценки финансового состояния сельскохозяйственных организаций // Вестник Академии знаний. – 2018. – № 5 (28). – С. 419–426.
4. Никитин В.В., Данилов И.П., Назаров А.А., Бобин Д.В. Комплексная модельная оценка финансового состояния предприятия // Региональная экономика: теория и практика. – 2018. – Т. 16, № 3 (450). – С. 551–566.

5. Меллер Н.В., Некрасова И.Ю. Интегральная оценка финансового состояния строительных предприятий (на примере Тюменской области) // Проблемы социально-экономического развития Сибири. – 2019. – № 3 (37). – С. 32–41.
6. Братенкова М.М. Теоретико-методические аспекты оценки финансового состояния организации на основе интегрированного подхода // Современные аспекты экономики. – 2020. – № 5 (273). – С. 83–91.
7. Измайлов М.К. Об эффективности методических подходов к анализу финансово-экономической деятельности предприятий России // Организатор производства. – 2021. – Т. 30. – № 4 (в печати).
8. Наумкин В.А. Источники финансовых ресурсов предприятий малого бизнеса на различных стадиях жизненного цикла предприятия // Экономические науки. – 2018. – № 159. – С. 40–42.

References

1. Kabitova E.V. Razrabotka i primeneniye integral'nogo pokazatelya (diskriminantnoj funktsii) dlya ocenki finansovogo sostoyaniya promyshlennykh predpriyatij // Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra. – 2018. – Т. 8, № 12А. – S. 214–222.
2. Aliev A.A., Solov'eva M.G., Kachalina A.D. Integral'naya ocenka finansovogo sostoyaniya predpriyatiya // Finansy i kredit. – 2018. – Т. 24, № 2 (770). – S. 288–303.
3. Saprunova E.A., Gigolova G.G. Sovershenstvovanie metodiki integral'noj ocenki finansovogo sostoyaniya sel'skohozyajstvennykh organizatsiy // Vestnik Akademii znaniy. – 2018. – № 5 (28). – S. 419–426.
4. Nikitin V.V., Danilov I.P., Nazarov A.A., Bobin D.V. Kompleksnaya model'naya ocenka finansovogo sostoyaniya predpriyatiya // Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika. – 2018. – Т. 16, № 3 (450). – S. 551–566.
5. Meller N.V., Nekrasova I. Yu. Integral'naya ocenka finansovogo sostoyaniya stroitel'nykh predpriyatij (na primere Tyumenskoj oblasti) // Problemy social'no-ekonomicheskogo razvitiya Sibiri. – 2019. – № 3 (37). – S. 32–41.
6. Bratenkova M.M. Teoretiko-metodicheskie aspekty ocenki finansovogo sostoyaniya organizatsii na osnove integrirovannogo podhoda // Sovremennye aspekty ekonomiki. – 2020. – № 5 (273). – S. 83–91.
7. Izmajlov M.K. Ob effektivnosti metodicheskikh podhodov k analizu finansovo-ekonomicheskoy deyatel'nosti predpriyatij Rossii // Organizator proizvodstva. – 2021. – Т. 30. – № 4 (v pechati).
8. Naumkin V.A. Istochniki finansovykh resursov predpriyatij malogo biznesa na razlichnykh stadiyakh zhiznennogo tsikla predpriyatiya // Ekonomicheskie nauki. – 2018. – № 159. – S. 40–42.

ОСОБЕННОСТИ ПРОИЗВОДСТВА И ФОРМИРОВАНИЯ ЗАТРАТ В ОРГАНИЗАЦИЯХ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Наместникова Анна Николаевна¹,

e-mail: 70152198@online.mui.v.ru,

¹Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва, Россия

Целью статьи является выявление особенностей производства, регулирования и формирования затрат в строительной отрасли. В статье раскрывается роль строительной отрасли в экономике России, отличительные особенности отрасли, связанные с характером ее продукции. Выделяются назначение и современные задачи развития строительной отрасли, основные ее объекты с учетом принятых достаточно детальных норм и регламентирующих документов. Обращается внимание на достаточно широкий спектр регулирующих специальных документов, определяющих во многом особенности формирования и планирования затрат в данной отрасли. Исследованы особенности продукции строительной отрасли, в частности, отмечается что строительное производство является противоположностью промышленному, на котором до начала процесса изготовления продукции сооружаются производственные фонды, устанавливается производственное оборудование, отлаживается технология процесса изготовления и уже после этого осуществляется непосредственно выпуск продукции. Поэтому делается вывод о том, что такая особенность требует индивидуальных методов организации производственного процесса и управления им. Кроме того, освещены вопросы оформления и регулирования взаимоотношений субъектов в строительной отрасли, порядка формирования затрат в виде сметной стоимости строительства.

Ключевые слова: строительная отрасль, экономика строительства, расходы строительного производства, сметная стоимость строительства

PRODUCTION AND COST FORMATION PECULIARITIES IN CONSTRUCTION INDUSTRY ORGANIZATIONS

Namestnikova A.N.¹,

e-mail: 70152198@online.mui.v.ru,

¹Moscow Witte University, Moscow, Russia

The purpose of the article is to identify the features of production, regulation and cost formation in the construction industry. The article reveals the role of the construction industry in the Russian economy, the distinctive features of the industry related to the nature of its products. The purpose and modern tasks of construction industry development, its main objects are highlighted, taking into account the sufficiently detailed norms and regulatory documents adopted. Particular attention is paid to a wide range of regulatory special documents that determine in many ways the features of the formation and planning of costs in this industry. The latter are investigated. The author particularly notes that construction production is the opposite of industrial production, where production facilities are built before the start of the production process, production equipment is installed, the technology of the manufacturing process is debugged and after that the production is carried out directly. The article concludes that such a feature requires individual methods of organizing the production process and managing it. In addition the issues of registration and regulation of construction industry subjects relations, the procedure of costs formation in the form of the estimated construction cost are highlighted.

Keywords: construction industry, construction economics, construction production costs, estimated cost of construction

DOI 10.21777/2587-554X-2021-4-41-47

Введение

Строительная отрасль является одной из важнейших самостоятельных отраслей экономики страны [1]. Вклад строительной отрасли в произведенный ВВП страны в 2019 году составил 5,6 % в структуре валовой добавленной стоимости по отраслям экономики. Строительство в 2017–2019 годах стабильно занимает 6-е место по объему вклада в валовой внутренний продукт. Среднегодовая численность населения, занятого в строительстве, составляет 9 % в общей численности занятого населения. Средний удельный вес инвестиций в основные капиталы предприятий строительной отрасли составил 3,4 % в общем объеме. Средний удельный вес основных фондов строительства в их общей стоимости за три последних года составил 1,1 %. За 2017–2019 годы было введено в эксплуатацию более 830 тысяч зданий, более 50 % из них составили объекты жилищного назначения¹.

Происхождение слова «строить» образовалось от индоевропейского корня “ster- > stre-“ – «распространять», «простирать», «расстилать»; общеславянского “strojiti” – «строить»; в современном русском языке было заимствовано из старославянского, древнерусского, где глагол в форме «строить» – воздвигать, изготавливать, настраивать – встречается уже в памятниках XI века [2].

Строительство имеет ряд отличительных особенностей, связанных с характером его продукции. К. Маркс указывал: «... часть средств труда с самого начала производится в такой неподвижной форме, связанной с определенным местом, как, например, улучшения почвы, фабричные здания, доменные печи, каналы, железные дороги и т.д. В этом случае постоянная прикрепленность средств труда к процессу производства, в котором они должны функционировать, одновременно обусловлена физическим способом их существования. С другой стороны, какое-либо средство труда физически может постоянно перемещаться, передвигаться и, несмотря на это, постоянно находиться в процессе производства, как, например, локомотив, корабль, рабочий скот и т.д. Неподвижность не придает им, в первом случае, характера основного капитала, а подвижность, во втором случае, не лишает их этого характера. Однако то обстоятельство, что средства труда прикреплены к данному месту, пустили свои корни в землю, определяет особую роль этой части основного капитала в экономической жизни наций». Следовательно, одной из особенностей строительства является территориальная закреплённость продукции и подвижность активной части производственных фондов строительно-монтажных организаций. Для строительства характерны относительная длительность производственного цикла (от нескольких месяцев до нескольких лет) и то, что производственный процесс ведется, как правило, на открытом воздухе в различных климатических условиях (Большая Советская Энциклопедия).

Слово «строительство» принимало значения «возведение зданий или иных сооружений, объектов»; «изготовление крупногабаритных, сложных, трудоемких изделий с длительным циклом производства»; «объект, место, площадка (стройплощадка), где осуществляют строительство, а также само строящееся сооружение»; «созидание, организация чего-либо».

Таким образом, можно обобщить: строительство – особая отрасль материального производства, которая предназначена для создания, ввода в действие новых, а также текущего и капитального ремонта, реконструкции, реставрации, реновации, расширения, технического перевооружения, сноса действующих объектов различного назначения, полностью завершённых и готовых к пользованию или функционированию по назначению и сданных в эксплуатацию в установленном порядке.

1. Назначение, объекты и особенности строительной отрасли

Основной задачей капитального строительства является расширенное воспроизводство и ускоренное обновление основных фондов экономики страны.

Объекты строительства по отраслевой классификации можно разделить на объекты промышленного строительства, гражданского, транспортного, сельскохозяйственного строительства, а также объекты гидротехнического и военного назначения. Объекты по функциональной классификации можно

¹ Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.rosstat.gov.ru/folder/14458> (дата обращения: 25.10.2021).

разделить на здания, строения, сооружения. Классификатор объектов для целей архитектурно-строительного проектирования утвержден Приказом Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ от 10.07.2020 г. № 374/пр «Об утверждении классификатора объектов капитального строительства по их назначению и функционально-технологическим особенностям».

В технико-экономическом отношении строительство как отрасль материального производства существенно отличается от других отраслей народного хозяйства. Это объясняется особым характером продукции строительства, условиями вложения денежных средств, их освоения и возврата, методами организации и управления строительством, особенностями технологии строительного производства.

Продукция строительного производства сооружается на выделенном для строительства земельном участке, остается в недвижимом состоянии на протяжении всего цикла осуществления производства работ и последующей эксплуатации. В процессе выполнения строительно-монтажных работ рабочих персонал и их орудия труда находятся в состоянии непрерывного перемещения по территории объекта. Начало строительного процесса осуществляется с подготовки строительной площадки и возведения на территории производственной базы. Такие временные сооружения в зависимости от масштаба застройки по ценовым характеристикам могут быть сопоставимы с затратами на строительство самого объекта. Фактически для того чтобы приступить к выполнению работ, необходимо развернуть на территории строительной площадки производственное подразделение, продукцией которого в дальнейшем будет являться индивидуальный возведенный объект в единственном экземпляре. Поэтому строительное производство является противоположностью промышленному, на котором до начала процесса изготовления продукции сооружаются производственные фонды, устанавливается производственное оборудование, отлаживается технология процесса изготовления и уже после этого осуществляется непосредственно выпуск продукции. Такая особенность требует индивидуальных методов организации производственного процесса и управления им [3].

Строительное производство является достаточно капиталоемким и находится в прямой зависимости от временного фактора, поэтому вложение капитала в строительное производство на достаточно длительное время само по себе уже является решением достаточно рискованным. Имеет большие размеры и требует больших единовременных инвестиционных ресурсов [4].

Длительность производственного цикла в строительной отрасли сопряжена с образованием незавершенного строительного производства. Возникает необходимость страхования незавершенных объектов от стихийных бедствий и других неблагоприятных факторов.

Возведение здания, строения или сооружения осуществляется в естественной природной среде, условия которой для процесса производства строительных работ имеют большое влияние в силу топографических, климатических, геологических особенностей. По этому отличительному признаку строительство может сравниться разве что с сельским хозяйством.

Продукция в строительстве многообразна. Здания, строения и сооружения, даже если и возведены по типовым проектам, все равно фактически будут отличаться между собой, например, фундаментами, конструкциями, отделкой.

В строительстве продукция носит индивидуальный и неповторимый характер, ведь комплекс строительно-монтажных работ осуществляется по индивидуально разработанному проекту, который применяется для конкретного строительного объекта в силу его территориального закрепления.

Продукция как результат строительных работ очень многодетальна и сложна. Видов строительных работ, объектов и конструкций существует огромное множество.

Продукция в строительстве является достаточно материалоемкой. По данным Росстата удельный вес материальных затрат за период с 2005 по 2019 год составлял от 54 до 60 % в общей структуре затрат². Для отдельных видов работ может составлять более 70 % от их общей стоимости.

В общепринятом понятии продукция в строительной отрасли является результатом выполнения работ, результаты деятельности имеют материальное выражение и могут быть реализованы для удовлетворения потребностей (устройство фундамента, ремонт кровли, реконструкция инженерных сетей). Продукция

² Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.rosstat.gov.ru/folder/14458> (дата обращения: 25.10.2021).

в строительстве может являться и товаром, если приобретенный объект строительства является имуществом, предназначенным для реализации (объекты недвижимости для последующей продажи). В отдельных, чаще всего спорных случаях, продукция, связанная со строительной отраслью, может относиться и к оказанию услуг, так как результаты не имеют материального выражения, реализуются и потребляются в процессе осуществления деятельности (разработка проектов, пуск и наладка комплекса инженерных систем, ежемесячное техническое обслуживание инженерных сетей, услуги генерального подряда).

2. Регулирование и взаимоотношения субъектов в строительной отрасли

Строительство характеризуется большим количеством и разнообразием взаимоотношений с другими участниками процесса. В возведении строительного объекта или застройке территории также принимают участие представители предприятий различных специализированных сфер деятельности – инвесторы, заказчики, застройщики, проектно-изыскательские, научно-исследовательские предприятия, архитектурные мастерские, подрядчики, заводы-изготовители основных строительных ресурсов, поставщики строительно-монтажного оборудования, строительных машин и материалов, транспортные, специализированные строительные и монтажные организации, финансовые организации, страховые компании, саморегулируемые организации, органы государственной власти и другие субъекты экономики. Виды работ различной специализации определены в соответствии с Приказом Министерства регионального развития РФ от 30.12.2009 г. № 624 «Об утверждении перечня видов работ по инженерным изысканиям, по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства» в редакции от 14.11.2011 г.

Строительная деятельность регулируется Градостроительным кодексом РФ. Техническое регулирование осуществляется Федеральным законом РФ от 27.12.2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании» в редакции от 22.12.2020 г., Строительными нормами и правилами.

Сторонами Договора могут выступать инвестор, застройщик, технический заказчик, заказчик, генеральный подрядчик, подрядчик, субподрядчик. Отношения, связанные с инвестиционной деятельностью, регулируются Федеральным законом РФ от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» в редакции от 08.12.2020 г. Отношения, связанные с привлечением денежных средств граждан и юридических лиц для долевого строительства, регулируются Федеральным законом РФ от 30.12.2004 г. № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» в редакции от 30.12.2020 г. Отношения с государственными и муниципальными заказчиками регулируются Федеральным законом РФ от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» в редакции от 24.02.2021 г. Отношения с юридическими лицами регулируются Федеральным законом РФ от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» в редакции от 24.02.2021 г. и Гражданским кодексом РФ. Нормативное правовое регулирование развития малого и среднего предпринимательства осуществляется Федеральным законом РФ от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в редакции от 30.12.2020 г. Использование территорий в Московской области – Постановлением Правительства МО от 17.08.2015 г. № 713/30 «Об утверждении нормативов градостроительного проектирования Московской области» в редакции от 22.12.2020 г. Правовое положение, осуществление деятельности саморегулируемых организаций определено Федеральным законом РФ от 22.07.2008 г. № 148-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» в редакции от 03.07.2016 г. Для представления и защиты общих интересов саморегулируемых организаций, достижения общественно полезных, не противоречащих закону и имеющих некоммерческий характер целей, была создана Ассоциация «Национальное объединение саморегулируемых организаций, основанных на членстве лиц, осуществляющих строительство» (НОСТРОЙ), членство в котором является обязательным.

В строительстве сметная стоимость является основой планирования и финансирования капитальных вложений, подрядных работ. Смета – документ, определяющий размер денежных средств, необходимых для осуществления строительства объекта с соблюдением объемов работ, предусмотренных проектной документацией.

В настоящее время продолжается ведение работы по реформированию системы ценообразования в строительстве. Единые методы формирования сметной стоимости определены Приказом Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ от 04.08.2020 г. № 421/пр «Об утверждении Методики определения сметной стоимости строительства, реконструкции, капитального ремонта, сноса объектов капитального строительства, работ по сохранению объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации на территории РФ».

При определении сметной стоимости применяются сметные нормы ГЭСН, федеральные единичные расценки и отдельные их составляющие ФЕР, территориальные единичные расценки и отдельные их составляющие ТЕР, отраслевые сметные нормы и единичные расценки [5]. К отраслевым сметным нормативам относятся отраслевые методические документы в строительстве Транснефть, Минкультуры РФ, РЖД, Росатом, ФСК.

3. Порядок определения сметной стоимости строительства объекта

Сметная стоимость строительства определяется с использованием следующих методов [6]:

- ресурсный метод предусматривает использование сметных норм и сметных цен строительных ресурсов, размещенных в Федеральной государственной информационной системе ценообразования в строительстве ФГИС ЦС;
- базисно-индексный метод – метод расчета сметной стоимости с применением единичных расценок, в том числе их отдельных составляющих, сведения о которых включены в ФРСН, разработанных в базисном уровне цен, соответствующих индексов изменения сметной стоимости;
- ресурсно-индексный метод – ценообразование с применением сметных норм, сметных цен строительных ресурсов в базисном уровне цен и одновременным применением информации о сметных ценах, размещенной в ФГИС ЦС, а также индексов изменения сметной стоимости к составляющим единичных расценок в базисном уровне цен.

В состав сметной стоимости строительства объекта включаются элементы: прямые затраты, накладные расходы, сметная прибыль.

Прямые затраты учитывают стоимость ресурсов, необходимых для выполнения работ:

- материальных: стоимость материалов, изделий и конструкций;
- трудовых: средства на оплату труда рабочих, участвующих в процессе производства работ, и расходы на страховые взносы, исчисленные с заработной платы рабочих;
- технических: стоимость эксплуатации строительных машин и механизмов, суммы начисленной амортизации по основным средствам, используемым при производстве работ.

Накладные расходы учитывают затраты строительного-монтажных организаций, связанных с созданием общих условий производства, его обслуживанием, организацией и управлением:

- административно-хозяйственные расходы;
- расходы на обслуживание работников строительства;
- расходы на организацию работ на строительных площадках;
- прочие накладные расходы.

В качестве базы расчета величины накладных расходов могут быть использованы величина сметных прямых затрат или фактическая величина средств на оплату труда рабочих-строителей.

Сметная прибыль включает в себя сумму средств, необходимых для покрытия отдельных общих расходов строительного-монтажных организаций на развитие производства, социальной сферы и материальное стимулирование. Является нормативной частью стоимости строительной продукции и не относится на себестоимость работ. В качестве базы расчета величины сметной прибыли могут быть использованы величина сметных прямых затрат и фактическая величина средств на оплату труда рабочих-строителей.

К видам себестоимости строительно-монтажных работ относятся:

– Сметная себестоимость – выраженные в денежной форме нормативные затраты строительной организации на производство этих работ, которые определяются по сметным нормам и ценам. Является размером денежных средств, получаемых от Заказчика для покрытия издержек строительного производства. Сметная стоимость выступает обоснованием в качестве начальной цены контракта или договора.

– Плановая себестоимость – это плановые затраты на выполнение принятого к производству объема работ. Показывает, в какую сумму обойдется производство плановой строительной продукции. Отличается от сметной на величину, которая соответствует установленному плановому заданию по снижению себестоимости. Расчет плановой себестоимости осуществляется для целей управленческого учета, предусматривает возможную экономию производственных ресурсов.

– Фактическая себестоимость – это суммарные издержки строительного производства за отчетный период. В фактическую себестоимость могут включаться и затраты, не предусмотренные сметным расчетом, например, суммы санкций по хозяйственным договорам, иные непредвиденные расходы. Фактические затраты должны быть меньше плановых расходов на выполнение работы. Иначе такой объект будет являться для предприятия убыточным.

Формы учетной документации утверждены Постановлением Государственного Комитета РФ по статистике от 11.11.1999 г. № 100 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету работ в капитальном строительстве и ремонтно-строительных работ» – Акт о приемке выполненных работ КС-2, Справка о стоимости выполненных работ и затрат КС-3, Общий журнал работ КС-6, Журнал учета выполненных работ КС-6а и другие. С 2013 года не являются обязательными к применению.

Подразделения строительно-монтажной организации включают в себя три основные группы: подразделения основного производства, обслуживающие хозяйства и участки, подразделения подсобно-вспомогательного назначения [7; 8].

Заключение

Строительная отрасль является сегодня одним из двигателей экономического развития России и наиболее стабильно развивающимся сектором экономики. Одновременно с этим за счет потребления большого количества ресурсов данная отрасль существенно влияет на спрос на различные материалы и рабочую силу, что, в свою очередь, приводит к стимулированию других секторов экономики.

Между тем, данная сфера экономики несет достаточно серьезные отраслевые особенности, которые связаны как с особой системой регулирования, более детального, чем в других отраслях народного хозяйства, так и с значительной спецификой формирования затрат и объемов продаж, планирования затрат и определения финансовых результатов. Это, в свою очередь, вызывает необходимость более детального планирования и учета финансовых показателей деятельности организаций строительной отрасли, развития отраслевых стандартов учета и отчетности.

Список литературы

1. Романова А.И., Гимадиева Л.Ш. Экономика строительства. – Казань: Изд-во Казан. гос. архитектур.-строит. ун-та, 2018. – 115 с.
2. Экономика строительного предприятия / М.А. Королева, Е.С. Кондюкова, Л.В. Дайнеко, Н.М. Караваева. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. – 202 с.
3. Шаркова А.В., Чинаева Т.И., Клепацкая А.С. Анализ деятельности строительных организаций на основе изучения показателей прибыли // Статистика и экономика. – 2018. – Т. 15, № 5. – С. 40–50.
4. Кармокова К.И. Бухгалтерский учет и налогообложение в строительстве. – 3-е изд. – М.: МИСИ-МГСУ: ЭБС АСВ, 2018. – 248 с.
5. Шегал С.Э., Хиневич М.А. Учет и налогообложение в строительстве. – СПб.: Санкт-Петербургский гос. ун-т промышленных технологий и дизайна, 2019. – 107 с.
6. Финансовый учет в строительстве / Е.М. Акимова, П.А. Васильев, О.Д. Гриник, Т.Н. Кисель. – М.: МИСИ-МГСУ: ЭБС АСВ, 2019. – 37 с.

7. Голикова О.В., Мартыненко Н.К. Пути повышения финансовых показателей предприятия ООО «Север-спец-рем-техника» // Вестник Волжского университета имени В.Н. Татищева. – 2018. – Т. 2, № 3. – С. 46–53.
8. Голикова А.В. Факторный анализ прибыли предприятия (на примере предприятия ООО «Стройзаказ») // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2018. – № 1. – С. 208–215.

References

1. Romanova A.I., Gimadieva L.Sh. *Ekonomika stroitel'stva*. – Kazan': Izd-vo Kazan. gos. arhitekt.-stroit. un-ta, 2018. – 115 s.
2. *Ekonomika stroitel'nogo predpriyatiya* / M.A. Koroleva, E.S. Kondyukova, L.V. Dajneko, N.M. Karavaeva. – Ekaterinburg: Izd-vo Ural. un-ta, 2019. – 202 s.
3. Sharkova A.V., Chinaeva T.I., Klepackaya A.S. Analiz deyatel'nosti stroitel'nyh organizacij na osnove izucheniya pokazatelej pribyli // *Statistika i ekonomika*. – 2018. – Т. 15, № 5. – С. 40–50.
4. Karmokova K.I. *Buhgalterskij uchet i nalogooblozhenie v stroitel'stve*. – 3-e izd. – M.: MISI-MGSU: EBS ASV, 2018. – 248 c.
5. Shegal S.E., Hinevich M.A. *Uchet i nalogooblozhenie v stroitel'stve*. – SPb.: Sankt-Peterburgskij gos. un-t promyshlennyh tekhnologij i dizajna, 2019. – 107 c.
6. *Finansovyj uchet v stroitel'stve* / E.M. Akimova, P.A. Vasil'ev, O.D. Grinik, T.N. Kisel'. – M.: MISI-MGSU: EBS ASV, 2019. – 37 c.
7. Golikova O.V., Martynenko N.K. Puti povysheniya finansovyh pokazatelej predpriyatiya ООО «Sever-spec-rem-tekhnika» // *Vestnik Volzhskogo universiteta imeni V.N. Tatishcheva*. – 2018. – Т. 2, № 3. – С. 46–53.
8. Golikova A.V. Faktornyj analiz pribyli predpriyatiya (na primere predpriyatiya ООО «Strojzakaz») // *Territoriya novyh vozmozhnostej. Vestnik Vladivostokskogo gosudarstvennogo universiteta ekonomiki i servisa*. – 2018. – № 1. – С. 208–215.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МИРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСОВ, ИХ ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Яровенко Сабина Эльданизовна¹,

e-mail: sabina_yarovenko@mail.ru,

Ниязбекова Шакизада Утеулиевна^{1,2},

e-mail: shakizada.niyazbekova@gmail.com,

¹Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Россия

²Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва, Россия

Исследование мировых финансовых кризисов должно помочь не только разобраться в причинах кризисов, но также помочь научить экономистов быстро и безболезненно выходить из них. Общество стремится к улучшению качества и уровня своей жизни. Все это достигается посредством устойчивого экономического роста. Стоит отметить, что долговременность экономического роста неравномерна, постоянно наступают периоды экономической нестабильности. У экономики имеется свойство цикличности, то есть бывают кризисы, бумы, подъемы. Общество и государство же всегда стремятся к пику развития экономики. Однако, экономика страны не может всегда находиться на пике, после подъемов всегда случаются спады. От мировых финансовых кризисов страдает практически каждая страна, но стоит отметить, что степень влияния финансового кризиса на экономику страны зависит лишь от того, насколько сильно развита страна. Экономическим кризисом называется ситуация в национальном хозяйстве, когда происходит резкий спад производства. Когда в хозяйственных отношениях происходит дисбаланс, в экономике наступает кризис. При изучении различных направлений в экономике выявляются разные причины возникновения кризисов. К примеру, австрийская школа считает, что причины кризисов – накопление ошибочных инвестиций, когда на рынке происходит искажение информации, а участники рынка вкладываются в проигрышные активы. По мнению Карла Маркса, перенасыщение рынка происходит из-за рыночной экономики, а также из-за жажды производителей к увеличению прибыли, тем самым создается перепроизводство.

Ключевые слова: кризис, мировой финансовый кризис, экономика, финансовый рынок, финансовый риск

COMPARATIVE ANALYSIS OF WORLD FINANCIAL CRISES, THEIR CAUSES AND CONSEQUENCES

Yarovenko S.E.¹,

e-mail: sabina_yarovenko@mail.ru,

Niyazbekova S.U.^{1,2},

e-mail: shakizada.niyazbekova@gmail.com,

¹Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

²Moscow Witte University, Moscow, Russia

The study of global financial crises should help not only to understand their causes of crises but also helps to teach economists to quickly and painlessly get out of them. Society strives to improve the quality and standard of its life, all this is achieved through sustainable economic growth. It should be noted that the long-term economic growth is not uniform, and there are constant periods of economic instability. The economy has the property of cyclical, which implies crises, growth and decreases. Society and the state always strive for the peak of economic development. However the country's economy cannot always be at its peak as after a growth recessions always occur. Almost every country suffers from global financial crises but it is worth noting that the degree of its influence on the country's economy depends only on how strongly the country is developed. An economic

crisis is a situation in the national economy when there is a sharp decline in production. When an imbalance occurs in economic relations, a crisis occurs in the economy. Studying various directions in the economy, various reasons for the emergence of the crisis are identified. For example, the Austrian school believes that the causes of crises are the accumulation of erroneous investments when information is distorted in the market, and market participants invest in losing assets. According to Karl Marx, the market is oversaturated for market economy reasons, as well as for the producers' desire to increase profits, thereby creating overproduction.

