

ISSN 2304-6562

МЕЖВУЗОВСКИЙ СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

**ЭКОНОМИКА
И СОЦИУМ:
современные модели развития**

ВЫПУСК 8

**Москва
Издательский Дом «Наука»
2014**

УДК 316.3:330.34
ББК 65.050+65.052+65.26+65.9(2Рос)
Э 40

Научно-редакционный совет:

Комков Николай Иванович, д.э.н., профессор, главный редактор
Акаев Аскар Акаевич, академик РАН (Кыргызстан)
Балабанов Владимир Семенович, д.э.н., профессор,
Заслуженный деятель науки РФ
Бондаренко Валентина Михайловна, к.э.н.
Дудин Михаил Николаевич, к.э.н., зам. главного редактора
Дудников Сергей Валентинович, д.э.н., профессор
Евдокимова Светлана Шамильевна, к.с.н., зам. главного редактора
Екатеринославский Юрий Юдкович, д.э.н., профессор (Канада)
Зильберштейн Олег Барухович, к.э.н.
Ивашенко Наталия Павловна, д.э.н., профессор
Камилов Магомед-Камиль Баширович, д.э.н., профессор (Республика Дагестан)
Катульский Евгений Данилович, д.э.н., профессор
Кефели Игорь Федорович, д.ф.н., профессор
Красниковский Владимир Ярославович, к.э.н., доцент, научный редактор
Лихачева Татьяна Львовна, к.с.н.
Лясников Николай Васильевич, д.э.н., зам. главного редактора
Сафин Фадбир Магусович, д.э.н., профессор
Секерин Владимир Дмитриевич, д.э.н., профессор
Смирнова Ольга Олеговна, д.э.н., доцент
Стрельцов Евгений Львович, д.ю.н., профессор (Украина)
Шеметов Валерий Васильевич, д.э.н., профессор (США)
Черемисина Евгения Наумовна, д.э.н., профессор
Яковлев Владимир Михайлович, д.э.н., профессор
Яхъяев Магомедсаид Алигоджиевич, д.э.н., профессор,
Заслуженный экономист Республики Дагестан

© Коллектив авторов, 2014
© ИД «Наука». Оформление, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

Дудин М. Н., Лясников Н. В.

Сущность и методы управления оборотным капиталом организации 5

Бусыгин К. Д.

Контроль и надзор в системе государственного управления:
пути развития 29

Бусыгина А. В.

Зарубежный опыт перехода на международные стандарты
финансовой отчетности и особенности его применения в России 55

Бараненко С. П., Бусыгина А. В.

Проблемы и перспективы внедрения международных стандартов
в финансовой отчетности в России 70

Бараненко С. П., Бусыгин А. К.

Теория и практика составления отчета о движении денежных средств
и его значение в рыночной экономике 84

Джурабаева Г. К.

Понятие, классификация и методы анализа инвестиционных проектов 104

Бусыгин А. К.

Теоретико-методологические основы стимулирования труда персонала
на предприятиях 122

Бараненко С. П., Бусыгин К. Д.

Обеспечение продовольственной безопасности
на основе развития планирования и прогнозирования их деятельности 149

Сидоренко В. Н.

Хорологическая характеристика портфельных инвестиций
в страны Восточной Европы на примере Венгрии 161

Дудин М. Н.,
доктор экономических наук

Dudin M. N.,
Doctor of Economic Sciences

Лясников Н. В.,
доктор экономических наук

Lyasnikov N. V.,
Doctor of Economic Sciences

СУЩНОСТЬ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

THE NATURE AND METHODS OF WORKING CAPITAL MANAGEMENT ORGANIZATION

Предмет/тема. Успешность функционирования любой организации в значительной степени определяется обеспеченностью источниками формирования оборотного капитала, своевременностью восполнения в нем потребности. Поддержание непрерывности производственного процесса, повышение его эффективности, расширение производства и создание новых видов деятельности обуславливают необходимость финансирования дополнительной потребности в оборотном капитале. Современные условия обостряют проблему поиска и обоснованного выбора источников пополнения оборотного капитала, а их оптимальное соотношение приобретает все большее значение для организации.

Основы теоретических исследований по управлению оборотным капиталом были заложены А. Смитом, продолжены К. Марксом и развиты современными учеными такими как В.В. Ковалев, Б.С. Стоянова, И.Т. Балабанов, В.М. Родионова, А.Д. Шеремет и др.

Необходимость управления оборотным капиталом обусловлена двумя причинами. Во-первых, оборотный капитал занимает сравнительно большую долю в общих активах предприятий. Она, в зависимости от отрасли, колеблется в интервале 20–80%. Соответственно, даже относительно небольшое сокращение размеров оборотного капитала в результате рационального управления может обернуться заметным экономическим эффектом. Во-вторых, «оборотным средствам присуща высокая мобильность: запас материалов, который был у предприятия в прошлом, в настоящее время превратился в незавершенное производство, и для его восполнения требуются новые закупки» [8].

Отдельные аспекты управления текущими активами и источниками их финансирования в рамках краткосрочной финансовой политики организации рассмотрены в трудах И.А. Бланка, И.Л. Быковникова, В.В. Ковалева, В.Г. Коздатынко, М.В. Мельник, Е.С. Стояновой, И.Б. Ромашовой, Е.Н. Шохина и других авторов. Важно подчеркнуть, что в настоящее время в трудах ученых существуют разногласия, противоречивые точки зрения по поводу критериев оценки и признаков агрессивной и консервативной моделей управления оборотными активами и источниками их финансирования, а также финансовых последствий их применения.

Цель/задачи. Цель работы – рассмотреть основы управления оборотным капиталом организации. Задачи работы: рассмотреть сущность и классификация оборотного капитала, источники формирования оборотного капитала, показатели использования оборотного капитала и методы управления оборотным капиталом.

Предмет исследования – управление оборотным капиталом.

Методология. Теоретической и методологической основой исследования являются достижения экономической теории, теории финансов, финансового менеджмента, финансовой политики, экономического анализа, бухгалтерского учета и отчетности. Исследование основано на методологии научного познания, диалектическом и системном подходе.

Результаты. В результате проведенного исследования установлено, что оборотный капитал предприятий – это денежные средства, находящиеся в оборотных фондах, фондах обращения и прочих активах. В условиях рыночной экономики от состояния и эффективности использования оборотного капитала во многом зависит финансово-экономическое состояние компании.

Анализ оборотного капитала начинается со сравнения фактического наличия оборотных средств, в целом и по их видам, с установленным нормативом. Данные для определения обеспеченности оборотными средствами берутся из финансовой отчетности, раздела 2 актива баланса. Анализ оборотных средств должен завершаться заключением по результатам анализа и рекомендациями по принятию управленческих решений улучшения состояния, обеспеченности, устранению выявленных недостатков и повышению эффективности использования оборотных средств.

Основная цель управления оборотным капиталом активами состоит в выявлении и удовлетворении потребности фирмы в отдельных их видах для обеспечения ритмичного процесса воспроизводства, а также оптимизация объема и структуры источников финансирования оборотных активов для поддержания необходимого уровня устойчивости и платежеспособности фирмы. При этом важнейшей проблемой управления активами и пассивами фирмы в краткосрочном аспекте деятельности фирмы является поиск компромисса между обеспечением достаточного уровня рентабельности активов и обеспечением текущей платежеспособности фирмы.

В настоящее время принято различать три основных типа модели управления оборотными активами (три подхода к формированию оборотных активов): агрессивная, консервативная и умеренная, различающихся по степени соотношения риска и доходности. Однако ученые не совпадают во мнении по поводу критериев оценки и признаков различных вариантов типов (моделей).

Выводы/значимость. Практическое значение данной работы заключается в том, что в работе рассмотрена сущность и классификация оборотного капитала, источники формирования оборотного капитала, показатели использования оборотного капитала и методы управления оборотным капиталом.

Importance. The successful functioning of any organization is largely determined by the availability of sources of working capital, timely replenishment it needs. The continuity of the production process, increase efficiency, expand production and create new activities necessitate additional funding working capital needs. Modern conditions exacerbate the problem of finding and informed choice of the sources of working capital, and the optimal ratio is becoming increasingly important for the organization.

Fundamentals of theoretical studies on working capital management were laid A. Smith, continued K. Marx and developed by modern scholars such as V.V. Kovalev, B.S. Stoyanova, I.T. Balabanov, V. M. Rodionov, Sheremet A.D., etc.

The need for working capital management is due to two reasons. First, working capital is relatively large share in total assets of enterprises. She, depending on the industry, varies in the range of 20–80%. Accordingly, even a relatively small decrease in the size of working capital was the result of a rational management can result in a noticeable economic effect. Secondly, the «working capital is characterized by a high mobility, the supply of materials, which was the company in the past, now turned into a work-in-progress, and to fill a need for new purchases».

Certain aspects of the management of current assets and sources of their financing in the framework of short-term financial policies of the organization are considered in the works of I.A. Blanca I. Biconcave, V.V. Kovalev, V.G., Magdalenka, M.V. Miller, E.S. Stoyanova, I.B. Romashova, E.N. Alexander Shokhin, and other authors. It is important to emphasize that currently in the works of scholars there is disagreement, conflicting points of view about evaluation criteria and indicators of aggressive and conservative management models current assets and sources of their financing, as well as the financial consequences of their application.

Objectives. The aim of this work is to consider the basics of working capital management organization. Objectives: to examine the nature and classification of working capital, sources of working capital ratios working capital and methods of working capital management. Subject of research - working capital management.

Method's. Theoretical and methodological basis for the research achievements of economic theory, theory of Finance, financial management, fiscal policy, economic analysis, accounting and reporting. The study is based on the methodology of scientific cognition, dialectic, and system approach.

Results. The study has found that working capital ventures funds in current funds, the reference funds and other assets. In conditions of market economy on the status and effectiveness of working capital depends largely on the economic and financial condition of the company.

Working capital analysis starts by comparing the actual availability of working capital, in General, and for their species, with the established norm. Data to determine availability of working capital are taken from the financial statements, section 2 of the asset balance. Analysis of working capital should end with a conclusion based on the analysis results and recommendations for management decisions improve the condition, security, elimination of identified shortcomings and enhancing the efficient use of working capital.

The main objective of working capital management assets is to identify and meet the needs of the company in some of its forms to ensure smooth process of reproduction, as well as optimization of the volume and structure of sources of financing of current assets to maintain the required level of stability and solvency of the firm. The main problem with the management of assets and liabilities of the firm in the short-term aspect of the activity of the company is a compromise between providing an adequate level of return on assets and ensuring the current solvency of the firm.

At the present time it is customary to distinguish between three main types of management models current assets (three approaches to the formation of current assets): aggressive, conservative and moderate, distinguished by the degree of correlation of risk and return. However, scientists do not coincide in opinion about the evaluation criteria and characteristics of different variants of types (models).

Conclusions and Relevance. The practical value of this work lies in the fact that the paper considers the nature and classification of working capital, sources of working capital ratios working capital and methods of working capital management.

Ключевые слова: оборотный капитал, оборотные средства, запасы, дебиторская задолженность, финансовые вложения, денежные эквиваленты.

Keywords: working capital, current assets, inventories, receivables, investments, cash equivalents.

Под оборотным капиталом понимаются инвестиции организации в оборотные активы (т.е. в текущие активы, включающие денежные средства, легко реализуемые ценные бумаги, товарно-материальные запасы и дебиторскую задолженность).

На протяжении длительного времени предлагались различные трактовки этого понятия. В настоящее время точки зрения разных авторов на сущность оборотных средств, едины. Так, согласно С.А. Сироткину, «оборотные средства рассматриваются как «авансированная стоимость, функционирующая в форме оборотных производственных фондов и фондов обращения» [11]. По мнению А.Г. Грязновой, «оборотные средства – денежные средства, авансированные в оборотные активы» [16].

По своей сути оборотные средства, если исходить из их участия в кругообороте, не потребляются, не расходуются, не затрачиваются, а авансируются (целевым образом). Поэтому оборотные средства представляют собой часть средств производства, целиком потребляемую в течение производственного цикла и включаемую в состав оборотных активов.

Данные об оборотных средствах имеются в бухгалтерском балансе и форме «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках», раздел «Дебиторская и кредиторская задолженность». В бухгалтерском балансе оборотные средства показываются в разделе 2 актива «Оборотные активы». Итог этого раздела показывает сумму средств предприятия, находящихся в оборотных средствах на определенную дату.

В международной практике оборотные средства имеют различные наименования: текущие активы, мобильные активы, оборотные активы [1].

В бухгалтерском балансе оборотные средства, сгруппированы во втором разделе «Оборотные активы» по следующим статьям:

1. Запасы.
2. Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям.
3. Дебиторская задолженность.
4. Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов).
5. Денежные средства и денежные эквиваленты.
6. Прочие оборотные активы.

По статье «Запасы» (код 1210) показывается общая сумма материально-производственных запасов по остаточной стоимости на начало и конец предыдущего, и конец отчетного года.

По этой статье отражается следующая информация:

- 1) о сырье, материалах и других аналогичных ценностях;
- 2) готовой продукции и товарах для перепродажи;
- 3) о товарах отгруженных;
- 4) о незавершенном производстве;
- 5) о расходах на продажу.

В балансе информация о запасах приводится единой статьей без расшифровки по отдельным видам запасов.

В форме «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках», показываются остатки запасов сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, запасных частей, тары и других материальных ценностей (по остаточной стоимости), их наличие и движение за отчетный период, а также запасы, находящиеся в залоге.

Статья «Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям» (код 1220), предназначена для отражения суммы налога на добавленную стоимость, по приобретенным материальным ресурсам, основным средствам, нематериальным активам и другим ценностям, работ и услуг, которые подлежат отнесению в установленном порядке в счет уменьшения сумм уплаты в бюджет налога или уменьшения соответствующих источников их покрытия (финансирования).

При этом товары, купленные организацией, должны быть:

- 1) оплачены;
- 2) оприходованы;
- 3) приобретены для использования в операциях, облагаемых НДС;
- 4) куплены для перепродажи;
- 5) наличие счета-фактуры, где указана сумма НДС.

По этой статье отражается информация о суммах «входного» НДС, не предъявленных к вычету на конец года.

Детализацию сумм «входного» НДС (например, налог по основным средствам, нематериальным активам, материально-производственным запасам и т. д.) компания может привести в расшифровке отдельных показателей бухгалтерского баланса.

Дебиторская задолженность (код 1230) в бухгалтерском балансе показывается общей суммой.

По этой строке отражают дебиторскую задолженность перед компанией, которая сформировалась по состоянию на 31 декабря. При этом в

эту строку вписывают долги, срок погашения которых равен или меньше 12 месяцев. Если срок погашения задолженности превышает 12 месяцев, то ее сумму указывают в составе внеоборотных активов по строке 1170 «Прочие внеоборотные активы». Здесь же указывают и суммы авансов, перечисленных подрядчикам в счет будущих работ, связанных с проведением капитального строительства.

Дебиторская задолженность может быть показана с расшифровкой по следующим видам: покупатели и заказчики; векселя к получению; задолженность дочерних и зависимых обществ; задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал; авансы выданные; прочие дебиторы.

Подробная характеристика по их видам представлена в форме «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках» раздел «Дебиторская и кредиторская задолженность», с разбивкой на долгосрочную, краткосрочную и просроченную задолженность.

С 1 января 2011 г. по дебиторской задолженности, связанной с расчетами за поставленные товары, работы или услуги, которая не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями, компания обязана создать специальный резерв. Это предусмотрено Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности. Если такой резерв создан, то в балансе указывают дебиторскую задолженность за вычетом суммы резерва. Раньше подобный резерв создавался в бухгалтерском учете в добровольном порядке.

В бухгалтерском балансе дебиторскую и кредиторскую задолженности указывают развернуто. То есть эти задолженности не сальдируют. Даже при условии, что по аналитическим счетам одного и того же счета возникло как дебетовое, так и кредитовое сальдо.

Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов) (код 1240). В этой строке баланса указывают сумму краткосрочных финансовых вложений компании (акций, векселей, облигаций, предоставленных займов и т.д.), сформировавшуюся по состоянию на 31 декабря 2011 г. К таковым относят те из них, срок обращения (погашения) которых не превышает 12 мес. после отчетной даты или продолжительности операционного цикла, если он больше 12 мес. Все остальные активы и обязательства считаются долгосрочными. При этом в зависимости от даты наступления срока погашения вложений компания вправе переводить долгосрочные вложения в состав краткосрочных. Без такого перевода бухгалтерская отчетность компании не будет отвечать требованию достоверности. Порядок такого перевода компания может закрепить в качестве элемента бухгалтерской учетной политики.

Краткосрочные финансовые вложения отражают в балансе за вычетом суммы резерва под их обесценение (если таковой создавался в соответствии с учетной политикой компании).

Расшифровка состава краткосрочных и долгосрочных финансовых вложений приводится в форме «Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках».

Для этого предназначен раздел 3 «Финансовые вложения» подразделы 3.1 «Наличие и движения финансовых вложений» и 3.2 «Иное использование финансовых вложений».

Денежные средства и денежные эквиваленты (код 1250). По данной строке показывается сумма наличных и безналичных денежных средств компании, которые числятся в кассе, на расчетных, валютных и специальных счетах по состоянию на 31 декабря. Здесь приводят дебетовое сальдо по следующим счетам:

50 «Касса» в части денежных документов и наличных денежных средств, находящихся в кассе компании, как в рублях, так и в иностранной валюте;

51 «Расчетный счет» в части безналичных денежных средств, числящихся на расчетных счетах;

52 «Валютный счет» в части безналичных денежных средств, числящихся на валютных счетах;

55 «Специальные счета в банках» в части денежных средств, числящихся в аккредитивах, ссудных счетах, беспроцентных депозитах (денежные средства, размещенные на депозитных счетах, по которым начисляют доход, отражают в составе финансовых вложений по строке 1150 или 1240 унифицированной формы бухгалтерского баланса);

57 «Переводы в пути» в части денежных средств, сданных инкассаторам для зачисления на расчетный счет и не зачисленных на дату составления отчетности.

Денежные эквиваленты – это высоколиквидные финансовые вложения, которые могут быть легко обращены в заранее известную сумму денежных средств и которые подвержены незначительному риску изменения стоимости.

В качестве примера денежными эквивалентами считаются открытые в кредитных организациях депозиты до востребования и беспроцентные банковские векселя, приобретенные организацией по номиналу с целью осуществления расчетов с контрагентами (стороны договора в гражданско-правовых отношениях). Для четкого нормативного регулирования

этого вопроса организациям следует указать в учетной политике, что следует считать денежными эквивалентами.