Keywords: crisis, global financial crisis, economy, financial market, financial risk

DOI 10.21777/2587-554X-2021-4-48-57

Введение

Человечество за всю свою историю переживало более двух десятков раз мировые финансовые кризисы, которые стали следствием негативных явлений в политической, финансовой, экономической и социальной сферах. Мировые финансовые кризисы берут свое начало со времен промышленной революции. Первые финансовые кризисы возникли в Англии еще в XVII веке. Мировые кризисы стали носить циклический характер посредством развития рыночных отношений. При изучении циклов экономики можно выявить, что кризисы повторяются, однако их сложно предсказать.

Один из самых громких кризисов в мире – кризис 1929 года или же «Великая депрессия». В момент данного финансового кризиса снизилась ценность акций, деловая активность, тем самым возросла безработица, предприятия потерпели банкротства. Причин данного кризиса не называют, однако специалисты связывают его со следующими причинами: нехватка денежной массы, монетаризм и создание так называемого «биржевого пузыря». Положение дел изменилось только к 1932 году, именно тогда стали внедрять мероприятия, которые были направлены на изменение всех сфер жизнедеятельности [1].

Мировой кризис 2008 года

В конце февраля 2020 года наблюдалось стремительное падение американского фондового рынка. Сравнивая исторический максимум, индекс просел более чем на 35 процентов (1201 пункт). Отметим, что данное падение является одним из самых сильных за всю историю, а также самый быстрый, ведь за 22 дня произошло обнуление за 3 года роста [2].

Проводя параллели с мировым финансовым кризисом 2008 года, можно сделать вывод о том, что программа в виде количественного смягчения здесь не поможет. По мнению экспертов, эти кризисы существенно отличаются. Различны причины их возникновения, течение и продолжительность. Поэтому старыми методами не получится решить новую экономическую проблему.

Рассмотрим мировой финансовый кризис 2008 года. Начало данного кризиса наступает еще в 2002 году, когда происходит снижение ключевой ставки Федеральной резервной системы, тем самым стала доступной ипотека, начался немыслимый рост продаж домов, квартир.

Ипотечными обязательствами стали MBS или же ипотечные ценные бумаги, затем произошло объединение данных обязательств в обеспеченные ипотечные обязательства СМО. Сначала казалось, что рынок СМО является высокодоходным и безрисковым в связи с тем, что обязательства по данным облигациям обеспечены таким активом, стоимость которого всегда возрастает.

Пониженные ставки по кредитам привели к тому, что рынок обеспеченных долговых обязательств (CDO) вырос, к данному рынку относятся не только СМО, но и другие облигации, которые обеспечены долговыми обязательствами.

В конечном же итоге появился огромный рынок долгов. Как происходила работа внутри данного рынка:

1. Происходила продажа обязательств по выданному ипотечному кредиту, участники рынка передавали часть активов и становились СМО или CDO, далее происходила перепродажа.
2. Для того чтобы подстраховаться от дефолта, держатели CDO приобретали кредитный дефолтовый своп CDS.

В подобных схемах не проводилась проверка заемщика, т.к. кредитору было непринципиально, заплатит ли по своим обязательствам заемщик или нет, потому как обязательства уже были проданы. Исходя из этого, чем больше ипотечных кредитов – тем больше прибыль. А крупный банк, который являлся конечным держателем облигаций, приобретал CDS, которая стоила немного.

Подобная схема не сработала бы, если бы риски обеспеченных долговых обязательств не были бы оценены верно. Таким образом, в связи с просчетами оценки риска, CDO являлись наиболее надежными. Экономисты недооценили степень корреляции между вероятностью дефолта по отдельным обязательствам, в конечном же итоге произошла переоценка значения диверсификации в снижении риска дефолта условного портфеля.

Итак, CDO по степени надежности имел высокий рейтинг, CDS же стоил дешево. Отметим, что купить CDS можно было и без владения предметами страховок. В конечном итоге обязательства в отношении других инвестиционных активов имели высочайший риск. Все действия приводили к тому, что данные инструменты были проданы на сотни миллиардов USD. К примеру, одной из компаний в июне 2008 года были выписаны обязательства в отношении других инвестиционных активов на сумму около 413 млрд USD.

Возможности дешевых страховок, а также перепродажа ипотечных обязательств привела к тому, что банки стали массово выдавать кредиты всем, и клиентам с короткими кредитными историями, и даже клиентам без кредитных историй. Банки ввели субстандартные кредиты, то есть кредиты, которые выдавались заемщикам с плохой кредитной историей, низкими доходами или же клиентам, у которых отсутствовал первоначальный взнос, такие кредиты имели плавающие ставки, которые зависели от дефолта по кредиту и от Лондонской межбанковской ставки предложения (LIBOR).

На рынке недвижимости наблюдался рост спекулятивных покупок. Летом 2005 года наблюдался пик ажиотажа на рынке недвижимости в США, продажа домов достигла 1389 тысяч, к 1 января 2007 года продажи упали до 988 тысяч, тем самым стало ясно, рынок недвижимости больше не возрастет. Снижение спроса привело к снижению цен на сами дома (рисунок 1).

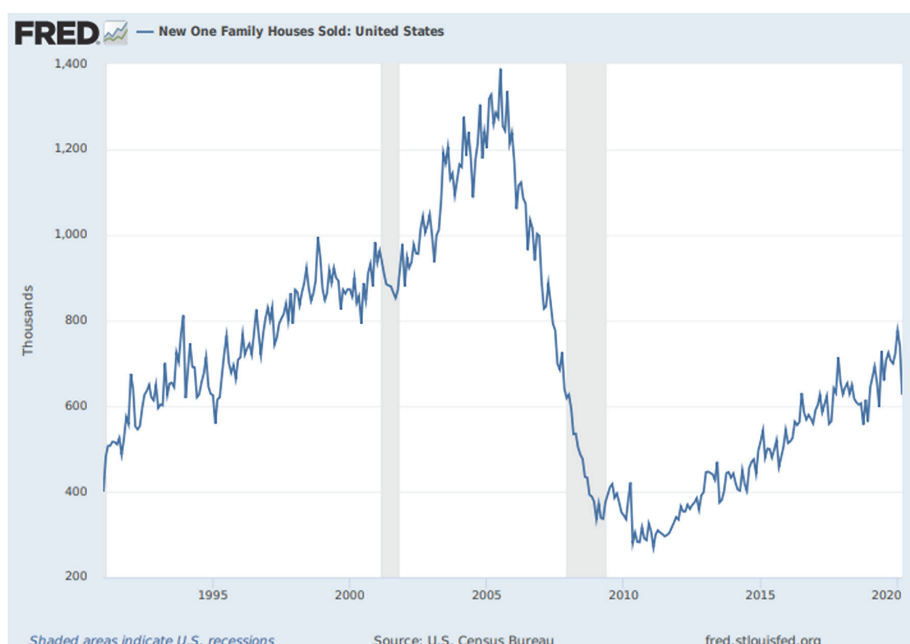


Рисунок 1 – Рейтинг продаж домов на 1 семью¹

В связи с падением спроса, как было выяснено ранее, упали и цены на недвижимость, в связи с этим возросли спекулятивные продажи, возросли платежи по субстандартным кредитам, это было связано с повышением ставки, возросли дефолты по ипотекам. Держатели CDO потерпели риски (рисунок 2).

¹ Источник: Данные Федерального резервного банка Сент-Луиса, Бюро переписи населения США (<https://www.fred.stlouisfed.org/series/HSN1F>).

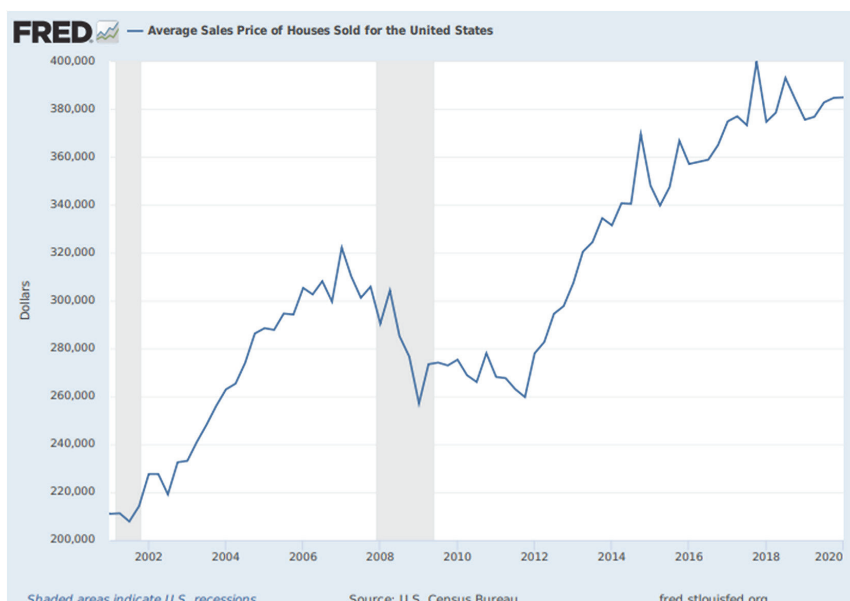


Рисунок 2 – Средняя цена проданных домов в США²

Начал падать рейтинг CDO, постоянно снижался кредитный рейтинг, в связи с потерями продавцы, которые продавали страховки от дефолта CDS, вынуждены были предоставить обеспечение, пока имели средства.

Основной причиной финансового кризиса послужили CDO, а также массовые дефолты, которые наступили по данным обеспеченным долговым обязательствам. Рынок же недвижимости был перегружен предложениями, на продажу выставлялись сотни тысяч домов (рисунок 3).

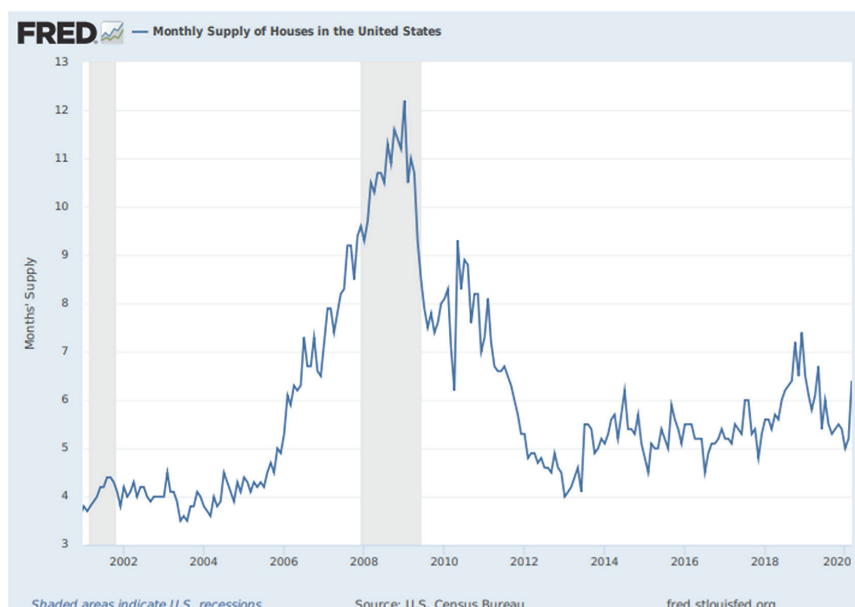


Рисунок 3 – Соотношение выставленных на продажу и проданных домов в США³

Банкротство финансовой организации Lehman Brothers стало особенно важным, т.к. стало понятно, что государство не сможет всех спасти [3].

² Источник: Данные Федерального резервного банка Сент-Луиса, Бюро переписи населения США (<https://www.fred.stlouisfed.org/series/HSN1F>).

³ Источник: Данные Федерального резервного банка Сент-Луиса, Бюро переписи населения США (<https://www.fred.stlouisfed.org/series/HSN1F>).

Фондовый рынок был оккупирован распродажами, а в марте 2009 года американский фондовый индекс, который отражает динамику стоимости акций 500 крупных компаний на рынке США, S&P500 понизился на 57,6 % от максимального значения в октябре 2007 года.

От государства требовалась незамедлительная помощь, т.к. рынок недвижимости терпел крах, повсюду росла безработица. У властей имелось несколько планов по выходу из кризиса:

1. Американский акт восстановления и реинвестирования 2009 года. Данный пакет содержит стимулирующие меры на сумму 787 млрд USD, которые необходимо распределить в течение 3 лет. Данный акт представлял собой не только индивидуальные налоговые послабления, но и, в частности, помощь бизнесу, который пострадал от данного кризиса.

2. Количественное смягчение. В конце 2008 года Федеральная резервная система США выпустила программу по количественному смягчению, которая подразумевала собой покупку ФРС США MBS, а также казначейских облигаций государством у банков для того, чтобы обеспечить ликвидность в достаточном объеме.

Выкуп составил около 600 млрд USD, далее же поступившие активы на баланс нейтрализовали путем продажи государственных казначейских облигаций на такую же сумму, в марте 2009 года данная программа была расширена, добавили 750 млрд USD, а также 300 миллиардов долларов США на покупку казначейских ценных бумаг [4].

Отметим также, что данную программу перезапускали в 2010 году и в сентябре 2012 года.

3. Нулевые процентные ставки. В декабре 2008 года была снижена ключевая ставка Федеральной резервной системы США до 0,25 %, данная ставка продержалась до 2015 года.

4. Операция Твист, которая заключалась в монетарном стимулировании экономики. Данная операция заключалась в продаже облигаций, дата погашения которых меньше 3 лет, а также покупке облигаций, дата погашения которых от 6 до 30 лет для того, чтобы увеличить дату погашения портфеля Федеральной резервной системы США. Данная операция аналогична количественному смягчению, различие заключается лишь в том, что для операции Твист не было необходимости в эмиссии денег в связи с тем, что покупка совершалась на те средства, которые были получены от продажи облигаций, дата которых близка к дате погашения.

Путем ввода программы количественного смягчения ФРС США повысила свои активы до 4,5 триллиона долларов США на начало 2015 года.

Подобные меры были введены для того, чтобы в банковской сфере была ликвидность в достаточном количестве. В планах государства было направить данные средства в экономику для предоставления населению дешевых кредитов, чтобы разогреть деловую активность, а также помочь экономическому росту.

В конечном же итоге данные средства осели на балансе банковской системы, тем самым став избыточным резервом (рисунок 4).

Обнуление процентных ставок, а также огромное количество денежных средств, которые были вложены в банковскую систему, сделали не только дешевыми кредиты, но также и привели к определенным негативным последствиям, а именно к тому, что многие предприятия тратили свои средства не на оздоровление всего бизнеса, а на выкуп личных акций. Тем самым подобные покупки привели к тому, что капитализация возросла в избыточном количестве [5].

Подводя итог, можем выявить основные причины кризиса 2008 года:

1. Ненадлежащее регулирование властями финансового сектора.
2. Долги домохозяйств.
3. Распространение сомнительных ценных бумаг.
4. Теневой банковский сектор.

Финансовый кризис 2008 года имел не только внешние, но и внутренние причины возникновения. Одна из причин – пятидневная война в Южной Осетии, которая пришлась на август 2008 года, конфликт возник из-за того, что из России начался отток зарубежных инвестиций. Также выделим еще причины финансового кризиса в России:

1. Зависимость экономики страны от экспорта ресурсов за рубеж.
2. Снижение цены на нефть.

3. Конкурентоспособность российских производителей снизилась в сравнении с зарубежными производителями.

4. Присутствие в экономике России зарубежных инвестиций.

5. Инфляция.

В конечном же итоге мировой финансовый кризис в России привел к следующим последствиям:

1. Российский фондовый рынок потерпел крах.

2. Произошел кризис в банковской системе страны, который привел к банкротству многих предприятий.

3. Уход из России иностранных инвестиций.

4. Произошло удорожание кредитов.

5. Курс рубля обрушился.

6. Снижение рентабельности российских предприятий.

7. Рост экономики ослаб.

8. Инфляция.

9. Долговые ямы.

10. Цены на экспорт нефти снизились.

11. Строительство недвижимости резко упало.

В связи с кризисом 2008 года в России резко упали доходы населения, увольнения стали массовыми, а качество жизни населения страны ухудшилось [6].



Рисунок 4 – Избыточные резервы банков⁴

Мировой кризис 2020 года

Одной из причин нового финансового кризиса, безусловно, можем смело назвать пандемию коронавируса (COVID-19), но положение дел в экономике ухудшилось еще в 2019 году.

Проблема достаточно проста – власти пытались любыми средствами разрешить ситуацию в экономике. Они считали, что количественное смягчение является так называемым спасением от всех кризисов, однако это спасение, в конечном итоге, стало одной из причин возникновения нового мирового кризиса.

Перед властями было несколько вариантов, увеличить налоги и использовать количественное смягчение для того, чтобы сгладить ситуацию в периоды пика кризиса. Всем нам ясно, что данные

⁴ Источник: Данные Федерального резервного банка Сент-Луиса США (<https://www.fred.stlouisfed.org/graph/?g=mc6A>).

меры привели бы банкротству предприятий, возросла бы безработица, да и в целом уровень жизни населения снизился бы. Но при всем при этом, к сегодняшнему дню, возможно, экономика находилась бы на этапе устойчивого роста, медленно, зато стабильно поднималась бы на ноги.

Но ни один политик не стал бы брать на себя столь большую ответственность за вышеперечисленные меры. Поэтому власти США постепенно накачивали экономику ликвидностью.

Экономика Штатов получила неимоверное количество негативных последствий избыточной массы денежных средств, тем самым поспособствовав возникновению так называемых «пузырей» в некоторых областях:

1. Возникновение рынка корпоративных долгов. За последнее десятилетие корпоративный долг вырос практически в два раза, тем самым превысил отметку в 3 трлн USD, составляя при этом около 45 % всего ВВП страны.

2. Компании, которые полностью зависят от финансирования извне. У таких предприятий долговые нагрузки достигают таких отметок, что погашение или хотя бы их сокращение невозможно. Поддержка таких предприятий очевидна, ведь их банкротство сильно ударит по кредиторам. По оценкам разных источников, около 16 % таких предприятий в США на конец 2019 года.

3. Высокие дивиденды и рост buy back. Огромное количество дешевых кредитов привело к тому, что корпорации начали выкупать свои же собственные акции и выплачивать большие дивиденды. К примеру, к концу 2019 года buy back и дивиденды составили около 93 % от общей суммы операционной прибыли. Компании, которые входят в индекс S&P500, также имеют к этому отношение.

4. Давление со стороны спекулянтов.

5. Увеличение объема денежной массы.

6. Огромное количество средств, которое было инвестировано посредством торгов на фондовых биржах. Это означает диверсификацию для инвесторов, однако все активы, которые включены в фонд, получают поддержку. При возникновении проблем распродажа на фондовых биржах очень сильно ударит по всему рынку.

Вместе с перегревом рынка в реальном секторе также начинаются проблемы. Закредитованность домохозяйств быстро возрастает. В конце 2019 года совокупный долг домохозяйств составил больше 14 трлн USD, а стоимость недвижимого имущества превысила уровень 2006–2007 годов (рисунок 5).

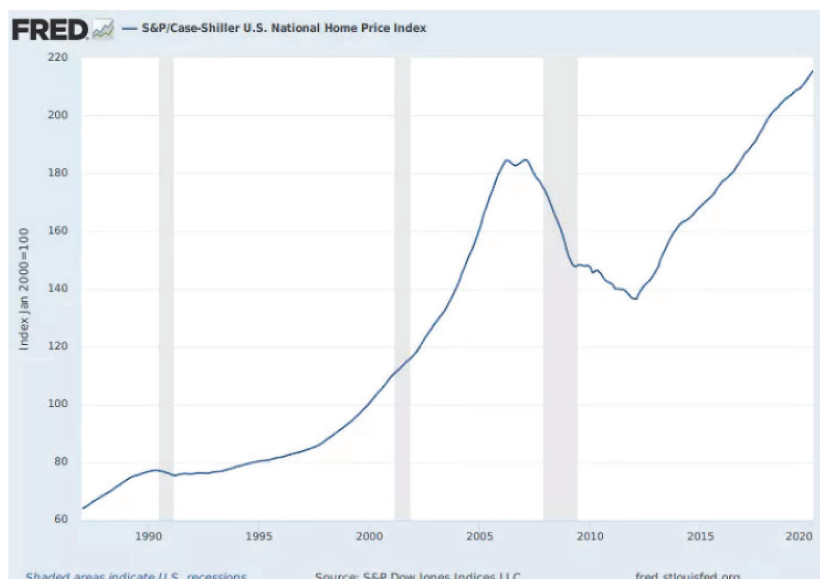


Рисунок 5 – Цены на дома в США⁵

⁵ Источник: Данные S&P Dow Jones Indices LLC (<https://www.fred.stlouisfed.org/series/CSUSHPISA>).

Введение в экономику столь избыточного количества денежной массы не только не помогло в оздоровлении экономики, сколько помогло скрыть проблемы.

В начале 2020 года началось распространение COVID-19. Данный факт привел к тому, что экономическая активность в ряде отраслей сократилась.

В здравоохранении наступил кризис, отметим, что кризис возник не только в финансовой сфере, а в целом негативно повлиял на всю деловую активность в связи с карантинными мерами, которые начали вводиться по всему миру и очень быстро.

В нефтегазовой отрасли возникают проблемы в США, т.к. Россия отказалась от сделки с ОПЕК, Саудовская Аравия поступила аналогично. К тому же, сокращается спрос на нефть в связи с приостановкой многих производств. В апреле цена на нефть теряет больше половины своей цены, а именно 58 %.

В конечном итоге в апреле экспирация фьючерсов на нефть WTI упала (на московской бирже наблюдается аналогичная ситуация) (рисунок 6).

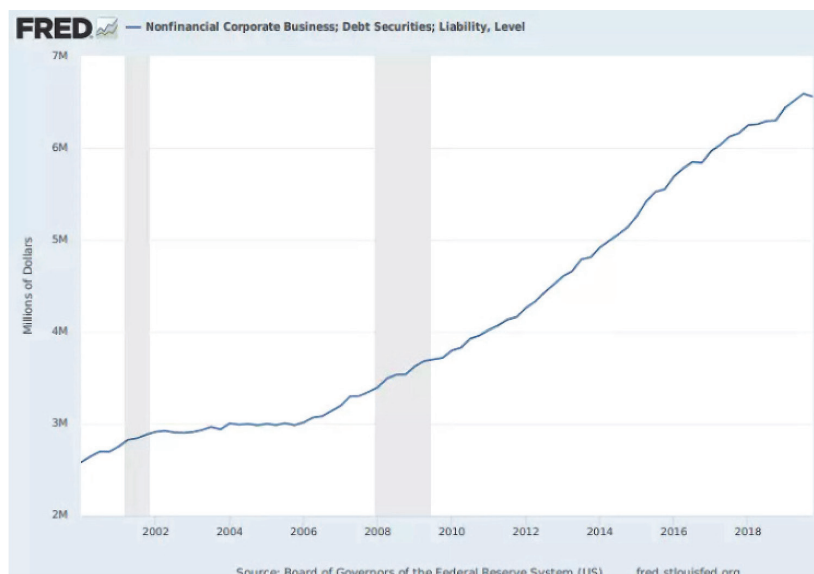


Рисунок 6 – Корпоративный долг нефинансовых секторов США⁶

Отметим, что мировой финансовый кризис, который возник в 2020 году, гораздо глобальнее, нежели кризис в 2008 году в связи с тем, что за последние 12 лет вырос объем корпоративного долга, который составляет 6,5 триллиона долларов США, а основными покупателями акций на рынке являются предприятия, которые выкупают свои же акции, закредитованность домохозяйств, суммарный долг которых на февраль составляет около 14 трлн USD.

Выпуск пакета мер по стимулированию экономики (CARES act), который был осуществлен в марте 2020 года, а также запуск количественного смягчения не помогут рынкам постоянно достигать вершин и оставаться на плаву. Необходимо готовиться к худшим сценариям, а также понимать, что мировой финансовый кризис, который настиг нас в 2008 году и мировой финансовый кризис 2020 года значительно различаются, ведь последний усугубляется пандемией.

В России наблюдается следующая ситуация: основной причиной кризиса является пандемия COVID-19, в связи с тем, что данная болезнь передается от человека к человеку, а в мире отсутствует какое-либо лекарство, многие страны, в том числе и Россия, приняли решение об ограничительных мерах [7]. Суть данных мер:

1. Перевод образовательного процесса полностью на дистанционную форму.
2. Перевод на удаленную систему работы многих сотрудников.
3. Самоизоляция людей пожилого возраста.
4. Прекращение авиасообщений с другими странами.

⁶ Источник: Федеральная резервная система США (<https://www.fred.stlouisfed.org/series/NCBDBIQ027S>).

5. Запрет на проведение массовых мероприятий.
6. Закрытие крупных торговых центров, магазинов.

Проблема коронавируса коснулась практически всех стран современного мира, а длительное действие ограничительных мер поспособствовало развитию мирового финансового кризиса.

По сведениям из Росстата, российская экономика в 2020 году упала на 3,1 %, данный показатель является максимальным спадом в России с 2009 года, когда данный показатель находился на отметке 7,8 % [8].

В силу ограничительных мер, в России снизился внутренний конечный спрос, предприятия, занимающиеся обслуживанием клиентов – рестораны, салоны красоты, гостиницы, учреждения культуры понесли огромные потери.

Промышленное производство снизилось на 2,9 %, добыча нефти больше всего пострадала и сократилась на 10,3 %.

В стране выросли расходы на здравоохранение, увеличилась добавленная стоимость в финансовой сфере, а также в сфере страхования. Чистый экспорт в России также вырос в связи с тем, что импорт, в сравнении с экспортом, сократился.

Пандемия внесла свои коррективы и в экономику нашей страны. Но, несмотря на ограничительные меры, наша страна смогла выйти из затруднительного положения без особых потерь, данный факт дает нам осознание того, что Россия быстро выйдет в стадию устойчивого экономического роста.

Заключение

Несмотря на то, что государства предпринимают достаточно много усилий для того, чтобы преодолеть кризис, данных мер недостаточно, т.к. кризис 2008 года перерос в кризис 2020 года и те меры, которые были предприняты властями для преодоления кризиса в 2008 году, то же количественное смягчение в США, не помогут на современном этапе и необходимо внедрение новых, более качественных мер. Необходимо не только замедление инфляции, необходимо повышать конкурентоспособность внешнего производства и снизить поставку импортных товаров, увеличить количество рабочих мест, а также создать конкурентоспособные заработные платы на предприятиях для того, чтобы повысить желание общества к труду, а также увеличить производительность и, что немаловажно, поддерживать все отрасли экономики, вне зависимости от их ключевого предназначения.

Список литературы

1. *Ершов М.В.* Мировой финансовый кризис: что дальше? – М.: Экономика, 2011. – 295 с.
2. *Гусев А.А., Ерёмин И.Р.* Прогнозирование параметров возможного финансового кризиса на основе анализа опыта 2007–2008 гг. // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2021. – № 1 (47). – С. 13–24.
3. *Кудрин А.* Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию // Вопросы экономики. – 2009. – № 1. – С. 9–27.
4. *Бекетов Н.В.* Глобализация мировой экономики и мировой финансовый кризис // Финансы и кредит. – 2009. – № 25 (361). – С. 2–13.
5. *Васильев В.С., Rogovskiy E.A.* Мировой финансовый кризис. Фаза 2 [рецессия] // США – Канада: экономика, политика, культура. – 2009. – № 3. – С. 23–41.
6. *Захарян А.В.* Мировой финансовый кризис 2008 года – экономика РФ – последствия кризиса // Сфера услуг: инновации и качество. – 2012. – № 9. – С. 2.
7. *Левченко А.А., Углицких О.Н.* Влияние COVID-19 на мировой финансовый рынок // Скиф. Вопросы студенческой науки. – 2021. – № 1 (53). – С. 49–52.
8. *Полтавская А.М.* Влияние пандемии COVID-19 на финансовый сектор // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – № 2-2 (72). – С. 43–48.

References

1. *Ershov M.V.* Mirovoj finansovyj krizis: chto dal'she? – M.: Ekonomika, 2011. – 295 s.

2. *Gusev A.A., Eryomin I.R.* Prognozirovanie parametrov vozmozhnogo finansovogo krizisa na osnove analiza opyta 2007–2008 gg. // *Izvestiya vysshih uchebnyh zavedenij. Seriya: Ekonomika, finansy i upravlenie proizvodstvom.* – 2021. – № 1 (47). – S. 13–24.
3. *Kudrin A.* Mirovoj finansovyj krizis i ego vliyanie na Rossiju // *Voprosy ekonomiki.* – 2009. – № 1. – S. 9–27.
4. *Beketov N.V.* Globalizaciya mirovoj ekonomiki i mirovoj finansovyj krizis // *Finansy i kredit.* – 2009. – № 25 (361). – S. 2–13.
5. *Vasil'ev V.S., Rogovskij E.A.* Mirovoj finansovyj krizis. Faza 2 [recessiya] // *SSHA – Kanada: ekonomika, politika, kul'tura.* – 2009. – № 3. – S. 23–41.
6. *Zaharyan A.V.* Mirovoj finansovyj krizis 2008 goda – ekonomika RF – posledstviya krizisa // *Sfera uslug: innovacii i kachestvo.* – 2012. – № 9. – S. 2.
7. *Levchenko A.A., Uglickih O.N.* Vliyanie COVID-19 na mirovoj finansovyj rynok // *Skif. Voprosy studencheskoj nauki.* – 2021. – № 1 (53). – S. 49–52.
8. *Poltavskaya A.M.* Vliyanie pandemii COVID-19 na finansovyj sektor // *Ekonomika i biznes: teoriya i praktika.* – 2021. – № 2-2 (72). – S. 43–48.

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНЫЕ ПАРТНЕРСТВА: ПРИМЕР И ОПЫТ ЕВРОПЫ

Фролов Андрей Викторович¹,

д-р экон. наук, доцент,

e-mail: vamik@inbox.ru,

¹Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова, г. Москва, Россия

Предметом исследования статьи является опыт государственно-частного партнерства стран Европы в целях ускорения разработки и внедрения новейших технологий. Цель – выявить важные и полезные для других стран мировой экономики (РФ и стран ЕАЭС в том числе) методы, институты и формы развития эффективного менеджмента технологического кооперирования государственных и частных субъектов национальных инновационных систем стран и регионов мировой экономики. Методология и методы исследования лежат в области сравнительного анализа, синтеза исторического и логического, системного анализа. Результатами работы стал полезный для компетентных госструктур и частных предпринимателей опыт Европы в создании и совершенствовании национальных и общеевропейских форм инновационно-технологического партнерства государства и бизнеса. Материал полезен также в рамках учебно-практических курсов по мировой экономике, инноватике и управлению. Статья позволяет сделать вывод о росте сложности задач кооперирования в научно-технологической сфере ведущих стран мировой экономики в условия глобальной Промышленной революции 4.0, решение которых невозможно не только без развития передовых форм ГЧП, но и без создания и совершенствования сети структур поддержки ГЧП со стороны государства (институты развития инноваций взаимодополняемого типа).

Ключевые слова: *плановность развития инноваций, инновационный экономикс, теория инноваций, национальные и межнациональные инновационные системы, технологические ГЧП, Евросоюз, инновационные институты Европы, Европейский институт инноваций и технологий (EIT), Европейский инновационный совет (EIC), Программа «Горизонт Европа» (2021–2027).*

TECHNOLOGICAL PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS: EUROPEAN CASE AND EXPERIENCE

Frolov A.V.¹,

D.Sci. in Economics, Associate Prof.,

e-mail: vamik@inbox.ru,

¹Lomonosov Moscow State University Moscow, Russia

The subject of the research is the experience of public-private partnership in Europe aimed at catalyzed development and implementation of the newest technologies. The purpose of the study is to detect important and useful for many countries (including Russia u Eurasian Economic Union) methods, institutions and forms for effective technological cooperation management between state and private actors of innovation systems of countries and regions of the world economy. Methodology and methods of the study lie in the field of comparative research, synthesis of logical, historical, and systematic analysis. Experience of national and international technological PPP-forms' creation and perfection, useful for competent state actors and private entrepreneurs qualify as results of the study. The material can be applicable for education in subjects like international and world economy, management and innovation. Author concludes that science-technological cooperation tasks under the global Industrial Revolution 4.0 become more complicated and they cannot be fulfilled without PPP-forms' enforcement combined with development of special-purpose federal structures to support those PPPs (complimentary-type institutions to support innovation).

Keywords: planification of innovation, innovation Economics, theory of innovation, national and multinational innovation systems, technological PPPs, European Union, European innovation institutions, European Institute of Innovation and Technology (EIT), European Innovation Council (EIC), Horizon Europe Program (2021–2027)

DOI 10.21777/2587-554X-2021-4-58-67

Введение в логику применения технологических ГЧП: общая концепция как ориентир для практики

Различные по уровню развития страны имеют несхожие по качеству элементы для развития передовой промышленности завтрашнего дня. Но даже самые обеспеченные ресурсами (организационно-правовыми и финансовыми) страны типа США и Германии не могут гарантировать успех в освоении новейших технологий, если не обеспечена координация работы субъектов национально-инновационных систем (в треугольнике «государство – бизнес – университеты»). Координация и долгосрочное, стратегическое мышление – главное для успеха стратегического и технологического развития стран и регионов. И государственно-частное партнерство в технологиях уже не может не быть необходимым (пусть и не всегда достаточным) условием национальной конкурентоспособности.

Считаем методологически важным ввести новый термин, помогающий изучению явления ГЧП в технологической сфере. Это термин «технологическое ГЧП». Иначе под инновациями понимают слишком широкий круг экономических или/и социальных явлений, и появляется несхожесть позиций экономистов. Так, например, под инновациями можно понимать новые принципы маркетинга или финансового инжиниринга, или какие-то иные социальные или экономические организационные инновации, новации или новшества. К предмету нашего исследования такие «инновации» прямого отношения не имеют, они не так важны (существенны) для современного этапа экономической трансформации мира. Под технологическим ГЧП (далее – ТГЧП) мы понимаем даже не введение совместно любой технологии, но только кооперирование в передовых, прорывных технологиях из области науки и техники типа квантовых компьютеров, 3D печатания, наномедицины, робототехники с использованием искусственного интеллекта и прочих революционных технологий Промышленной революции 4.0. В США, например, официально утвержден список таких технологий, они схожи с аналогами в Европе и других странах с передовой инновационной системой.

Современная Технологическая революция в разной степени влияет на скорость перемен в разных технологиях в различных сферах и областях мировой экономики (технологическая карта перемен очень разнообразна и даже в теории не может быть определена с достаточной степенью чёткости)¹. Но практика ТГЧП в мире показывает, что ГЧП всегда могут помочь ускорить процесс кооперирования элементов НИС стран и регионов для развития любых технологий, на любой стадии их индивидуальной, специфической отраслевой зрелости. В этом плане ГЧП-структуры могут помогать и рождению, и развитию всей системы технологий в оптимальном темпе. Прохождение так называемых «долин смерти» новых технологий все чаще вообще невозможно без ГЧП.

Мировая практика государственной политики в области инноваций подтверждает важность ГЧП. Как известно, за последние 20–30 лет более 50 стран мира сформировали национальные агентства или фонды технологического развития, основанные на принципах ГЧП. Причем наиболее развитые страны (ежегодный рейтинг Глобального инновационного индекса) создали подобные структуры раньше других, для них особенно важен так называемый «экономический рост, основанный на инновациях»². Германия и Голландия создали ТГЧП еще до середины прошлого века, а малые стран-лидеры инновационных рейтингов сделали это в 70-х и 80-х годах прошлого века. Так сделали, к примеру, Финляндия и Тайвань [1].

Для понимания современного разнообразия инновационных ГЧП, принципов современного менеджмента ГЧП в технологиях важно не забывать, что концептуально, на уровне экономической те-

¹ Сухарев О.С. Институциональная экономика: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. – М.: Юрайт, 2014. – 502 с. – С. 330–362.

² Сухарев О.С. Институциональная экономика: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. – М.: Юрайт, 2014. – 502 с.

ории, у технологических ГЧП есть, по нашему мнению, три основных опорных момента, каждый из которых по-своему доказывает неверность неоклассической теории о том, что инновации создаются только в условиях свободного рынка, инновационные прорывы создаются отдельными, одинокими гениями и лучшие открытия являются результатом случая [2].

Во-первых, теория эндогенного экономического роста (П. Ромер, К. Джарбо) обосновывает потребность постоянного генерирования новых технологических знаний для жизнеобеспечения экономики самым главным – инновационным, знаниевым «стержнем» производственной функции [3]. Не случайно за это П. Ромер получил в 2018 году Нобелевскую премию по экономике. ГЧП есть механизм стратегического наращивания технологических знаний.

Во-вторых, эволюционная теория экономических перемен (Р. Нельсон, С. Уинтер) доказывает, что в неопределенных условиях технологических перемен фирмы не могут обойтись без механизма ГЧП как синтеза государства и бизнеса, ведь иначе их усилия по освоению нового технологического знания займут много времени и затратят неприемлемые для фирм объемы ресурсов (финансы, организационные усилия) [4].

В-третьих, что связано с отмеченным выше, ГЧП могут помочь экономить так называемые транзакционные издержки технологических перемен, ведь они в инновациях особенно значительны в силу неопределенности в сфере исследований и разработок, недоисследования технологических траекторий роста экономики³. Об этом детальнее всего пишут Р. Коуз и Д. Норт в рамках своей Институциональной теории [5; 6]. Практика кооперирования в рамках ТГЧП конкретных стран (например, США, Германии) доказывает данную экономию, без которой быстрое развитие технологий чаще всего было бы невозможным⁴. Именно поэтому фактически все концепции и практические схемы развития кооперации в национальных инновационных системах стран и регионов предполагают усиление ГЧП.

Новейшие актуальные формы технологических партнерств Евросоюза

Изложенные ранее принципы теории инноваций видны в качестве основы практического развития ТГЧП, ускорения применения государственно-частного партнерства как общемировой тенденции в рамках современного этапа НТП. Однако в Европе в силу специфики ЕС (интернациональная многогосударственность, повышенная роль государства в решении социально-экономических вопросов) условия для развития ТГЧП сейчас лучше, чем, например, в США, да и вообще, в любой отдельной, обособленной стране мира. И этот опыт поэтому наиболее разнообразен и ценен для изучения и целесообразного применения другими странами, регионами и экономическими союзами всех форм и модификаций.

ТГЧП Евросоюза эволюционируют по мере исторических смен так называемых «Рамочных программ Европейских инноваций», каждая из которых рассчитана на 7 лет. В случае, например, цифровых ТГЧП обычно изучают конкретную начинку подобных проектов различных стран, но в Европе их природа задается характером каждой из сменяющихся госпрограмм. Так, в формате 7-й Программы цифровые ТГЧП были иным, нежели при новых, 8-й и 9-й Программах. Программы задают общеевропейский формат и ставят перед ТГЧП специфические задачи и поэтому заслуживают отдельного рассмотрения.

Первая Рамочная программа Инноваций Евросоюза была принята в 1984 году, с того времени приоритеты менялись в соответствии с развитием самих технологий и теперь существенно возросла роль цифрового компонента, нанотехнологий, биотехнологий, робототехники, искусственного интел-

³ Аузан А. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория: учебник. – М.: Инфра-М, 2005. – 333 с.

⁴ Fraunhofer's five guiding principles for the preparation of the 9th Framework Programme for Research and Innovation [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.fraunhofer.de/en/institutes/international/europe/fraunhofer-brussels/fraunhofer-guidelines-for-fp9.html> (дата обращения: 06.11.2021); Fraunhofer Annual Report 2018 [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.fraunhofer.de/content/dam/zv/en/Publications/Annual-Report/2018/Fraunhofer-Annual-Report-2018.pdf> (дата обращения: 07.11.2021); Manufacturing USA 2019/2020 Highlights Report. NIST. December 2020 [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.nvlpubs.nist.gov/nistpubs/ams/NIST.AMS.600-6.pdf> (дата обращения: 07.11.2021).

лекта (то есть по всему набору новейших технологий Промышленной революции 4.0) [7; 8]. Бюджет всех семилетних программ неуклонно рос.

Несмотря на нарастающие конфликты и противоречия между странами в условиях современной кризисной полосы развития мира (несогласие Греции, Польши и других государств с политикой ЕС, выход Британии из Союза, «рыбные» войны Франции с Британией и прочее), Евросоюз по-прежнему представляет собой интегрированный блок стран, совместно решающий задачи технологического развития. Кооперация растет. В 2021–2027 годах начинается работа Девятой рамочной программы «Горизонт Европа» (англ. – Horizon Europe, далее именуется сокращенно – РПГЕ). Она сменила предыдущую программу «Горизонт 2020» и ее бюджет стал на 30 % больше. Теперь эта сумма в 95 млрд евро, то есть в ближайшие семь лет Европа потратит на инновации на 30 % больше.

Структура бюджета РПГЕ такова:

– 53 % будет потрачено на «Лидерство в промышленном развитии». Средства пойдут на кластеры в Здравоохранении, а также в сферах: Культура и социум; Инклюзивное, инновационное и безопасное общество; Промышленность, диджитализация (цифровизация) и космические технологии; Защита окружающей среды и энергетика; Пищевая промышленность; биоиндустрия; сельскохозяйственная сфера.

– 26 % будет потрачено на «Лидерство в науке». Речь идет о развитии сети научно-исследовательских организаций (инфраструктура НИОКР).

– 13 % будет потрачено на «Инновационное лидерство». На эти средства, в частности, будет создан и обеспечен достаточными средствами инновационного венчурного финансирования так называемый Инновационный Совет Европы (European Innovation Council, далее в тексте в русском сокращении – ЕИС). О подобном новом формировании, располагающем средствами форсировать ТГЧП, могли бы мечтать многие страны, включая США, где его пока так и не создали, несмотря на советы от ведущих ученых и экспертов.

ЕИС предназначен помочь работе другого института европейских инноваций, работающего уже несколько лет и доказавшего свою полезность. Это Европейский институт инноваций и технологий (European Institute of Innovation and Technology, сокращенно далее по-русски – ЕИИТ, сокращенно англ. – EIT). ЕИИТ схож с аналогичными национальными организациями ТГЧП в США, Германии и Великобритании, созданных примерно в то же время и объединяющих университеты, бизнес и государство по отраслевым направлениям главных технологий завтрашнего дня (биотехнологии, нанотехнологии, робототехники и пр.). Синергия работы нового ЕИС с ЕИИТ – актуальный шаг улучшения менеджмента ТГЧП, ставший возможным только с 2021 года благодаря финансово-организационному ресурсу Евросоюза как группы стран.

Характерно, что по всем из перечисленных бюджетных направлений основная работа планируется через ГЧП как гибридную форму синергии частного и государственного ресурсов экономической эволюции. С этой целью впервые в Евросоюзе была проведена классификация форм ТГЧП, что облегчает выбор лучших форм ГЧП для решения конкретных инновационных задач. В документах Евросоюза закреплено наличие трех типов ГЧП:

1. Партнерства, на договорных началах координирующие любую форму действий любых участников (разнообразных субъектов государства, представителей бизнеса, университетов и прочих научных организаций) в целях НИОКР-кооперации. Степень зрелости технологий и их роль для Европы здесь не обязательно значительные. Участники автономно финансируют свою долю работ.

2. Так называемые софинансируемые партнерства, где финансовые ресурсы участников уже объединяются вместе, но и для них не гарантирована финансовая поддержка Евросоюза. Тут зрелость и значимость технологий уже, как правило, выше.

3. Партнерства, имеющие решающее значение для перспектив технологического роста Евросоюза, где и уровень зрелости технологий выше, но и требуется особая, существенная государственная поддержка для их промышленного внедрения. Например, цифровые технологии. Такие партнерства именуют как институционализированные ГЧП (англ. – “institutionalized partnerships”), они имеют юридическую форму «совместных предприятий, совместных начинаний» (англ. название в терминах законов ЕС – “joint undertaking”, сокращенно – JU). Наиболее важные технологические прорывы Европы

осуществляются посредством именно этого типа ТГЧП – этой сфере информатизации, новой зеленой энергетики, биотехнологий защиты природы и общества⁵.

Приведенная классификация типов ГЧП позволяет их эффективно выбирать/подбирать для решения конкретных инновационных задач, причем речь идет, в том числе, о том, чтобы комбинировать виды ГЧП в ходе исторического развития, обеспечить их целесообразную сменяемость и/или, если это понадобится, одномоментное взаимодополнение. Образно это похоже на набор элементов пазла, из которых составляется единое изображение-картинка, причем в динамике картинка меняется и для нее подбирается новый набор ГЧП-элементов как строительных блоков всего меняющегося изображения.

В рамках РПГЕ будут действовать десять ГЧП наиболее радикального типа, 3-го типа (институциональные, финансируемые и контролируемые Евросоюзом как ведущим партнером ГЧП). Среди них:

- Биовозобновляемые ресурсы Европы (англ. – Circular Bio-based Europe Joint Undertaking);
- Чистая авиация (англ. – the Clean Aviation Joint Undertaking);
- Чистые водородные технологии (англ. – the Clean Hydrogen Joint Undertaking);
- Железнодорожная система Европы (англ. – the Europe's Rail Joint Undertaking);
- Глобальное здравоохранение (англ. – the Global Health EDCTP3 Joint Undertaking);
- Ключевые цифровые технологии (англ. – the Key Digital Technologies Joint Undertaking);
- Единое небо Европы (англ. – the Single European Sky ATM Research 3 Joint Undertaking);
- Умные сети и услуги (англ. – the Smart Networks and Services Joint Undertaking)⁶.

Партнерство в цифровых технологиях под названием «Ключевые цифровые технологии» (англ. – the Key Digital Technologies Joint Undertaking) из приведенного списка ГЧП сильнее всего влияет на все другие отраслевые ТГЧП и экономику в целом и потому заслуживает несколько более детального рассмотрения как пример передовых ТГЧП. Далее это ТГЧП именуется сокращенно как КЦТ (Ключевые цифровые технологии).

КЦТ в документах и планах РПГЕ относится к кластеру цифровизации, промышленности и космоса. Его суть состоит в укреплении всех существенных цепочек добавленной стоимости в сфере электроники и в их интеграции в области всех отраслей экономики. Это должно позволить обеспечить суверенитет ЕС в цифровых технологиях и использовать возможности, открывающиеся технологиями искусственного интеллекта, Интернета вещей, квантовыми и прочими сопряженными с электроникой инновациями⁷.

КЦТ будет построена на базе своего предшественника, ТГЧП тоже институционального типа «Электронные компоненты и системы», которая создала хорошую базу для КЦТ, но устарела и завершает свою работу. Сейчас промышленно-политическая и технологическая реальность требует не столько покупать компоненты цифровой индустрии извне Европы, но наращивать свое производство и обеспечивать глобальную конкурентоспособность Европы.

Потребность в новейших полупроводниках привела на фоне проблем мировой экономики к дефициту полупроводников, и ситуация должна быть радикально исправлена с учетом того, что традиционные отрасли и все новые отрасли предъявят дополнительный спрос на цифровые компоненты и соответствующее программное обеспечение (рынок компонентов растет в среднем на 10–20 % ежегодно). Это, прежде всего, промышленность, транспорт, безопасность, космос, энергетика, здравоохранение, новые типы компьютерных систем. Научно-исследовательские сети Европы также не смогут развиваться без КЦТ, современное образование также будет подорвано. Европе нужна как минимум автономность в обеспечении электроникой нового поколения. КЦТ и служит задаче обеспечения ЕС конкурентоспособным цифровым «тылом».

⁵ Orientations towards the first Strategic Plan for Horizon Europe [Электронный ресурс]. – URL: https://www.ec.europa.eu/info/sites/info/files/research_and_innovation/strategy_on_research_and_innovation/documents/ec_rtd_orientations-he-strategic-plan_122019.pdf (дата обращения: 09.11.2021).

⁶ Research and Innovation: Commission presents legislative proposal to establish Joint Undertakings under Horizon Europe [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.eulawlive.com/research-and-innovation-commission-presents-legislative-proposal-to-establish-joint-undertakings-under-horizon-europe/> (дата обращения: 09.11.2021).

⁷ Key Digital Technologies [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.digital-strategy.ec.europa.eu/en/library/key-digital-technologies-keys-our-digital-future-brochure> (дата обращения: 09.11.2021).

План КЦТ объединяет национальные, региональные многогосударственные стратегии и общеевропейскую стратегию цифровизации и в него входят производители и потребители соответствующих товаров и услуг, объединенные в разнообразные консорциумы, союзы и блоки типа ГЧП всех типов.

Евросоюз планомерно согласовывает развитие ГЧП в рамках РПГЕ с особой программой развития цифровых технологий Европы (Digital Europe, запланированной на аналогичный временной интервал 2021–2027 гг.). Также, как и вся концепция РПГЕ, данная специализированная программа основана на рекомендациях экспертов стратегического развития цифровых институтов крупнейших ГЧП Европы. Внутри этой программы координацией вопросов согласованного развития технологий 5G (кибербезопасность, облачные сервисы, обмен научно-технологической информацией) выбрана ГЧП из Голландии (TNO, англ. название которой в переложении с голландского языка – Netherlands Organisation for Applied Scientific Research)⁸. История развития TNO началась в 1932 году, нарабатан большой опыт сотрудничества и сейчас она является одним из мировых лидеров в области больших данных и искусственного интеллекта, координируя кооперацию в Европе по созданию сети цифровых центров ЕС⁹.

Рост сетевой институциональной поддержки ТГЧП в Европе: элементы стратегической планомерности инновационной системы

Логика системы технологических ГЧП Евросоюза кратко может быть описана так: ТГЧП отвечают за ускорение продвижения важнейших технологий, разрабатываемых частными фирмами, планы ЕС поддерживают технологическое развитие, обеспечивая экономический рост. Потребность в ТГЧП задается сложностью современных технологических инноваций, их повышенной капиталоемкостью и повышенными рисками. Многие стадии вызревания технологий не могут быть обеспечены без господдержки. Создание и рыночное освоение технологий не может сейчас быть делом только частного капитала. Этому есть много примеров в области информационных технологий, биотехнологий, нанотехнологий новых материалов, зеленой энергетики.

Речь идет, например, о продвижении на рынок и сертификации вакцин от заболеваний (фирма Pfizer финансируется Евросоюзом по теме вакцины COVID). Эстонско-финская фирма Skeleton Technologies как лидер разработки энергонакопителей нового поколения также получает помощь. Эта компания получила высочайшие оценки своих батарей от экспертов НАТО (опережая признанных лидеров из Кореи, Японии и США) и уже конкурирует с такими корпорациями и марками батарей, как Tesla и Maxell¹⁰.

Pfizer и Skeleton ранее уже получали поддержку от Европейского института технологий, были и являются в настоящий момент участниками многих ГЧП Европы. Кроме того, им теперь начинает помогать и ЕИС как межгосударственная венчурная структура нового типа. Суммы финансирования в каждом случае оцениваются сотнями миллионов евро.

История показывает, что разнообразные формы господдержки инноваций в форме ТГЧП позволяют частным компаниям повышать свой кредитный и инвестиционный рейтинг, эмитировать ценные бумаги и получать тем самым дополнительные ресурсы роста. Повышается степень вовлеченности работы фирм в новые ТГЧП, что повышает уровень зрелости технологий Европы. Так формируется новый рынок продуктов и услуг. Обеспечивается сертификация технологий и товаров в рамках ЕС и соответственно – международная сертификация за рамками Европы, на глобальных рынках.

Использование ТГЧП для выполнения задач инновационного развития имеет общие черты: кооперация частного и государственного элементов инновационных систем стран и регионов становится более разнообразной, многовариантной и взаимообусловленной, сеть ТГЧП развивается и количе-

⁸ TNO. Netherlands Organisation for Applied Scientific Research [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.tno.nl/en> (дата обращения: 07.08.2021); TNO [Электронный ресурс]. – URL: https://www.en.wikipedia.org/wiki/Netherlands_Organisation_for_Applied_Scientific_Research (дата обращения: 09.11.2021).

⁹ DIHNET.EU: supporting the collaboration among Digital Innovation Hub Networks across Europe [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.bdva.eu/node/1323> (дата обращения: 07.11.2021).

¹⁰ Skeleton Technologies [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.skeletontech.com> (дата обращения: 07.11.2021).

ственно и качественно. Фирма Skeleton – новый пример усиления финансовой и технологической мощи в области новейших технологий, обеспеченный через ГЧП-партнерство¹¹ [9].

В рамках Программы РПГЕ и до ее официального старта в 2021 году в ЕС создается более совершенный конгломерат ТГЧП, он предназначен решать задачи инноваций стратегически. Конгломерат состоит из уже проверенных временем и новых структур. Так, продолжит работу ЕИИТ, но уже в кооперации с новыми организациями типа субъектов программы Digital Europe (Цифровая Европа). Последняя работает только с 2021 года. Институциональные ТГЧП типа описанной выше КЦТ (так называемые Joint Undertakings, сокращенно англ. – JUs) в рамках РПГЕ также продолжают работу по намеченным ранее технологическим направлениям, но с учетом новой реальности мировой экономики. Внешне подобное растущее многообразие участников инноваций может выглядеть неорганизованным, но реально все участники данной системы не дублируют друг друга и сформированы в систему. Участники знают потенциал каждого в системе и их легко контролировать оргструктурам ЕС.

Помимо отдельного выделения и особого стимулирования охарактеризованных выше институциональных ГЧП Евросоюз добавляет новые структуры в управление инновациями на базе ГЧП. Все более популярным методом стимулирования инноваций в Европе стало не просто систематизирование форм ТГЧП (включая сокращение их общего числа), а создание таких новых институтов ЕС, которые дополняют уже существующие организации и способны управлять ускорением создания прорывных технологий посредством ГЧП. В этом видна планомерность инноваций в Европе. Они сами не являются ГЧП (хотя могут и входят в нужные для этого ГЧП-структуры), но имеют полномочия финансировать наиболее важные исследования предпроемышленного типа, помогая проектам ГЧП выстраивать кооперацию на базе новых, дополнительных ресурсов общеевропейского венчурного финансирования. Главный из таких новых институтов-катализаторов ТГЧП – Европейский инновационный совет, сокращенно ЕИС, англ. – European Innovation Council (EIC).