Прочие оборотные активы (код 1260). По этой статье могут отражаться следующие данные:

- стоимость недостающих или испорченных материальных ценностей, в отношении которых не принято решение об их списании в состав затрат на производство (расходов на продажу) или на виновных лиц, отражаемых по дебету счета 94 «Недостачи и потери от порчи ценностей»;
- суммы НДС, исчисленные при отгрузке товаров (продукции), выручка от продажи которых определенное время не может быть признана в бухгалтерском учете;
- суммы НДС и акцизов, начисленные по неподтвержденному экспорту и подлежащие впоследствии возмещению из бюджета (если организация вовремя не смогла подтвердить правомерность нулевой ставки, но имеет намерение сделать это в ближайшей перспективе);
- не предъявленная к оплате начисленная выручка по договорам строительного подряда в соответствии с требованиями ПБУ 2/2008;
- собственные акции (доли), выкупленные у акционеров (участников) с целью перепродажи.

Оборотные активы могут быть представлены как сумма двух составляющих:

- постоянно (системной) части оборотных активов – минимально необходимо для обеспечения непрерывной деятельности объема запасов, дебиторской задолженности и высоколиквидных активов. Важнейшей составляющей постоянной части оборотных активов являются запасы и НДС по приобретенным ценностям;
- переменной (варьирующей) части оборотных активов, стоимость которой нестабильна и колебания которой носят сезонный или циклический характер. Основными составляющими переменных оборотных активов являются дебиторская задолженность и денежные средства [7].

Сумма оборотных средств характеризует наличие средств в обороте. В литературе их называют текущими активами в отличие от долго-срочных активов, а также мобильными активами в отличие от иммобилизованных средств, т.е. средств, находящихся в основных средствах, капитальном строительстве.

Оборотные средства в денежном выражении характеризуют их объем. Однако по сумме оборотных средств нельзя в полной мере дать каче-

ственную характеристику. Для этого рассчитывается показатель – оборотные средства в днях оборота, т.е. на сколько дней работы предприятия они достаточны. Для определения этого показателя в производственных предприятиях необходимо общую сумму оборотных средств разделить на производственные затраты за один день, а в торговых предприятиях – на однодневный товарооборот по себестоимости.

Оборотные активы могут быть представлены как сумма двух составляющих:

- постоянно (системной) части оборотных активов – минимально необходимо для обеспечения непрерывной деятельности объема запасов, дебиторской задолженности и высоколиквидных активов. Важнейшей составляющей постоянной части оборотных активов являются запасы и НДС по приобретенным ценностям;
- переменной (варьирующей) части оборотных активов, стоимость которой нестабильна и колебания которой носят сезонный или циклический характер. Основными составляющими переменных оборотных активов являются дебиторская задолженность и денежные средства [7].

По вопросу классификации оборотных средств среди экономистов нет единого мнения. В вопросе классификации можно исходить из следующих признаков: сферы применения; степени планирования; по видам, источникам формирования, характеру функционирования. Классификация по первым двум признакам представлена на рис. 1.



Рис. 1. Классификация оборотных средств по сфере применения и степени планирования

В зависимости от степени планового воздействия оборотные средства делятся на нормируемые и ненормируемые. Нормируемые – это средства, размер которых планируется в виде норм и нормативов.

Классификация оборотных средств по видам, источникам формирования, характеру функционирования приведена на рис. 2.



Рис. 2. Классификация оборотных средств по видам, источникам формирования, характеру функционирования

Процесс формирования оборотного капитала должен базироваться на следующих принципах:

- учет перспектив развития предприятия, достижение соответствия между источниками и формируемыми активами, обеспечение оптимальной структуры оборотного капитала с позиции эффективности его использования, обеспечение минимизации затрат на формирование из разных источников и обеспечение рационального использования;
- минимизация затрат достигается в процессе управления структурой оборотного капитала.

Структура также оказывает существенное влияние на результаты текущей, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия и на рентабельность активов.

Анализ и составление прогноза осуществляют в рамках определенного периода. Продолжительность оборота, исчисленная для разных по продолжительности периодов, может совпадать, но коэффициент оборачиваемости будет различен.

При проведении автономных расчетов потребности в капитале (для финансирования запасов, незавершенного производства, дебиторской задолженности и остальных элементов оборотных активов) используются разные методы: для одних – четко определенная продолжительность цикла (например, нормативная), для других – продолжительность, основанная на данных прошлого периода, для третьих – продолжительность, обусловленная естественным воспроизводством и т. д.[5].

Источники формирования оборотного капитала можно разделить на собственные и заемные. Собственные средства и долгосрочные кредиты и займы объединяются в постоянные пассивы; краткосрочные кредиты и займы, кредиторская задолженность и та часть долгосрочных кредитов и займов, срок погашения которой наступает в данном периоде, составляют в сумме краткосрочные (текущие) пассивы.

Заемный капитал предприятия характеризует привлекаемые для финансирования развития предприятия на возвратной основе денежные средства или другие имущественные ценности. Источники заемного капитала можно разделить на две группы – долгосрочные и краткосрочные. К долгосрочным в практике относятся те заемные источники, срок погашения которых превышает двенадцать месяцев. В зарубежной практике заемные источники, выдаваемые на срок от одного до пяти лет, считаются среднесрочными. К краткосрочному заемному капиталу можно отнести кредиты, займы, а также вексельные обязательства – со сроком погашения менее одного года, кредиторскую и дебиторскую задолженности.

Современные условия хозяйствования предполагают самостоятельность организаций в выборе источников финансирования. Экономическая природа и характер участия в обороте источников финансирования различен, поэтому при выборе источников пополнения оборотного капитала организациям необходимо учитывать их отличительные особенности, сравнительный анализ которых представлен на рис. 3.

Потребность использования только собственных источников финансирования в оборотном капитале будет обеспечивать организациям наивыс-

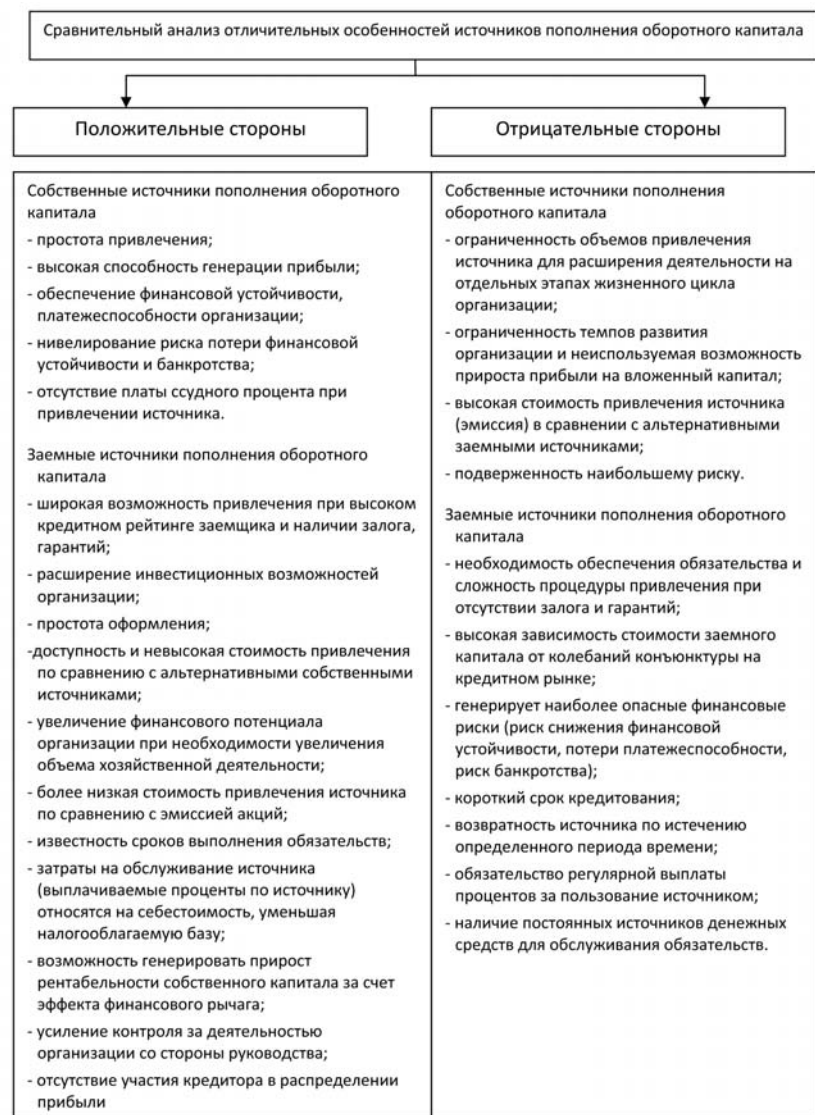


Рис. 3. Сравнительный анализ отличительных особенностей источников пополнения оборотного капитала [9]

шую финансовую устойчивость, ограничивая при этом темпы их развития в результате неиспользования финансовых возможностей прироста прибыли на вложенный капитал. С другой стороны, использование организациями только заемных источников будет способствовать не только повышению их финансового потенциала и результативности деятельности, но и генерации финансового риска в большей степени, угрозе банкротства.

Нецелесообразно утверждать, что пополнение оборотного капитала будет наиболее эффективным лишь за счет конкретного источника, при этом отказываясь от привлечения других. При выборе того или иного источника организации должны учитывать значительное число критериев, таких, как: доступность и возможность привлечения источника, оперативность и условия привлечения, затраты, связанные с привлечением источника и эффект от его использования. Таким образом, организациям при выборе источников пополнения оборотного капитала следует ориентироваться на такое их соотношение, при котором обеспечивается использование преимуществ каждого из них при компенсации их недостатков [10].

Под эффективным использованием оборотного капитала понимается ускорение его оборачиваемости, повышение рентабельности оборотных активов, повышение уровня обеспеченности собственным оборотным капиталом. Нет и единого показателя эффективности оборотного капитала.

Исходя из общего критерия экономической эффективности оборотный капитал рассматривается как «примененные ресурсы». Таким образом, критерий эффективности использования оборотного капитала учитывает принцип его отдачи, то есть он выступает как отношение полученных результатов к среднегодовой стоимости оборотного капитала. Но оборотный капитал нельзя рассматривать только как направление средств. Для организаций огромное значение имеет состояние оборотных средств, в том числе и собственного оборотного капитала, поскольку его наличие и структура определяют финансовое состояние хозяйствующего субъекта [2].

Показатели эффективности использования оборотного капитала можно разделить на несколько групп. К первой группе относятся показатели оборачиваемости оборотных активов.

Изучая бухгалтерский баланс, необходимо обратить внимание на следующее:

- изменение суммы итога раздела 2 актива в сравнении с изменением итогов раздела 1 актива баланса. Сравнение итогов 2-го и 1-го разделов актива баланса показывает увеличение (уменьшение)

доли оборотных средств в общей сумме хозяйственных средств, изменение доли мобильных средств.

Увеличение доли оборотных активов в общей сумме хозяйственных средств указывает на то, что у предприятия больше стало мобильных средств, которыми легче маневрировать, быстрее рассчитываться с кредиторской задолженностью, предприятие ликвидное и платежеспособное. Кроме того, ускорение оборачиваемости средств улучшает и финансовое состояние предприятия.

- изменение суммы итога раздела 2 актива в сравнении с суммой краткосрочной задолженности (итог раздела 5 баланса).

Более быстрый рост краткосрочной задолженности по сравнению с оборотными активами указывает на то, что в оборотных средствах увеличилась доля привлеченных средств, т.е. оборотные средства увеличились за счет заемных средств. Такое положение должно насторожить руководителя предприятия, так как это может привести к замедлению оборачиваемости оборотных средств, к снижению ликвидности и платежеспособности или это явилось результатом отвлечения средств в дебиторскую задолженность.

Если оборотные активы (итог раздела 2 актива баланса) меньше краткосрочной задолженности, это указывает на то, что все оборотные средства образованы за счет заемных средств. Это является ненормальным явлением, указывающим на полную неплатежеспособность предприятия.

- изменение отдельных статей оборотных активов, т.е. структуры оборотных средств. Этот показатель характеризует ликвидность предприятия. Предприятие считается ликвидным, т.е. способным рассчитаться с предстоящими платежами, когда в оборотных активах доля краткосрочных обязательств составляет менее 50%.

Также следует определить и сравнить быстроликвидные активы со срочными обязательствами и на этой основе определить платежеспособность предприятия. Как правило, быстроликвидные активы, по данным бухгалтерского баланса, должны соответствовать по сумме срочным обязательствам, для того чтобы выполнить обязательства в установленные сроки. В бухгалтерском балансе денежные средства, находящиеся на расчетном счете, кассе и валютном счете, показываются общей суммой на начало и конец отчетного периода. На основе данных бухгалтерского баланса можно определить общую сумму денежных средств и их изменение за отчетный период.

Сравнивая сумму денежных средств на конец года с текущими обязательствами, можно определить уровень платежеспособности, т.е. возможности предприятия рассчитаться с обязательствами, по которым наступает срок оплаты. Более подробные данные о денежных потоках за отчетный период можно определить на основе формы «Отчет о движении денежных средств».

Целесообразно сравнить темп роста дебиторской задолженности с ростом объема произведенной и реализованной продукции, а также долю дебиторской задолженности в общей сумме оборотных активов. Дебиторская задолженность в разумных пределах (установленных нормативом) является нормальным явлением. Однако образование дебиторской задолженности сверх установленных норм, приводит к иммобилизации средств предприятия, отвлечению их из оборота. Особо следует обратить внимание на образование просроченной дебиторской задолженности. Наличие такой дебиторской задолженности приводит к иммобилизации оборотных средств, снижению уровня ликвидности и платежеспособности, а также к ухудшению финансового состояния предприятия.

На основании мониторинга оборотных средств, т.е. изучения информации, содержащейся в бухгалтерской (финансовой) отчетности, необходимо сделать заключение о состоянии и изменении оборотных средств за отчетный и прошлый год, а также, как повлияло это на финансовое состояние предприятия.

Политика управления оборотным капиталом, являясь составной частью общей финансовой политики предприятия, предполагает наличие субъективного и объективного начала в процессе ее разработки и реализации. В качестве субъектов этой политики на разных уровнях управления выступают учредители, менеджмент предприятия, специалисты его финансовых и юридических служб.

Крупными предприятиями для целей разработки и оптимизации политики управления оборотным капиталом могут привлекаться внешние эксперты или консультанты. Объектом политики комплексного оперативного управления оборотным капиталом является социально-экономическая система и ее деятельность во взаимосвязи с финансовым состоянием, финансовыми результатами и денежным оборотом. В качестве предмета выступают внутрифирменные и межхозяйственные финансовые процессы, отношения и операции, включая производственные процессы, образующие финансовые потоки и определяющие текущее финансовое состояние и финансовые результаты деятельности предприятия, его рас-

четные отношения, способность привлекать инвестиции, решать вопросы приобретения и выпуска ценных бумаг и т.п.

Основными целями комплексного оперативного управления оборотным капиталом являются: обеспечение соблюдения графика производства, обеспечение стабильности сбыта, сведение к минимуму расходов на текущее финансирование, обеспечение ликвидности предприятия.

Политика управления оборотным капиталом определяет не только уровень финансовой устойчивости и ликвидности предприятий, но и уровень социально-экономической напряженности, занятости, заработной платы работников, стабильности выполнения социальных гарантий и т.д. [13].

Под управлением оборотным капиталом понимается определение оптимального уровня инвестиций в оборотные активы и надлежащего соотношения источников их краткосрочного и долгосрочного финансирования для поддержания целевого уровня финансовой устойчивости, ликвидности и платежеспособности предприятия. Ученые-экономисты называют три типа политики управления оборотными активами: осторожную, ограничительную, умеренную.

Осторожная политика управления оборотным капиталом подразумевает поддержание достаточно высокого уровня каждого из элементов оборотных активов, обеспечивающее относительно высокий уровень ликвидности и пониженный уровень финансового риска. В то же время, осторожная политика управления оборотным капиталом сопряжена с высокими издержками на поддержание и финансирование оборотного капитала, низким уровнем рентабельности и сопровождается длительным периодом оборота денежных средств.

Ограничительная политика подразумевает поддержание запасов, дебиторской задолженности, денежных средств и высоколиквидных ценных бумаг на минимальном уровне. Данная политика способствует обеспечению относительно короткого оборота денежных средств за счет сокращения срока обращения дебиторской задолженности и товарно-материальных ценностей, низкие издержки на поддержание и финансирование оборотного капитала, повышенный уровень рентабельности оборотных активов. В то же время, ограничительная политика управления оборотным капиталом сопряжена с высоким риском утраты ликвидности и платежеспособности.

При умеренной политике управления оборотным капиталом оборотные активы, период оборота текущих активов предприятия и уровень риска и доходности являются средними.

Существуют три стратегии финансирования оборотных активов:

1. Консервативная стратегия, которой присуще финансирование постоянной части оборотных активов устойчивыми источниками финансирования, т.е. чистым оборотным капиталом – собственным и долгосрочным заемным капиталом. Значительная часть варьирующих оборотных активов финансируется из устойчивых источников. Данная стратегия сопровождается минимальным риском и высокой стоимостью.
2. Агрессивная стратегия, заключающаяся в том, что переменная и значительная часть постоянных оборотных активов финансируется краткосрочными источниками финансирования (краткосрочные кредиты и займы и кредиторская задолженность). Агрессивная стратегия является наиболее дешевой, но в то же время, рискованной.
3. Компромиссная стратегия предусматривает сбалансированное соотношение между устойчивыми источниками финансирования и постоянными оборотными активами, а также между неустойчивыми источниками финансирования и варьирующими оборотными активами.

Если организация выбирает консервативную стратегию управления оборотным капиталом, то потребность в чистом оборотном капитале будет определяться по формуле:

$$\text{ЧОК} > \text{З}^n$$

где З^n – плановые запасы в сумме со статьей «НДС по приобретенным ценностям».

Дебиторская задолженность в рамках этой стратегии, как правило, превышает кредиторскую, а доля высоколиквидных активов в оборотных превышает среднеотраслевые значения.

Для агрессивной стратегии финансирования справедливо следующее неравенство:

$$\text{ЧОК} < \text{З}^n$$

Дебиторская задолженность, при этом, значительно ниже кредиторской, а доля высоколиквидных активов меньше среднеотраслевых значений.

Наиболее сбалансированной является компромиссная стратегия, для которой справедливо следующее условие:

$$\text{ЧОК} \sim \text{З}^n$$

Дебиторская задолженность, при этом, примерно равна кредиторской, а доля высоколиквидных активов соответствует среднеотраслевым значениям.