В бюджете РПГЕ он отнесен к рубрике «Инновационное лидерство» и этот факт многозначителен. ЕИС улучшает работу уже существующих инновационных организаций ЕС и одновременно опирается на них для выполнения своих специфических задач. То есть эта организация запланирована как катализатор технологического развития, повышающая синергию работы всей системы инноваций Европы, выведения экономик стран ЕС в мировые инновационные лидеры.

ЕИС способен на основании отбора финансировать лучшие глубоко технологичные (прорывные) проекты высокотехнологичных корпораций (включая малые и средние предприятия) преимущественно Европы, позволяя соответствующим технологиям не погибнуть на ранних стадиях зрелости, а также не погибнуть на стадии коммерциализации (это так называемые две «долины смерти» инноваций, названные так американскими экономистами по аналогии с пустынями, которые уничтожают все живое своими невыносимым климатом). ЕИС – это общеевропейский государственный венчурный фонд инноваций¹².

В рамках прошлой семилетней программы был создан Европейский институт инноваций и технологий (далее сокращенно рус. – ЕИИТ). Теперь же «новорожденный» ЕИС подписал документ о кооперации сотрудничества с ЕИИТ. Рассуждая упрощенно, можно сказать, что ЕИС не способствует партнерству типа ТГЧП, поскольку ЕИС дает деньги напрямую компаниям, стимулируя корпоративные исследования промышленной ориентации. ЕИС сам есть государственный партнер по реализации технических идей фирм. И больше ни с кем сотрудничать не надо. Но при таких рассуждениях применялась бы ложная логика, не учитывающая сложность механизма работы технологических инноваций. Дело в том, что у быстрорастущих компаний, которые получают дополнительное финансирование от ЕИС, возрастает потребность в усилении дополнительного кооперирования с другими компаниями и

¹¹ Skeleton Technologies Valuation & Funding, Skeleton Technologies Investors [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.pitchbook.com/profiles/company/65562-49#funding> (дата обращения: 07.11.2021); Estonia leads Europe in investment per capita [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.investinestonia.com/estonia-leads-europe-in-investment-per-capita> (дата обращения: 07.11.2021); How the EIT and the EIC have helped European companies [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.eit.europa.eu/news-events/events/eic-eit-new-winning-combination-europes-innovators> (дата обращения: 07.11.2021); European Innovation Council [Электронный ресурс]. – URL: https://www.eic.ec.europa.eu/about-european-innovation-council_en (дата обращения: 07.11.2021).

¹² European Innovation Council [Электронный ресурс]. – URL: https://www.eic.ec.europa.eu/about-european-innovation-council_en (дата обращения: 07.11.2021); The Deep Tech Europe Report: key numbers from the EIC performance [Электронный ресурс]. – URL: https://www.eic.ec.europa.eu/news/deep-tech-europe-report-key-numbers-eic-performance-2021-03-01_en (дата обращения: 07.11.2021).

государственно-исследовательскими субъектами и с ТГЧП всех трех вышеперечисленных видов (типов) для того, чтобы быстрее внедрять свои технологии, развивать их и адаптировать их под требования рынков, завоевывать признание на рынках Европы и мира.

Благодаря финансам ЕИС они получают ресурс, мандат доверия на дальнейшее инвестирование и присоединение к ним других партнеров по ТГЧП. Ведь речь идет о новейших технологиях, которые не сформированы окончательно и не признаны всеми рынками. За их внедрение идет конкуренция и поэтому важно форсировать доконкурентное кооперирование. Конкретным технологиям надо все активнее вплестись в технологические новации по другим направлениям технологий, в других отраслях.

На примере финансирования через ЕИИТ и ЕИС разработки сверхмощных электробатарей-накопителей фирмы Skeleton Technologies можно сказать, что инженеры фирмы разрабатывают свои батареи, но для того, чтобы, к примеру, обеспечить автономность новых компьютерных систем, энергоёмкость и автономность, например, майнинга в IT-технологиях, обеспечить ресурс для очень энергоёмкого по сравнению с традиционным производством нанопечатанья (3D-принтинг) и прочее. Автономность этих технологий надо обеспечить, иначе промышленная трансформация будет тормозиться. Каждый автономный принтер нанопечати дает преимущества гибкого производства, но он же и требует энергоресурсов и энергоустойчивости. И потому ЕИС вслед за ЕИИТ (и теперь уже под совместным контролем обеих организаций) дает ресурсы от своего имени (повышая тем самым репутацию и инвестиционный рейтинг фирм) для ускорения иных форм ГЧП-кооперирования с другими субъектами инновационной системы Европы и мира в целом.

Эффективность данной формы управления инновациями очевидна на примере поведения ЕИС как инновационного новообразования 2021 года, ведь вместо того, чтобы работать автономно, осваивая свои 10 млрд евро, этот Совет подписывает соглашение партнерства с уже работающей структурой ЕС (ЕИИТ), чтобы повысить уровень кооперирования для обеспечения ускорения европейских инноваций. ЕИС в соответствии с соглашением будет выбирать из базы ЕИИТ лучшие проекты, их дофинансировать. Налицо пересекающаяся экспертиза, последовательное по времени и по степени дозревания технологии, сопровождение важнейших для будущего технологий. Обе организации последовательно и/или совместно могут добавлять ресурсы фирмам и их партнерствам. Поддерживают вместе развитие. Так повышается синергия инновационных структур Евросоюза. Две госструктуры ЕС вместе ускоряют процесс ТГЧП-кооперирования, повышают его результативность. На примере Skeleton Technologies это очевидно доказано, и помощь наверняка будет предложена в новых формах.

То есть помимо интенсификации кооперации внутри конкретных ТГЧП (их совершенствования по мере подбора лучших форм и модификаций построения внутреннего сотрудничества) происходит достраивание, развитие сети институциональной поддержки, совершенствование, модификация, рост взаимоподдержки, рост интенсивности внешних сетевых взаимодействий проектов.

Следуя описанной логике, Еврокомиссия инвестировала уже 469 миллионов евро в 105 исследовательских проектов по тематике COVID-19, из них 45 проектов клинических испытаний (119 млн евро). Четыре проекта разработки вакцин получили 108 млн евро, еще 38 млн выделено на анализ самого вируса. 53 проекта повышения устойчивости и готовности медицинской системы получили около 140 млн евро.

105 проектов темы COVID-19 профинансированы в 2020 году в рамках предыдущей семилетней программы инноваций Европы, в целом Еврокомиссия уже вложила 1 млрд евро в работу по данной теме. Около половины этой суммы ЕС вложила совместно с Европейским инвестиционным банком через его структуру InnovFin. Это еще одна уже проверенная временем организация, стимулирующая высокорискованные ТГЧП, в данном случае, в области медицины. Получателями средств стали фирмы Pfizer и BioNTech, совместная вакцина которых против COVID-19 сертифицирована и уже применяется в Европе. На клинические испытания вакцины в Европе и развивающихся странах выделено 26 млн евро. Гранты от ЕИИТ и ЕИС по данной теме оценены суммарно в 172 млн евро¹³.

¹³ EU research and innovation in action against the coronavirus: funding, results and impact. Jan. 2021 [Электронный ресурс]. – URL: https://www.ec.europa.eu/info/sites/default/files/research_and_innovation/research_by_area/documents/ec_rtd_eu-research-innovation-against-covid.pdf (дата обращения: 07.11.2021).

Заключение

ГЧП имеет длительную историю развития, причем классическими сферами ГЧП были и остаются коммунальные услуги, транспортная инфраструктура, строительство и поддержание школ, больниц и прочих социальных объектов.

Технологические ГЧП стали актуальными в связи с потребностью ускоренного технологического развития, которое невозможно без кооперации государственных и частных ресурсов на базе активизации научно-технологических структур национальных инновационных систем стран и регионов.

Инновационная экономика, построенная на знаниях и соответствующие ей формы технологических ГЧП – относительно новые явления для мировой экономики, они становятся краеугольными аспектами мирового развития только с конца прошлого века, обретая в XXI веке особую значимость для конкурентоспособности и устойчивого развития.

В этой связи важно изучать и применять опыт ТГЧП промышленно-развитых стран, в особенности стран Евросоюза как блока стран, соединенных в единый экономический механизм. Для РФ и стран ЕАЭС важно понимать логику развития коллективных инноваций Европы посредством ТГЧП по мере настоятельного усиления императива перехода от торгово-таможенной к научно-технологической повестке кооперации [10].

В свете изучения опыта менеджмента ТГЧП в Европе можно отметить следующее:

– Методологически важно при рассмотрении практической применимости опыта ТГЧП Евросоюза понимать, что общие принципы и упрощенные знания и понятия о формах ГЧП, взятые из представления о традиционных ГЧП коммунально-инфраструктурного типа, не подходят к ТГЧП, построенным на базе специфики развития экономики знаний (принципы инновационного экономики). Специалисты и эксперты теории и практики управления ТГЧП должны правильно учитывать потенциал НТП на современном этапе развития мира, глубоко понимать специфику потребностей именно инновационного технологического роста, знать его участников и проблемы их взаимодействия.

– Ценен подход Евросоюза к поддержке не только конкретных ТГЧП, наращиванию опыта структуризации, упорядочивания и обновления форм самих проектов ТГЧП. Отдельный интерес представляет процесс создания в Евросоюзе новых организаций, улучшающих среду для эволюции наличного множества ТГЧП. Пример Европейского инновационного совета, созданного с 2021 года как общеевропейского венчурного фонда – яркий образец такого подхода к стимулированию ТГЧП.

– Заслуживают внимания методы сочленения/совмещения новых технологий при их одновременной взаимозависимой адаптации друг к другу по мере работы соответствующих ТГЧП.

– Полезен опыт применения практики планирования, согласования и изучения потребностей и возможностей ТГЧП ЕС. Для этого в Евросоюзе проводится сбор информации о возможностях и потребностях кооперирования в технологиях стран-участниц, их компаний и научных организаций. Основательное согласование лежит в основе планирования эффективной финансово-исследовательской кооперации и помогает достигать нужный эффект от ТГЧП.

В целом систематическое изучение различных аспектов опыта организации проектов ТГЧП, учет особенностей каждой из вовлеченных технологий и их взаимозависимостей может обеспечить использование потенциала развития инноваций, причем не только для самых на данный момент передовых экономик, но для каждой страны/региона, имеющих достаточные ресурсы и политическую волю для своевременного вхождения в новый технологический миропорядок.

Список литературы

1. Enzell S., Spring F., Bitka K. The Global Flourishing of National Innovation Foundations. ITIF. April 2015 [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.itif.org/2015-flourishing-national-innovation.pdf> (дата обращения: 07.11.2021).
2. Currall S., Frauenheim E. Organized Innovation: A Blueprint for Renewing America's Prosperity [Электронный ресурс]. – Oxford, 2014. – URL: http://www.huffingtonpost.com/steve-currall/3-myths-americans-innovation_b_5037054.html (дата обращения: 09.11.2021).

3. *Romer P.* The Origins of Endogenous Growth // *Journal of Economic Perspectives*. – 1994. – Vol. 8, No. 1. – P. 3–22.
4. *Нельсон Р., Уинтер С.* Эволюционная теория экономических изменений. – М.: Дело, 2002. – 536 с.
5. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право. – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.
6. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
7. *Шваб К.* Четвертая промышленная революция (*The Fourth Industrial Revolution*). – М.: Эксмо, 2016. – 208 с.
8. *Шваб К.* Технологии четвертой промышленной революции (*Shaping The Fourth Industrial Revolution*). – М.: Эксмо, 2018. – 320 с.
9. *Taavi Madiberk*, CEO Skeleton Technologies, supported by EIT InnoEnergy and EIC pilot [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.eit.europa.eu/news-events/events/eic-eit-new-winning-combination-europes-innovators Accelerator> (дата обращения: 07.11.2021).
10. *Глазьев С.Ю.* О стратегических направлениях развития ЕАЭС [Электронный ресурс] // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. – 2020. – № 1. – С. 11–30. – URL: <https://www.doi.org/10.22394/2073-2929-2020-1-11-30> (дата обращения: 05.11.2021).

References

1. *Enzell S., Spring F., Bitka K.* The Global Flourishing of National Innovation Foundations. ITIF. April 2015 [Elektronnyj resurs]. – URL: <https://www.itif.org/2015-flourishing-national-innovation.pdf> (data obrashcheniya: 07.11.2021).
2. *Currall S., Frauenheim E.* Organized Innovation: A Blueprint for Renewing America's Prosperity [Elektronnyj resurs]. – Oxford, 2014. – URL: http://www.huffingtonpost.com/steve-currall/3-myths-americans-innovation_b_5037054.html (data obrashcheniya: 09.11.2021).
3. *Romer P.* The Origins of Endogenous Growth // *Journal of Economic Perspectives*. – 1994. – Vol. 8, No. 1. – P. 3–22.
4. *Nel'son R., Uinter S.* Evolyucionnaya teoriya ekonomicheskikh izmenenij. – М.: Delo, 2002. – 536 s.
5. *Kouz R.* Firma, rynek i pravo. – М.: Novoe izdatel'stvo, 2007. – 224 s.
6. *Nort D.* Instituty, institucional'nye izmeneniya i funkcionirovanie ekonomiki. – М.: Fond ekonomicheskoy knigi «Nachala», 1997. – 180 s.
7. *Shvab K.* Chetvertaya promyshlennaya revolyuciya (*The Fourth Industrial Revolution*). – М.: Eksmo, 2016. – 208 s.
8. *Shvab K.* Tekhnologii chetvyortoj promyshlennoj revolyucii (*Shaping The Fourth Industrial Revolution*). – М.: Eksmo, 2018. – 320 s.
9. *Taavi Madiberk*, CEO Skeleton Technologies, supported by EIT InnoEnergy and EIC pilot [Elektronnyj resurs]. – URL: <https://www.eit.europa.eu/news-events/events/eic-eit-new-winning-combination-europes-innovators Accelerator> (data obrashcheniya: 07.11.2021).
10. *Glaz'ev S.Yu.* O strategicheskikh napravleniyah razvitiya EAES [Elektronnyj resurs] // Evrazijskaya integraciya: ekonomika, pravo, politika. – 2020. – № 1. – S. 11–30. – URL: <https://www.doi.org/10.22394/2073-2929-2020-1-11-30> (data obrashcheniya: 05.11.2021).

ОПТИМИЗАЦИЯ НА ОСНОВЕ ЭКОНОМЕТРИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА УСЛУГ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН

Каланова Мохигул Бахритдиновна¹,

e-mail: kalanova_moxigul@mail.ru,

¹Самаркандский институт экономики и сервиса, г. Самарканд, Республика Узбекистан

В данной статье рассматриваются меры, принимаемые в Республике Узбекистан для поддержки здорового питания в условиях пандемии COVID-19. В то же время, учитывая экспоненциальный рост объема услуг общественного питания, на основе формул доказана целесообразность преобразования переменных в логарифмическую модель. Параллельно с этим мы изучили деятельность ресторана «Самарканд» в Самарканде и выяснили, что в 2020 году выгода от ресторанной деятельности резко снизилась из-за негативных последствий пандемии коронавируса. Пандемия коронавирусной инфекции COVID-19 негативно отразилась практически на всех секторах экономики. С 2017 года ресторан «Самарканд» начал широко внедрять цифровые технологии в свою деятельность, в частности, выполнение заказов, общение официанта и шеф-повара на планшетах, онлайн-заказы привели к резкому увеличению прибыли в 2018 и 2019 годах. Несмотря на негативные последствия пандемии COVID-19, ресторан сохранил свои позиции на рынке общественного питания благодаря услугам онлайн-заказа и доставки. Кроме того, ресторан радикально улучшил качество обслуживания за счет формы персонала, культуры и различных шоу. В целом на развитие сферы общественного питания, на наш взгляд, влияют такие факторы, как доходы, инфляция, объем выращиваемой сельхозпродукции и численность населения. Согласно нашему анализу, рост населения позволит быстро увеличить общий объем услуг общественного питания. Эту ситуацию можно объяснить естественным приростом потребителей с ростом населения. Автор разработал и реализовал на макроуровне предложения и рекомендации по дальнейшему стратегическому развитию услуг на предприятиях общественного питания и повышению качества услуг.

Ключевые слова: пандемия коронавируса, торговля, услуги проживания и питания, предприятия общественного питания, услуги общественного питания, управленческие решения

OPTIMIZATION OF IMPROVING SERVICES QUALITY IN PUBLIC CATERING ENTERPRISES IN THE REPUBLIC OF UZBEKISTAN BASED ON ECONOMETRIC MODEL

Kalanova M.B.¹,

e-mail: kalanova_moxigul@mail.ru,

¹Samarkand Institute of Economics and Service, Samarkand, the Republic of Uzbekistan

This article examines the measures taken in the Republic of Uzbekistan to support healthy eating in the context of COVID-19 pandemic. At the same time taking into account the exponential growth of the volume of public catering services the expediency of transforming the variables into a logarithmic model has been proved on the basis of formulas. We also studied the activities of "Samarkand" restaurant. If we look at the activities of this restaurant we can see that in 2020 the benefits from restaurant activities have dropped sharply due to the negative effects of the coronavirus pandemic. Pandemic of coronavirus infection COVID-19 negatively affected on almost all sectors of the economy. Since 2017 the restaurant has begun to widely implement digital technologies in its activities in particular fulfillment of orders, waiter-chef communication and online orders all of which led to a sharp increase in profits in 2018 and 2019. Despite the negative impact of COVID-19 pandemic the restaurant

has maintained its position in the catering market thanks to online ordering and delivery services. In addition the restaurant has radically improved the quality of service through the form of staff, culture and various shows. In our opinion the goals for the development of the public catering sector are influenced by such factors as income, inflation, the volume of grown agricultural products and the size of the population. According to our analysis population growth will allow a rapid increase in the total volume of catering services. This situation can be explained by the natural growth of consumers with the growth of the population. The author has developed and implemented at the macro level proposals and recommendations for the further strategic development of services at public catering enterprises and improving the quality of services.

Keywords: coronavirus pandemic, trade, accommodation and catering services, catering establishments, catering services, management decisions

DOI 10.21777/2587-554X-2021-4-68-75

Введение

В связи с условиями, вызванными пандемией коронавирусной инфекции COVID-19, в нашей стране был принят ряд мер по пропаганде здорового питания.

В частности, в соответствии с Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 23 марта 2020 года № 176 «О дополнительных мерах против распространения коронавирусной инфекции COVID-19» и решениями специальной комиссии, все развлекательные объекты в Республике Узбекистан, включая ночные клубы, чайные, спа и массажные салоны, караоке, бильярдные были закрыты. В соответствии со статьями 437–455 Гражданского кодекса Республики Узбекистан поставки продукции в нашу страну регулируются договором¹. Договор поставки товаров предусмотрен статьей 437 ГК РФ, согласно которой поставщик-продавец товаров, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю, для использования в предпринимательской деятельности или в других целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием, а покупатель обязуется принять товары и оплатить их. Утверждено Положение о порядке оказания аутсорсинговых услуг по организации питания персонала в органах и управлениях Службы государственной безопасности Республики Узбекистан².

Практические модели отражают описание основных услуг и услуг, которые широко используются для понимания структуры, характера и взаимозависимости определенных типов услуг, предоставляемых предприятиями общественного питания, и часто дополняют или поддерживают их. По мнению ведущих ученых в определенной области и отрасли, модель взаимосвязи между объемом сельскохозяйственного производства и развитием сферы общественного питания также помогает изучить отрасль с новой точки зрения [1].

Организации общественного питания играют важную роль в обеспечении конкурентоспособности туризма. В связи с этим исследования ведущих ученых в данной области определили высокий уровень качества за счет соотношения ресторанов ко всем заведениям общественного питания в процессе высококачественного обслуживания [2].

Услуги общественного питания должны отвечать требованиям безопасности и экологичности, целевому назначению и предоставляются потребителям в условиях, отвечающих требованиям действующих нормативных документов [3].

Современная рыночная экономика предъявляет повышенные требования и критерии к повышению качества выпускаемой продукции и оказываемых услуг. В настоящее время успешность предприятия общественного питания, его эффективное функционирование на рынке товаров и услуг определяются уровнем эффективности [4].

¹ О дополнительных мерах против распространения коронавирусной инфекции COVID-19 в Республике Узбекистан: Постановление Кабинета Министров № 176 от 23 марта 2020 г.

² Об утверждении Положения о порядке оказания аутсорсинговых услуг по организации питания персонала в органах и подразделениях Службы государственной безопасности Республики Узбекистан: Постановление Кабинета Министров № 282 от 6 апреля 2019 г.

В целом сегодня очень актуален вопрос развития услуг, предоставляемых на предприятиях общественного питания, в особенности обеспечения качества и безопасности пищевых продуктов.

Состояние услуг торговли, проживания и питания в Самаркандской области

В связи с растущей потребностью населения в продуктах питания, уровень предоставляемых клиентам услуг общественного питания и появление их собственных характеристик приводят к появлению новых видов работы, а также новых рабочих мест [5]. По состоянию на 1 апреля 2021 года в Самаркандской области действует 2898 предприятий общественного питания, в которых работает около 100 тысяч человек. С ростом населения региона растет спрос на услуги торговли, проживания и питания [6]. На рисунке 1 показана динамика роста упомянутых выше услуг.

Несмотря на последствия пандемии COVID-19 доля торговли, проживания и питания в регионе в 2020 году увеличилась в 2,7 раза по сравнению с 2015 годом.

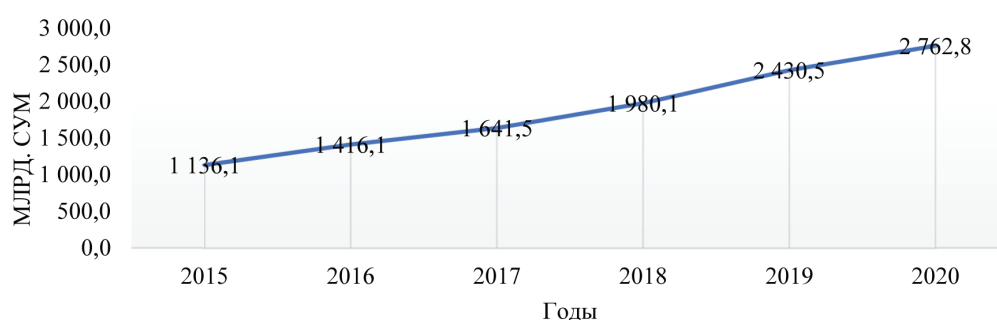


Рисунок 1 – Динамика услуг торговли, проживания и питания в Самаркандской области³

Исследование услуг общественного питания в Самаркандской области показывает, что с 2015 по 2019 год эти услуги росли в геометрической прогрессии (рисунок 2).

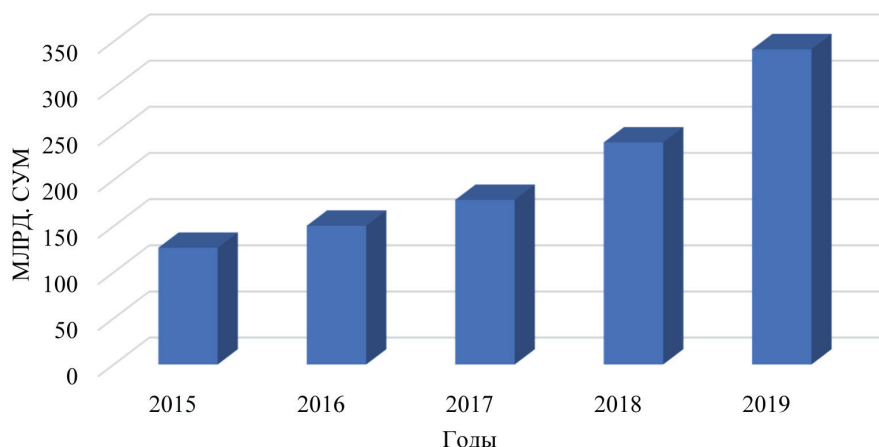


Рисунок 2 – Динамика объема услуг общественного питания в Самаркандской области⁴

Мы провели факторный анализ, чтобы определить, какие факторы способствовали этому экспоненциальному росту. На наш взгляд, на развитие сферы общественного питания влияют следующие факторы:

X_1 – доход на душу населения, тыс. сумов;

X_2 – население, тыс. человек;

³ Составлено автором по данным Управления статистики Самаркандской области.

⁴ Составлено автором по данным Управления статистики Самаркандской области.

X_3 – объем сельхозпродукции, млрд сумов;

X_4 – уровень инфляции, %.

Модель для оценки влияния этих факторов на услуги общественного питания в Самаркандской области можно резюмировать следующим образом:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \varepsilon,$$

где Y – объем услуг общественного питания;

α – свободный лимит;

β – соответствующие коэффициенты;

ε – погрешность.

Мы провели эконометрический анализ, чтобы получить результаты вышеупомянутой теоретической регрессионной модели. Поскольку объем услуг общественного питания растет в геометрической прогрессии, имеет смысл сделать переменные модели похожими на логарифмическую. Следовательно, мы сначала рассмотрим корреляционную матрицу логарифмических переменных (таблица 1).

Таблица 1 – Корреляционная матрица переменных⁵

	$\ln X_2$	$\ln X_4$	$\ln X_3$	$\ln X_1$	$\ln Y$
$\ln X_2$	1				
$\ln X_4$	0,193073	1			
$\ln X_3$	0,997482	0,195167	1		
$\ln X_1$	0,997817	0,215182	0,994974	1	
$\ln Y$	0,964796	0,341607	0,948684	0,965901	1

Из таблицы 1 видно, что формулы X_1, X_2, X_3 имеют очень сильную корреляцию (0,99). Поэтому при анализе рекомендуется включать в модель только один из этих факторов наряду с фактором X_4 .

Из данных таблицы 2 видно, что значение квадрата R равно 0,92, то есть предлагаемая нами модель объясняет 92 % колебаний произвольной переменной.

Таблица 2 – Первые результаты эконометрической модели⁶

	R-квадрат	Коэффициенты	Стандартная погрешность	t-статистика	P-цена
свободный лимит	0,92	-3,5837	0,991921	-3,61289	0,011192
$\ln X_4$		0,21443	0,149836	1,431098	0,202358
$\ln X_3$		0,832065	0,103134	8,067844	0,000194

Однако из данных в таблице 2 видно, что влияние фактора X_4 на Y не является статистически значимым при уровне надежности 95 %, поскольку значение p намного больше 0,05. Исходя из этого, мы можем предложить следующую эконометрическую модель (1):

$$\ln Y = 0,83 \ln X_3 - 3,58. \quad (1)$$

Другими словами, можно сделать вывод, что увеличение объема сельскохозяйственного производства в Самаркандской области на 1 % приведет к увеличению услуг общественного питания на 0,83 %. Кроме того, мы можем рассмотреть еще две различные эконометрические модели. В таблице 3 представлены результаты эконометрической модели по Y -эффекту факторов X_2, X_4 .

⁵ Составлено автором.

⁶ Составлено автором.