Основные различия касаются признаков агрессивной и консервативной политики. Так, по мнению Стояновой Е.С., «если предприятие не ставит никаких ограничений в наращивании оборотных активов, удельный вес текущих активов в общей сумме текущих активов высок, а период оборачиваемости текущих активов длителен – это признаки агрессивной политики управления. Применение агрессивной политики управления оборотными активами обеспечивает низкий риск технической неплатежеспособности, но не может обеспечить повышенную экономическую рентабельность фирмы. Если предприятие минимизирует оборотные активы, удельный вес текущих активов в общей сумме активов низок, а период оборачиваемости оборотных активов краток – это признаки консервативной политики управления текущими активами. Консервативная политика управления оборотными активами обеспечивает высокую экономическую рентабельность активов, но несет в себе чрезмерный риск возникновения технической неплатежеспособности» [15].

Представляется правильной другая точка зрения, которой придерживаются Бланк И.А., коллектив авторов учебника «Финансовый менеджмент» под редакцией Шохина Е.И., Ромашова И.Б. и некоторые другие авторы. По мнению данных авторов «консервативная политика предусматривает не только полное удовлетворение потребности во всех видах оборотных активов, но и создание значительных их резервов на случай удорожания или перебоев в поставках сырья, сбоев в производственном процессе, замедлении инкассации дебиторской задолженности, увеличении спроса на готовую продукцию, а также наличие значительной суммы денежных активов для поддержания текущей платежеспособности. Такой подход гарантирует минимизацию предпринимательского и финансового рисков, но отрицательно сказывается на оборачиваемости и уровне рентабельности оборотных активов фирмы.

Умеренный подход к управлению оборотным капиталом предусматривает полное удовлетворение потребности во всех видах оборотных средств для финансирования текущей деятельности и создание нормальных страховых запасов на случай наиболее типичных сбоев в процессе воспроизводства. При выборе данного подхода обеспечивается среднотраслевое соотношение между уровнями риска и эффективности использования капитала.

Агрессивный подход к управлению оборотным капиталом заключается в минимизации или отсутствии страховых резервов всех видов оборотных активов. Этот подход способствует достижению наибольшей эффективности использования оборотных активов при отсутствии сбоев в воспро-

изводственном процессе, но и вызывает повышенную степень предпринимательского и финансового рисков» [14].

При формировании политики управления капиталом предприятие выбирает между риском и доходностью, возникающие в результате выбора долгосрочных источников финансирования. Традиционно первым этапом данного процесса является обоснование величины заемного капитала (или величины финансового рычага). На следующем этапе выявляются конкретные источники финансирования по собственному и заемному капиталу.

С позиций Бриггса Ю., Гаспенски Л., при относительно агрессивной политике весь объем внеоборотных активов и часть (примерно половина) постоянных оборотных активов финансируется за счет долгосрочных обязательств, собственного капитала и спонтанной кредиторской задолженности. Оставшаяся часть постоянных и весь объем переменных оборотных активов финансируются за счет краткосрочных кредитов [3]. Необходимо отметить, что степень агрессии может быть различной. При высоко агрессивной политике вся постоянная часть оборотных активов и даже часть основного капитала может финансироваться за счет краткосрочного кредита. При этом сумма чистого оборотного капитала представляет собой отрицательную величину.

С позиций В.В. Ковалева, Е.С. Стояновой, И.В. Пещанской и др. агрессивная модель означает, что долгосрочные обязательства и собственный капитал служат источниками финансирования внеоборотных активов и постоянной части оборотных активов, т.е. того минимума, который необходим для осуществления хозяйственной деятельности. В этом случае сумма чистого оборотного капитала равна постоянной величине оборотных активов [6]. Поддержание чистого оборотного капитала на минимальном уровне является достаточно рискованным, с точки зрения обеспечения ликвидности и финансовой устойчивости предприятия (особенно, учитывая разную степень агрессии, вплоть до отрицательной величины чистого оборотного капитала).

Агрессивная политика финансирования в значительной мере привлекательна тем, что краткосрочные кредиты обходятся дешевле, чем долгосрочные. При такой политике у предприятия повышается уровень эффекта финансового рычага и шансы получить более высокие прибыли, но в этом случае высок риск потенциальных потерь от приостановки деятельности или упущенной выручки при возрастании спроса на продукцию (товары, работы, услуги) в пиковые периоды.

При консервативной политике краткосрочные кредиты или полностью отсутствуют, или занимают очень низкий удельный вес в общей сумме

источников финансирования. С точки зрения Бриггема Ю., Гаспенски Л., при этом постоянные источники (долгосрочные обязательства, собственный капитал и спонтанно возникающая кредиторская задолженность) используются для финансирования всей суммы внеоборотных и постоянной части оборотных активов и некоторой доли (или даже всей стоимости) переменной части оборотных активов [3]. В данной ситуации предприятие использует незначительный объем краткосрочного кредита только в моменты, когда потребность в средствах достигает пика. В период делового спада избыточно привлеченные средства сохраняются в виде высоколиквидных ценных бумаг.

С точки зрения В.В. Ковалева, Е.С. Стояновой, И.В. Пещанской и др., консервативная модель предполагает, что внеоборотные активы, постоянная и переменная часть оборотных активов финансируются за счет долгосрочных источников. Чистый оборотный капитал в этом случае равен всей величине оборотных активов [6].

Консервативная политика характеризуется минимальным уровнем риска утраты ликвидности и платежеспособности. Однако за обеспечение высокой надежности при финансировании оборотных активов предприятия расплачиваются повышенными затратами по обслуживанию более дорогого долгосрочного капитала, а также необходимостью выполнения особых требований банка (например, при высокой доле долгосрочных кредитов в источниках финансирования), ограничивающих свободу при принятии управленческих решений.

Для умеренной (компромиссной) политики финансирования характерен средний (нейтральный) уровень краткосрочного кредита в общей сумме всех источников финансирования, а также средний уровень риска утраты ликвидности и платежеспособности предприятия. В модели Бриггема Ю., Гаспенски Л. весь объем внеоборотных активов и постоянная часть оборотных активов финансируются с помощью долгосрочного заемного капитала, собственных источников и спонтанной кредиторской задолженности. Переменная часть оборотных активов, сезонная потребность в которых возникает циклически, финансируется за счет краткосрочных займов лишь в случаях повышения деловой активности предприятия [3].

В соответствии с моделью В.В. Ковалева, компромиссный вариант предполагает, что внеоборотные активы предприятия, постоянная (системная) часть оборотных активов и приблизительно половина переменной (варьирующей) части оборотных активов финансируются за счет долгосрочных источников. В этом случае чистый оборотный капитал равен по величине сумме постоянной части текущих активов и половины их

переменной части [6]. Реализуя эту стратегию, предприятия могут иметь излишние оборотные активы, что отрицательно отражается на показателях рентабельности, однако это рассматривается как плата за поддержание на приемлемом уровне риска потери ликвидности.

Таким образом, оборотный капитал предприятий – это денежные средства, находящиеся в оборотных фондах, фондах обращения и прочих активах. В условиях рыночной экономики от состояния и эффективности использования оборотного капитала во многом зависит финансово-экономическое состояние компании.

Анализ оборотного капитала начинается со сравнения фактического наличия оборотных средств, в целом и по их видам, с установленным нормативом. Данные для определения обеспеченности оборотными средствами берутся из финансовой отчетности, раздела 2 актива баланса. Анализ оборотных средств должен завершаться заключением по результатам анализа и рекомендациями по принятию управленческих решений улучшения состояния, обеспеченности, устранению выявленных недостатков и повышению эффективности использования оборотных средств.

Основная цель управления оборотным капиталом активами состоит в выявлении и удовлетворении потребности фирмы в отдельных их видах для обеспечения ритмичного процесса воспроизводства, а также оптимизация объема и структуры источников финансирования оборотных активов для поддержания необходимого уровня устойчивости и платежеспособности фирмы. При этом важнейшей проблемой управления активами и пассивами фирмы в краткосрочном аспекте деятельности фирмы является поиск компромисса между обеспечением достаточного уровня рентабельности активов и обеспечением текущей платежеспособности фирмы.

В настоящее время принято различать три основных типа модели управления оборотными активами (три подхода к формированию оборотных активов): агрессивная, консервативная и умеренная, различающихся по степени соотношения риска и доходности. Однако ученые не совпадают во мнении по поводу критериев оценки и признаков различных вариантов типов (моделей).

В экономической литературе характеризуются 3 основных типа управления источниками финансирования оборотных активов (текущими пассивами), которые также получили название: агрессивная, консервативная и умеренная. Принципиальные подходы к определению типа политики финансирования у всех авторов едины, однако существуют различия в количественных критериях оценки моделей различных типов. Суть расхождения заключается в пропорциях между собственными долгосрочными

ми и заемными краткосрочными источниками финансирования постоянной и варьирующей частей оборотных активов.

Список литературы

1. Абдукаримов И. Т., Беспалов М. В. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: учеб. пособие. М., 2011.
2. Анисимов Ю. Оценка эффективности использования оборотного капитала // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2011. № 2. С. 446–449.
3. Бригхэм Ю., Эрхардт М. Финансовый менеджмент. СПб.: Питер, 2007. С. 207.
4. Веретенникова О.Б., Лаенко О.А. Оценка эффективности использования оборотного капитала хозяйствующих субъектов // Управленец. 2011. № 11–12. С. 52–55.
5. Зобова Е.В. Источники финансирования оборотного капитала предприятия // Социально-экономические явления и процессы. 2011. № 11. С. 83–87.
6. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент. Теория и практика. М.: Финансы и статистика, 2007. С. 578.
7. Когденко В.Г. и др. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика. М., 2011. С. 104.
8. Липчиу Н.В., Юрченко А.А. Модели управления оборотным капиталом организаций в современных условиях // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2012. № 76. С. 1038–1050.
9. Панасюк Л.В. Основные аспекты формирования оптимальной структуры источников пополнения оборотного капитала организаций // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2013. № 3 (47). С. 425–432.
10. Плаксук Е.А. Система показателей оценки капитала и эффективности его использования // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. 2013. № 2 (34). С. 60–68.
11. Сироткин С.А., Кельчевская Н.Р. Финансовый менеджмент на предприятии. М., 2011. С. 161.
12. Титов В.И. Экономика предприятия: учебник. М.: Эксмо, 2008. С. 90.

13. Третьякова Е.А. Экономический анализ политики комплексного оперативного управления оборотным капиталом крупных и средних предприятий Пермского края // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. 2010. № 5. С. 40–56.
14. Финансовый менеджмент: учебник / под ред. Е. И. Шохина. М.: ФБК-ПРЕСС, 2008. 408 с.
15. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / под ред. Е.С. Стояновой. М.: Перспектива, 2010. – 656 с.
16. Финансы / под ред. Грязновой А.Г., Маркиной Е.В. М.: Финансы и статистика, 2012. С. 470.

References

1. Abdukarimov I. T., Bepalov, M. C. Analysis of financial condition and financial results of enterprise structures: textbook. the allowance. M., 2011.
2. Anisimov Y. evaluation of the effectiveness of working capital/RISK: Resources, information, supply, competition. 2011. № 2.
3. Brigham Y., Erhardt M Financial management. SPb.: Peter, 2007.
4. Veretennikov O., Lenco O.A. evaluation of the effectiveness of the working capital of business entities // Manager. 2011. № 11–12.
5. Zobova E.V. Sources of financing the working capital of the enterprise // Socio-economic phenomena and processes. 2011. № 11.
6. Kovalev V.V. Financial management. Theory and practice. M.: Finance and statistics, 2007.
7. Magdenko V.G. and other Short-term and long-term financial policy. M: 2011.
8. Lipci N.V., Yurchenko A.A. Model of working capital management of organizations in modern conditions//Multisubject network electronic scientific journal of the Kuban state agrarian University. 2012. № 76.
9. Panasyuk L.V. Key aspects of the formation of the optimal structure of the sources of working capital organizations//journal of Belgorod University of cooperation, Economics and law. 2013. № 3 (47).
10. Plexus E.A. System of indicators for assessing equity and efficiency of its use.//Regional Economics and management: electronic scientific journal. 2013. № 2 (34).

11. Sirotkin S.A., Kielczewska E.G. Financial management in the enterprise. M: 2011.
12. Titov V.I. Business Economics : textbook / V.I. Titov. M. : Eksmo, 2008.
13. Tretyakov E.A. Economic policy analysis integrated operational working capital management of large and medium enterprises of the Perm region//Bulletin of Perm national research Polytechnic University. Socio-economic science. 2010. № 5.
14. Financial management : the textbook / Under the editorship of E. I. Alexander Shokhin. - M. : FBK-PRESS, 2008.
15. Financial management: theory and practice : textbook / Ed. by E. C. ing. M. : Prospect, 2010.
16. Finance/ Ed. by the government subsequently A.G., Markina EV M.: Finance and statistics, 2012.

Михаил Николаевич Дудин,

доктор экономических наук, ст. науч. сотрудник лаборатории
«Стратегическое управление развитием национальной экономики»
РАНХ и Гос РФ

M. N. Dudin,

Doctor of Economic Sciences, senior researcher
«Strategic management of development of the national economy»
Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration
E-mail: dudinmn@mail.ru

Николай Васильевич Лясников,

доктор экономических наук, профессор,
ведущий научный сотрудник лаборатории
«Стратегическое управление развитием национальной экономики»
РАНХ и Гос РФ

N. V. Lyasnikov,

Doctor of Economic Sciences, professor,
senior researcher «Strategic management of development
of the national economy»
Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration
E-mail: acadra@yandex.ru

Бусыгин К. Д.,

кандидат экономических наук

Busygin K. D.,

Candidate of Economic Sciences

КОНТРОЛЬ И НАДЗОР В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ: ПУТИ РАЗВИТИЯ

CONTROL AND SURVEILLANCE SYSTEM GOVERNANCE: THE DEVELOPMENT OF

Предмет / тема. Одной из актуальных проблем государственного управления и административного права является совершенствование организации государственного контроля за деятельностью органов исполнительной власти. Это важно как в плане организации контроля за деятельностью федеральных органов исполнительной власти, в том числе и их территориальных органов, так и в плане контроля за деятельностью органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации. Актуальность проблемы в первую очередь связана с тем, что, несмотря на принимаемые со стороны органов законодательной и судебной власти, а также органов прокуратуры меры, усиление контроля в системе «ведомственной вертикали», продолжают иметь место нарушения прав и свобод человека и гражданина, принятие юридически не обоснованных решений, неправомерные действия со стороны органов исполнительной власти. И в научной литературе, и в средствах массовой информации обращается внимание на значительное количество обращений граждан и организаций по поводу незаконных решений и действий органов исполнительной власти и должностных лиц. Об этом также свидетельствует анализ постановлений Конституционного Суда Российской Федерации, иная судебная практика. В связи с этим проблема совершенствования контроля за деятельностью органов исполнительной власти продолжает оставаться актуальной с точки зрения теории и практики государственного управления.

Контроль всегда выступал и выступает основополагающим фактором социального управления и служит надежным средством достижения цели. Особое место в системе контроля занимает государственный контроль. Его особенность, прежде всего, проявляется в том, что он выступает в качестве одной из форм осуществления государственной власти. В свою очередь, эффективность функционирования механизма государственной власти в любом государстве во многом зависит от состояния и организации государственного контроля за рациональным и целевым использованием финансовых ресурсов страны.

Цель / задачи. Цель работы заключается в исследовании механизма функционирования контроля и надзора в системе государственного управления, а также разработке мероприятий по его совершенствованию.

Задачи работы: определить сущность, цели и задачи контроля и надзора в системе государственного управления; дать характеристику видов и форм контроля и надзора в системе государственного управления; рассмотреть правовые основы контроля и надзора в системе государственного управления в России; провести анализ этапов

реформирования системы контроля и надзора в системе государственного управления Российской Федерации; исследовать структуру, состав и функции органов, занятых в сфере контроля и надзора в системе государственного управления в России; провести обзор зарубежной практики организации контроля и надзора в сфере государственного управления; определить пути развития системы контроля и надзора в системе государственного управления; предложить пути совершенствования финансового контроля в РФ.

Методология. Несмотря на достаточное количество работ, посвященных проблемам контроля и надзора, надо признать, что теория государства и права заметно отстает в исследовании государственного контроля и надзора от отраслевых наук.

Следует признать, что, несмотря на имеющиеся работы, теория и методология государственного контроля и надзора остается мало разработанной. Отечественная наука не имеет общепризнанной концепции развития государственного контроля и надзора. Это, в свою очередь, не дает возможности решить проблему правового обеспечения функционирования единой системы государственного контроля и надзора.

Результаты. В настоящее время комплексный анализ вопросов контроля, практики его осуществления актуализируется и приобретает повышенный научный и, что особенно важно, практический интерес в свете проводимой в стране административной реформы, как одного из направлений государственной политики в рамках перспективных правовых преобразований. Как показывает практика, особенно в нынешних условиях развития российского государства, без наведения должного порядка в бюджетно-финансовой сфере, без стабильной системы государственного финансового контроля невозможно продуктивно решать как общегосударственные вопросы, так и конкретные социально-экономические проблемы.

Выводы/значимость. Практическое значение данной работы заключается в том, что в данной статье выявлены этапы реформирования системы контроля и надзора в системе государственного управления Российской Федерации, исследована структура, состав и функции органов, занятых в сфере контроля и надзора в системе государственного управления в России, обобщен зарубежный опыт организации контроля и надзора в сфере государственного управления; выявлены пути развития системы контроля и надзора в системе государственного управления РФ и предложены пути совершенствования финансового контроля в РФ.

Importance. One of the urgent problems of public administration and administrative law is the perfection of the organization of state control over the activity of Executive bodies. This is important both in terms of organization of control over the activities of Federal Executive bodies, including their territorial bodies, and in terms of control over the activities of Executive bodies of subjects of the Russian Federation. The urgency of the problem primarily stems from the fact that, despite the efforts from the legislative and the judiciary, and prosecutors measures, the strengthening of control in the system of departmental vertical, continue to have violated the rights and freedoms of man and citizen, the adoption is not legally sound decisions, unlawful actions of bodies of Executive power. And in the scientific literature and in the media draws attention to a significant number of citizens and organizations regarding illegal decisions and actions of the Executive authorities and official persons. (this is also indicated by the analysis of the decisions of the constitutional Court of the Russian Federation, other judicial practice. In this regard, the problem of improving the control over the activity of Executive bodies continues to be relevant from the point of view of the theory and practice of public administration.

The control always has been and is a fundamental factor of social control and serves as a reliable means to an end. A special place in the control system is state control. Its peculiarity, first of all,

is that it acts as a form of exercise of state power. In turn, the efficiency of the functioning of the mechanism of state power in any country largely depends on the condition and organization of state control over rational and targeted use of financial resources of the country

Objectives. The aim of the work is to study the mechanism of control and supervision in the public administration system, as well as the development of measures for its improvement.

Objectives: to determine the nature, purposes and tasks of control and supervision in public administration; to characterise the types and forms of control and supervision in public administration; to consider the legal framework of control and supervision in public administration in Russia; to analyze the stages of reforming the system of control and supervision in the state management system of the Russian Federation; to investigate the structure, composition and functions of the organs employed in the field of control and supervision in public administration in Russia; to conduct a review of overseas practices of control and supervision in the field of public administration; to determine the development of the system of control and supervision in the public administration system; suggest ways of Sovershenstvovanie financial control in the Russian Federation.

Method's. Despite a sufficient number of works devoted to the problems of control and supervision, it is necessary to recognize that the theory of state and law is lagging behind in the study of state control and surveillance branch of science.

It should be recognized that, despite the current work, theory and methodology of state control and supervision remains little developed. Domestic science has not recognized the concept of development of state control and supervision. This, in turn, does not allow to solve the problem of legal support of operation unified system of state control and supervision.

Results. Currently, a comprehensive analysis of the issues of control, practice of its implementation gets updated and increased research and, most importantly, practical interest in view of the ongoing in-country administrative reform, as one of the directions of the state policy in the perspective of legal reforms. As practice shows, especially in the present conditions of development of the Russian state, without the guidance of proper order in the fiscal sphere, without a stable system of state financial control cannot productively to solve national issues, and specific socio-economic problems.

Conclusions and Relevance. The practical value of this work lies in the fact that this article identified the stages of reforming the system of control and supervision in the state management system of the Russian Federation, investigated the structure, composition and functions of the organs employed in the field of control and supervision in the system of state control in Russia, summarizes the foreign experience of organization of control and supervision in the sphere of state management; identified the development of the system of control and supervision in the state management system of the Russian Federation and the ways to improve financial control in the Russian Federation.

Ключевые слова: контроль и надзор, контрольно-надзорная деятельность, органы государственного контроля, направления развития системы контроля и надзора в системе государственного управления РФ.

Key words: Control and supervision, oversight and enforcement activities, the state control bodies, the development of the system of control and supervision in the state management system of the Russian Federation.

Контрольно-надзорная деятельность является неотъемлемым элементом деятельности государства. Государство осуществляет контроль и надзор в различных сферах деятельности: финансовом, бюджетном, админи-

стративном и других. Контроль и надзор осуществляется как над внутренними (внутриведомственными), так и над внешними элементами системы управления. Государственный контроль и надзор на макроуровне позволяет оценивать эффективность проводимой государственной политики, а на микроуровне – отслеживать исполнение действующих нормативных правовых актов и проводить оценку эффективности отдельных решений. Базовыми понятиями контрольно-надзорной деятельности, безусловно, являются «контроль» и «надзор». Несмотря на очевидное сходство данных понятий, употребление их в качестве синонимов, по мнению некоторых ученых, является ошибочным. В то же время на сегодняшний день не существует четких критериев, позволяющих разграничивать контроль и надзор, однако в литературе широко представлены различные подходы к определению этих понятий [6].

М.Л. Баранов определяет надзор как автономную форму юридической деятельности управомоченных субъектов, которая заключается в совершении ими в строгом соответствии со своей компетенцией и законом юридически значимых действий по разрешению на поднадзорных объектах конкретных юридических дел, возникающих в связи с неисполнением либо ненадлежащим исполнением законов государственными органами и должностными лицами, в целях обеспечения и укрепления законности и правопорядка, предупреждения и пресечения правонарушений, обеспечения прав и свобод граждан и охраняемых законом прав и интересов общества и государства [2]. Следовательно, надзор предполагает проверку законности и обоснованности решений поднадзорных субъектов. В свою очередь, понятие обоснованности предполагает наличие правил, по которым предписано действовать объекту надзора. Таким образом, соблюдение законности – общий принцип контроля и надзора. Целесообразность, упомянутая в определении контроля, – более общее понятие, направленное на совокупную оценку деятельности объекта контроля и не предполагает наличие четких правил [6].

В законодательстве Российской Федерации понятие государственный контроль синонимично понятию надзор и определяется как «деятельность уполномоченных органов государственной власти... направленная на предупреждение, выявление и пресечение нарушений юридическими лицами, их руководителями и иными должностными лицами, индивидуальными предпринимателями, их уполномоченными представителями... требований, установленных... [законодательством Российской Федерации] посредством организации и проведения проверок, принятия мер по пресечению и... устранению последствий выявленных нарушений, а также деятельность уполномоченных органов государственной власти

по систематическому наблюдению за исполнением обязательных требований, анализу и прогнозированию состояния исполнения обязательных требований при осуществлении деятельности юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями» [8].

Значимость контрольно-надзорной деятельности как элемента государственного управления (властвования), ее роль в обеспечении функционирования политической системы в целом объясняет необходимость выявления ее сущности. В юридической литературе высказано следующее мнение: сущность контроля заключается в фиксировании адекватности (соразмерности) целей принимаемых решений действиям, совершаемым для достижения целей, и достигнутым результатам. Конечная цель контроля, по мнению авторов, установить, насколько предпринятые изменения объекта соответствуют запланированному состоянию данного объекта [4].

Законодательство РФ не проводит четкого разграничения понятий «контроль» и «надзор». Так, в федеральном законе «О техническом регулировании» и ряде других, исходящих из идентичности рассматриваемых государственных функций, рассматриваются только отношения по осуществлению контроля. Иным примером является Уголовно-исполнительный кодекс РФ, рассматривающий надзор, как более широкое понятие, включающее в себя контроль (п. 1 ст. 60 УИК РФ [11]).

В соответствие с действующей моделью федеративного устройства, установленной Конституцией Российской Федерации и федеральным законодательством, все полномочия субъекта Российской Федерации, в том числе контрольные, могут быть подразделены на две группы:

- 1) собственные полномочия субъектов Российской Федерации;
- 2) федеральные полномочия, осуществление которых передано субъектам Российской Федерации, т.е. делегированные полномочия.

Собственными полномочиями субъектов Российской Федерации являются полномочия по предметам исключительного ведения субъектов Российской Федерации и полномочия субъекта Российской Федерации по предметам совместного ведения, осуществляемым данными субъектами самостоятельно за счет средств регионального бюджета. Предметы исключительного ведения субъектов Российской Федерации сформулированы в ст. 73 Конституции Российской Федерации по остаточному принципу: все, что не отнесено к предметам исключительного ведения Федерации (ст. 71) и совместного ведения Федерации и субъектов Федерации (ст. 72), является сферой исключительной компетенции субъектов. Поскольку ст. 71 и 72 Конституции Российской Федерации содержат

крайне обширные перечни предметов ведения, сфера исключительного ведения субъектов Российской Федерации фактически отсутствует. Таким образом, перечень собственных региональных полномочий образован полномочиями субъектов Федерации по предметам совместного ведения, осуществляемыми данными субъектами самостоятельно за счет средств регионального бюджета и закреплен в п. 2 ст. 26.3 Закона № 184-ФЗ. Из 95 полномочий – 10 являются контрольными. Отдельные виды регионального контроля являются составными частями иных собственных полномочий субъектов Российской Федерации, предусмотренных отраслевым федеральным законодательством [5].

Контроль в сфере исполнительной власти осуществляется Президентом РФ также через соответствующие структуры. Основной такой структурой является Главное контрольное управление Президента Российской Федерации как самостоятельное подразделение Администрации Президента. Другой структурой, посредством которой осуществляется президентский контроль в сфере исполнительной власти, является институт полномочных представителей Президента РФ в федеральных округах. В соответствии с положением о полномочном представителе Президента РФ одной из основных его задач является организация контроля за исполнением в федеральном округе решений федеральных органов государственной власти. Еще одним подразделением Администрации Президента РФ, полномочным осуществлять контрольные функции, является Главное территориальное управление Президента РФ.

Вопросы, связанные с организацией контроля за деятельностью исполнительной власти со стороны органов законодательной (представительной) власти, неоднократно являлись предметом рассмотрения Конституционного Суда Российской Федерации.

В частности, в своем Постановлении от 18 января 1996 года № 2-П9 Конституционный Суд РФ отметил, что Законодательное собрание, как и любой представительный орган, имеет право контроля за соблюдением законов [9]. Пределы полномочий по осуществлению контроля за соблюдением законов различны. Они не могут противоречить принципу разделения властей при соблюдении обязательного требования: полномочия по контролю не должны затрагивать оперативную, исполнительно-распорядительную (управленческую) деятельность администрации субъекта Российской Федерации и ее структур. В свете сказанного назначение и освобождение от должности первого заместителя главы администрации субъекта РФ, руководителей органов внутренних дел, юстиции, финансов, социальной защиты населения, по управлению государственным

имуществом главой администрации с согласия Законодательного собрания вряд ли можно трактовать как ущемление прав главы администрации. Законодательное собрание вправе систематически получать информацию о деятельности исполнительной власти субъекта федерации. Поэтому вполне логично положение о ежегодном представлении главой администрации Законодательному собранию доклада о своей деятельности и деятельности исполнительной государственной власти, что, естественно, не означает полную подотчетность администрации Законодательному собранию, в том числе оценку деятельности администрации, ее главы на основе вышеуказанных докладов с последующими организационными выводами со стороны Законодательного собрания.

Государственный финансовый контроль в РФ в настоящее время осуществляют: Федеральная служба финансово-бюджетного надзора, Счетная палата Российской Федерации, контрольно-счетные органы субъектов Российской Федерации, Федеральное казначейство, Федеральная служба по финансовому мониторингу, Федеральная налоговая служба, Федеральная антимонопольная служба, Федеральная служба по тарифам, Федеральная таможенная служба, Центральный банк Российской Федерации.

К актуальным системным проблемам исполнения контрольно-надзорных функций органами государственной власти РФ и органами местного самоуправления можно отнести:

- отсутствие в практике планирования и проведения контрольно-надзорных мероприятий учета вероятности причинения вреда в результате деятельности подконтрольного субъекта и ее соотнесения с ресурсами органов государственного контроля (надзора), направляемыми на осуществление мероприятий по контролю;
- устаревание обязательных требований, подлежащих проверке (во многих отраслях до сих пор применяются нормативные правовые и распорядительные акты СССР, содержащие морально устаревшие требования, не отвечающие современному уровню развитию экономики, науки и техники);
- непрозрачность проверяемых обязательных требований (подконтрольные субъекты не знакомы с исчерпывающим перечнем обязательных требований, исполнение которых у них могут проверить; до сих пор сохраняется практика, когда обязательные требования не опубликованы в установленном порядке);
- отсутствие связи многих проверяемых обязательных требований с безопасностью товаров, работ, услуг (нарушение таких требова-

ний не приводит к серьезной угрозе причинения вреда жизни, здоровью людей, вреда животным и растениям, окружающей среде, объектам культурного наследия (памятникам истории и культуры народов РФ), безопасности государства, имущества физических и юридических лиц, государственному или муниципальному имуществу, предупреждению, возникновению чрезвычайных ситуаций, природного и техногенного характера);

- дублирование исполнения контрольно-надзорных функций в отношении одного и того же предмета различными органами государственной власти;
- дисбаланс при осуществлении контрольно-надзорных функций при входе на рынок товаров, работ, услуг и при обращении такой продукции на рынке;
- отсутствие единой системы регистрации случаев причинения вреда, что не позволяет принимать качественные решения о сферах, в которых требуется усилить или, наоборот, минимизировать осуществление контрольно-надзорных функций;
- необходимость изменения подходов к регулированию выполнения функций государственного контроля (надзора) административными регламентами, принимая во внимание отсутствие в указанных регламентах норм, устанавливающих права и обязанности проверяемых лиц, а также принятие на федеральном уровне и уровне субъектов РФ нормативных правовых актов, утверждающих положения о государственном контроле (надзоре) в соответствующей сфере деятельности;
- отсутствие законодательного регламентирования деятельности органов государственного контроля (надзора) по систематическому наблюдению за исполнением обязательных требований, анализу и прогнозированию состояния исполнения обязательных требований.

В настоящее время необходимы дальнейшие усилия по оптимизации контрольно-надзорной деятельности не только на отраслевом уровне, но и на уровне общих принципов исполнения контрольно-надзорных функций.

Для совершенствования контроля и надзора в сфере государственного управления РФ необходимо учитывать опыт зарубежных стран. Рассмотрим формы государственного контроля за деятельностью местного самоуправления в США и России.

Административный контроль и надзор. Здесь необходимо различать административную опеку и собственно административный контроль и надзор. Административная опека предполагает вступление в силу решений

местных властей лишь после получения одобрения от соответствующих органов государственной власти. В США существует два типа административного контроля: косвенный и прямой. К косвенному контролю относятся, к примеру, такие меры как: предоставление местным органам советов, информации; требование предоставить доклады; пересмотр решений местных органов и др. Среди мер прямого контроля существуют такие, как издание штатом распоряжений, указов, обязательных для исполнения; требование о предварительном одобрении действий местных органов управления; передача функций местного управления администрации штата. Основными мерами прямого контроля в штатах являются временное смещение должностных лиц исполнительной власти местного самоуправления, в том числе выборных, и временное лишение органа местного самоуправления его функций с возложением их на чиновников штата. Следует обратить внимание, что эти меры являются временными, то есть действуют до разрешения вопроса судом. В целом, административный контроль над местными органами осуществляется преимущественно исполнительными органами власти вышестоящих уровней управления [3].

В РФ федеральными органами административного контроля являются: Министерство РФ по делам национальностей и федеративным отношениям, в структуру которого входит Департамент по проблемам местного самоуправления; Министерство юстиции РФ, организующее государственную регистрацию уставов муниципальных образований; Совет при Президенте РФ по развитию местного самоуправления; полномочный представитель Президента РФ в федеральном округе; уполномоченные федеральные службы, инспекции и надзоры в составе федеральных служб и министерств, которые осуществляют контроль в отдельных сферах муниципальной деятельности. В правительствах (администрациях) субъектов РФ имеются специальные структурные подразделения, ведающие вопросами местного самоуправления.

В США косвенно решает вопросы развития местного самоуправления Федеральная комиссия по межправительственным отношениям, в остальном контроль осуществляют правительственные департаменты штатов по местным делам. Прослеживается тенденция увеличения их числа в структуре штатов. Американские ученые подчеркивают распространенность в США именно этого вида контроля, указывая на его гибкость и квалифицированность.

Судебный контроль. Данный вид контроля наиболее распространен в США, нежели в России. И это очевидно, поскольку в странах англосаксонской системы права важнейшим источником права является судеб-

ный прецедент, под которым понимается решение суда по конкретному делу, имеющее нормативный характер и подлежащее обязательному применению по аналогичным делам, разрешаемым в аналогичном судопроизводстве. В штатах он призван толковать и дополнять законы. Поэтому в США судебный контроль значительно ограничивает деятельность местных властей, и занимает ведущее место в системе контроля. Актуальными задачами остаются совершенствование механизма судебного контроля местного самоуправления. Как в России, так и в США судебный контроль осуществляется путем принятия судом следующих решений: о законности или незаконности актов, действий (бездействий) органов местного самоуправления; судебного приказа (для США) или частного определения (для РФ) о совершении определенных действий или о запрете на их совершение.

Прокурорский надзор. Прокурорские функции в США выполняет атторнейская служба. В отличие от Прокуратуры РФ она организована на основе принципа децентрализации. Так, Генеральный атторней США, атторней штата не имеют власти над местными атторнеями. Местные прокуроры в США, в отличие от прокуроров РФ, назначаются или избираются органами местного самоуправления, либо избираются населением, и ответственны перед ними. Контроль за деятельностью местных атторнеев и руководство ими осуществляют органы местного самоуправления. В число функций прокуроров США не входит осуществление прокурорского надзора как такового, поскольку атторнейская служба США имеет более широкую компетенцию и воздействует на всю систему уголовной юстиции. Суть прокурорского надзора за местным самоуправлением состоит в обеспечении исполнения ими законов, консультировании по вопросам правоприменительной деятельности.

Причем, консультации документально оформляются как «мнение атторнея». Мнение атторнея – это официальное толкование нормы права применительно к конкретным обстоятельствам. Органы местного самоуправления вынуждены считаться с разъяснениями атторнеев (хотя они носят рекомендательный характер), так как иначе их действия могут быть опротестованы. Прокуратура РФ является единой централизованной системой органов. В соответствии со ст. 1 Федерального закона от 17.01.1992 № 2202-1 «О прокуратуре Российской Федерации» [14] одной из основных функций Прокуратуры РФ является надзор за исполнением законов. Сущность прокурорского надзора в области местного самоуправления состоит в действиях прокуроров по выявлению, пресечению, устранению и предупреждению нарушений законов и уставов муниципальных образований органами местного самоуправления.

Формами устранения нарушений являются протесты и представления прокуроров. Они схожи с мнениями атторнеев в том, что они носят рекомендательный характер, несмотря на то, что подлежат безотлагательному рассмотрению. Однако в случае отказа удовлетворить требования прокурора, последний вправе провести контрольную проверку, либо обратиться в суд с заявлением об отмене незаконного акта.

Помимо административного, судебного контроля, прокурорского надзора существует и другие их формы (например, в США – издание циркуляров, инспектирование деятельности органов местного самоуправления в целях стандартизации их работы; в РФ – контроль Уполномоченного по правам человека в РФ, муниципальный мониторинг и т.д.).

Сегодня во многих странах для проверки правильности расходования финансовых средств создаются специальные органы – органы финансового контроля. Осуществление данными органами внешнего контроля является их отличительной особенностью.

Мировая практика государственного финансового контроля свидетельствует о многообразии в наименованиях субъектов данной деятельности. В большинстве стран это Счетная палата (Россия, Австрия, Италия, Германия, Венгрия, Франция), Служба государственного контроля (Албания), Счетный трибунал (Бразилия, Испания), Национальное контрольно-ревизионное управление (Великобритания), Контрольный совет (Греция), Контролер и Генеральный аудитор (Ирландия), Генеральное счетное управление (США), Верховная палата контроля (Польша), Высшее учреждение ревизии счетов (Китай), Высшая контрольная служба (Чехия) и др.

Необходимо отметить, что наряду с вышеуказанными органами во многих государствах контрольные полномочия в финансово-экономической сфере выполняют и специальные ведомственные органы, например министерства (департаменты) финансов и иные контрольно-ревизионные структуры, входящие в структуру правительства [16].