Таблица 3 – Вторые результаты эконометрической модели⁷

	Р-квадрат	Коэффициенты	Стандартная погрешность	t-статистика	Р-цена
свободный лимит	0,955	-65,2171	6,459859	-10,0958	0,000
$\ln X_2$		8,522419	0,797648	10,68444	0,000
$\ln X_4$		0,21271	0,115203	1,8464	0,11

Как видно из таблицы 3, при 95 % надежности влияние фактора X_4 на Y не является статистически значимым. Значение R-квадрат составляет 95,5 %. Таким образом, можно построить следующую альтернативную регрессионную модель (2):

$$\ln Y = 8,52 \ln X_2 - 65,22. \quad (2)$$

Другими словами, можно сделать вывод, что прирост населения на 1 % увеличит объем услуг общественного питания на 8,52 %.

Рассмотрим теперь модель влияния факторов X_1 , X_4 на Y . Результаты этой эконометрической модели показаны в таблице 4.

Таблица 4 – Третьи результаты эконометрической модели⁸

	Р-квадрат	Коэффициенты	Стандартная погрешность	t-статистика	Р-цена
Y -пересечение	0,951	-4,1139	0,835318	-4,92495	0,002644
$\ln X_1$		1,007929	0,098937	10,18757	0,000
$\ln X_4$		0,184909	0,12109	1,527033	0,177608

Из этой таблицы также видно, что влияние фактора X_4 на Y при уровне достоверности 95 % не является статистически значимым. Статистически значимо только влияние фактора X_1 . Исходя из этого, можно создать следующую модель (3):

$$\ln Y = 1,007 \ln X_1 - 4,11. \quad (3)$$

В то же время можно сделать вывод, что рост доходов на душу населения в Самаркандской области на 1 % будет сопровождаться увеличением услуг общественного питания на 1,007 %. Все 3 вышеперечисленные модели объясняют изменение в сфере услуг общественного питания, но среди них можно сделать вывод, что изменение численности населения оказывает сильнейшее влияние на услуги общественного питания, так как в модели 2 значение квадрата R является самым высоким.

В свою очередь, услуги общественного питания, несомненно, окажут сильное влияние на рост регионального ВВП. Таким образом, мы оценили влияние объема услуг общественного питания в Самаркандской области на региональный валовой внутренний продукт, приведя его к логарифмической модели, и достигли следующего результата (таблица 5).

Таблица 5 – Модель влияния общепита на валовой региональный продукт⁹

	Р-квадрат	Коэффициенты	Стандартная погрешность	t-статистика	Р-цена
свободный лимит	0,89	4,44	0,684	6,49	0,0003
$\ln$ (объем услуг питания)		1,08	0,137	7,88	0,0001

Из данных таблицы 5 видно, что влияние объема услуг общественного питания на валовой региональный продукт является как статистически значимым, так и эластичным при уровне надежности 99 %. Исходя из этого, мы можем предложить следующую модель (4):

⁷ Составлено автором.

⁸ Составлено автором.

⁹ Составлено автором.

$$\ln Y_{aim} = 1,08 \ln Y + 4,44. \quad (4)$$

Другими словами, можно сделать вывод, что увеличение услуг общественного питания Y на 1 % приведет к увеличению ВВП на 1,08 %. Таким образом, услуги общественного питания эластичны по отношению к этому показателю, что, в свою очередь, оказывает существенное влияние на изменение валового регионального продукта, т.е. уменьшение или увеличение объема услуг общественного питания приводит к соответствующему увеличению или уменьшению валового регионального продукта [7].

Прогнозные показатели развития услуг общественного питания Самаркандской области на 2022–2025 годы

Прогнозирование объема услуг общественного питания поможет принять правильные решения по развитию этих услуг (рисунок 3).

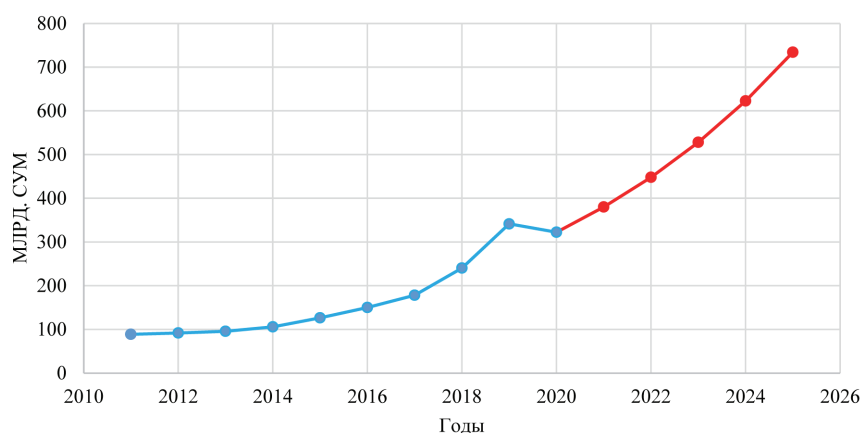


Рисунок 3 – Прогнозные показатели развития сферы общественного питания Самаркандской области на 2022–2025 гг.¹⁰

Таблица 6 – Прогнозные значения услуг общественного питания Самаркандской области на 2022–2025 гг.¹¹

Годы	2021	2022	2023	2024	2025
Y	380,173	448,15	528,28	622,74	734,09

Исходя из этого, мы разработали прогноз объемов услуг общественного питания Самаркандской области на 2021–2025 годы. В этом случае мы рассчитали значения экспоненциальной линии тренда $Y = 62,25 * e^{0,1645t}$, t – время для каждого года. Эти значения показаны в таблице 6.

Параллельно с этим мы изучили деятельность ресторана «Самарканд» в Самарканде и выявили, что в 2020 году выгода от ресторанной деятельности резко снизилась из-за негативных последствий пандемии коронавируса (рисунок 4).

¹⁰ Составлено автором по данным Управления статистики Самаркандской области.

¹¹ Составлено автором.

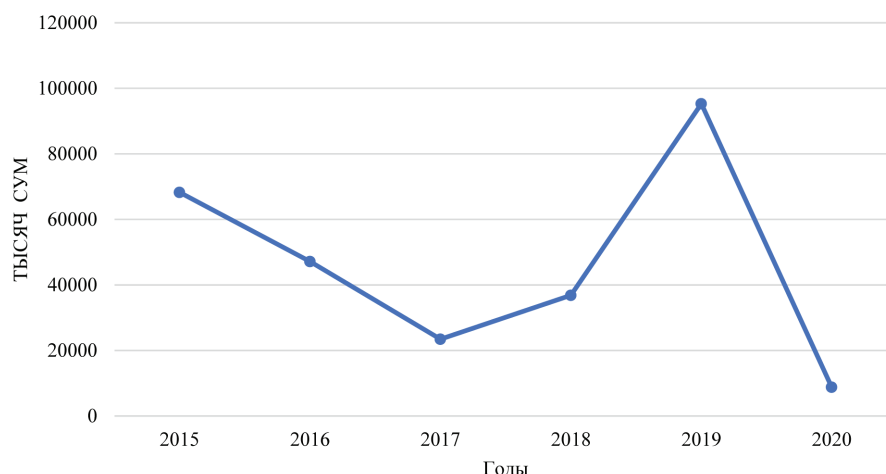


Рисунок 4 – Динамика выручки от деятельности ресторана «Самарканд»¹²

Пандемия коронавирусной инфекции COVID-19 негативно отразилась практически на всех секторах экономики. С 2017 года ресторан «Самарканд» начал широко внедрять цифровые технологии в свою деятельность, в частности, выполнение заказов, общение официанта и шеф-повара на планшетах, онлайн-заказы привели к резкому увеличению прибыли в 2018 и 2019 годах.

Несмотря на негативные последствия пандемии COVID-19, ресторан сохранил свои позиции на рынке общественного питания благодаря услугам онлайн-заказа и доставки. Кроме того, ресторан радикально улучшил качество обслуживания за счет формы персонала, культуры и различных шоу [8].

Несмотря на то, что пандемия COVID-19 негативно повлияла на деятельность предприятий общественного питания, за счет внедрения цифровых технологий и повышения качества обслуживания предприятиям общественного питания удалось сохранить свои позиции на рынке услуг.

Заключение

В целом на развитие сферы общественного питания, на наш взгляд, влияют такие факторы, как доходы, инфляция, объем выращиваемой сельхозпродукции и численность населения. Согласно нашему анализу, рост населения позволит быстро увеличить общий объем услуг общественного питания. Эту ситуацию можно объяснить естественным приростом потребителей с ростом населения. Все вышеперечисленные факторы могут иметь большее или меньшее влияние в зависимости от ситуации на предприятиях общественного питания.

Кроме того, безусловно, на внутреннюю деятельность предприятия большое влияние оказывают внутренние факторы: квалификация сотрудников, количество сотрудников, уровень обслуживания, скорость обслуживания, уровень рыночного спроса, управленческие решения и многие другие факторы.

На наш взгляд, для дальнейшего стратегического развития услуг на предприятиях общественного питания и повышения качества услуг на макроуровне необходимо:

- мониторинг качества услуг в заведениях общественного питания через обратную связь с потребителями;
- разработка и реализация конкурентной стратегии ценообразования на услуги общественного питания;
- поддержка развития инфраструктуры общественного питания за счет материального стимулирования;
- изучение потребительского спроса, широкое использование эффективных цифровых технологий при оказании услуг общественного питания;

¹² Составлено автором по данным Управления статистики Самаркандской области.

– обеспечение и поддержание качества услуг в соответствии с международными стандартами.

Исходя из вышеизложенного, реализация предложений и рекомендаций, сделанных в этом исследовании, окажет положительное влияние на развитие услуг общественного питания.

Список литературы

1. *Мирзаев К.* Подходы и проблемы развития услуг животноводства в Узбекистане // Перспективы инноваций, экономики и бизнеса (PIEB): сборник статей. – № 8 (2). – С. 23–25.
2. *Мирзаев К., Джанузакوف Б.* Пути обеспечения конкурентоспособности в сфере туризма. – Саарбрюккен: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2020. – С. 88.
3. *Кондратьев К.П.* Организация обслуживания на предприятиях общественного питания. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2007. – С. 5.
4. *Сидякова В.А.* Повышение качества услуг предприятий общественного питания: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Княгинино, 2015. – С. 41.
5. *Каланова М.Б.* Оценка качества услуг на предприятиях общественного питания // Экономика и образование. – 2021. – № 4. – С. 391.
6. Концепция Стратегии развития Республики Узбекистан до 2035 г. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.uzbekistan2035.uz/wp-content/uploads/2019/05> (дата обращения: 18.11.2021).
7. *Розанова Т.П., Муртузалиева Т.В., Тарасенко Э.В.* Маркетинг услуг гостеприимства и туризма. – М.: Дашков и К°, 2017. – 166 с.
8. *Илюхина Н.А.* Обзор деятельности предприятий общественного питания в Орловской области // Технология и товароведение инновационных пищевых продуктов. – 2021. – № 4 (69). – С. 106–109.

References

1. *Mirzaev K.* Podhody i problemy razvitiya uslug zhivotnovodstva v Uzbekistane // Perspektivy innovacij, ekonomiki i biznesa (PIEB): sbornik statej. – № 8 (2). – S. 23–25.
2. *Mirzaev K., Dzhanuzakov B.* Puti obespecheniya konkurentosposobnosti v sfere turizma. – Saarbryukken: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2020. – S. 88.
3. *Kondrat'ev K.P.* Organizaciya obsluzhivaniya na predpriyatiyah obshchestvennogo pitaniya. – Ulan-Ude: Izd-vo VSGTU, 2007. – S. 5.
4. *Sidyakova V.A.* Povyshenie kachestva uslug predpriyatij obshchestvennogo pitaniya: dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05. – Knyaginino, 2015. – S. 41.
5. *Kalanova M.B.* Ocenka kachestva uslug na predpriyatiyah obshchestvennogo pitaniya // Ekonomika i obrazovanie. – 2021. – № 4. – S. 391.
6. Konceptiya Strategii razvitiya Respubliki Uzbekistan do 2035 g. [Elektronnyj resurs]. – URL: <https://www.uzbekistan2035.uz/wp-content/uploads/2019/05> (data obrashcheniya: 18.11.2021).
7. *Rozanova T.P., Murtuzalieva T.V., Tarasenko E.V.* Marketing uslug gostepriimstva i turizma. – M.: Dashkov i K°, 2017. – 166 s.
8. *Ilyuhina N.A.* Obzor deyatel'nosti predpriyatij obshchestvennogo pitaniya v Orlovskoj oblasti // Tekhnologiya i tovarovedenie innovacionnyh pishchevyh produktov. – 2021. – № 4 (69). – S. 106–109.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ДИСПЕРСИОННОГО АНАЛИЗА

Бурцева Татьяна Алексеевна^{1,2},

д-р экон. наук, профессор,

e-mail: burtseva10@mail.ru,

¹Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва, Россия

²ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет», г. Киров, Россия

В статье рассматриваются вопросы оценки влияния факторов на эффективность деятельности предприятия. В качестве поддержки в системе принятия управленческих решений используется процедура дисперсионного анализа. Проводится оценка зависимости эффективности деятельности предприятия от двух независимых переменных, таких как тип кадровой политики и наличие бренда у предприятия. Особое внимание уделяется вопросам оценки надежности и достоверности результатов анализа, а также возможности их визуализации. В статье кроме возможностей дисперсионного анализа также рассматривается диапазон применения статистических методов обработки данных, таких как регрессионный, дискриминантный, факторный, кластерный анализы и многомерное шкалирование, которые широко применяются в управленческой деятельности. Представлены основные критерии оценки надежности и достоверности данных исследования, также представлены подходы к их определению и формулы для их расчета, особый акцент делается на критерии, применяемые в дисперсионном анализе.

Ключевые слова: управленческие решения, оценка влияния факторов, критерии надежности и достоверности, дисперсионный анализ, статистическая обработка данных

DISPERSION ANALYSIS IN EVALUATING EFFICIENCY FACTORS INFLUENCE IN ENTERPRISE ACTIVITY

Burtseva T.A.^{1,2},

D.Sc. in Economics, Prof.,

e-mail: burtseva10@mail.ru,

¹Moscow Witte University, Moscow, Russia

²Vyatka State University, Kirov, Russia

The article discusses assessing the influence of factors on the efficiency of the enterprise. The analysis of variance procedure is used as a support in the management decision-making system. It carries out the assessment of the dependence of the enterprise efficiency on two independent variables, such as personnel policy type and the enterprise brand presence. Particular attention is paid to assessing the reliability of the analysis results as well as the possibility of their visualization. In addition to variance analysis possibilities the article also examines the range of application of statistical methods of data processing, such as regression, discriminant, factorial, cluster analyzes and multidimensional scaling widely used in management. The main criteria for assessing the reliability of research data are presented as well as the approaches to their definition and their calculation formulas. Special emphasis is put on the criteria used in variance analysis.

Keywords: management decisions, factor influence assessment, reliability and validity criteria, variance analysis, statistical data processing

DOI 10.21777/2587-554X-2021-4-76-85

Введение

Современная система управления деятельностью предприятия требует от руководства знания не только законов развития общества, законов теории организации, но и знания использования основных инструментов системы управления, навыков использования этих инструментов, когда речь идет о системе управления эффективностью деятельности предприятия. Современная система принятия управленческих решений требует организации серьезного информационного обеспечения, что представляет собой не только сбор данных, но и их анализ, и интерпретацию полученных результатов. С точки зрения оценки влияния факторов макросреды и микросреды, необходимо отметить и то, что квалифицированный специалист должен уметь, в первую очередь, составлять перечень главных факторов, оказывающих влияние на эффективность деятельности, а, во-вторых, уметь определять их важность в различных ситуациях, так как это определяет уровень влияния фактора на эффективность.

В системе принятия управленческих решений, особенно в области оценки эффективности деятельности предприятий и отраслей, руководство оперирует большим массивом данных. Как мы уже отмечали, это требует от специалистов знаний и умений в области использования всех возможных подходов к решению задач сбора, статистической обработки и интерпретации полученных в ходе анализа результатов. Кроме того, особое внимание следует уделять и оценке надежности, и достоверности собранной информации, а также надежности и достоверности анализа данных исследования, их статистической достоверности.

Теория эффективности как наука – достаточно ёмкое направление, состоящее в анализе и оценке качества работы предприятия, и целесообразности затраченных усилий для достижения намеченных целей. Существует огромное количество трактовок данного понятия, во-первых, из-за его всё растущей популярности, а также многочисленного применения как в социальных, так и во многих других науках. Организации разной направленности требуют различных подходов к оценке их деятельности [1].

Специалисты считают, что эффективным можно назвать предприятие, у которого [2]:

1. Достигнутый финансовый результат должен быть выше уровня, достигнутого конкурентами.
2. Прогнозируемый (расчетный) рост финансового результата в ближайшей перспективе должен быть выше уровня, достигнутого конкурентами на текущий момент (или прогнозируемого в ближайшей перспективе).
3. Предприятие выделяет достаточные ресурсы на поддержку и развитие своей деятельности, правильно их использует.

Оценка влияния одного фактора на другой фактор – это достаточно распространенный прием в анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия, для чего используются самые разные методы анализа. К таким методам относится и дисперсионный анализ.

Дисперсионный анализ в управленческой деятельности рекомендуют применять тогда, когда необходимо:

1. Определить влияние одного фактора, который называют предиктором (например, объем рекламных затрат) на зависимую переменную (например, объем реализации продукции).
2. Оценить в формализованном виде влияние предикторов, выраженных в категориальной форме (малый, средний, большой) в виде показателя η^2 , который определяется по формуле:

$$\eta^2 = SS_x / SS_y = (SS_y - SS_{\text{ошибки}}) / SS_y, \quad (1)$$

где SS_x – средний квадрат дисперсии;

SS_y – полная дисперсия Y ;

$SS_{\text{ошибки}}$ – дисперсия ошибки.

Сила влияния η^2 в нашем примере будет рассматриваться на примере оценки влияния X_1 – «наличие бренда» b переменной X_2 – «тип кадровой политики» на Y – «эффективность деятельности предприятия». Когда все групповые средние равны, а $\eta^2 = 0$, то переменная X_i не влияет на Y .

3. Также используется тогда, когда необходимо, например, понять различаются ли сегменты рынка с точки зрения объема потребления товара, или влияет ли осведомленность потребителей о магазине (высокая, средняя и низкая) на предпочтение данного магазина.

Процедуру дисперсионного анализа можно использовать и для решения других задач, которые могут возникнуть у руководства в процессе принятия управленческих решений.

1. Диапазон применения статистических методов анализа данных

К формализованным методам анализа относятся статистические методы, которые предназначены для уплотнения данных, выявления взаимосвязей, зависимостей и структур. Среди видов статистического анализа выделяются (описательный) и выводной анализы, анализ различий, анализ связей, а также предсказательный анализ – все, что широко используется при принятии управленческих решений. Рассмотрим данные методы применительно к принятию решений в области управления эффективностью деятельности предприятия.

Регрессионный анализ и корреляционный анализ находят широкое применение в исследованиях, когда изучается взаимосвязь двух и более переменных. При использовании этого приема рассматривается совместная вариация двух мер, ни одна из которых не ограничивается экспериментатором. Корреляционный анализ помогает обосновать управленческое решение с точки зрения влияния одного фактора на изучаемый предмет оценки, например, при оценке эффективности, когда нужно определить, существует ли связь между оптимизацией ассортимента и эффективностью деятельности предприятия и т.д.

Факторный анализ предназначен для исследования взаимосвязей между переменными с целью уменьшения числа влияющих факторов до наиболее существенных. Актуально в том случае, если нужно определить, например, основные направления повышения эффективности деятельности предприятия, выявить направления совершенствования (выбрать два или несколько из множества направлений).

Кластерный анализ при решении задач повышения эффективности можно использовать тогда, когда необходимо сегментировать рынок, идентифицировать однородные группы покупателей на разных территориях, определить возможности нового товара, т.к. марки в одном и том же кластере конкурируют более жестко между собой, чем с марками других кластеров, выбрать тестовые рынки, т.е. сгруппировать города в однородные кластеры и подобрать сравнимые города для проверки разработанных стратегий.

Многие исследования не выходят за рамки базового анализа данных, и на их основе проводится многомерный статистический анализ. Базовый анализ данных, построение вариационного ряда, расчет средних описательных статистик является первым этапом анализа и интерпретации результатов проводимого исследования. Как правило, для анализа данных формируется вариационный ряд, т.е. распределение частот признаков, на основе которых делаются выводы. Также широко используется кросстабуляция, например, тогда, когда нам нужно изучить восприятие бренда различными сегментами.

Дисперсионный анализ применяется в тех случаях, когда необходимо ранжировать факторы, формирующие отдельные элементы рынка, по степени их значимости (по силе воздействия). Для начала выделяют основные факторы (параметры рынка), например, в результате качественного и количественного анализов [3]. Рассмотрим пример дисперсионного анализа при оценке влияния двух предикторов – «тип кадровой политики» и «наличие бренда» – на эффективность деятельности, а также рассмотрим процедуру оценки результатов на основе использования критериев статистической достоверности.

Статистические методы анализа данных применяются практически во всех областях деятельности человека [4]. Их используют всегда, когда необходимо получить и обосновать какие-либо суждения о группе (объектов или субъектов) с некоторой внутренней неоднородностью. Целесообразно выделить три вида научной и прикладной деятельности в области статистических методов анализа данных (по степени специфичности методов, сопряженной с погруженностью в конкретные проблемы):

- разработка и исследование методов общего назначения, без учета специфики области применения;
- разработка и исследование статистических моделей реальных явлений и процессов в соответствии с потребностями той или иной области деятельности;
- применение статистических методов и моделей для статистического анализа конкретных данных.

Современные программные продукты легко и быстро помогают исследователю анализировать полученные данные, диапазон применения статистических методов обработки данных достаточно ши-

рок. Также в программных продуктах представляется широкий набор критериев для оценки данных исследования. Параметрические и непараметрические методы оценки представлены на рисунке 1.

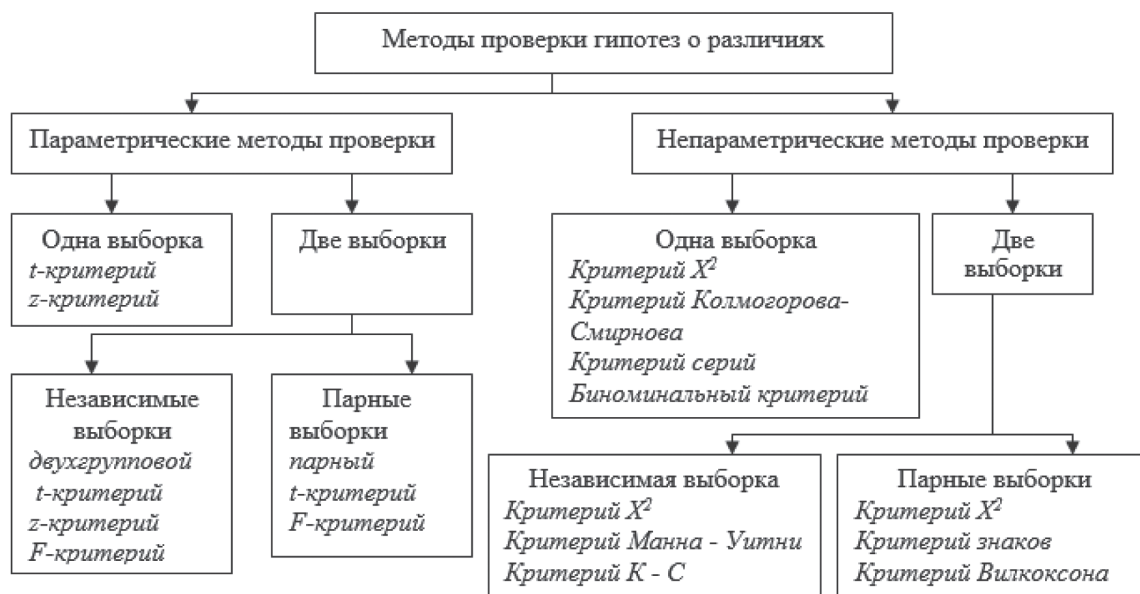


Рисунок 1 – Параметрические и непараметрические методы проверки о различиях [5]

Алгоритм использования любого критерия включает в себя следующие этапы¹:

- выбор соответствующего статистического метода;
- формулировку нулевой и альтернативной гипотез;
- выбор значения доверительной вероятности (уровня значимости);
- вычисление эмпирического значения критерия;
- нахождение критического значения критерия с помощью таблиц;
- принятие решения на основании сравнения эмпирического и критического значений критерия.

Данный алгоритм помогает принять управленческое решение, в нашем примере для оценки результатов дисперсионного анализа будет использоваться *F*-критерий.

2. Оценка зависимости эффективности деятельности предприятия от типа кадровой политики и наличия бренда

Эффективность деятельности предприятия зависит от множества факторов. К ним можно отнести²:

1. Факторы, связанные с процессом производства, которые должны быть хорошо сбалансированы и скоординированы:

- факторы, связанные с исходными ресурсами;
- процесс преобразования исходных ресурсов в готовую продукцию;
- результат, который представлен в виде продукции для продажи;
- обратная связь (измерение результатов).

2. Факторы, связанные с исходными ресурсами. Анализ дает важную информацию для принятия управленческих решений в области улучшения качества и возможного сочетания ресурсов, а также методов их использования:

- оптимальность выбора сырья и материалов для производства собственной продукции;

¹ Смирнова З.М., Крейнина М.В. Проверка статистических гипотез [Электронный ресурс]. – URL: https://www.rsmu.ru/fileadmin/templates/DOC/Faculties/PF/Phys-mat/Stat_Hypoth.pdf (дата обращения: 25.10.2021).

² Бабушкина Е.А. Управление эффективностью компании [Электронный ресурс] // Корпоративный менеджмент. – 2007. – URL: https://www.cfin.ru/management/strategy/competit/efficiency_factors.shtml (дата обращения: 20.10.2021).

- оптимизация складских запасов, сокращение накладных расходов и экономия энергоресурсов;
- технологические нововведения как важнейший источник роста эффективности производства;
- человеческий фактор как ведущий ресурс с точки зрения повышения эффективности деятельности.

3. Факторы, связанные с выпуском продукции:

- сочетание научных исследований, маркетинга и сбыта;
- наличие продукта в нужном месте, в нужное время и по разумной цене, определяющая его ценность для потребителя;
- активное проникновение на рынок и совершенствование продвижения продукции к потребителю;
- обратная связь с потребителем и незамедлительность реагирования на жалобы.

Из перечисленного списка факторов интерес для нашего исследования представляют человеческий фактор и факторы, связанные с маркетинговой деятельностью, в частности, с продвижением товара. Произведем расчет для одной зависимой переменной Y и двух независимых переменных:

Y – эффективность деятельности предприятия (зависимая переменная);

X_1 – наличие бренда (2 – у предприятия есть бренд, 1 – нет бренда);

X_2 – тип кадровой политики (1 – реактивный, 2 – превентивный, 3 – активный).

В системе менеджмента достаточно серьезное внимание уделяется всем вопросам, связанным с управлением персоналом и управлением человеческими ресурсами, всему тому, что относится к кадровой политике предприятия. Наличие высококвалифицированного персонала – это не только надежный гарант эффективной работы предприятия сегодня, но и серьезная база, основа, потенциал дальнейшей стабильности и роста предприятия, обеспечения конкурентоспособности в условиях конкурентной борьбы. Важность влияния кадров на эффективность деятельности сложно переоценить.