В ряде стран инспектор не имеет право провести проверку на предприятии без согласия собственника. Так, например, в Великобритании, в отличие от других стран, посещение налоговым инспектором налогоплательщика считается действием, выходящим за рамки обычных налоговых проверок. При этом налогоплательщик в случае таких посещений не может быть принужден к сотрудничеству в проведении расследования и не обязан соглашаться на проведение встречи с налоговым инспектором [15].

Заслуживают особого внимания процедуры подведения итогов проверки. Чаще всего решение контролирующего органа предварительно обсуждается и согласовывается с проверяемым лицом.

Сегодня у России есть уникальная возможность правильно оценить и применить мировой опыт, создавая оптимальную систему государственного контроля и надзора, основанную на лучших достижениях передовых зарубежных стран. Несмотря на то, что пока рано говорить о полной реализации положений административной реформы в РФ, тем не менее, положительно можно оценить факт, что проблемам контрольно-надзорной деятельности государства стало уделяться повышенное внимание.

Среди нереализованных мероприятий административной реформы отметим следующие. Так, в Концепции административной реформы говорится, что необходимо разграничить функции по контролю и надзору и унифицировать в этой части терминологию законодательных и других нормативных актов. Это позволит надзор сосредоточить в государственных органах, а контроль рассматривать в качестве функции по проведению испытаний, измерений, экспертиз, осуществляемых субъектами рынка, аккредитованными в органах исполнительной власти в установленном порядке. Однако функции по контролю и надзору так и не разграничены и не унифицированы в этой части терминология законодательных и других нормативных актов. Так, не стыкуются между собой нормы Налогового кодекса Российской Федерации, согласно которому налоговые органы осуществляют «налоговый контроль» и Положения о Федеральной налоговой службе, в котором говорится, что налоговые органы осуществляют «контроль и надзор» за соблюдением налогового законодательства. Не разделены и не регламентированы должным образом различные виды контрольной деятельности (к примеру, налоговые органы осуществляют, как налоговый, так и административный контроль (надзор)).

Таким образом, сущностью государственного контроля за деятельностью органов исполнительной власти выступает контроль за законностью принимаемых органами исполнительной власти и их должностными лицами решений и действий. Государственный контроль в сфере исполнительной власти – системное понятие. Соответственно, возможна классификация видов государственного контроля. Поскольку основой организации государственной власти в Российской Федерации является ее разделение на законодательную, исполнительную и судебную ветви, постольку контроль за деятельностью органов исполнительной власти осуществляют в установленной законом степени каждая из названных ветвей государственной власти. Кроме того, важным видом контроля за деятельностью органов государственной власти и их должностных лиц является прокурорский надзор. Несмотря на то, что Президент Российской Федерации в соответствии с Конституцией РФ не отнесен ни к одной из

ветвей государственной власти, организация президентского контроля за деятельностью федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов РФ является важным фактором укрепления законности в системе государственного управления на современном этапе развития Российской Федерации.

Основной особенностью государственного контроля за деятельностью федеральных органов исполнительной власти является то, что основным направлением контроля выступает ведомственный контроль. Сегодня особенно важно обеспечение единообразного понимания и применения территориальными органами федеральных органов исполнительной власти и их должностными лицами федеральных законов, указов Президента РФ, иных нормативных правовых актов. На уровне органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации наиболее важно обеспечить соответствие принимаемых ими нормативных правовых актов федеральному законодательству.

В соответствии с Концепцией повышения эффективности контрольно-надзорной деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления на 2014–2018 годы определены следующие направления по развитию системы контроля и надзора в системе государственного управления РФ (рис. 1).

В качестве основных направлений повышения эффективности контрольно-надзорной деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления можно назвать:

1. Систематизация и актуализация обязательных требований и обеспечение к ним доступа хозяйствующих субъектов. Для этого необходимо провести инвентаризацию действующих актов, содержащих обязательные требования в различных отраслях контроля (надзора) в целях составления исчерпывающего перечня актуальных непротиворечивых обязательных требований и отмены устаревших и (или) не влияющих на безопасность обязательных требований. Учитывая сложность данной задачи, предлагается решать ее в отдельных отраслях контроля (надзора) и поэтапно, проведя систематизацию обязательных требований в наиболее важных для бизнеса отраслях контроля (надзора) к 2018 году. После проведения систематизации и размещения в публичном доступе обязательных требований необходимо введение запрета органам государственного контроля (надзора) проверять обязательные требования, в отношении которых не обеспечен доступ подконтрольным лицам, в том числе путем размещения на официальном сайте таких органов исчерпывающих требований, являющихся предметом контроля.

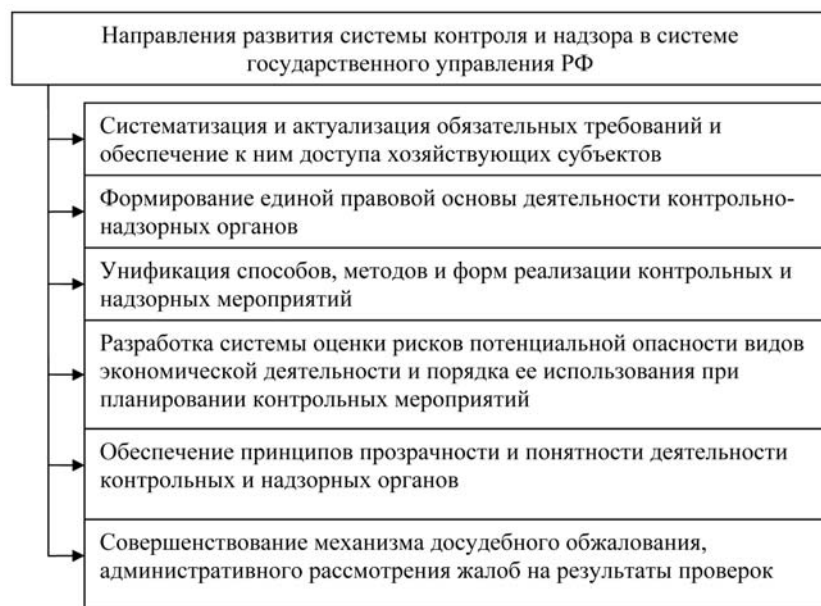


Рис. 1. Направления развития системы контроля и надзора в системе государственного управления РФ

2. Формирование единой правовой основы деятельности контрольно-надзорных органов, учитывающей возможность разделения их функций в сфере контроля, надзора и разрешительной деятельности. Для формирования единой правовой основы деятельности контрольных и надзорных органов, учитывающей возможность разделения их функций в сфере контроля, надзора и разрешительной деятельности с учетом необходимости решения вышеизложенных проблем нужно провести:

- разработку и принятие федерального закона, кодифицирующего разрозненное регулирование разрешительной деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления в целях:
- внесение в отраслевое законодательство, регламентирующее уже существующие специализированные виды контроля и надзора, отдельных единообразных требований, предусматривающих статистическое наблюдение за состоянием соответствующего вида контроля и механизмов определения его эффективности;
- введение единообразных определений формам государственного и негосударственного контроля (контроль за осуществлением деле-

гированных полномочий, ведомственный контроль, производственный контроль);

- инвентаризацию всех видов государственного контроля (надзора) и законодательное закрепление исчерпывающего перечня видов государственного контроля (надзора) с одновременным запретом на осуществление иных видов контроля (надзора) органами государственной власти и местного самоуправления;
- инвентаризацию всех видов регионального контроля (надзора) и муниципального контроля в отношении видов контроля, закрепленных в отраслевых законах, но не указанных в перечне собственных полномочий, приняв решение либо об отказе от осуществления данного вида контроля, либо о внесении его в перечень собственных полномочий субъектов Российской Федерации или муниципалитетов;
- разграничение и перераспределение контрольно-надзорных полномочий между федеральным и региональным уровнями власти, а также уровнем местного самоуправления, включая принятие решений либо о ликвидации каких-либо фактически неисполняемых контрольных полномочий, либо об обеспечении их адекватной финансовой поддержкой, либо о передаче на другой уровень вместе с финансовым обеспечением;
- актуализация уже разработанных и принятие недостающих положений о порядке осуществления отдельных видов государственного контроля (надзора) с детализацией предмета осуществления соответствующих видов контроля (надзора), в том числе в целях исключения дублирования функций в рамках контрольно-надзорной деятельности различных органов государственной власти и органов местного самоуправления и систематизации отдельных видов государственного контроля (надзора), имеющих общие однородные признаки;
- установление четкого порядка привлечения экспертов и экспертных организаций к проведению мероприятий по контролю. При этом следует оценить эффективность подхода, при котором эксперты – физические лица привлекаются к мероприятиям по контролю лишь при условии их аккредитации в национальном органе по аккредитации.

3. Унификация способов, методов и форм реализации контрольных и надзорных мероприятий. Необходимо выделение общей и особенной частей. Общая часть должна содержать положения, распространяющиеся на все виды контроля (надзора), осуществляемого органами исполнительной власти и исполнительно-распорядительными органами местного самоуправления. В особенную часть закона, регламентирующего

порядок осуществления государственного контроля (надзора), должны быть включены закрепленные в настоящее время в Федеральном законе «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» правила осуществления контроля и надзора.

4. Разработка системы оценки рисков потенциальной опасности видов экономической деятельности и порядка ее использования при планировании контрольных мероприятий. Введение риск – ориентированной модели при осуществлении контрольно-надзорной деятельности в ряде стран позволило существенно дифференцировать подход к проведению контрольных мероприятий.

5. Обеспечение принципов прозрачности и понятности деятельности контрольных и надзорных органов. Необходимо утверждение Правительством Российской Федерации (после наделения его соответствующими полномочиями) требований к публикации органами государственного контроля (надзора) сведений о планах и результатах проведенных проверок

6. Совершенствование практики назначения административной ответственности. Необходимо реализовать следующие меры, направленные на модернизацию законодательства об административных правонарушениях:

- конкретизация составов административных правонарушений, предусматривающая административную ответственность за нарушение только тех положений нормативных правовых актов, несоблюдение которых реально способно привести к причинению вреда жизни, здоровью людей, вреда животным, растениям, окружающей среде, объектам культурного наследия (памятникам истории и культуры) народов Российской Федерации, безопасности государства, имуществу физических и юридических лиц, государственному или муниципальному имуществу, повлечь возникновение чрезвычайных ситуаций техногенного характера;
- усиление ответственности за нарушения требований технических регламентов;
- исключение квазисудебных полномочий органов государственного надзора, связанных с возможностью приостановления деятельности хозяйствующих субъектов;
- изменение методики расчета размера штрафа в сфере предпринимательской деятельности

7. Совершенствование механизма досудебного обжалования, административного рассмотрения жалоб на результаты проверок, а также на поста-

новления по делам об административных правонарушениях. Внедрение обязательных принципов рассмотрения административными органами жалоб на результаты проверок, а также на постановления по делам об административных правонарушениях административными органами.

Для совершенствования системы финансового контроля в РФ необходима координация действий между органами федерального и регионального финансового контроля, а также наличие единого информационного поля, которое бы пополнялось на каждом из уровней управления с учетом специфики каждого региона. Целесообразно создание системы регионального управления, в которой предусмотрена организационная структура независимого государственного центрального контрольно-ревизионного органа и его взаимодействие с другими структурами. Финансовый контроль должен быть направлен на три аспекта регионального управления: взаимоотношение региона и федерального центра; взаимоотношение региона и местного самоуправления (городов, районов и т.д.); обеспечение собственно регионального управления в целях реализации комплексности развития региона как единого хозяйственного механизма.

В результате исследования можно сделать следующие выводы и рекомендации.

Контроль представляет собой одну из важнейших функций любого процесса управления, так как он не только позволяет выявить и устранить недостатки работы, но и стимулирует продолжение всей деятельности. Поэтому контроль в том или ином виде проявляется во всех сферах жизнедеятельности общества и происходящих в нем процессах. Естественно, что в сфере финансов и бюджетных правоотношений он является одной из важнейших составляющих. Именно контроль обеспечивает надежное функционирование всей финансовой системы, реализацию осуществляемой государством финансовой политики, содействует обеспечению финансовой безопасности. Таким образом, к контрольно-надзорной деятельности следует относить предусмотренную в рамках закона разработку ведомственных нормативных правовых актов в сфере регулирования, осуществление разрешительной деятельности государства (лицензирование, регистрацию, аккредитацию и др.), а также проведение контрольных и надзорных мероприятий (документарные, инспекционные проверки). Контрольно-надзорная деятельность предстает в качестве целостной, комплексной функции органов исполнительной власти, включающей проведение контрольно-надзорных мероприятий и оказания отдельных государственных услуг.

Государственный финансовый контроль можно определить как осуществляемую в соответствии с Конституцией РФ, федеральными законами и

иными нормативными правовыми актами деятельность специально уполномоченных на то государственных органов по проверке законности, целесообразности и эффективности образования, распределения и использования национального достояния с целью предупреждения и пресечения нарушений в этой сфере, а также предоставления гражданам как налогоплательщикам объективной информации о расходовании государственных средств.

Сущностью государственного контроля за деятельностью органов исполнительной власти выступает контроль за законностью принимаемых органами исполнительной власти и их должностными лицами решений и действий. Государственный контроль в сфере исполнительной власти – системное понятие. Соответственно, возможна классификация видов государственного контроля. Поскольку основой организации государственной власти в Российской Федерации является ее разделение на законодательную, исполнительную и судебную ветви, постольку контроль за деятельностью органов исполнительной власти осуществляют в установленной законом степени каждая из названных ветвей государственной власти. Кроме того, важным видом контроля за деятельностью органов государственной власти и их должностных лиц является прокурорский надзор. Несмотря на то, что Президент Российской Федерации в соответствии с Конституцией РФ не отнесен ни к одной из ветвей государственной власти, организация президентского контроля за деятельностью федеральных органов исполнительной власти и органов исполнительной власти субъектов РФ является важным фактором укрепления законности в системе государственного управления на современном этапе развития Российской Федерации.

Основной особенностью государственного контроля за деятельностью федеральных органов исполнительной власти является то, что основным направлением контроля выступает ведомственный контроль. Сегодня особенно важно обеспечение единообразного понимания и применения территориальными органами федеральных органов исполнительной власти и их должностными лицами федеральных законов, указов Президента РФ, иных нормативных правовых актов. На уровне органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации наиболее важно обеспечить соответствие принимаемых ими нормативных правовых актов федеральному законодательству.

К системным проблемам исполнения контрольно-надзорных функций органами государственной власти Российской Федерации и органами местного самоуправления можно отнести:

- отсутствие в практике планирования и проведения контрольно-надзорных мероприятий учета вероятности причинения вреда в результате деятельности подконтрольного субъекта и ее соотнесения с ресурсами органов государственного контроля (надзора), направляемыми на осуществление мероприятий по контролю;
- устаревание обязательных требований, подлежащих проверке (во многих отраслях до сих пор применяются нормативные правовые и распорядительные акты СССР, содержащие морально устаревшие требования, не отвечающие современному уровню развитию экономики, науки и техники);
- непрозрачность проверяемых обязательных требований (подконтрольные субъекты не знакомы с исчерпывающим перечнем обязательных требований, исполнение которых у них могут проверить; до сих пор сохраняется практика, когда обязательные требования не опубликованы в установленном порядке);
- отсутствие связи многих проверяемых обязательных требований с безопасностью товаров, работ, услуг (нарушение таких требований не приводит к серьезной угрозе причинения вреда жизни, здоровью людей, вреда животным и растениям, окружающей среде, объектам культурного наследия (памятникам истории и культуры народов РФ, безопасности государства, имущества физических и юридических лиц, государственному или муниципальному имуществу, предупреждению, возникновению чрезвычайных ситуаций, природного и техногенного характера);
- дублирование исполнения контрольно-надзорных функций в отношении одного и того же предмета различными органами государственной власти;
- дисбаланс при осуществлении контрольно-надзорных функций при входе на рынок товаров, работ, услуг и при обращении такой продукции на рынке;
- отсутствие единой системы регистрации случаев причинения вреда, что не позволяет принимать качественные решения о сферах, в которых требуется усилить или, наоборот, минимизировать осуществление контрольно-надзорных функций;
- необходимость изменения подходов к регулированию выполнения функций государственного контроля (надзора) административными регламентами, принимая во внимание отсутствие в указанных регламентах норм, устанавливающих права и обязанности проверяемых лиц, а также принятие на федеральном уровне и уровне

субъектов Российской Федерации нормативных правовых актов, утверждающих положения о государственном контроле (надзоре) в соответствующей сфере деятельности;

- отсутствие законодательного регламентирования деятельности органов государственного контроля (надзора) по систематическому наблюдению за исполнением обязательных требований, анализу и прогнозированию состояния исполнения обязательных требований.

В настоящее время необходимы дальнейшие усилия по оптимизации контрольно-надзорной деятельности не только на отраслевом уровне, но и на уровне общих принципов исполнения контрольно-надзорных функций.

Также требуется создание целостной системы государственного и муниципального финансового контроля, основанной на единых подходах и принципах организации. Общегосударственная система финансового контроля в нашей стране пока не сформирована. Основной причиной такой ситуации является отсутствие признанной обществом научно обоснованной концепции государственного финансового контроля. В такой ситуации постоянное внесение изменений в БК РФ не может существенно повлиять на сложившуюся систему общественных отношений в бюджетной сфере на уровне субъектов РФ и муниципальных образований. Отсутствие единой системы финансового контроля порождает множество мнений о дальнейшем развитии в РФ системы регионального финансового контроля. Сторонники усиления президентской власти предлагают координационным центром финансово-контрольной деятельности сделать Президента РФ, а именно: через институт полномочных представителей в федеральных округах, путем создания на уровне субъектов новых контрольных органов при содействии и на базе федеральных инспекторов в субъектах.

В качестве основных направлений повышения эффективности контрольно-надзорной деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления можно назвать:

1. Систематизация и актуализация обязательных требований и обеспечение к ним доступа хозяйствующих субъектов. Для этого необходимо провести инвентаризацию действующих актов, содержащих обязательные требования в различных отраслях контроля (надзора) в целях составления исчерпывающего перечня актуальных непротиворечивых обязательных требований и отмены устаревших и (или) не влияющих на безопасность обязательных требований. Учитывая сложность данной задачи, предлагается решать ее в отдельных отраслях контроля (надзора) и поэтапно, проведя систематизацию обязательных требований в наиболее важных для бизнеса отраслях контроля (надзора) к 2018 году.

После проведения систематизации и размещения в публичном доступе обязательных требований необходимо введение запрета органам государственного контроля (надзора) проверять обязательные требования, в отношении которых не обеспечен доступ подконтрольным лицам, в том числе путем размещения на официальном сайте таких органов исчерпывающих требований, являющихся предметом контроля.

2. Формирование единой правовой основы деятельности контрольно-надзорных органов, учитывающей возможность разделения их функций в сфере контроля, надзора и разрешительной деятельности. Для формирования единой правовой основы деятельности контрольных и надзорных органов, учитывающей возможность разделения их функций в сфере контроля, надзора и разрешительной деятельности с учетом необходимости решения вышеизложенных проблем нужно провести:

- разработку и принятие федерального закона, кодифицирующего разрозненное регулирование разрешительной деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления в целях;
- внесение в отраслевое законодательство, регламентирующее уже существующие специализированные виды контроля и надзора, отдельных единообразных требований, предусматривающих статистическое наблюдение за состоянием соответствующего вида контроля и механизмов определения его эффективности;
- введение единообразных определений формам государственного и негосударственного контроля (контроль за осуществлением делегированных полномочий, ведомственный контроль, производственный контроль);
- инвентаризацию всех видов государственного контроля (надзора) и законодательное закрепление исчерпывающего перечня видов государственного контроля (надзора) с одновременным запретом на осуществление иных видов контроля (надзора) органами государственной власти и местного самоуправления;
- инвентаризацию всех видов регионального контроля (надзора) и муниципального контроля в отношении видов контроля, закрепленных в отраслевых законах, но не указанных в перечне собственных полномочий, приняв решение либо об отказе от осуществления данного вида контроля, либо о внесении его в перечень собственных полномочий субъектов Российской Федерации или муниципалитетов;
- разграничение и перераспределение контрольно-надзорных полномочий между федеральным и региональным уровнями власти, а также уровнем местного самоуправления, включая принятие ре-

шений либо о ликвидации каких-либо фактически неисполняемых контрольных полномочий, либо об обеспечении их адекватной финансовой поддержкой, либо о передаче на другой уровень вместе с финансовым обеспечением;

- актуализация уже разработанных и принятие недостающих положений о порядке осуществления отдельных видов государственного контроля (надзора) с детализацией предмета осуществления соответствующих видов контроля (надзора), в том числе в целях исключения дублирования функций в рамках контрольно-надзорной деятельности различных органов государственной власти и органов местного самоуправления и систематизации отдельных видов государственного контроля (надзора), имеющих общие однородные признаки;
- установление четкого порядка привлечения экспертов и экспертных организаций к проведению мероприятий по контролю. При этом следует оценить эффективность подхода, при котором эксперты – физические лица привлекаются к мероприятиям по контролю лишь при условии их аккредитации в национальном органе по аккредитации.

3. Унификация способов, методов и форм реализации контрольных и надзорных мероприятий. Необходимо выделение общей и особенной частей. Общая часть должна содержать положения, распространяющиеся на все виды контроля (надзора), осуществляемого органами исполнительной власти и исполнительно-распорядительными органами местного самоуправления. В особенную часть закона, регламентирующего порядок осуществления государственного контроля (надзора), должны быть включены закрепленные в настоящее время в Федеральном законе «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» правила осуществления контроля и надзора.

4. Разработка системы оценки рисков потенциальной опасности видов экономической деятельности и порядка ее использования при планировании контрольных мероприятий. Введение риск – ориентированной модели при осуществлении контрольно-надзорной деятельности в ряде стран позволило существенно дифференцировать подход к проведению контрольных мероприятий.

5. Обеспечение принципов прозрачности и понятности деятельности контрольных и надзорных органов. Необходимо утверждение Правительством Российской Федерации (после наделения его соответствующими полномочиями) требований к публикации органами государственного контроля (надзора) сведений о планах и результатах проведенных проверок

6. Совершенствование практики назначения административной ответственности. Необходимо реализовать следующие меры, направленные на модернизацию законодательства об административных правонарушениях:

- конкретизация составов административных правонарушений, предусматривающая административную ответственность за нарушение только тех положений нормативных правовых актов, несоблюдение которых реально способно привести к причинению вреда жизни, здоровью людей, вреда животным, растениям, окружающей среде, объектам культурного наследия (памятникам истории и культуры) народов Российской Федерации, безопасности государства, имуществу физических и юридических лиц, государственному или муниципальному имуществу, повлечь возникновение чрезвычайных ситуаций техногенного характера;
- усиление ответственности за нарушения требований технических регламентов;
- исключение квазисудебных полномочий органов государственного надзора, связанных с возможностью приостановления деятельности хозяйствующих субъектов;
- изменение методики расчета размера штрафа в сфере предпринимательской деятельности

7. Совершенствование механизма досудебного обжалования, административного рассмотрения жалоб на результаты проверок, а также на постановления по делам об административных правонарушениях. Внедрение обязательных принципов рассмотрения административными органами жалоб на результаты проверок, а также на постановления по делам об административных правонарушениях административными органами.

Для совершенствования системы финансового контроля в РФ необходима координация действий между органами федерального и регионального финансового контроля, а также наличие единого информационного поля, которое бы пополнялось на каждом из уровней управления с учетом специфики каждого региона. Целесообразно создание системы регионального управления, в которой предусмотрена организационная структура независимого государственного центрального контрольно-ревизионного органа и его взаимодействие с другими структурами. Финансовый контроль должен быть направлен на три аспекта регионального управления: взаимоотношение региона и федерального центра; взаимоотношение региона и местного самоуправления (городов, районов и т.д.); обеспечение собственно регионального управления в целях реализации комплексности развития региона как единого хозяйственного механизма.

Список литературы

1. The Hampton Review – Final Report – Reducing Administrative Burdens: Effective Inspection and Enforcement, Phillip Hampton, March 2005.
2. Баранов М.Л. Соотношение понятий «государственный контроль» и «государственный надзор»: теория и практика вопроса // Право и жизнь. 2011. № 157 (7); 158 (8).
3. Еникеева Д.Р. Формы государственного контроля и надзора за деятельностью местного самоуправления в России и США // Современная наука. 2010. № 2 (2). С. 135.
4. Зеркин Д.П., Игнатов В.Г. Основы теории государственного управления. 3-е изд. М., 2010. С. 200.
5. Козлова Л.С., Садовская Т.Д. Правовое регулирование регионального контроля (надзора) // Вестник Тюменского государственного университета. Тюмень:ТюмГУ. 2013. № 3 (Право). С. 81–89.
6. Минченко О.С. Контрольно-надзорные функции и государственные услуги: взаимосвязь понятий // Государственное управление. Электронный вестник. 2013. Выпуск № 37. Апрель.
7. Нетесова М.С. О разграничении функций контроля и надзора в государственном управлении // Власть. 2007. № 2. С. 97–101.
8. Петров А.В., Епифанов А.Е. Юридическая природа государственного контроля и надзора // Журнал российского права. 2013. № 7 (199). С. 36–49.
9. Постановление Конституционного суда РФ от 18 января 1996 г. № 2-П По делу о проверке конституционности ряда положений устава (основного закона) Алтайского края.
10. Скобара В.В., Телепнева А.В. Государственный финансовый контроль как основной инструмент государственного регулирования экономики региона // Инновационное развитие экономики. 2013. № 3 (15). С. 28–33.
11. Уголовно-исполнительный кодекс Российской Федерации от 08.01.1997 № 1-ФЗ (ред. от 28.12.2013).
12. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».
13. Федеральный закон от 09.02.2009 № 8-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления».
14. Федеральный закон от 17.01.1992 № 2202-1 (ред. от 25.11.2013) «О прокуратуре Российской Федерации» (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2014).
15. Федеральный закон от 30.12.2009 N 384-ФЗ (ред. от 02.07.2013) «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений».

16. Шагиева Р.В. Государственный контроль и надзор: теоретические аспекты соотношения понятий (на примере финансового контроля) // Ученые труды Российской академии адвокатуры и нотариата. 2012. № 1. С. 34.
17. Шмалый О.В. О соотношении надзора и контроля с системе средств обеспечения эффективности исполнительной власти // Юристы – Правоведь. 2011. № 1. С. 8–13.
18. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Sekerin V.D., Gorohova A.E. Historical aspects of global transformation of engineering thought in industry and agriculture in the context of changing the technological modes // American-Eurasian Journal of Sustainable Agriculture. 2014. Vol. 8, № 6. P. 17–22.
19. Lyasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 6. P. 535–538.
20. Parfenova M.J., Babishin V.D., Yurkevich E.V., Sekerin V.D., Dudin M.N., Methodology making management decisions based on a modified Ramsey model // Asian Social Science. 2014. Vol. 10, №17. P. 292–301.

References

1. The Hampton Review – Final Report – Reducing Administrative Burdens: Effective Inspection and Enforcement, Phillip Hampton, March 2005
2. Baranov M. the Relationship between the concepts of «state control and state supervision: theory and practice question // Law and life. 2011. №157 (7); 158 (8).
3. Enikeev D.R. Forms of state control and supervision over activities of local self-government in Russia and the USA // the Modern science. 2010. №. 2 (2).
4. Serkin D.P. Ignatov. Century, the foundations of the theory of public administration. 3rd ed. M., 2010. С. 200.
5. Kozlov P.S. The sadowska th ETC. Legal regulation of regional control (supervision) // Bulletin of the Tyumen state University. Tyumen:TSU. 2013. № 3 (Right). S. 89.
6. Minchenko O.S regulatory functions and public services: the relationship between the concepts of State governance. E-Bulletin. 2013. Issue # 37. April.
7. Netesova MS ON the delimitation of the functions of control and supervision in public administration // Government. 2007. № 2. S. 97–101.
8. Petrov A.V., A. Epifanov the Legal nature of state control and supervision// Journal of Russian law. 2013. № 7(199). С. 36 49.
9. The decision of the constitutional court of the Russian Federation dated January 18, 1996, № 2-P On the case about the verification of constitutionality of certain provisions of the Charter (basic law) of the Altai territory.

10. Skabara V.V., Telepnev A.V. State financial control as the main instrument of state regulation of the economy of a region // Innovative development of economy. 2013. № 3 (15). S. 28–33.
11. Criminal-Executive code of the Russian Federation from 08.01.1997 No. 1-FZ (as amended on 28.12.2013).
12. Federal law of 06.10.2003 № 131-FZ (as amended on 28.12.2013) «On General principles of organization of local self-government in the Russian Federation».
13. Federal law dated 09.02.2009 №. 8-FZ (as amended on 28.12.2013) «On providing access to information on activities of government bodies and bodies of local self-government».
14. The Federal law from 17.01.1992 № 2202-1 (as amended on 25.11.2013) «On Prosecutor's office of the Russian Federation» (with amendments. and additional, effective from 01.01.2014).
15. Federal law dated 30.12.2009 № 384-FZ (as amended on 02.07.2013) «Technical regulations on safety of buildings and constructions».
16. Shagiev Revegetating oversight: the theoretical aspects of the relationship between the concepts (for example, financial control) // Scientific works of the Russian Academy of advocacy and notary. 2012. № 1. S. 34.
17. Smali O.V. ON the relationship of supervision and control system means to ensure the effectiveness of Executive power // The lawyer. 2011. № 1. S. 8–13.
18. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Sekerin V.D., Gorohova A.E. Historical aspects of global transformation of engineering thought in industry and agriculture in the context of changing the technological modes // American-Eurasian Journal of Sustainable Agriculture. 2014. Vol. 8, №6. P. 17–22.
19. Lyasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 6. P. 535–538.
20. Parfenova M.J., Babishin V.D., Yurkevich E.V., Sekerin V.D., Dudin M.N., Methodology making management decisions based on a modified Ramsey model // Asian Social Science. 2014. Vol. 10, №17. P. 292–301.

Бусыгин К. Д.,

к.э.н., соискатель, Российская академия предпринимательства

Busygin K. D.,

Candidate of Economic Sciences, soiskatel', Russian Academy of Entrepreneurship

E-mail: kafedra@rusacad.ru

Бусыгина А. В.,

соискатель

Busygina A. V.,

applicant'

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПЕРЕХОДА НА МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В РОССИИ

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF TRANSITION TO INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS AND FEATURES OF ITS APPLICATION IN RUSSIA

Предмет / тема. Статья посвящена актуальной на сегодняшний день проблеме ведения финансовой отчетности российскими организациями в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО).

Особую значимость при этом имеет специально разработанный механизм, сочетающий в себе отечественный и зарубежный опыт формирования системы бухгалтерского учета и отчетности. В статье рассматривается опыт применения международных стандартов финансовой отчетности за рубежом на современном этапе, даны рекомендации применения МСФО при наличии параллельных систем налогового и бухгалтерского учета.

Цель / задачи. Цель данной работы – разработать рекомендации по внедрению МСФО в России на основе зарубежного опыта.

Методология. Для выполнения данной статьи были использованы правовой и сравнительный методы анализа. Информационной базой исследования являются законодательные акты по подготовке отчетности по МСФО России, основные положения МСФО, опубликованные Советом по Международным Стандартам Финансовой Отчетности, законодательные акты зарубежных стран.

Результаты. В статье раскрываются и проблемы, возникающие при переходе российских организаций на МСФО. Страны Европейского союза, США, Канада и другие страны требуют или разрешают применение МСФО в качестве основы для подготовки финансовой отчетности (или находятся в процессе внедрения таких требований). Зарубежные исследования показывают, что стратегия постепенного сближения национальных стандартов с МСФО приводит к росту стоимости подготовки отчетности по МСФО. Таким был опыт Великобритании по переходу на МСФО. В статье подробно исследуются проблемы перехода российских организаций на международные стандарты финансовой отчетности.

Выводы / значимость. Практическое значение данной работы заключается в том, что в работе проведен анализ опыта применения МСФО в Европе, США, Канаде, Южной Америке, Японии. Кроме того, предлагаются конкретные предложения перехода коммерческих организаций на МСФО.

Importance. The article is devoted to actual the problem of accounting the Russian organizations in accordance with International financial reporting standards (IFRS).

Of particular importance is a specially designed mechanism that combines domestic and foreign experience in the formation of the system of accounting and reporting. This article discusses the experience of application of international financial reporting standards abroad at the present stage, the recommendations of IFRS in the presence of parallel systems of taxation and accounting.

Objectives. *The purpose of this work is to develop recommendations on the implementation of IFRS in Russia on the basis of foreign experience.*

Method's. *To complete this article were used legal and comparative analysis methods. Information base of research are legislative acts for the preparation of financial statements under IFRS Russia, the main provisions of IFRS published by the Council on International Financial Reporting Standards, statutes of foreign countries.*

Results. *The article reveals and challenges arising from the transition of the Russian organizations to IFRS. European Union countries, USA, Canada and other countries require or permit the use of IFRS as the basis for preparation of financial statements (or are in the process of implementation of such requirements). Overseas studies show that the strategy of gradual convergence of national standards with IFRS leads to an increase in the cost reporting under IFRS. Such was the experience of the UK transition to IFRS. The article explores in detail the problems of transition of the Russian organizations on international financial reporting standards.*

Conclusions and Relevance. *The practical value of this work lies in the fact that in work the analysis of the experience of the application of IFRS in Europe, USA, Canada, South America, Japan. In addition, there are specific suggestions transition of commercial organizations to IFRS.*

Ключевые слова: финансовая отчетность, МСФО, внедрение МСФО, зарубежный опыт МСФО, проблемы внедрения МСФО.

Keywords: financial statements, IFRS the adoption of IFRS, foreign experience of IFRS implementation challenges of IFRS.

Отечественный и зарубежный опыт свидетельствует о том, что развитие бухгалтерского учета и отчетности происходит в тесной связи с изменениями экономической ситуации в стране, отвечая характеру и уровню развития хозяйственного механизма. Изменение системы общественных отношений, а также гражданско-правовой среды в России потребовало адекватной системы бухгалтерского учета и отчетности. Основная задача бухгалтеров – подготовиться к изменениям, связанным с внедрением МСФО; понять, какие проблемы перед ними стоят, и научиться их эффективно решать. Одна из таких задач – работа в режиме применения двух параллельных систем бухгалтерских стандартов.

В условиях рыночных отношений нормальное функционирование конкурентного рынка капитала возможно только при условии, что участники этого рынка обеспечены достоверной качественной информацией об объектах инвестиций. Основным источником такой информации является финансовая отчетность организаций. За последние полвека в мировой практике бухгалтерского учета сформировались требования к финансовой отчетности, обеспечивающие ее максимальную полезность и удобность для принятия экономических решений неограниченным кругом

пользователей. Эти требования формализовались с начала 1970-х гг. в международных стандартах финансовой отчетности [6, с. 133].

В последнее десятилетие тема применения МСФО особенно актуальна для российских компаний. В частности, она имеет значение для компаний, ценные бумаги которых котируются на международных финансовых биржах; для банков – в силу законодательных требований ЦБ РФ; для дочерних компаний иностранных предприятий – с целью соответствия групповым стандартам; «на добровольной основе» в ряде иных случаев – зачастую в качестве базиса построения достоверной корпоративной отчетности. Международные стандарты финансовой отчетности изначально являлись основным инструментом реформирования бухгалтерского учета и отчетности в России. Кроме того, они являются общепризнанным инструментом повышения инвестиционной привлекательности компании, так как необходимым условием выхода на фондовые рынки является формирование финансовой отчетности экономическим субъектом в соответствии с МСФО [5].

МСФО – это система концептуальных документов, устанавливающих принципы составления и представления финансовой отчетности, но не порядок ведения учета, т.е. они не содержат так привычного для российских финансовых работников плана счетов, типовых бухгалтерских проводок, форм первичных учетных документов и учетных регистров. Основная задача, которую были призваны решать МСФО, – унификация порядка оценки активов и обязательств и надлежащего раскрытия соответствующей информации. При этом МСФО не являлись сводом жестких детализированных правил, а содержали общие принципы и требования, предоставляя составителю отчетности право самостоятельно принимать конкретные решения, полагаясь на собственное профессиональное суждение [4].

В настоящее время более половины компаний из рейтинга Fortune Global 500 используют МСФО для подготовки отчетности. Рассмотрим зарубежный опыт внедрения МСФО. В табл. 1 представлена сравнительная характеристика применения стандартов МСФО в Европе и других зарубежных странах.

В соответствии с IAS Regulation каждый МСФО должен быть одобрен для использования в Европе.