В зависимости от степени влияния и контроля со стороны руководства организации на кадровую ситуацию, процедур, направленных на прогнозирование количества и качества персонала, выделяют следующие типы кадровой политики³:

- реактивная – руководство диагностирует возникающие проблемы с персоналом, анализирует причины кадровых проблем, принимает меры по их ликвидации;
- превентивная – руководство имеет обоснованные прогнозы развития кадровой ситуации, производится оценка кадрового потенциала, имеются краткосрочные и среднесрочные прогнозы потребности в кадрах, сформулированы задачи по развитию и обучению персонала;
- активная – руководство имеет не только кадровый прогноз, но и средства влияния на кадровую ситуацию, в случае необходимости могут разрабатываться целевые кадровые программы.

Пассивный вид кадровой политики в нашем исследовании не рассматривается, так как он плохо коррелирует с такими факторами, как наличие или отсутствие бренда у предприятия (таблица 1).

Бренд – это [6]:

- уникальное эмоционально позитивное образ-представление, обусловленное особенностями продукта и его обрамления, ставшее широко известным общественности и принятое определенными группами людей;
- гарантия качественного удовлетворения запросов потребителя, получения конкретных выгод;
- повышенный субъективный уровень ценности продукта для потребителя и его удовлетворенности, формируемый через позитивные ассоциации, побуждающие к потреблению данного продукта и напоминающие о нем;
- инструмент быстрого и уверенного потребительского выбора и принятия решения о покупке;
- важнейший фактор конкурентных преимуществ и доходов фирмы, основание для назначения более высокой цены, часто сам по себе – наиболее ценный актив экономики фирмы.

Необходимыми условиями признания бренда развитым и эффективным являются [7]:

1. Широкая известность.
2. Значительные объемы сбыта и/или прибыли, лидерство в своей категории.
3. Выраженная лояльность (верность) потребителей.
4. Высокая конкурентоспособность.

³ Пархимчик Е.П. Кадровая политика организации: учебное пособие. – Минск: ГИУСТ БГУ, 2011. – 128 с.

5. Неизменно высокое качество.
6. Уникальность.
7. Большая цена при сравнительно равной себестоимости товаров в данной категории.
8. Возрастание спроса при уменьшении цены.
9. Неизменный спрос при повышении цены.
10. Бренды вспоминаются первыми, когда речь заходит о категориях.

Наличие бренда – это показатель успешности и высокого конкурентного статуса компании. Сформировать свой бренд (мировой, региональный) способны немногие компании, это требует не только грамотного менеджмента, но и серьезных финансовых вложений. Влияние собственного марочного продукта на эффективность деятельности предприятия также является интересным предметом исследования, так как большинство вышеперечисленных условий признания бренда успешным также можно отнести и к товарной марке.

Для оценки влияния наличия бренда у предприятия и типа кадровой политики на эффективность деятельности отбирается 18 предприятий (объектов наблюдения).

Сложность формирования выборки состоит в том, что необходимо сформировать равночисленное представительство подвыборок по категориям, то есть если у нас две категории предиктора X_i – наличие бренда, следовательно, для дисперсионного анализа в программу вводятся 9 предприятий, имеющих бренд, и 9 предприятий, которые бренд не имеют.

Таблица 1 – Исходные данные для дисперсионного анализа⁴

Название компании	Зависимая переменная, Y	Независимые переменные (предикторы), X_i	
	Оценка эффективности деятельности, балл	Наличие бренда 1 – нет, 2 – да	Тип кадровой политики: 1 – реактивный, 2 – превентивный, 3 – активный
1. Компания А	6	2	3
2. Компания Б	9	2	2
3. Компания В	10	2	3
4. Компания Г	9	2	3
5. Компания Д	6	2	2
6. Компания Е	3	2	2
7. Компания Ж	4	2	1
8. Компания З	5	2	1
9. Компания И	6	2	1
10. Компания К	2	1	1
11. Компания Л	3	1	2
12. Компания М	4	1	2
13. Компания Н	7	1	3
14. Компания О	4	1	2
15. Компания П	1	1	1
16. Компания Р	8	1	3
17. Компания С	5	1	3
18. Компания Т	2	1	1

Кроме того, необходимо отобрать по три предприятия в соответствии с X_2 – наличие бренда (таблица 1). Оценка производится на основе использования процедуры дисперсионного анализа. Для процедуры анализа количественные показатели (эффективность) операционализированы (переведены в баллы).

Процедура дисперсионного анализа доступна во многих программных продуктах. Нами используется программа Minitab (программа для проведения статистической обработки данных и визуализации результатов).

⁴ Составлено автором.

На первом этапе произведем расчет для оценки влияния типа кадровой политики на эффективность деятельности. Результаты однофакторного дисперсионного анализа, полученные нами при обработке данных в программе Minitab, представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Результаты однофакторного дисперсного анализа данных оценки влияния типа кадровой политики на эффективность деятельности предприятия⁵

Источник дисперсии	Сумма квадратов, SS	Степени свободы, df	Средний квадрат, MS	F	Вероятность, P
Между группами (тип кадровой политики)	53,44	2	26,72	6,30	0,010
Внутри групп (дисперсия ошибки)	63,67	15	4,24	–	–
Итого	117,11	17	–	–	–
Средние баллы по группам					
Тип кадровой политики	Количество наблюдений	Средняя оценка эффективности в группе, балл		Стандартное отклонение	
Реактивный (1)	6	3,33		1,96	
Превентивный (2)	6	4,83		2,32	
Активный (3)	6	7,50		1,87	
Итого	18	–		–	

Средняя оценка эффективности позволяет аналитику оценить, какой уровень эффективности в группах, сформированных по типу кадровой политики, например, группа «реактивный тип кадровой политики» имеет оценку всего 3,33 балла из 10, а стандартное отклонение оценок 1,96 свидетельствует о том, что оценки не сильно отличаются друг от друга.

1. Формулируется нулевая гипотеза: эффективность деятельности (групповые средние μ_i) не зависят от типа кадровой политики, то есть равны:

$$H_0: \mu_1 = \mu_2 = \mu_3.$$

2. Как мы уже отмечали, эффективность влияния типа кадровой политики на зависимую переменную Y определяется по формуле:

$$\eta^2 = SS_x / SS_y = (SS_y - SS_{ошибки}) / SS_y^6. \quad (2)$$

По данным таблицы 2 определяем, что степень влияния $\eta^2 = SS_x / SS_y = 53,44 / 117,11 = 0,456$, т.е. 45,6 % вариации в эффективности деятельности (Y) обусловлено влиянием типа кадровой политики, что указывает на умеренный уровень влияния.

3. Для проверки статистической значимости эффекта используем следующие критерии: F-критерий Фишера, тест Тьюки и графические тесты [4].

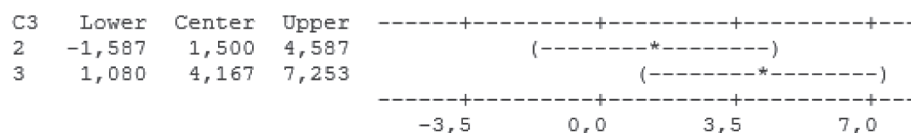
3.1. Проверяется нулевая гипотеза о равенстве средних значений при различных типах кадровой политики. Для проверки используется показатель F-критерий Стьюдента. Расчетное значение F-критерия $F_{расчетное} = 6,30$. Его сравнивают с критическим значением $F_{табличное}$. Для 2 и 17 степеней свободы табличное значение $F = 3,59$, что меньше $F_{расчетного}$, следовательно, нулевая гипотеза о равенстве показателя эффективности деятельности отклоняется и эффект влияния кадровой политики на данный показатель статистически значимый.

3.2. Проверка значимости на основе теста Тьюки (рисунок 2).

По тесту Тьюки получены интервалы (–1,587 до 4,587). Это означает, что разность в эффективности при превентивном типе кадровой политики и реактивном типе может быть в диапазоне от (–1,587 до 4,587). Так как ноль входит в этот диапазон, то результат можно считать статистически значимым.

⁵ Составлено автором.

⁶ Аакер Д., Кумар В., Дэй Дж. Маркетинговые исследования / пер. с англ. под ред. С. Божук. – 7-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – С. 848.

Рисунок 2 – Иллюстрация теста Тьюки⁷

3.3. Для визуализации результатов дисперсионного анализа и для оценки статистической значимости используются графические тесты. Пример визуализации представлен на рисунке 3.

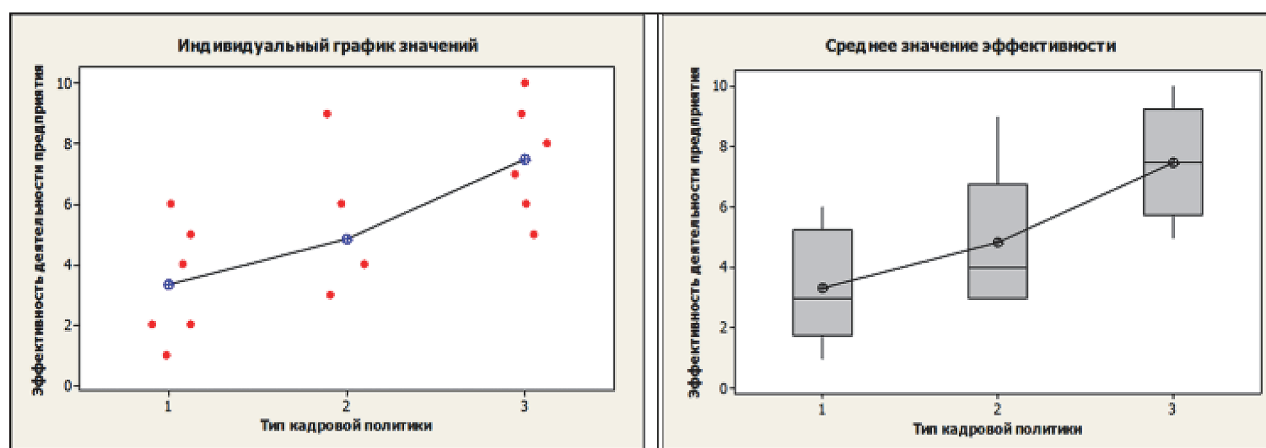
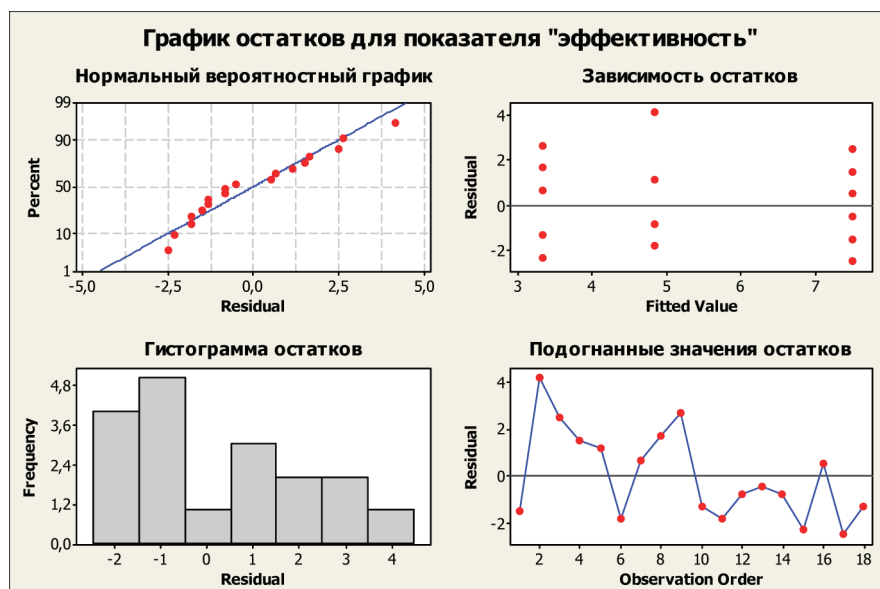


Рисунок 3 – Пример визуализации индивидуального графика значений и среднего значения показателя эффективности

3.4. График остатков (рисунок 4) можно применять для проверки нулевой гипотезы о равенстве средних значений объемов продаж ($H_0: \mu_1 = \mu_2 = \mu_3$).

Рисунок 4 – Графики остатков для проверки нулевой гипотезы⁸

⁷ Знакомство с Minitab 16 [Электронный ресурс]. – URL: http://www.file:///C:/Users/User/AppData/Local/Temp/RU16_MeetMinitab.pdf (дата обращения: 25.10.2021).

⁸ Знакомство с Minitab 16 [Электронный ресурс]. – URL: http://www.file:///C:/Users/User/AppData/Local/Temp/RU16_MeetMinitab.pdf (дата обращения: 25.10.2021).

3.4.1. Нормальный вероятностный график (Residual). Если график приближен к прямой, как в нашем случае, то остатки распределены нормально и нулевая гипотеза о равенстве средних значений отклоняется.

3.4.2. График остатков (Fitted Value) позволяет определить зависимость остатков от уровня кадровой политики. Остатки должны располагаться вдоль оси Residual и не быть сгруппированы около нулевой оси.

3.4.3. Гистограмма остатков позволяет обнаружить наличие нескольких (вершин) выбросов. Гистограмма должна быть примерно симметричной и иметь форму колокола. В нашем примере видно, что достаточно много выбросов (экстремальных значений).

3.4.4. График остатков и подогнанных значений (Observation Order) позволяет выявить непостоянную дисперсию. Остатки должны быть расположены вокруг нуля случайным образом. Как видно по графикам остатков, нулевая гипотеза также отклоняется, и тип кадровой политики оказывает влияние на эффективность деятельности предприятия.

Для определения влияния на эффективность двух зависимых переменных – наличия бренда (X_1) и типа кадровой политики (X_2) используем процедуру двухфакторного дисперсионного анализа (таблица 3).

Таблица 3 – Двухфакторный дисперсионный анализ оценок влияния типа кадровой политики и наличия бренда на эффективность деятельности⁹

Источник вариации	Сумма квадратов, SS	Степени свободы, df	Средний квадрат, MS	F	$F_{крит.}$
Наличие бренда	26,88	1	26,88	10,24	4,75
Тип кадровой политики	53,44	2	26,72	10,17	3,89
Объединенный	80,32	3	26,77	–	–
Двухфакторное взаимодействие	0,02	2	0,01	0,01	3,89
Модель	80,34	5	16,07	6,11	3,11
Остаточный компонент (ошибка)	36,77	14	2,63	–	–
Итого	117,11	17	1,65	–	–

Степень объединенного влияния предикторов определяется по формуле 2 и составляет $\eta^2 = 0,538$, т.е. 53,8 % вариации в уровнях эффективности деятельности обусловлено влиянием наличия бренда и типа кадровой политики, что, опять же, указывает на умеренный эффект.

Проверка статистической значимости выводов с помощью F-критерия показывает, что наличие бренда, тип кадровой политики влияют на уровень эффективности, но двухфакторное взаимодействие статистически не значимо и синергетического эффекта не наблюдается ($F_{расчетное} = 0,01$, $F_{табличное} = 3,89$).

Заключение

Возможность применения того или иного метода статистической обработки данных зависит от уровня шкалирования независимых и зависимых переменных (от того, в каких измерителях они представлены: категориально, в баллах, в фактических единицах измерения и пр.). Выбор определенного метода обусловлен также тем, какие задачи ставит перед собой аналитик и на какие вопросы он должен получить ответы.

Выводы по результатам проведенного анализа и оценки влияния факторов на эффективность деятельности предприятия можно сформулировать следующим образом:

1. Эффект влияния показателя «тип кадровой политики» на эффективность деятельности предприятия составляет $\eta^2 = 0,456$, эффект статистически значимый. Данный показатель оказывает умеренное влияние на эффективность деятельности, т.е. 45,6 % вариации в уровне эффективности (Y) обусловлено влиянием кадровой политики.

2. Эффект влияния предикторов «наличия бренда у предприятия» и «тип кадровой политики» на эффективность деятельности составляет $\eta^2 = 0,538$, и, также, эффект статистически значимый.

⁹ Составлено автором.

3. Эффект влияния показателя «наличие бренда» на эффективность деятельности предприятия составляет $\eta^2 = 0,229$, эффект статистически значимый. Наличие бренда не оказывает заметного влияния на эффективность, т.е. всего 22,9 % вариации показателя Y обусловлено влиянием этой переменной, что указывает на очень низкий эффект.

4. Двухфакторного взаимодействия на эффективность деятельности предприятия не наблюдается, так как эффект статистически не значимый. В нашем случае эффект влияния каждого фактора не зависит от эффекта влияния другого фактора, эффект статистически незначимый.

Таким образом, анализ показал, что специалистам предприятия необходимо усилить работу в области формирования кадровой политики, так как превентивная система, когда производится оценка кадрового потенциала, имеются краткосрочные и среднесрочные прогнозы потребности в кадрах, сформулированы задачи по развитию и обучению персонала, не полностью соответствует задачам повышения эффективности деятельности предприятия. Требуется формирование активного типа кадровой политики, когда руководство имеет не только кадровый прогноз, но и средства влияния на кадровую ситуацию, а основной акцент делается на разработку целевых кадровых программ.

Список литературы

1. Панфилъ Л.А., Муртазина Е.Э. Оценка эффективности деятельности предприятия // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 6-4. – С. 753–756.
2. Жемчугов А.М., Жемчугов М.К. Составные эффективной деятельности предприятия. Эффективность деятельности предприятия // Российское предпринимательство. – 2010. – № 7-2. – С. 39–42.
3. Бурцева Т.А. Проверка маркетинговых гипотез решения управленческих проблем на основе использования процедуры дисперсионного анализа // Advanced Science. – 2017. – № 4 (8). – С. 75.
4. Калинин А.Г. Обработка данных методами математической статистики: монография. – Чита: ЗИП СиБУПК, 2015. – 106 с.
5. Бурцева Т.А. Технология проверки маркетинговых гипотез решения управленческих проблем: монография. – Киров: ВятГУ, 2015. – 183 с.
6. Панкрухин А.П. Бренды и брендинг // Практический маркетинг. – 2011. – № 4 (170). – С. 4–15.
7. Прошкина О.В. Технология брендинга // Социально-экономические и технические системы: исследование, проектирование, оптимизация. – 2015. – № 1 (64). – С. 126–138.

References

1. Panfil' L.A., Murtazina E.E. Ocenka effektivnosti deyatel'nosti predpriyatiya // Mezhdunarodnyj zhurnal prikladnyh i fundamental'nyh issledovanij. – 2016. – № 6-4. – S. 753–756.
2. Zhemchugov A.M., Zhemchugov M.K. Sostavnye effektivnoj deyatel'nosti predpriyatiya. Effektivnost' deyatel'nosti predpriyatiya // Rossijskoe predprinimatel'stvo. – 2010. – № 7-2. – S. 39–42.
3. Burceva T.A. Proverka marketingovyh gipotez resheniya upravlencheskih problem na osnove ispol'zovaniya procedury dispersionnogo analiza // Advanced Science. – 2017. – № 4 (8). – S. 75.
4. Kalinin A.G. Obrabotka dannyh metodami matematicheskoy statistiki: monografiya. – Chita: ZIP SibUPK, 2015. – 106 s.
5. Burceva T.A. Tekhnologiya proverki marketingovyh gipotez resheniya upravlencheskih problem: monografiya. – Kirov: VyatGU, 2015. – 183 s.
6. Pankruhin A.P. Brendy i brending // Prakticheskij marketing. – 2011. – № 4 (170). – S. 4–15.
7. Proshkina O.V. Tekhnologiya brendinga // Social'no-ekonomicheskie i tekhnicheskie sistemy: issledovanie, proektirovanie, optimizaciya. – 2015. – № 1 (64). – S. 126–138.

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ: ПРОЦЕССНЫЙ ПОДХОД И ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ ФСБУ

Поварова Елизавета Сергеевна¹,

канд. экон. наук,

e-mail: epovarova@muiv.ru,

Юсенис Вероника¹,

e-mail: 70166537@online.muiv.ru,

¹Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва, Россия

Основной целью применения аналитических процедур в аудите является выявление причинно-следственных связей, наличия или отсутствия необычных или неверно отраженных фактов и результатов, требующих особого внимания аудитора. Аналитические процедуры должны выполняться на всех стадиях выполнения аудита, начиная от стадии планирования и заканчивая заключительными стадиями проверки. В отдельных случаях эти процедуры способствуют выявлению операций, требующих обязательной проверки, которые не могли быть обнаружены при построении аудиторской выборки. Реформирование ФСБУ и, в частности, стандарта по учету запасов требует пересмотра действующего набора аналитических процедур для того, чтобы обеспечить качественную проверку учета запасов в соответствии с требованиями действующего законодательства по бухгалтерскому учету. В статье представлен перечень аналитических процедур учета запасов с учетом новых положений ФСБУ 5/2019 «Запасы». Кроме этого, представлен регламент проведения аналитических процедур учета запасов на основе требований МСА 520 «Аналитические процедуры» и МСА 501 «Особенности получения аудиторских доказательств в конкретных случаях».

Ключевые слова: аудит, аналитические процедуры, искажение информации, процессы предприятий, ФСБУ

ANALYTICAL PROCEDURES: PROCESS APPROACH AND FEATURES OF REALIZATION UNDER FEDERAL ACCOUNTING STANDARDS REFORM

Povarova E.S.¹,

PhD in Economics,

e-mail: epovarova@muiv.ru,

Iusenis V.¹,

e-mail: 70166537@online.muiv.ru,

¹Moscow Witte University, Moscow, Russia

The main purpose of applying analytical procedures in an audit is to identify the presence or absence of unusual or incorrectly reflected facts and results that require particular auditor's attention. Analytical procedures should be performed at all audit stages from the planning to final ones. In certain cases these procedures help to identify operations that require mandatory verification, which could not be detected when building an audit sample. The reform of the federal accounting standards and in particular the inventory accounting standard requires a revision of the current set of analytical procedures in order to ensure a qualitative audit of inventory accounting in accordance with the requirements of current accounting legislation. The article presents a list of analytical procedures for inventory accounting, taking into account the new provisions of the accounting standard 5/2019 "Stocks". In addition, the regulations for carrying out analytical procedures for inventory accounting based on the requirements of ISA 501 and ISA 520 are presented.

Keywords: audit, analytical procedures, information distortion, enterprise processes, accounting standards

DOI 10.21777/2587-554X-2021-4-86-93

Введение

Аналитические процедуры представляют собой особый инструментарий аудиторской проверки, обширный набор приемов проведения анализа и оценки причинно-следственных связей.

Вопросам применения аналитических процедур посвящены различные научные исследования. Например, К.К. Арабян [1], М.А. Азарская¹, Д.А. Андриющенко [2], Е.И. Блей [3], Ю.Н. Галицкая [3; 7], А.А. Горина [4], А.К. Завалишина [5], Т.А. Мирошниченко [6], О.В. Сыромятникова [7], Н.В. Шумков [8].

В соответствии с определением, изложенным в МСА 520 «Аналитические процедуры», под аналитическими процедурами понимается оценка финансовой информации посредством анализа вероятных взаимосвязей между финансовыми и нефинансовыми данными². Кроме того, аналитические процедуры в аудите охватывают исследование выявленных колебаний или соотношений (взаимосвязей), которые противоречат иной соответствующей информации или существенным образом расходятся с ожидаемыми значениями.

Учитывая современные условия ведения финансово-хозяйственной деятельности (например, ограничения, вводимые в связи с новой коронавирусной инфекцией; реформирование ФСБУ), применение аналитических процедур является одной из приоритетных процедур аудита, позволяющих выявить причинно-следственные связи и на основании этого эффективно провести проверку, расширив перечень аудиторских процедур по тем объектам проверки, в которых выявлены отклонения.

Цель исследования состоит в рассмотрении общих подходов к методике проведения аналитических процедур; разработке перечня аналитических процедур проверки запасов с учетом вводимых новых требований к учету запасов согласно ФСБУ 5/2019 «Запасы»; разработке регламента проведения аналитических процедур запасов.

Общие подходы к методике проведения аналитических процедур в целях выявления искажения информации

При разработке аналитических процедур в целях выявления искажения информации применяются различные подходы. Например, К.К. Арабян [1, с. 254] указывает, что методика проведения аналитических процедур может быть построена:

1. По этапам проведения аудита.
2. В зависимости от используемых приемов и методов анализа.
3. По объектам аудита (сальдо счетов, обороты по счетам, объекты бухгалтерского учета, циклы хозяйственной деятельности, бизнес-процессы и др.).
4. В зависимости от причин возникновения искажений информации и видов искажений.

Для осуществления аналитических процедур допускается применение различных подходов от простых сопоставлений до комплексного анализа с применением сложных статистических подходов. Выбор тех или иных подходов и степени применения является областью профессионального суждения аудитора.

Стратегией аудиторской проверки определяется выбор объектов контроля, определяются основные области проверки, общие задачи и цели для отдельных направлений, охватываются вопросы организации и планирования ее проведения. Аналитические процедуры разрабатываются для определенной области финансово-хозяйственной деятельности предприятия, при этом формулируя специальные задачи проверки, исходящие от основной цели.

Для того чтобы выразить мнение о достоверности бухгалтерской отчетности, нужно провести проверку оборотов и сальдо по счетам, наиболее простой подход проверки, когда программа строится по отношению к отдельным счетам бухгалтерского учета, но в связи с большим количеством счетов и других объектов проверки, данный подход не самый эффективный и при его проведении создается

¹ Азарская М.А., Поздеев В.Л. Аналитические процедуры в аудите: учебное пособие. – Йошкар-Ола: Поволжский гос. технолог. ун-т, 2016. – 192 с.

² П. 4 МСА 520 «Аналитические процедуры» введен в действие на территории РФ приказом Минфина России от 09.01.2019 № 2н.

множество сложностей. С целью упрощения плана аудита счета группируются по определенным признакам. На практике по этому вопросу были сформулированы различные точки зрения. Например, в ходе проверки выделяют комплексы работ соответствующих плану счетов: по бизнес-процессам или по циклам хозяйственных операций.

Применение циклического подхода к проведению аудита позволяет исследовать различные виды деятельности предприятий и целенаправленно их протестировать. При этом М.А. Азарская выделяет следующие циклы операций, представленных в таблице 1.

Таблица 1 – Циклы хозяйственных операций³

Вид цикла	Характеристика
Приобретения	Приобретение внеоборотных активов, МПЗ, работ, услуг, приводящее к возникновению задолженности (счета 01, 08, 10, 41, 44, 60, 71, 76)
Производства	Процесс потребления элементов производства с целью выпуска готовой продукции (счета 20, 23, 25, 26, 29, 43, 96, 97)
Продаж, формирования доходов	Продажа продукции, прочих активов, приводящие к образованию задолженности, операции по получению доходов и расходов (счета 62, 68, 90, 91, 94, 98, 99)
Оплаты	Движение наличных и безналичных денежных средств, погашение задолженности путем оплаты и зачета взаимных требований (счета 50, 51, 52, 55, 66, 67)
Инвестирования	Операции по осуществлению долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений (счета 08, 58)
Использования прибыли и формирования капитала	Операции, связанные с использованием прибыли и формированием капитала и резервов (счета 75, 80, 82, 83, 84, 86)

В ходе проверки допускается выделение других циклов хозяйственных операций, в зависимости от вида деятельности аудируемого лица.

При подготовке плана проверки цикла операций для конкретной организации необходимо учитывать отраслевую специфику предприятия, понимать особенности учетной политики, варьировать аудиторскими процедурами в зависимости от сложности проверяемого цикла, определять влияние ошибок на финансовую отчетность предприятия в целом.

Для каждого цикла целесообразно разрабатывать аналитические процедуры в виде методики анализа цикла. Предметные области проверки могут быть также выделены на основе процессного подхода, который используется в современном менеджменте. Процессный подход позволяет оценить риски возможного искажения информации в отчетности в соответствии с концепцией риск-ориентированного аудита, обеспечивает углубленное понимание деятельности аудируемого лица и соответствует стратегическому типу управления предприятием. Данный подход является преимущественным в качестве выделения областей проверки бизнес-процессов.

Процессы организации могут быть разделены на три основных типа по характеру деятельности и создаваемому продукту, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Классификация процессов предприятия⁴

Типы процессов	Характерные признаки	Клиенты
Основные процессы (процессы основной деятельности)	Назначение процессов – создание основных продуктов. Результат – основной продукт и/или полуфабрикат для его изготовления. Процессы лежат на пути создания основных продуктов. Процессы добавляют продукту ценность для потребителя	1. Внешние клиенты. 2. Конечные потребители. 3. Внутренние клиенты – другие процессы организации
Вспомогательные процессы	1. Назначение процессов – обеспечение деятельности основных процессов. 2. Результат – ресурсы для основных процессов. 3. Деятельность процессов не касается основных продуктов. 4. Процессы добавляют продукту стоимость	1. Внутренние клиенты – другие процессы организации

³ Азарская М.А., Поздеев В.Л. Аналитические процедуры в аудите: учебное пособие. – Йошкар-Ола: Поволжский гос. технолог. ун-т, 2016. – 192 с. – С. 120.

⁴ Составлено автором В. Юсенис.

Процесс управления организацией	1. Назначение процесса – управление деятельностью всей организации. 2. Результат – деятельность всей организации	1. Собственники (инвесторы). 2. Потребители (клиенты). 3. Персонал (сотрудники). 4. Поставщики и субподрядчики. 5. Общество (внешняя среда)
---------------------------------	---	---

Таким образом, выделяемая классификация процессов предприятия при применении аналитических процедур позволит: во-первых, определить порядок проведения данных процедур в процессе аудиторской проверки, во-вторых, данная классификация, рассматриваемая в значении аналитических процедур, позволяет точнее понять причинно-следственные связи и точнее трактовать результаты рассматриваемых аудиторских процедур.

На завершающей стадии аудиторской проверки применение аналитических процедур позволяет подтвердить или опровергнуть выводы, сделанные во время аудита отдельных сегментов или элементов бухгалтерской (финансовой) отчетности. Кроме того, они дают возможность выявить проблемные зоны, требующие проведения дополнительных процедур.

Регламент и перечень проведения аналитических процедур с учетом введения ФСБУ 5/2019 «Запасы»

Аналитические процедуры проверки запасов должны проводиться в соответствии с МСА 520 «Аналитические процедуры» и МСА 501 «Особенности получения аудиторских доказательств в конкретных случаях».

В МСА 520 установлены общие требования к проведению аналитических процедур, а в МСА 501⁵ установлены требования к сбору достаточных надлежащих аудиторских доказательств в отношении существования и состояния запасов. Несмотря на то, что в МСА 520⁶ указано, что этот стандарт регламентирует обязанность аудитора по проведению аналитических процедур ближе к окончанию аудита, по нашему мнению, проведение аналитических процедур при проверке запасов эффективно и на предварительном и основном этапе проверки. На рисунке 1 представлен регламент проведения аналитических процедур проверки запасов.

Представленный в статье регламент проверки позволяет качественно и эффективно провести аналитические процедуры и оценить их результаты.

С 1 января 2021 года на территории Российской Федерации обязателен для применения всеми экономическими субъектами ФСБУ 5/2019 «Запасы». В программу аудиторской проверки запасов следует внести изменения. Программу проверки запасов необходимо дополнить перечнем аналитических процедур, учитывая новые положения ФСБУ 5/2019 «Запасы», отличные от ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов», который представлен в таблице 3.

⁵ МСА 501 «Особенности получения аудиторских доказательств в конкретных случаях» [Электронный ресурс]. – URL: https://www.minfin.gov.ru/ru/performance/audit/standarts/international/documents/?id_65=116590-mezhdunarodnyi_standart_audita_501_osobennosti_polucheniya_auditorskikh_dokazatelstv_v_konkretnykh_sluchayakh (дата обращения: 12.12.2021).

⁶ П. 1 МСА 520 «Аналитические процедуры» введен в действие на территории РФ приказом Минфина России от 09.01.2019 № 2н.

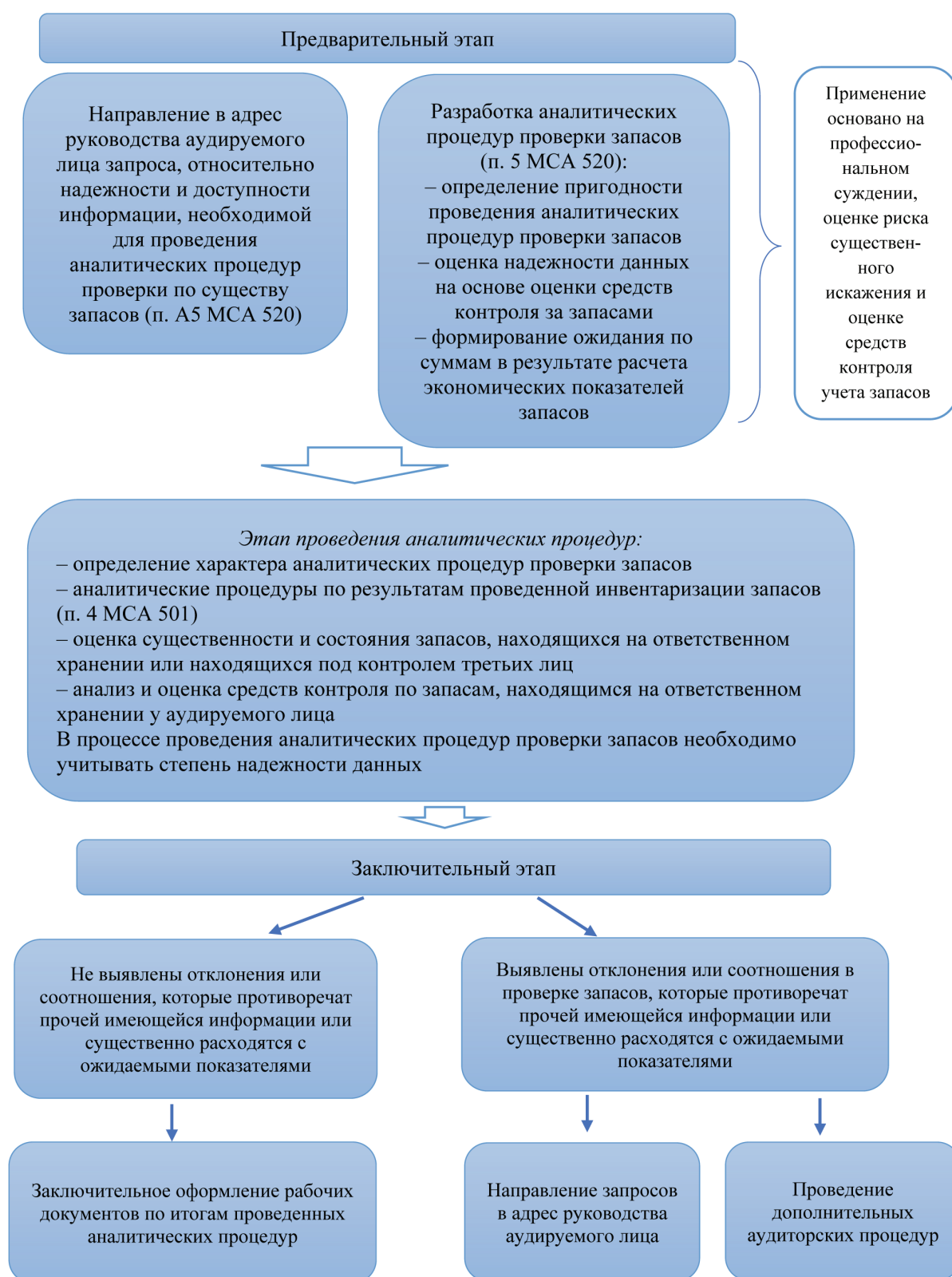
Рисунок 1 – Регламент проведения аналитических процедур проверки запасов⁷⁷ Составлено автором Е.С. Поваровой на основании требований МСА 501 и МСА 520.

Таблица 3 – Аналитические процедуры проверки запасов по новым положениям ФСБУ 5/2019 «Запасы»⁸

Пункты ФСБУ 5/2019 «Запасы»	Перечень аналитических процедур	Примечание
П. 2. Экономический субъект вправе не применять ФСБУ в отношении запасов, предназначенных для управленческих нужд	– Сопоставление величины запасов для управленческих нужд с общей величиной запасов – Анализ динамики запасов для управленческих нужд в отчётном периоде (сравнения по месяцам) – Анализ изменения прибыли до налогообложения при неприменении ФСБУ для запасов, предназначенных для управленческих нужд	Анализ величины запасов для управленческих нужд позволяет оценивать их существенность в общей величине запасов. В случае неприменения ФСБУ для запасов, предназначенных для управленческих нужд, важно оценить влияние стоимости запасов на значение прибыли. Следовательно, аудитор оценивает рациональность учётной политики и предоставление достоверной и сопоставимой информации в бухгалтерской (финансовой) отчётности
В п. 3 представлено определение «запасов» – это активы, потребляемые или продаваемые в рамках обычного операционного цикла организации, либо используемые в течение периода не более 12 месяцев	– Анализ продолжительности операционного цикла – Сопоставление длительности операционного цикла со среднеотраслевыми значениями	Процедуры позволят в последующем оценить соответствие используемых запасов определению, изложенному в ФСБУ, а также оценить положение учётной политики аудируемого лица в отношении запасов
П. 6. После признания запасов в бухгалтерском учете допускаются последующие изменения единиц их учета	– Анализ действующих до применения ФСБУ 5/2019 «Запасы» единиц учета – Анализ единиц учёта по подразделением, цехам, категориям запасов – Анализ изменения единиц учета в отчётном периоде	В случае установления в учётной политике возможности изменения единиц учёта запасов – выполнение данных аналитических процедур позволит оценить обоснованность этого пункта учетной политики
П. 11 (г). В фактическую себестоимость включается величина возникшего в связи с приобретением (созданием) запасов оценочного обязательства по демонтажу, утилизации запасов и восстановлению окружающей среды	– Соотношение величины оценочного обязательства по демонтажу, утилизации запасов и восстановлению окружающей среды в общей сумме приобретаемых запасов в отчётном периоде – Анализ необходимости создания оценочного обязательства в соответствии со спецификой отрасли аудируемого лица	Указанные аналитические процедуры позволят оценить обоснованность оценочного обязательства аудируемого лица и оценить риск наличия недобросовестных действий (в силу существенности оценочных обязательств). В этом случае аудитору следует осуществить проверку по соблюдению указанного пункта ФСБУ с применением процедур проверки, по существу
П. 12. Фактическая себестоимость запасов формируется с учетом всех скидок, уступок, вычетов, премий, льгот, предоставляемых организации, вне зависимости от формы их предоставления	– Соотношение численности поставщиков, предоставляющих скидки, льготы и т.п. при приобретении запасов в общей численности поставщиков запасов – Соотношение стоимости запасов, приобретенных на условиях льгот, уступок и т.п. в общей сумме приобретаемых запасов в отчётном периоде – Соотношение цен запасов, приобретаемых на условиях скидок, льгот и т.п. с ценой запасов поставщиков, не предоставляющих указанные скидки – Соотношение величины предоставляемых скидок, льгот и т.п. (при приобретении запасов) в общей сумме приобретаемых запасов в отчётном периоде	Детальный анализ объёма предоставленных организации скидок, льгот и др. при приобретении запасов позволит оценить необходимость проведения дополнительных аудиторских процедур в отношении изучения условий договора с поставщиками, предоставившими их. Это позволит выявить риск искажений в результате недобросовестных действий, или, в случае необходимости, дополнить запланированные аудиторские процедуры
П. 13. При приобретении запасов на условиях отсрочки (рассрочки) платежа (на период более 12 мес. или установленный организацией меньший срок), в факт. себестоимость запасов включается сумма денежных средств, которая была бы уплачена организацией при отсутствии указанной отсрочки	– Соотношение стоимости запасов, приобретенных на условиях отсрочки платежа в общей сумме приобретенных запасов за отчётный период – Соотношение численности поставщиков, предоставивших отсрочку в общей численности поставщиков запасов в отчётном периоде	Проведение данных аналитических процедур необходимо для оценки влияния применения отсрочки платежа на непрерывность деятельности аудируемого лица. Важно оценить, является ли применение отсрочки платежа фактором, указывающим на снижение платежеспособности аудируемого лица

⁸ Составлено автором Е.С. Поваровой.

П. 14. При приобретении запасов по договорам, предусматривающим исполнение обязательств не денежными средствами, затратами, включаемыми в факт. себестоимость запасов, считается справедливая стоимость	– Соотношение стоимости запасов, приобретенных на условиях исполнения обязательств не денежными средствами, в общей сумме приобретенных запасов за отчетный период – Соотношение численности поставщиков, у которых приобретены запасы на условиях исполнения обязательств не денежными средствами, в общей численности поставщиков запасов в отчетном периоде – Соотношение себестоимости запасов, фактическая себестоимость которых определена по справедливой стоимости, в общей сумме фактической себестоимости приобретенных запасов в отчетном периоде	Справедливая стоимость определяется расчетным путем. В связи с этим, при существенности суммы запасов, приобретаемых в условиях исполнения обязательств не денежными средствами, важно оценить причины подобного способа оплаты, оценить надежность поставщиков, условия договоров с подобными поставщиками и, в случае необходимости, расширить запланированные аудиторские процедуры для оценки риска искажения в результате недобросовестных действий
П. 18. В себестоимость запасов не включаются расходы на хранение запасов	– Соотношение величины расходов на хранение запасов в общей сумме приобретаемых запасов в отчетном периоде – Анализ и оценка расходов на хранение запасов с особенностями деятельности аудируемого лица – Анализ суммы расходов на хранение запасов со среднеотраслевыми значениями	Анализ расходов на хранение запасов позволяет аудитору определить существенность расходов на хранение запасов (которые не будут включаться в себестоимость запасов), для того чтобы оценить сопоставимость показателей бухгалтерской отчетности и полноты раскрытия способов учета по учетной политике в пояснениях к бухгалтерской отчетности (ввиду изменения способов их учета по ФСБУ 5/2019)
П. 26 (а). В факт. себестоимость НЗП и готовой продукции не включаются затраты, возникшие в связи с ненадлежащей организацией производственного процесса	– Анализ действий руководства аудируемого лица по снижению сверхнормативного расхода сырья, материалов и т.п. – Соотношение сверхнормативного расхода сырья, материалов и т.п. в общей сумме прочих расходов – Анализ причин возникновения сверхнормативного расхода сырья, материалов и т.п.	Позволят оценить необходимость дополнительных оценок средств контроля, применяемых руководством аудируемого лица, направленных на минимизацию сверхнормативного расхода сырья, материалов и т.п. Существенность величины сверхнормативного расхода сырья, материалов и т.п. в себестоимости требует проверки полноты раскрытия информации о данных расходах в бухгалтерской отчетности с начала применения ФСБУ 5/2019 «Запасы»
П. 41 (в). Запасы списываются при возникновении обстоятельств, в связи с которыми организация не ожидает получение экономических выгод в будущем от потребления запасов	– Анализ запросов по подразделениям, категориям и видам запасов, которые не приобретались в отчетном периоде, но имеется сальдо на начало и конец отчетного периода в регистрах учета – Соотношение величины запасов, по которым отсутствовало их движение в отчетном периоде в общей сумме запасов на конец отчетного периода (по подразделениям, категориям запасов)	Анализ запасов на предмет возможности получения экономических выгод является одной из важных аналитических процедур, проводимых аудитором. Анализ может выявить запасы, подлежащие списанию. При наличии признаков, указывающих, что организация не ожидает получения экономических выгод, аудитор должен провести дополнительные аудиторские процедуры для определения их суммы, в т.ч. путем направления запросов в адрес аудируемого лица с целью предоставления пояснений причины отражения в регистрах учета запасов, подлежащих списанию или проверить полноту отражения информации в бухгалтерской отчетности

Приведенный в таблице 3 перечень аналитических процедур направлен на анализ учета запасов аудируемого лица с учетом новых требований ФСБУ 5/2019 «Запасы», которые отсутствовали в ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов».

Таким образом, приведенный в статье регламент и перечень аналитических процедур, которые следует рассматривать с учетом новых требований, изложенных в ФСБУ 5/2019 «Запасы», позволит эффективно провести аналитические процедуры по проверке запасов аудируемого лица.

Заключение

В статье представлена авторская классификация процессов предприятия, использование которых в процессе аудиторской проверки при применении аналитических процедур повысит их эффективность.

Учитывая реформирование федеральных стандартов по бухгалтерскому учету, требуется корректировка существующих инструментов проведения аудиторской проверки. Учитывая новые положения ФСБУ 5/2019 «Запасы», авторами разработан перечень аналитических процедур проверки запасов и регламент проведения аналитических процедур запасов, руководствуясь требованиями МСА 501 и МСА 520. Указанный перечень аналитических процедур может применяться в практической деятельности внешними и внутренними аудиторами и использоваться в учебных пособиях для студентов магистратуры. На основе приведенного перечня процедур может быть дополнена аудиторская программа проверки запасов, могут разрабатываться внутренние документы экономических субъектов для установления средств контроля за учетом запасов в рамках системы внутреннего контроля.

Список литературы

1. Арабян К.К. Аудит: теория, организация, методика и практика. – М.: Юнити-Дана, 2020. – 480 с.
2. Андрющенко Д.А., Петров М.С., Молодцев Н.М. Аналитические процедуры в аудите для оценки непрерывности деятельности организаций // Неделя науки СПбПУ: материалы научной конференции с международным участием: в 3 ч. – СПб., 2019. – С. 182–185.
3. Блей Е.И., Галицкая Ю.Н. Аналитические процедуры и подходы к оценке непрерывности деятельности организации // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – № 10-1 (68). – С. 30–32.
4. Горина А.А. Применение аналитических процедур при аудите бухгалтерского баланса // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – № 10-1 (80). – С. 92–96.
5. Завалишина А.К. Применение аналитических процедур аудита в качестве метода выявления манипуляций в финансовой отчетности // Инновационное развитие экономики. – 2019. – № 5-1 (53). – С. 217–225.
6. Мирошниченко Т.А. Применение аналитических процедур в аудите // Традиционная и инновационная наука: история, современное состояние, перспективы: материалы Международной научно-практической конференции. – Уфа, 2019. – С. 212–214.
7. Сыромятникова О.В., Галицкая Ю.Н. Аналитические процедуры в системе внутреннего контроля организации // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – № 10-2 (68). – С. 166–169.
8. Шумков Н.В. Применение аналитических процедур в процессе аудита материально-производственных запасов // Менеджмент: теория и практика. – 2017. – № 1–2. – С. 172–180.

References

1. Arabyan K.K. Audit: teoriya, organizaciya, metodika i praktika. – M.: Yuniti-Dana, 2020. – 480 s.
2. Andryushchenko D.A., Petrov M.S., Molodtzev N.M. Analiticheskie procedury v audite dlya ocenki nepreryvnosti deyatel'nosti organizacij // Nedelya nauki SPbPU: materialy nauchnoy konferencii s mezhdunarodnym uchastiem: v 3 ch. – SPb., 2019. – S. 182–185.
3. Blej E.I., Galickaya Yu.N. Analiticheskie procedury i podhody k ocenke nepreryvnosti deyatel'nosti organizacii // Ekonomika i biznes: teoriya i praktika. – 2020. – № 10-1 (68). – S. 30–32.
4. Gorina A.A. Primenenie analiticheskikh procedur pri audite buhgalterskogo balansa // Ekonomika i biznes: teoriya i praktika. – 2021. – № 10-1 (80). – S. 92–96.
5. Zavalishina A.K. Primenenie analiticheskikh procedur audita v kachestve metoda vyyavleniya manipulyacij v finansovoy otchetnosti // Innovacionnoe razvitie ekonomiki. – 2019. – № 5-1 (53). – S. 217–225.
6. Miroshnichenko T.A. Primenenie analiticheskikh procedur v audite // Tradicionnaya i innovacionnaya nauka: istoriya, sovremennoe sostoyanie, perspektivy: materialy Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. – Ufa, 2019. – S. 212–214.
7. Syromyatnikova O.V., Galickaya Yu.N. Analiticheskie procedury v sisteme vnutrennego kontrolya organizacii // Ekonomika i biznes: teoriya i praktika. – 2020. – № 10-2 (68). – S. 166–169.
8. Shumkov N.V. Primenenie analiticheskikh procedur v processe audita material'no-proizvodstvennykh zapasov // Menedzhment: teoriya i praktika. – 2017. – № 1–2. – S. 172–180.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАПАСОВ

Котова Елена Александровна¹,

e-mail: kul31@rambler.ru,

¹Московский университет им. С.Ю. Витте, г. Москва, Россия

В статье предложены мероприятия по совершенствованию аудита материальных запасов. Разработана рабочая документация и регламент проведения аудиторской проверки материальных запасов. Аудиторская проверка должна сопровождаться обязательным документированием, то есть изложением полученной информации заказчика (клиента) в рабочей документации аудита. Формы и содержание рабочей документации предусмотрены правилом (стандартом) аудиторской деятельности. К основной рабочей документации аудита относятся: планы и программы проведения аудита; описания использованных аудиторской организацией процедур и их результатов; объяснения, пояснения и заявления заказчика (клиента); копии, в том числе фотокопии документов заказчика (клиента); описания системы внутреннего контроля и организации бухгалтерского учета заказчика (клиента); аналитические документы аудиторской организации. Рабочая документация может быть создана аудитором либо получена от заказчика (клиента) или других лиц. Состав, количество и содержание документов, входящих в рабочую документацию аудита, определяются аудиторской формой исходя из характера работы; вида аудиторского заключения; характера и сложности финансово-хозяйственной деятельности заказчика (клиента); характера и состояния организации бухгалтерского учета и внутреннего контроля заказчика (клиента); необходимого уровня руководства и контроля за работой аудиторов при выполнении отдельных процедур. Рабочая документация аудитора должна быть легко читаемой, полной, понятной, отражать условия конкретной аудиторской проверки или вопроса, исследуемого в рамках аудита.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, материальные запасы, аудит, аудиторская проверка, аудиторский стандарт, рабочие документы

IMPROVING INVENTORIES AUDIT

Kotova E.A.¹,

kul31@rambler.ru,

¹Moscow Witte University, Moscow, Russia

The article proposes measures to improve inventories audit. It develops working documentation and regulations for inventories audit. An audit must be accompanied by mandatory documentation i.e. a presentation of the received customer's (client's) information in working audit documentation. The forms and content of the working documentation are provided by the rule (standard) of auditing. The main working documents of the audit include the following: plans and audit programs, descriptions of the procedures used by the firm and their results, customer's (client's) explanations and statements, copies including photocopies of customer's (client's) documents, description of the internal control system and organization of customer's (client's) accounting, analytical documents of the audit organization. Working documentation can be created by an auditor or received from a customer (client) or any other persons. The composition, number and content of documents included in the working documentation of the audit are determined by the audit form based on the work nature, type of audit report, the nature and complexity of customer's financial and economic activities, the nature and condition of accounting organization and internal control of the customer (client) and the required level of guidance and control over the work of auditors when performing certain procedures. The auditor's working

documentation should be easily readable, complete, understandable and reflect the conditions of a specific audit or the issue investigated in the audit.

Keywords: accounting, inventories, audit, auditing, auditing standard, working papers

DOI 10.21777/2587-554X-2021-4-94-98

Введение

Аудит учета материально-производственных ресурсов – это один из значимых и ключевых участков проверки при осуществлении аудита финансовой отчетности субъектов экономической деятельности в целом. Этот факт обуславливается тем, что хозяйственные операции, связанные с учетом материально-производственных ресурсов, имеют отношение к операциям с повышенным уровнем риска. Объективность, достоверность информационных данных, формируемых при учете запасов материального характера, оказывает влияние на перечень показателей, который состоит из себестоимости товаров, финансового результата, дохода, получаемого в результате продажи, иного операционного дохода, налогов.

Совершенствование методики аудиторской проверки материальных запасов

Совершенствуя аудиторскую проверку, следует усовершенствовать технику, методы, позволяющие выполнить ее. К таким мероприятиям могут быть отнесены:

- детализация аудиторских процедур, которые предусмотрены в программе контроля над учетом материально-производственной ресурсной базы;
- совершенствование оценки рисков на этапе планирования аудиторской проверки;
- разработка локального нормативного акта – внутрифирменного стандарта по планированию и документированию аудиторской проверки материальных запасов [1].

Разрабатывая внутрифирменные стандарты, аудиторские организации должны учитывать требования, содержащиеся в отечественной, международной законодательной нормативной документации в данной сфере. Осуществляя анализ внутрифирменного стандарта «Методика аудита достоверности информации о материально-производственных ресурсах», следует отметить, что он является методологической основой, позволяющей выполнить проверку [2].

Благодаря разработке, использованию в процессе аудита вышеуказанного стандарта:

- определяется единый подход, принципы, на основе которых анализируется достоверность данных, материально-производственные ресурсы;
- устанавливаются обязательные минимальные требования относительно такого аудита;
- выполняется внутриорганизационный контроль деятельности аудитора. Применением стандарта сопровождается аудиторская комплексная проверка, тематическая проверка учета имеющейся материально-производственной ресурсной базы. При этом он применяется, учитывая требования других внутрифирменных стандартов хозяйствующего субъекта¹.

Обычно стандарт является бессрочным. Вышеуказанный стандарт должен состоять из следующих разделов:

- общие положения;
- ключевые определения, понятия;
- цели и задачи аудита;
- нормативно-правовая база аудита на достоверность информационных данных в части материально-производственной ресурсной базы;
- методика, согласно которой тестируется внутренний контроль над операциями с материально-производственной ресурсной базой, определяется существенность;
- методика, согласно которой проверяется достоверность информационных данных относительно материально-производственной ресурсной базы;

¹ Аудит: в 2 ч. Ч. 1: учебник и практикум для вузов / под ред. М.А. Штефан. – М.: Юрайт, 2021. – 238 с.

– типичные нарушения, ошибки, которые сопровождают проверку соответствия информационных данных относительно материально-производственной ресурсной базы [3].

В первом разделе находят отражение данные о цели разработки стандарта, потребности в использовании стандарта, области применения стандарта, связи с иными стандартами и сроках его действия. Цель разрабатываемого стандарта заключается в описании методических приемов и аудиторских процедур, которые рекомендуются в ходе осуществления аудита учета материально-производственных ресурсов хозяйствующего субъекта².

Во втором разделе стандарта отражаются ключевые определения и термины, которые используются в случае аудита достоверности данных о материально-производственных ресурсах, к примеру, следующие: материально-производственных ресурсы, уровень аудиторского риска, уровень существенности, аудиторские доказательства, аудиторская выборка и др. Третий раздел состоит из задач, целей проверки³.

Перед такого рода аудитом поставлена цель: сформировать мнение относительно соответствия метода, согласно которому производится учет, налогообложение операций, в рамках которых используются материально-производственные ресурсы, нормативной документации, что позволит подтвердить достоверность показателей, которые содержит в себе финансовая отчетность, в разрезе статей ресурсов компании [4].