Процесс одобрения включает следующие этапы:

- ЕС переводит МСФО на все европейские языки;
- Европейская консультативная группа по вопросам финансовой отчетности (EFRAG), предоставляет ЕК свои рекомендации по одобрению;

Таблица 1

**Сравнительная характеристика применения стандартов МСФО
в Европе и других зарубежных странах [2]**

Европа	В целях реализации «Стратегии подготовки финансовой отчетности», принятой Европейской комиссией (ЕК) в июне 2000 года, в 2002 году ЕС одобрил Положение об МСФО (IAS Regulation). В соответствии с ним все компании из стран ЕС, зарегистрированные на биржах (около 8000 компаний), должны соблюдать требования МСФО при подготовке консолидированной финансовой отчетности начиная с 2005 года. Требования о применении МСФО распространяются на 28 участников Евросоюза и три страны Европейской экономической зоны. МСФО также применяются большинством крупных компаний Швейцарии (которая не входит ни в ЕС, ни в ЕЭЗ). Эмитенты из стран, не входящих в ЕС, чьи акции торгуются на регулируемых рынках ЕС, должны готовить финансовую отчетность либо по МСФО, принятым в ЕС; либо по МСФО, выпущенным КМСФО; либо в) по стандартам, признанным ЕК эквивалентными МСФО. К этой категории также относятся компании из стран, принявших МСФО в качестве национальных стандартов, и компании, аудированная финансовая отчетность которых полностью соответствует МСФО. В июле 2012 года ОПБУ США, Японии, Канады, Китая и Южной Кореи были признаны эквивалентами МСФО, а эквивалентность ОПБУ Индии была одобрена на переходный период до 31 декабря 2014 года. Страны ЕС могут распространять требование о применении МСФО на компании, ценные бумаги которых не обращаются на бирже, и на отдельную (т.е. неконсолидированную) отчетность. Почти все страны ЕС разрешают непубличным компаниям использовать МСФО для подготовки консолидированной отчетности, и некоторые страны ЕС – для подготовки отдельной отчетности.
США	С ноября 2007 года SEC предоставляет иностранным компаниям право использовать для подготовки финансовой отчетности МСФО, выпущенные КМСФО, без объяснения отличий от ОПБУ США. Кроме того, SEC рассматривала вопрос о возможности составления финансовой отчетности по МСФО американскими эмитентами и о том, как МСФО могли бы быть интегрированы в ОПБУ США. SEC выпустила несколько консультационных документов, включая концепцию (август 2007 года) и дорожную карту по переходу к применению МСФО (ноябрь 2008 года). В феврале 2010 года SEC опубликовала Заявление в поддержку конвергенции и глобальных стандартов бухгалтерского учета, в котором членам рабочей группы предписывалось разработать и исполнить План с целью дать SEC возможность принять решение об использовании МСФО при подготовке финансовой отчетности американскими эмитентами. В качестве этапов данного Плана технический персонал SEC выпустила исследования «Возможный подход к интеграции» (май 2011 года), «Сравнение ОПБУ США и МСФО» и «Анализ практики применения МСФО» (обе – ноябрь 2011 года). В июле 2012 года SEC выпустила финальный отчет технического персонала «План работ по рассмотрению интеграции МСФО в систему финансовой отчетности американских эмитентов». Этот отчет не содержал каких-либо рекомендаций. По состоянию на 30 июня 2013 года SEC не обозначила, когда может быть принято политическое решение об интеграции МСФО в систему финансовой отчетности США.

Продолжение таблицы 1

Канада	Компании, представляющие финансовую отчетность в Канаде в составе отчетов эмитента или проспектов эмиссии, обязаны составлять финансовую отчетность либо а) в соответствии с канадскими ОПБУ, применяемыми к публичным компаниям; либо б) в соответствии с МСФО. Канадские компании, ценные бумаги которых торгуются в США, могут составлять отчетность в соответствии с ОПБУ США. Иностранные эмитенты ценных бумаг на канадских биржах также имеют право составлять отчетность в соответствии с МСФО. Некоммерческие предприятия и пенсионные программы освобождены от перехода на МСФО.
Южная Америка	Практически все страны Южной Америки требуют или разрешают применение МСФО в качестве основы для подготовки финансовой отчетности (или находятся в процессе внедрения таких требований). В Аргентине МСФО приняты для всех компаний (кроме банков и страховых компаний, которые продолжают применять национальные стандарты) с 2012 года. В Бразилии МСФО приняты для всех публичных компаний и банков начиная с 2010 года. В Чили переход на МСФО для публичных компаний был завершен в 2012 году. Все публичные компании Мексики начали использование МСФО в 2012 году (кроме банков и страховых компаний, которые продолжают работать в соответствии с мексиканскими стандартами). Также проводится конвергенция, направленная на устранение различий между мексиканскими стандартами и МСФО. Подготовка отчетности по МСФО обязательна в ряде других стран Латинской Америки и Карибского бассейна.
Япония	Комитет по стандартам финансовой отчетности Японии и КМСФО провели совместную работу по конвергенции в соответствии с Меморандумом о взаимопонимании, заключенным в августе 2007 года («Токийское соглашение»). В июне 2011 года КМСФО и КСФО Японии сделали совместное заявление о достигнутом и приняли решение продолжить конвергенцию. В рамках процесса конвергенции в декабре 2009 года Агентство финансовых услуг Японии объявило, что публичные компании, соответствующие определенным критериям, могут добровольно применять МСФО для подготовки консолидированной финансовой отчетности начиная с 2010 года. МСФО в Японии применяют около 20 из 3600 публичных компаний (в основном это компании с высокой рыночной капитализацией и международными операциями). Кроме того, в июне 2013 года Комитет по стандартам финансовой отчетности Японии выпустил рекомендации, направленные на дальнейшее расширение добровольного применения МСФО в Японии, среди которых смягчение требований, дающих право на добровольное использование МСФО.
Прочие страны Азиатско-Тихоокеанского региона	Страны Азиатско-Тихоокеанского региона используют различные способы конвергенции национальных ОПБУ с МСФО. Требование о применении МСФО вместо национальных ОПБУ. Монголия требует применения МСФО всеми компаниями, зарегистрированными на местной бирже. Все национальные стандарты практически дословно повторяют текст МСФО. Данный подход используется в Австралии, Гонконге, Корее (с 2011 года), Малайзии, Новой Зеландии и Шри-Ланке (с 2011 года). Даты вступления стандартов в силу и переходные положения могут отличаться от МСФО.

Окончание таблицы 1

Прочие страны Азиатско-Тихоокеанского региона	Большинство национальных стандартов дословно повторяют текст МСФО. Филиппины и Сингапур дословно приняли большинство стандартов МСФО, но внесли в некоторые из них существенные изменения. Некоторые национальные стандарты практически дословно воспроизводят МСФО. В Индии, Малайзии, Пакистане и Таиланде отдельные МСФО были приняты как национальные стандарты почти без изменений. При этом остальные национальные стандарты содержат существенные расхождения с МСФО. Кроме того, принятие новых МСФО или поправок происходит с задержкой. Обращение к МСФО при разработке национальных ОПБУ. В феврале 2006 года в Китае были приняты стандарты бухгалтерского учета Китая, которые за некоторыми исключениями соответствуют МСФО. В мае 2009 года Финансовая наблюдательная комиссия Тайваня объявила проектный план в отношении перехода к применению МСФО в два этапа начиная с 2013 года. Некоторым компаниям разрешено досрочное применение МСФО с 2012 года. В разной степени МСФО используются в Индонезии и Вьетнаме. Некоторые компании, зарегистрированные на местных биржах, могут использовать МСФО. В Гонконге (для компаний, ведущих деятельность в Гонконге, но зарегистрированных в другой стране), Лаосе и Мьянме разрешено использование МСФО для некоторых компаний, чьи акции торгуются на местном фондовом рынке.
---	--

- Комитет Европейской комиссии по регулированию бухгалтерского учета дает рекомендацию по одобрению;
- ЕК предоставляет предложение по одобрению стандарта (-ов) Европейскому парламенту и Совету ЕС. Оба института не должны отклонить (а в некоторых случаях должны напрямую одобрить) предложение в течение трех месяцев, в противном случае оно отправляется обратно в ЕК для дальнейшего рассмотрения. По состоянию на конец июня 2013 года ЕС проголосовал за принятие всех МСФО и разъяснений, за исключением следующих:
- Принятие МСФО (IFRS) 9 отложено.
- Принятие поправок к МСФО (IFRS) 10, МСФО (IFRS) 12 и МСФО (IAS) 27 в отношении инвестиционных компаний ожидается в четвертом квартале 2013 года.
- Принятие поправок к МСФО (IAS) 36 в отношении раскрытий возмещаемых сумм для нефинансовых активов ожидается в четвертом квартале 2013 года.
- Принятие поправок к МСФО (IAS) 39 в отношении новации производных финансовых инструментов и продолжения учета хеджирования ожидается в первом квартале 2014 года.

- Принятие разъяснения КРМСФО (IFRIC) 21 «Сборы» ожидается в первом квартале 2014 года.

Европейские рынки ценных бумаг регулируются отдельными государствами-членами ЕС. Тем не менее, с 1 января 2011 года уполномоченные органы ЕС (Европейский орган банковского надзора (ЕБА), Европейский орган надзора за рынками ценных бумаг (ESMA) и Европейский орган страхового и пенсионного надзора (EIOPA)) отвечают за надлежащее применение правил, относящихся к финансовому сектору.

Европейский парламент и Совет ЕС делегировали этим органам полномочия по разработке (в рамках их компетенции) проектов стандартов регулирования, которые могут быть приняты ЕК для использования в ЕС. ЕК должна передавать все предложенные стандарты регулирования на утверждение Европейскому парламенту и Совету ЕС. Уполномоченные органы также вправе отменять национальные решения, которые не соответствуют положениям ЕС.

Европейский совет по системным рискам (ESRB) отвечает за контроль и оценку потенциальных угроз финансовой стабильности, возникающих в результате макроэкономических событий и развития финансовой системы.

Прочие нормативные документы ЕС включают:

- Стандарты, утвержденные Европейским Комитетом регуляторов ценных бумаг (CESR) – консорциумом национальных регуляторов (предшественник ESMA). Стандарт № 1 «Контроль за применением стандартов финансовой отчетности в Европе» включает 21 обобщенный принцип, который должен использоваться странами ЕС при применении МСФО. Стандарт № 2 «Координация деятельности по контролю» дает практическое руководство по применению стандарта № 1. Данные стандарты остаются в силе.
- Директива по проведению обязательного аудита годовой и консолидированной бухгалтерской отчетности, опубликованная в сентябре 2006 года. Новая версия Директивы заменила 8-ю и внесла поправки в 4-ю и 7-ю Директивы. Кроме того, эта Директива утвердила применение Международных стандартов аудита в странах ЕС и обязала страны-участников создать органы по надзору за аудиторской деятельностью.
- Директива о прозрачности установила общий порядок финансовых раскрытий для компаний из стран ЕС – эмитентов котируемых ценных бумаг.

- Поправки к директивам ЕС, устанавливающие коллективную ответственность членов Совета директоров за достоверность финансовой отчетности компаний. В январе 2011 года ЕК приняла первое решение о признании эквивалентности систем аудиторского надзора в 9 странах, не входящих в ЕС (Австралия, Канада, Китай, Япония, Сингапур, Южная Африка, Южная Корея, Швейцария и США). Данное решение позволит повысить эффективность сотрудничества между членами ЕС и данными странами, обеспечив возможность взаимно полагаться на результаты проверок аудиторских фирм соответствующих стран.

Законодательство Европейского союза об МСФО основано на трех принципах.

Первый – некоторые компании обязаны применять МСФО. Это компании, акции которых обращаются на организованном рынке ценных бумаг.

Второй принцип: государства-члены Европейского союза могут «выйти за рамки первого принципа» и разрешать, а иногда и обязывать применять МСФО иные компании (то есть компании, не имеющие обращающихся на рынке ценных бумаг).

И третий принцип: государства-члены Европейского союза могут некоторым компаниям запрещать применять МСФО (кроме тех, акции которых обращаются на рынке ценных бумаг).

В Бельгии помимо организаций, имеющих листинг (их насчитывается около 100), МСФО для целей консолидированной финансовой отчетности обязаны применять банки, страховые компании и прочие компании, работающие на рынке финансовых услуг. Иные компании Бельгии могут выбрать применение МСФО для составления консолидированной финансовой отчетности. И если они такой выбор сделали, возврат к бельгийским стандартам уже невозможен.

В то же время для составления ежегодной «отчетности по принципу ведения одного счета» бельгийские компании обязаны применять бельгийские стандарты. Это связано с налоговыми причинами: налоговая база по корпоративному налогу рассчитывается на основе ежегодной отчетности.

Преимущества ведения учета в двух системах заключаются в следующем. Прежде всего, возникает «лучшая привязка к налоговой базе». Многие организации относятся к ведению учета, прежде всего с точки зрения налоговых последствий. Как известно, МСФО основываются на многих национальных стандартах, основным принципом которых являются справедливая оценка и справедливая стоимость. Однако вести учет в

соответствии со справедливой стоимостью или оценкой и на этой основе составлять расчет налоговой базы – трудоемкое действие.

Параллельное использование двух наборов стандартов оставляет государствам возможность влиять на стандарты, которые выпускает Фонд МСФО (в том числе оспаривать их). Если нет основы в виде национальных стандартов, за которыми стоят опыт и формируемая политика, невозможно влиять на будущее.

И последнее (но это нельзя назвать преимуществом, а скорее причиной применения двух систем стандартов), это нехватка квалифицированных бухгалтерских кадров. Даже в странах, где МСФО применяются давно, трудно найти специалистов, которые в состоянии применять МСФО ко всем учетным операциям.

У параллельного использования двух наборов стандартов есть и недостатки:

- высокие издержки на организацию учетной работы;
- разрыв между крупными компаниями и компаниями малого и среднего сектора. Особенно он проявляется, когда средняя компания резко становится крупной (например, в результате слияния);
- проблема сравнимости счетов – нет возможности в сравнимых категориях анализировать и сравнивать показатели;
- конфликт разработчиков и преподавателей – что разрабатывать и чему обучать: МСФО, национальным стандартам или и тому и другому?
- МСФО-направленные знания и опыт становятся тенденцией – в скором времени в профессии не останется специалистов по национальным стандартам учета.

Представляется, что в долгосрочном плане нет никаких вариантов для выбора, будет одна система – МСФО. Параллельный учет нельзя назвать переходным решением. Поэтому единственной учетной системой, которая останется, станут МСФО.

В то же время, МСФО, которые будут применяться в будущем, должны отличаться от современных стандартов. В них должны произойти изменения, учитывающие культурное национальное разнообразие.

Иными словами, МСФО могут установить некий общий формат учета, но в его рамках позволить национальные варианты. Но только в отношении тех моментов, которые действительно важны на национальном уровне.

Италия проходит тот же путь, что и Бельгия. В ней также параллельно применяются две учетные системы, а МСФО обязательны, допустимы и запрещены для тех же категорий компаний. В большинстве случаев контроль за финансовой отчетностью итальянских компаний, а также их переход на стандарты МСФО осуществляет Центральный банк Италии.

В России параллельные системы учета будут поддерживаться в течение ближайших лет. Ведь введение в стране отчетности по МСФО не освобождает компании от обязанности ведения российского учета и составления индивидуальной отчетности.

Минфин России принял программу, ориентированную на сближение с МСФО российских стандартов. В ближайшее время российские стандарты будут разрабатываться на основе МСФО. Некоторые стандарты МСФО могут быть внедрены напрямую для составления индивидуальной отчетности российскими компаниями.

Одной из частей инфраструктуры применения МСФО в России, над созданием которой сейчас работает Минфин России, является ресурс, который обеспечил бы доступ всем заинтересованным лицам к финансовой информации любой компании.

В Бельгии такой ресурс существует. В мире, в котором инвестиции и экономическое благосостояние тесно связаны друг с другом, возможность поиска и получения финансовой информации и на ее основе оценки перспектив очень важны для инвесторов. А значит, и для компаний, получающих инвестиции. Существует так называемое правило пяти нет: если нет открытости информации, нет доверия; если нет доверия, нет кредита; если нет кредита, нет инвестиций; если нет инвестиций, нет развития.

В Бельгии система доступа к финансовой информации сформировалась в Центральном банке. Эта система называется Центральное агентство балансовой отчетности. Она регулируется бельгийским законодательством, но также учитывает некоторые директивы Европейского союза.

В это агентство все бельгийские компании обязаны сдавать финансовую отчетность. А крупные компании должны также представлять аудиторское заключение и управленческую отчетность.

Подавляющее большинство компаний (сами или через аудиторов) представляют отчетность в электронном виде через Интернет (для чего применяется специальная программа). Лишь 0,5% фирм сдают отчетность на бумаге.

Поступившая отчетность (которая, кстати, может быть составлена на любом официальном языке Бельгии – голландском, немецком или фран-

цузском) проходит арифметическую проверку. После этого она размещается в базе данных.

Представление отчетности в агентство платное. Причем для оплаты применяется двухтарифная система: крупные компании платят по одному тарифу (299 евро), а малые и средние – по другому (149 евро). Установлена плата и за передачу отчетности в случае обнаружения ошибок (145 евро).

Поступающие от компаний средства расходуются не только на финансирование работы системы и специалистов, которые ее поддерживают, но и на публикацию официальной бельгийской газеты, в которой содержится отчетная информация разных компаний, а также на поддержание независимости в формировании национальных стандартов. Кроме того, он сообщил, что непредставление (несвоевременное представление) отчетности в течение трех лет подряд дает Торговой палате Бельгии право «объявить об упразднении предприятия».

К базе данных, сформированной агентством, в которую входят ежегодная, консолидированная отчетность и иная отчетная информация, можно получить доступ. Государственные органы получают его, как правило, бесплатно, а иные организации – за определенную плату. Существует даже функция предоставления информации на DVD-диске [3].

Многие компании идут дальше простого представления отчетности в агентство. Они поддерживают досье в базе данных, формируемых агентством, в котором помимо финансовой отчетности размещают официальную информацию, аналитику, статистику, сравнение с другими компаниями отрасли и т.д.

Такой метод организации информации, как формирование базы данных, очень важен для инвесторов. Но не только для них, но и для тех, кто работает в компаниях (они имеют возможность зайти на интернет-сайт, познакомиться с тем, как обстоят дела у работодателя), а также для руководства компании.

Переход на МСФО – это, прежде всего вопрос финансовой стратегии компании. Организовать учет и составление отчетности по МСФО сложно и дорого. Во-первых, многие методы оценки отличаются от российской практики. А, во-вторых, требуется разрабатывать методологию учета, план счетов по МСФО, автоматизировать учетные процессы, нанимать соответствующих специалистов.

Если рассмотреть эволюцию функции МСФО, можно сказать, что обычно компании проходят определенный путь. Как правило, начинают с аудиторсинга учетных функций.