В четвертом разделе находит отражение информация о нормативной правовой базе, которая используется в случае аудита достоверности данных о материально-производственных ресурсах. Рекомендовано классифицировать нормативно-правовую базу так: общая нормативная правовая документация, международные стандарты аудита, стандарты саморегулируемых организаций, стандарты аудиторских организаций и индивидуальных аудиторов. В пятом разделе отражается методика тестирования системы внутреннего контроля операций с материально-производственными ресурсами и определения уровня существенности⁴.

Представим разработанную рабочую документацию по проведению аудита материалов в таблице 1.

Таблица 1 – Тест проверки соответствия применяемых методов учета методам, которые утверждены учетной политикой, РД 1⁵

Объекты учета	Варианты, утвержденные учетной политикой	Используемый вариант	Замечания аудитора
1. Оценка МПЗ в момент отпуска	Учитывая среднюю себестоимость всех единиц	Учитывая среднюю себестоимость всех единиц	
2. Отражение на счетах бухгалтерского учета	С использованием счета 10, без применения счетов 15, 16	С использованием счета 10, без применения счетов 15, 16	
3. Учет МПЗ	По фактической себестоимости	По фактической себестоимости	
4. Учет расходов	Ведется по экономическим элементам согласно п. 8 ПБУ 10/99	Ведется по экономическим элементам согласно п. 8 ПБУ 10/99	
5. Политика учета	Применение рабочего Плана счетов, основу разработки которого составляет типовой План счетов	Применение рабочего Плана счетов, основу разработки которого составляет типовой План счетов	
6. Лимит отнесения к МПЗ	Стоимость менее 40 000 рублей	Стоимость менее 40 000 рублей	
7. Используемый программный продукт	1С	1С	
8. Инвентаризация материалов, расчетов и обязательств, материальных запасов	Проводится ежегодно	Проводится ежегодно	
9. Инвентаризация оборотных активов	Проводится раз в три года	Проводится раз в три года	

² Савин А.А. Практический аудит: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. – М.: Юрайт, 2018. – 446 с.

³ Аудит: учебник для среднего профессионального образования / под общ. ред. Н.А. Казаковой. – М.: Юрайт, 2021. – 409 с.

⁴ Штефан М.А. Основы аудита: учебник и практикум для вузов. – М.: Юрайт, 2021. – 294 с.

⁵ Составлено автором.

Проведение этого теста позволяет проверить соответствие используемой методики учета методике, утвержденной учетной политикой компании (таблицы 2, 3).

Таблица 2 – Тест проверки последовательности использования учетной политики, РД 2⁶

Показатель	Ответы		Примечание
	Нет	Да	
1. Приказ по учетной политике			
2. Переиздание приказа происходит ежегодно			
3. Приказ изменялся			
4. Приказ дополнялся			

Таблица 3 – Проверка отражения в учетной политике информации в отношении отражения в учете материальных запасов, РД 3⁷

Вопросы	Ответы		Примечания
	Нет	Да	
Рабочий план субсчетов состоит из счетов, на которых учитываются материальные запасы			
Рабочий план счетов состоит из счетов, на которых учитываются материальные запасы			
Графики документооборота состоят из первичных документов в части учета материальных запасов			
Учетная политика отражает процесс аналитического учета материальных запасов			
График, согласно которому проводится инвентаризация			

Общая методика включает проверку реальности и достоверности сальдо по счету 10 «Материалы» в бухгалтерской отчетности, Главной книге и учетных регистрах по субсчетам, открытым к счету 10 «Материалы» в соответствии с рабочим планом счетов (таблица 4).

Таблица 4 – Проверка синтетического и аналитического учета субсчетов к счету 10 «Материалы», РД 4⁸

Номер субсчета к счету 10 «Материалы»	Наименование субсчета	Сумма сальдо по данным учета	Замечания аудитора
10.01	Сырье и материалы		
10.03	Топливо		
10.05	Запасные части		
.....			

Далее формируют рабочий документ «Проверка документального оформления поступления товаров от поставщиков» (таблица 5).

Таблица 5 – Проверка документального оформления поступления материалов от поставщиков, РД 5⁹

По договору			По документам поставщика			Отклонения
Наименование МПЗ	Кол-во	Сумма	Наименование МПЗ	Кол-во	Сумма	

Аудитор составляет рабочий документ «Проверка учета поступивших материальных запасов» и «Проверка учета выбытия материальных запасов» (таблицы 6, 7).

⁶ Составлено автором.

⁷ Составлено автором.

⁸ Составлено автором.

⁹ Составлено автором.

Таблица 6 – Проверка учета поступления материальных запасов, РД 6¹⁰

МПЗ	Поступило по данным складского учета		Поступило по данным бухгалтерского учета		Отклонения	
	количество	сумма	количество	сумма	количество	сумма

Таблица 7 – Проверка учета выбытия материальных запасов, РД 7¹¹

МПЗ	Выбыло по данным складского учета		Выбыло по данным бухгалтерского учета		Отклонения	
	количество	сумма	количество	сумма	количество	сумма

И на завершающем этапе осуществляется инвентаризация материальных запасов (таблица 8).

Таблица 8 – Проверка инвентаризации материальных запасов, РД 8¹²

Вопросы	Ответы		Примечания
	Нет	Да	
Инвентаризация материалов, расчетов и обязательств, материальных запасов	Проводится ежегодно	Проводится ежегодно	
Инвентаризация оборотных активов	Проводится раз в три года	Проводится раз в три года	

Заключение

Итак, обозначенные предложения, которые направлены на совершенствование техники и методики выполнения аудита достоверности данных о материально-производственных ресурсах хозяйствующего субъекта, поспособствуют росту качества аудита, понижению трудоемкости аудита и аудиторского риска, а также достижению ключевой цели аудита – наиболее объективному заключению о достоверности информации финансовой отчетности в части материально-производственных ресурсов.

Список литературы

1. Гаджиханов М.Ш., Бабаева З.Ш. Проблема аудита материально-производственных запасов (МПЗ) // Вопросы устойчивого развития общества. – 2020. – № 1. – С. 8–11.
2. Грабивчук В.Я. Подходы к проведению аудита материально-производственных запасов: вопросы планирования аудита и выбора аудиторских процедур // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – № 7 (65). – С. 60–63.
3. Парамонов П.В. Развитие методики аудита в условиях цифровизации с помощью аналитики аудиторских данных // Молодой ученый. – 2021. – № 19 (361). – С. 131–133.
4. Данилова Л.И. Аудит материальных запасов // Вестник ВГУИТ. – 2017. – № 4 (37). – С. 85, 86.

References

1. Gadzhihanov M.Sh., Babaeva Z.Sh. Problema audita material'no-proizvodstvennyh zapasov (MPZ) // Voprosy ustojchivogo razvitiya obshchestva. – 2020. – № 1. – S. 8–11.
2. Grabivchuk V.Ya. Podhody k provedeniyu audita material'no-proizvodstvennyh zapasov: voprosy planirovaniya audita i vybora auditorskih procedur // Ekonomika i biznes: teoriya i praktika. – 2020. – № 7 (65). – S. 60–63.
3. Paramonov P.V. Razvitie metodiki audita v usloviyah cifrovizatsii s pomoshch'yu analitiki auditorskih dannyh // Molodoj uchenyj. – 2021. – № 19 (361). – S. 131–133.
4. Danilova L.I. Audit material'nyh zapasov // Vestnik VGUIT. – 2017. – № 4 (37). – S. 85, 86.

¹⁰ Составлено автором.

¹¹ Составлено автором.

¹² Составлено автором.

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ ПОД ВЛИЯНИЕМ УСЛОВИЙ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Гравшина Ирина Николаевна¹,

канд. экон. наук,

e-mail: nemograf@mail.ru,

¹Московский университет им. С.Ю. Витте, филиал в г. Рязани, г. Рязань, Россия

Бухгалтерский учет затрат играет определяющую роль в обеспечении эффективности деятельности сельскохозяйственных организаций, поскольку в конечном итоге позволяет систематизировать и оптимизировать издержки. В статье представлены особенности организации бухгалтерского учета затрат в растениеводстве как базовой специализации сельскохозяйственной отрасли. В статье выделены основные элементы организации бухгалтерского учета затрат как системы, позволяющей управлять издержками. Определена роль учетной политики в учетной системе затрат, проведено структурирование учетной политики. Представлена авторская классификация факторов, определяющих особенности организации учетной системы затрат и влияющих на отдельные элементы учетной политики. На основе оценки опыта сельскохозяйственных организаций определена базовая структура затрат в растениеводстве, рассмотрены применяемые методы учета затрат, представлены условия, их определяющие. В статье описан разработанный автором механизм формирования отдельных элементов учетной политики как базового внутреннего нормативного документа бухгалтерского учета. Предложенный алгоритм основан на авторской системе воздействующих на отрасль факторов.

Ключевые слова: организация учета затрат, учетная политика, методы учета затрат, растениеводство, счета, факторы воздействия, алгоритм формирования учетной политики

PECULIARITIES OF ACCOUNTING POLICY FORMATION IN CROP PRODUCTION UNDER OPERATING CONDITIONS INFLUENCE

Gravshina I.N.¹,

PhD in economics,

e-mail: nemograf@mail.ru,

¹Moscow Witte University, Ryazan branch, Ryazan, Russia

Cost accounting plays a crucial role in ensuring agricultural organization effectiveness, as it ultimately enables systematization and optimization of costs. The article presents the peculiarities of accounting costs organization in crop production as the basic agricultural industry specialization. The author highlights the main elements of the cost accounting organization as a system for managing costs. An accounting policy role has been defined in the cost accounting system and an accounting policy has been structured. The author presents a classification of factors determining peculiarities of cost accounting system organization and affecting individual elements of accounting policy. The basic cost structure in crop production is determined based on the assessment of the experience of agricultural organizations. The author considers the applied methods of cost accounting and presents the conditions that determine them. The article describes the mechanism to form individual elements of accounting policy as the basic internal regulatory document of accounting. The proposed algorithm is based on the author's system of factors affecting the industry.

Keywords: cost accounting organization, accounting policies, cost accounting methods, crop production, accounts, influencing factors, accounting policy generation algorithm

DOI 10.21777/2587-554X-2021-4-99-105

Введение

Сельское хозяйство является одной из приоритетных отраслей российской экономики в силу его социальной и экономической значимости. Оно базируется на двух основных направлениях – животноводстве и растениеводстве. При этом растениеводство можно назвать определяющим, поскольку оно также оказывает влияние на животноводческое направление [1]. Доля растениеводства в общем объеме сельскохозяйственного производства превышает пятидесятипроцентное значение¹. На протяжении последних лет отрасль демонстрирует устойчивый рост. Так, в 2020 году рост валового объема продукции растениеводства составил 7,1 %. При этом неизменной остается проблема эффективности деятельности сельскохозяйственных организаций. В ее решении важнейшая роль отводится затратам, их регулированию, структурированию и оптимизации. А эта задача лежит в плоскости системы бухгалтерского учета, который сегодня выполняет функции информационного обеспечения управленческих решений и регулятора затрат в современном производстве.

Постановка задачи исследования

Бухгалтерский учет в системе управления хозяйствующим субъектом эффективно реализует свои функции при условии научно обоснованного и практически ориентированного подхода к его организации.

Под организацией учета затрат следует понимать учетную систему, включающую в себя совокупность применяемых подходов к идентификации затрат, их классификации, систематизации и учету, а также методы отражения на счетах бухгалтерского учета. В основе построения такой системы заложены принципы полноты отражения всех хозяйственных операций, неизменности принятой методологии учета затрат и их классификации, а также принципы правильного соотношения затрат по периодам, видам и регламентация себестоимости продукции.

Основным документом, определяющим качественное содержание и методологию организации учета затрат, выступает учетная политика организации, которая призвана закрепить выбранные методы учета. Разработка учетной политики, как правило, возлагается на главного бухгалтера или должностное лицо, за которым закреплены функции по организации и ведению бухгалтерского учета. При разработке основных элементов учетной политики важно не только опираться на действующую нормативно-правовую базу бухгалтерского учета, но и учитывать условия хозяйствования организации, оказывающие влияние на особенности организации учетной системы [2].

Таким образом, основной задачей исследования является разработка подходов и последовательных действий к организации учета затрат путем формирования обоснованной учетной политики сельскохозяйственной организации, специализирующейся на растениеводстве.

Учетная политика в системе факторов воздействия на ее элементы

Учетная политика представляет собой документ, регламентирующий методы ведения бухгалтерского учета в организации [3]. В отношении системы учета затрат учетная политика регламентирует целый ряд направлений, которые можно условно разделить на две группы:

- 1) методы прямого отражения организации учета затрат;
- 2) методы косвенного отражения.

Методы прямого отражения включают в себя совокупность элементов учетной политики, составляющих основу учетной системы затрат. К ним следует отнести:

- виды и классификации затрат;
- объекты затрат;
- объекты калькулирования;
- способы учета затрат;
- счета бухгалтерского учета.

¹ Сельское хозяйство в России. 2020: стат. сборник / Росстат. – М., 2020. – 91 с.

Методы косвенного отражения оказывают влияние на разные виды затрат через методику применяемого подхода к их оценке. Так, например, различные методы начисления амортизации основных средств формируют разную величину амортизационных начислений, которые являются одним из экономических элементов затрат [4].

Структура затрат в сельскохозяйственном производстве требует акцентированного внимания на конкретных методах оценки стоимости отдельных видов затрат. Так, практика показывает, что в составе затрат на производство и продажу продукции на первом месте по величине находятся материальные расходы, на долю которых в разные годы приходится от 61,9 до 68,4 %² (рисунок 1).

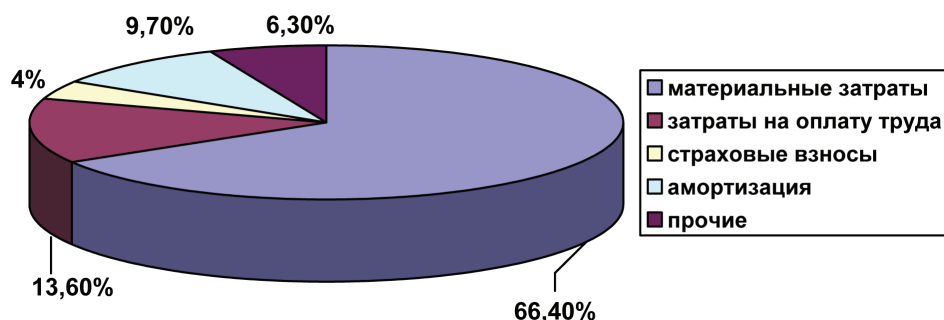


Рисунок 1 – Структура затрат на производство и реализацию сельскохозяйственной продукции в 2019 году, %³

В составе материальных затрат преобладают затраты на сырье, материалы, семена, средства защиты, удобрения и прочее. Сегодня разные хозяйства практикуют различные приемы к обеспечению производственного процесса указанными видами материально-сырьевых ценностей, от которых зависит их конечная стоимость, а в итоге и величина затрат. Поэтому при разных условиях договорных отношений с поставщиками следует более внимательно подходить к применяемым в учете методам оценки материалов при их списании.

Методы прямого воздействия находятся в прямой зависимости от особенностей отрасли, поскольку сельскохозяйственное производство отличается от других отраслей целым рядом специфических черт. Поэтому следует рассматривать порядок выбора методов учета затрат в контексте системы факторов, их определяющих.

На рисунке 2 схематично представлена система факторов, которые влияют на формирование затрат, а потому определяют особенности организации их учета.

Исходя из признака всеобщности влияния на организацию учета затрат, все факторы группированы в 2 группы. Первая группа факторов – общие – включает в себя факторы, которые являются едиными для всех организаций данной отрасли. Группа частных факторов отражает особенности деятельности каждой конкретной организации.

Организация бухгалтерского учета затрат в растениеводстве определяется такими факторами, как сезонность производства и несовпадение производственного и отчетного периодов [5]. В растениеводстве экономические процессы воспроизводства взаимосвязаны с естественными и биологическими процессами, что приводит к несовпадению рабочего и производственного периодов. Материальные затраты носят неравномерный характер и являются сезонными. Существуют культуры, например, озимая пшеница, выращивание которых сопряжено с незавершенным производством, которое относится к затратам под будущие урожаи. Длительность производственного процесса и его растянутость во времени приводят к необходимости разграничения затрат по годам: затраты прошлого года под урожай текущего и затраты отчетного года под урожай этого же года и будущих лет. В связи со сказанным актуальным является вопрос разграничения затрат не только по периодам, но и по видам проводимых работ, по номенклатуре возделываемых культур.

² Сельское хозяйство в России. 2019: стат. сборник / Росстат. – М., 2019. – 91 с.

³ Составлено автором.

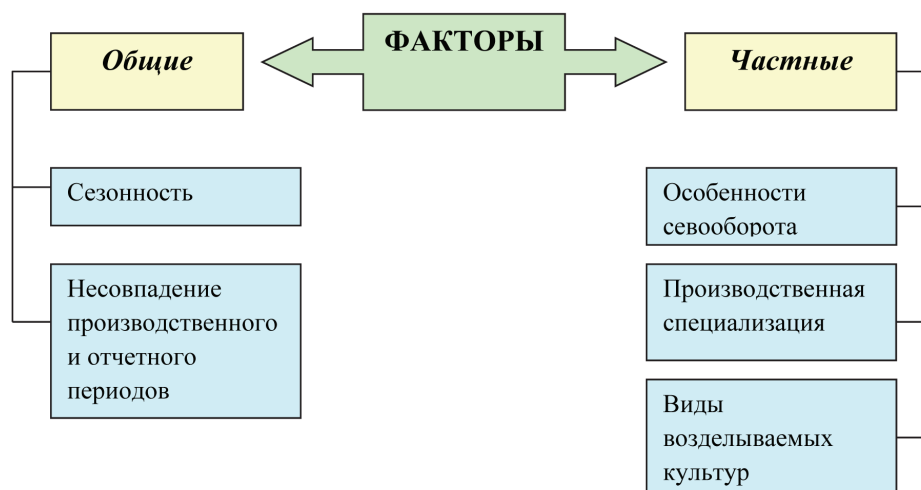


Рисунок 2 – Система факторов, определяющих особенности организации учета затрат в растениеводстве⁴

Особенности производственной специализации и технологических процессов определяют совокупность и разновидность понесенных организацией затрат [6].

Таким образом, формирование каждого элемента учетной политики, определяющего систему организации учета затрат в растениеводстве, обусловлено влиянием обозначенных факторов, которые должны быть учтены.

Механизм формирования учетной политики

Формирование учетной политики организации основывается на действующей нормативно-правовой базе регулирования бухгалтерского учета в целом [7], и в частности, на нормативных актах, регламентирующих учет затрат в растениеводстве.

Фундаментальным элементом в системе учета выступают затраты и их классификация. Отраслевые особенности учета требуют классификации затрат по нескольким признакам. Исходя из экономического содержания, затраты группируют по экономическим элементам и статьям калькуляции, базовый состав которых определен отраслевыми рекомендациями⁵. Состав экономических элементов является традиционным [8]. При этом организация самостоятельно определяет состав калькуляционных статей на основе базового перечня. Для этого необходимо учесть виды возделываемых культур, специфику производственного процесса, характер готовой продукции.

Кроме того, в целях распределения затрат по периодам и их отражения на счетах, предусмотрена классификация затрат по включению их в себестоимость продукции (прямые и косвенные), по отношению к объему производства (постоянные и переменные), по отношению к технологическому процессу (основные и накладные).

Таким образом, в учетной политике организации следует определить применяемые классификации затрат, исходя из особенностей своего производственного процесса.

Объектами учета затрат выступают отдельные наименования культур, группы культур, незавершенное производство по видам, отдельные производства, затраты.

При установлении объекта учета затрат следует учитывать технологию возделывания культур. Так, включение разных культур в одну группу возможно при условии идентичности технологического процесса, расчета эффективности возделывания культур. В других случаях может потребоваться детализация объектов учета, например, по сортам одной культуры.

⁴ Составлено автором.

⁵ Методические рекомендации по бухгалтерскому учету затрат на производство и калькулированию себестоимости продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных организациях (утв. Приказом Минсельхоза России от 06.06.2003 № 792).

за РФ, признается нормативный метод, который может применяться в сочетании с другими методами учета затрат.

Популярность попроцессного способа обусловлена максимально точным результатом формируемой себестоимости готовой продукции по сравнению с кумулятивным способом. Это объясняется тем, что затраты в данном случае аккумулируются для каждой культуры на каждом технологическом этапе. Кумулятивный способ учитывает затраты укрупненно в целом по одному производственному циклу. А поскольку производственный цикл может растянуться на разные отчетные периоды, это приводит к неточностям и более общему результату.

Осуществлять выбор метода учета затрат следует, исходя из оценки следующих условий:

- 1) наличие научно обоснованных норма расхода сырья, материалов и трудовых затрат;
- 2) наличие смет общепроизводственных и общехозяйственных расходов;
- 3) номенклатура и виды возделываемых культур;
- 4) технологические особенности производственного процесса;
- 5) особенности организации и учета труда.

Для синтетического учета затрат в растениеводстве предназначен счет 20 «Основное производство» субсчет «Растениеводство». По наименованию выращиваемых культур к нему открываются аналитические счета. В течение отчетного периода на счете 20 «Основное производство» накапливаются прямые затраты в корреспонденции со счетами учета соответствующих видов затрат. Следует отметить, что при одновременной реализации нескольких производственных циклов результаты одного могут использоваться в другом цикле. В таком случае такие операции будут относиться к внутрихозяйственному обороту. А бухгалтерские проводки возможны в рамках одного синтетического счета 20 «Основное производство» с разными субсчетами. Поэтому в рамках учетной политики должен утверждаться рабочий план счетов с указанием аналитических счетов и субсчетов, открываемых к счету 20 «Основное производство».

Таким образом, каждый из элементов учетной политики сельскохозяйственной организации находится в тесной взаимосвязи с условиями хозяйствования.

Заключение

Организация учета затрат в растениеводстве определяется особенностями сельскохозяйственной отрасли в целом и спецификой деятельности конкретной организации. Процедуре разработки или внесения изменений в учетную политику должно предшествовать проведение всесторонней оценки существующих условий хозяйствования, их изменений, анализ договорных отношений, планируемые изменения в севообороте и т.п.

Каждый элемент учетной политики в части организации бухгалтерского учета затрат необходимо проработать с учетом проведенных оценок и планируемых мероприятий.

Организация бухгалтерского учета затрат на основе учетной политики, составленной с учетом системы факторов воздействия, позволит сельскохозяйственной организации оптимизировать затраты, повысив тем самым эффективность сельскохозяйственного производства.

Список литературы

1. Пискунова Н.В., Ковалева Е.Н. Проблемы учета затрат на производство продукции растениеводства // Финансы. Учет. Банки. – 2019. – № 3–4. – С. 81–86.
2. Концевой Г.Р. Совершенствование учета затрат на производство и исчисление себестоимости продукции растениеводства // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2018. – № 4.
3. Бессараб К.Р. Методика оценки эффективности учетной системы организации // Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. – 2020. – № 2 (33). – С. 38–47. – DOI: 10.21777/2587-554X-2020-2-38-47.
4. Адаменко А.А., Хорольская Т.Е., Литовка Ю.С. Особенности бухгалтерского учета основных средств и их амортизации в сельскохозяйственных организациях // Вестник Академии знаний. – 2019. – № 35. – С. 18–24.

5. Качаева А.В., Полубелова М.В. Влияние особенностей деятельности сельскохозяйственных организаций на бухгалтерский учет // Учет, анализ и аудит: проблемы теории и практики. – 2017. – № 19. – С. 77–81.
6. Гренадерова М.В., Петрова В.М. Проблемы учета в сельскохозяйственной отрасли: российские и международные подходы // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2020. – № 10. – С. 120–126.
7. Кочеткова Е.В. Особенности ведения бухгалтерского учета на сельскохозяйственных предприятиях // Инновационная наука. – 2016. – № 11. – С. 82–85.
8. Гудков А.А., Терехова М.Г., Дудина К.Э. Особенности учета затрат и построения системы бюджетирования на предприятиях отрасли растениеводства // Теоретическая и прикладная экономика. – 2017. – № 3. – С. 144–163. – DOI: 10.25136/2409-8647.2017.3.23926.

References

1. Piskunova N.V., Kovaleva E.N. Problemy ucheta zatrat na proizvodstvo produkcii rastenievodstva // Finansy. Uchet. Banki. – 2019. – № 3–4. – С. 81–86.
2. Koncevoj G.R. Sovershenstvovanie ucheta zatrat na proizvodstvo i ischislenie sebestoimosti produkcii rastenievodstva // Buhuchet v sel'skom hozyajstve. – 2018. – № 4.
3. Bessarab K.R. Metodika ocenki effektivnosti uchetnoj sistemy organizacii // Vestnik Moskovskogo universiteta imeni S.Yu. Vitte. Seriya 1: Ekonomika i upravlenie. – 2020. – № 2 (33). – С. 38–47. – DOI: 10.21777/2587-554X-2020-2-38-47.
4. Adamenko A.A., Horol'skaya T.E., Litovka Yu.S. Osobennosti buhgalterskogo ucheta osnovnyh sredstv i ih amortizacii v sel'skohozyajstvennyh organizacijah // Vestnik Akademii znaniy. – 2019. – № 35. – С. 18–24.
5. Kachaeva A.V., Polubelova M.V. Vliyanie osobennostej deyatel'nosti sel'skohozyajstvennyh organizacij na buhgalterskij uchët // Uchet, analiz i audit: problemy teorii i praktiki. – 2017. – № 19. – С. 77–81.
6. Grenaderova M.V., Petrova V.M. Problemy ucheta v sel'skohozyajstvennoj otrasli: rossijskie i mezhdunarodnye podhody // Vestnik Altajskoj akademii ekonomii i prava. – 2020. – № 10. – С. 120–126.
7. Kochetkova E.V. Osobennosti vedeniya buhgalterskogo ucheta na sel'skohozyajstvennyh predpriyatiyah // Innovacionnaya nauka. – 2016. – № 11. – С. 82–85.
8. Gudkov A.A., Terekhova M.G., Dudina K.E. Osobennosti ucheta zatrat i postroeniya sistemy byudzhetrovaniya na predpriyatiyah otrasli rastenievodstva // Teoreticheskaya i prikladnaya ekonomika. – 2017. – № 3. – С. 144–163. – DOI: 10.25136/2409-8647.2017.3.23926.

**Вестник Московского университета имени С.Ю. Витте.
Серия 1. Экономика и управление
№ 4 (39)' 2021**

Электронный научный журнал (Электронное периодическое издание)

Редактор и корректор

Демиденко В.К.

Компьютерная верстка

Савеличев М.Ю.

Электронное издание.

Подписано в тираж 06.01.2022.

Печ. л. 13,25. Усл.-печ. л. 12,32. Уч.-изд. л. 7,98.

Объем 5,49 Мб. Тираж – 500 (первый завод – 30) экз. Заказ № 21-0020.

Отпечатано в ООО «Минэлла Трейд»,

115419, Москва, ул. Орджоникидзе, д. 9, корп. 2, пом. 5, тел. 8 (495) 730-41-88.

Макет подготовлен в издательстве электронных научных журналов

ЧОУВО «Московский университет им. С.Ю. Витте»,

115432, Россия, Москва, 2-й Кожуховский проезд, д. 12, стр. 1,

тел. 8(495) 783-68-48, доб. 53-53.