Это самый быстрый и простой способ. Он подходит тем компаниям, которые еще не решили управлять бизнесом на основе МСФО, но хотят попробовать составить МСФО-отчетность. Или такая отчетность им нужна регулярно, но нет квалифицированного персонала и (или) желания его готовить. Стоимость аутсорсинга функции МСФО на 40–45% ниже стоимости ее самостоятельной организации. Недостатком же является отсутствие контроля за процессом составления отчетности.

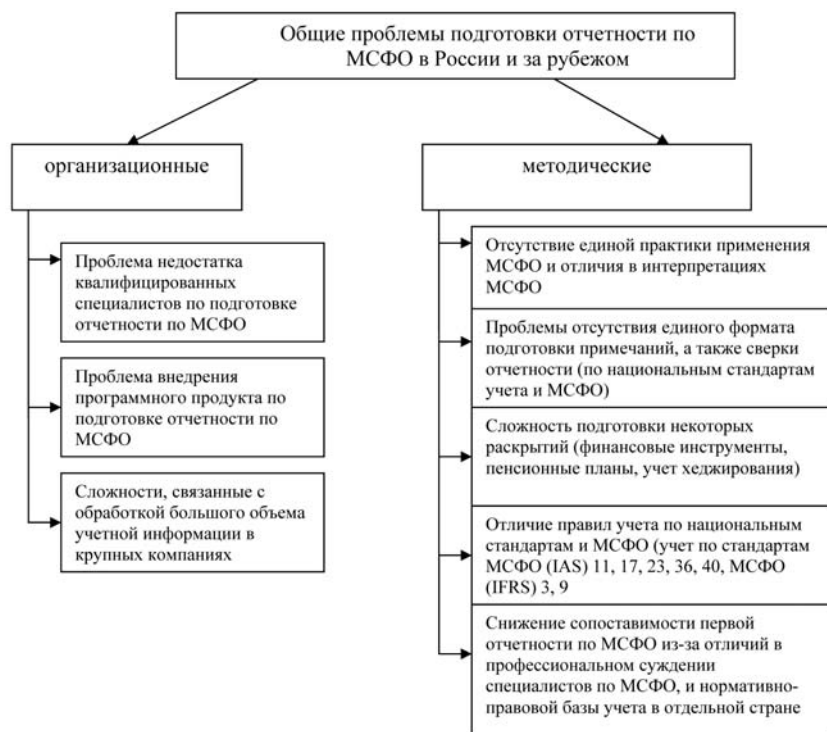


Рис. 1. Общие проблемы подготовки отчетности по МСФО в России и за рубежом

Следующий шаг после аутсорсинга – составление отчетности собственными силами путем трансформации данных, содержащихся в учетных программах. Эти данные на 80% достаточны для того, чтобы делать МСФО-отчетность. Сбор же недостающих 20% данных должен быть

жестко регламентирован. Если процесс в компании отлажен, проблем с подготовкой отчетности по МСФО не бывает.

Пиком автоматизации является параллельный учет: по МСФО и в соответствии с российскими стандартами.

При помощи МСФО можно повысить эффективность и стоимость бизнеса. Если взять МСФО за систему учета и отчетности, можно выстроить систему бюджетирования, мотивации персонала на основании показателей МСФО. Переход на МСФО позволяет обеспечить единство информации в компании, чтобы на ее основе принимать управленческие решения.

Проблемы подготовки финансовой отчетности в зарубежных странах схожи с проблемами, возникающими у российских компаний.

Основными рекомендациями, которые могут применять российские компании в соответствии с зарубежным опытом подготовки первой отчетности по МСФО, являются следующие:

- предварительное планирование организации подготовки отчетности по МСФО, а также ресурсов на подготовку первой отчетности (подготовка приказа с графиком подготовки первой отчетности, подготовка бюджета расходов на оплату труда оценщиков, аудиторов, внешних консультантов и т.д.);
- обучение персонала основным принципам подготовки отчетности по МСФО, а также специфике положений в части первого применения МСФО;
- решение проблемы обработки большого объема учетной информации путем перспективной подготовки первой отчетности по МСФО, а также использования автоматизированных учетных систем, и использования возможностей электронных таблиц;
- в целях снижения объема корректировок необходимо сблизить положения учетной политики прежней системы учета и МСФО (например, в части методов амортизации основных средств, создания резервов по выплатам сотрудникам, резервов по судебным разбирательствам, резерва по сомнительным долгам и т.д.) [1].

Таким образом, российские компании, как и зарубежные, испытывают организационные и методические проблемы при внедрении МСФО. Для решения данных проблем целесообразно осуществление планирования подготовки отчетности МСФО, повышение квалификации персонала, применение автоматизированных учетных систем.

Список литературы

1. Коняхин А.Н. Формирование методического аппарата перехода на МСФО группы компаний: дис. на соискание ученой степени канд. эк. наук. М., 2014.
2. МСФО в кармане 2013. – Режим доступа: http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Russia/Local%20Assets/Documents/Audit/IFRS_in_your_pocket_2013.pdf
3. МСФО в России: особенности перехода и практика применения. – Режим доступа: http://mosopora.ru/files/custom_files/downloading/msfo.pdf
4. Хахонова Н.Н. Актуальные вопросы совершенствования концептуальных основ МСФО // Академический вестник. 2014. № 1 (27). С. 133–140.
5. Хоружий, Л.И., Хусаинова А.С. Международные стандарты финансовой отчетности как фактор устойчивого развития национальной экономики // Вестник Иркутской государственной сельскохозяйственной академии. 2013. № 58. С. 136–143.
6. Шишова Л. Проблемы перехода российских организаций на международные стандарты финансовой отчетности // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2013. № 4[29]. С. 133–140.
7. Dudin M.N., Prokof'ev M.N., Fedorova I.J., Frygin A.V. The world experience of transformation of innovative approaches to assurance of financial stability of social economic systems // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 9. P. 370–373.
8. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Yahyaev M.A., Kuznetsov A.V. The organization approaches peculiarities of an industrial enterprises financial management // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, No. 9. P. 333–336.
9. Lyasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 6. P. 535–538.

References

1. Konyakhin A.N. The formation of the methodological apparatus of transition to IFRS the group. Diss. on competition of a scientific degree of Cand. the EC. Sciences. M., 2014.

2. IFRS in your pocket 2013. - Mode of access: http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Russia/Local%20Assets/Documents/Audit/IFRS_in_your_pocket_2013.pdf
3. IFRS in Russia: peculiarities of transition and practice. Mode of access: http://mosopora.ru/files/custom_files/downloading/msfo.pdf
4. Hechanova NN. Topical issues of improving the conceptual bases of IFRS // Academic Bulletin. 2014. № 1 (27). С. 133–140.
5. The khoruxhiy, LI, Khusainova A.S. International financial reporting standards as a factor of sustainable development of national economy // Vestnik of the Irkutsk state agricultural Academy. 2013. № 58. С. 136–143.
6. Shishova L. Problems of transition of the Russian organizations on international financial reporting standards // Bulletin of the Volga University. V.N. Tatishchev. 2013. № 4 [29]. С. 133–140.
7. Dudin M.N., Prokof'ev M.N., Fedorova I.J., Frygin A.V. The world experience of transformation of innovative approaches to assurance of financial stability of social economic systems // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 9. P. 370–373.
8. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Yahyaev M.A., Kuznetsov A.V. The organization approaches peculiarities of an industrial enterprises financial management // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, No. 9. P. 333–336.
9. Lyasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 6. P. 535–538.

Бусыгина А. В.,
соискатель, Российская академия предпринимательства
Busygina Anna V.,
applicant, Russian Academy of Entrepreneurship

E-mail: kafedra@rusacad.ru

Бараненко С. П.,
доктор экономических наук, профессор

Baranenko S. P.,
Doctor of Economic Sciences, professor

Бусыгина А. В.,
соискатель

Busygina A. V.,
soiskatel'

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В РОССИИ

PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE IMPLEMENTATION OF INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS IN RUSSIA

Предмет / тема. Вступление России в ВТО (Всемирную торговую организацию), вызывает необходимость усиления позиции в обостряющейся конкуренции на мировом рынке. Это обуславливает реформирование бухгалтерского учёта и отчётности, обусловленное изменением экономических отношений. Стержнем реформирования выступили международные стандарты финансовой отчётности (МСФО).

В России в последние годы достигнуты заметные успехи в отношении перехода организаций на МСФО. Так, по данным исследований, проведенных компанией «Romirmonitoring» в 2006 г., количество предприятий, применяющих МСФО, достигло уже 16%, что на 5% больше, чем в 2011 г. Из 2223 респондентов, принявших участие в данном опросе, 59% заявили, что российский бухгалтерский учет должен основываться именно на МСФО [4].

Внедрение МСФО способствует привлечению иностранного капитала и снижению уровня затрат на привлечение иностранного капитала, облегчают выход отечественных компаний на мировой рынок. Введение Международных стандартов финансовой отчетности в России – совершенно новый этап в развитии бухгалтерского финансового учета, присоединение российской учетной практики к англо-американской системе бухгалтерского учета, основывается на принципах профессионального регулирования, приоритета экономического содержания перед правовой формой отражаемых фактов деятельности и определяющей роли профессионального суждения бухгалтера.

Цель / задачи. Цель данной работы заключается в выявлении проблем и перспектив внедрения МСФО в России.

Методология. Для выполнения данной статьи были использованы правовой и сравнительный методы анализа. Также нашли применение следующие основные способы научного познания: системный подход, логическое обобщение.

Результаты. В результате проведенного исследования установлено, что внедрению МСФО в России препятствуют следующие проблемы, требующие разрешения: недоста-

ток необходимой информации и сложность текстов международных стандартов; отсутствие анализа практики применения МСФО российскими организациями и обобщения информации, а также недостаток комментариев и разъяснений Минфина и других компетентных органов к международным стандартам; высокая стоимость обучения для получения международных сертификатов по МСФО; • достаточно высокая стоимость услуг консалтинговых и аудиторских компаний; недостаток высококвалифицированных кадров в области МСФО.

Выводы / значимость. Практическое значение данной работы заключается в том, что в работе проанализирован опыт Минфина России в области внедрения МСФО для непосредственного составления консолидированной финансовой отчетности и в качестве основы для разработки и принятия федеральных стандартов бухгалтерского учета и предложены рекомендации для внедрения МСФО в России, среди которых: способствование популяризации применения МСФО и повышению уровня квалификации специалистов по международной отчетности на уровне государства; повышение доступности, качества и количества достоверной информации по МСФО; разработать доступные практикующим специалистам программы обучения и повышения квалификации по МСФО; непрерывное повышение статуса профессии посредством проведения различных конкурсов профессионалов и создание рейтингов высококвалифицированных специалистов.

Importance. The accession of Russia to the WTO (world trade organization), calls for the strengthening of positions of increasing competition on the world market. This makes the reform of the accounting and reporting due to changes in economic relations. The core of the reform was the international financial reporting standards (IFRS).

In Russia in recent years achieved notable successes in relation to companies to move to IFRS. So, according to research conducted by the company «Romirmonitoring» in 2006, the number of companies applying IFRS, has already reached 16%, which is 5% more than in 2011 From 2223 respondents who participated in this survey, 59% said that the Russian accounting should be based on IFRS.

The introduction of IFRS helps to attract foreign capital and reduce costs to attract foreign capital, facilitate the entry of domestic companies on the world market. The introduction of International financial reporting standards in Russia - a completely new stage in the development of accounting financial accounting, the accession of the Russian accounting practices to Anglo-American accounting system, based on the principles of professional regulation, the priority of economic substance over legal form of recognized facts activities and defining the role of the professional judgment of the accountant.

Objectives. The aim of this paper is to identify the problems and prospects of implementation of IFRS in Russia.

Method's. To complete this article were used legal and comparative analysis methods. Also found the use of the following basic ways scientific knowledge: a systematic approach, logical generalization.

Results. The study has found that the implementation of IFRS in Russia prevent the following issues be addressed: lack of necessary information and the complexity of the texts of international standards; lack of analysis of practical application of IFRS and Russian organizations and summarizing information, and the lack of commentaries and explanations of the Ministry of Finance and other competent authorities to the international standards; the high cost of training to obtain international certificates under IFRS; • the relatively high cost of services consulting and audit companies; lack of qualified personnel in the field of IFRS.

Conclusions and Relevance. The practical value of this work lies in the fact that the paper analyzes the experience of the Russian Ministry of Finance in implementing IFRS for the direct preparation of consolidated financial statements and as a basis for the development and adoption of Federal

accounting standards and recommendations for the implementation of IFRS in Russia, including: promoting the popularization of IFRS and improving the skills of specialists in international reporting at the state level; improving the accessibility, quality and quantity of reliable information in accordance with IFRS; to develop accessible for practitioners training programs and training on IFRS; continuous improvement of the status of the profession by conducting various competitions professionals and create ratings highly qualified specialists.

Ключевые слова: отчетность, МСФО, внедрение МСФО, проблемы внедрения МСФО, перспективы внедрения МСФО.

Keywords: reporting, IFRS, IFRS implementation, implementation challenges of IFRS, the prospects of implementing IFRS.

Международные стандарты финансовой отчётности представляют собой набор документов (стандартов и интерпретаций), регламентирующих правила составления финансовой отчётности, необходимой широкому кругу внешних пользователей в процессе принятия ими экономических решений в отношении предприятия.

Необходимость составления отчётности по МСФО вызвана объективными причинами. Одним из главных стимулов перехода на МСФО часто называют возможность выхода на мировые финансовые рынки. Однако это в большей степени относится к крупным компаниям, для остальной части российских компаний интерес заключается в ином. Применение МСФО позволяет обеспечить менеджеров информацией, которая значительно повышает эффективность управления, даёт возможность грамотно общаться с рынком и акционерами, укрепляет систему корпоративного поведения, а, следовательно, и доверие к менеджменту.

Искать в МСФО традиционные для российского бухгалтерского учета план счетов бухгалтерского учета, корреспонденции счетов, формы документов первичного учета и регистров учета бессмысленно. Международные стандарты финансовой отчетности являются стандартами последнего этапа бухгалтерской работы, т. е. исключительно отчетности. Отчетность по МСФО может быть подготовлена и способом преобразования, т. е. трансформации российской бухгалтерской отчетности, что при прочих условиях не отразится на ее качестве и полезности.

Международные стандарты финансовой отчетности невозможно внедрить одномоментно. Переход на МСФО требует упорной, серьезной и кропотливой подготовки. Подготовка не только профессионального сообщества и компаний, но и в значительной степени регулирующих государственных органов и инвестиционного сообщества, в противном случае все действия в данной области способны дискредитировать саму идею МСФО и нарушить процесс нормального функционирования национальной экономики.

Интеграция России в мировое сообщество вызывает настоятельную необходимость унификации бухгалтерского финансового учета и приведения принципов бизнеса к международным стандартам. Являясь одним из крупнейших торговых мировых партнеров, Россия занимается вплотную внедрением в свою практическую деятельность МСФО.

О внедрении МСФО в России впервые заговорили в начале 1990-х гг. С этого времени Россия уверенно движется в сторону перехода на ведение бухгалтерской отчетности в соответствии с МСФО. В результате усилий двух десятилетий лет стало принятие закона, согласно которому организации обязаны составлять свою отчетность в соответствии с МСФО.

В России дискуссия на тему МСФО время ведется в последнее время в новом направлении. На повестке дня стоит вопрос, как организовать внедрение Международных стандартов финансовой отчетности в России, а не вопрос, нужны ли государству МСФО. Однако нередко при этом можно встретить ряд стереотипов, не совсем соответствующих действительности.

Составление бухгалтерской отчетности по МСФО легче, чем составление финансовых отчетов по стандартам национальным. Применение Международных стандартов финансовой отчетности требует новых знаний, принципов и навыков специалистов соответствующих служб. МСФО это не свод строгих, конкретных правил, скорее это определенный набор требований и принципов. Специалист подход к их реализации определяет сам, исходя из сущности конкретной операции, экономической ситуации, а не из ее правовой формы [5].

Другая причина - неразвитая нормативная база для внедрения МСФО. Необходимо будет решить и проблему сертификации аудиторов. Государственной сертификации аудиторов МСФО как таковой не существует.

Ещё одна важная проблема - языковая. Официальный язык международных стандартов финансовой отчётности - английский. К сожалению, быстро научить российских бухгалтеров английскому языку невозможно, поэтому необходим официальный перевод МСФО [1].

МСФО предназначены не только для консолидированной отчетности, но и для индивидуальной финансовой отчетности организаций, компаний. Наиболее ценной с точки зрения объема, качества и полезности информации сами МСФО признают консолидированную отчетность. Отсутствие консолидированной отчетности у компании автоматически означает невыполнение основных требований МСФО.

Целью применения Международных стандартов финансовой отчетности является обеспечение прозрачности бухгалтерской финансовой отчет-

ности, создать картину реальных финансовых результатов деятельности и финансового положения компаний. МСФО, таким образом, не предотвращают искажения финансовой информации компании, которая представляется рынку.

Процесс внедрения Международных стандартов ФО в России проходит достаточно сложно. Можно выделить ряд причин, достаточно объективных, среди трудностей перехода на МСФО: неустойчивость и противоречивость российского законодательства, значительные различия между положениями и требованиями РПБУ и МСФО, достаточно высокая стоимость процесса трансформации российской отчетности. В замедлении процесса перехода к МСФО значительную роль играют различные субъективные причины – руководители крупных организаций и компаний не желают предоставлять относительно полную прозрачность своих финансовых отчетов.

Далеко не все предприятия относятся к переходу на МСФО положительно. Сегодня российские предприятия в подавляющем большинстве к переходу на МСФО не готовы. Одна из основных проблем при массовом внедрении МСФО – кадровая. МСФО значительно сложнее российских правил бухгалтерского учёта и требуют от финансистов большей профессиональной подготовки и знаний. Несмотря на то, что сейчас многие учебные заведения предлагают программы обучения МСФО, систематизированного подхода к образованию в области международных стандартов пока нет [1].

В мире уделяется большое внимание проблеме применения МСФО малым бизнесом. Самым позитивным предложением является «упростить» составление бухгалтерской отчетности за счет сокращения раскрываемых показателей финансовых отчетов. Но основной принцип МСФО заключается в объективном предоставлении данных о компании, о результатах ее деятельности, и он должен оставаться неизменным. Тот, кто уполномочен заниматься регулированием вопросов учета и отчетности в рыночной экономике, связан с этим. Ряд специалистов считают целесообразным отдать данную сферу полностью бизнесу и профессиональному сообществу. Придерживаются иного мнения значительная часть специалистов: регулирование бухгалтерской финансовой отчетности является функцией государства, но при активном участии представителей бизнеса и профессионального сообщества. Несомненный интерес в этой связи представляет решение Конституционного суда РФ, в котором отмечено, что, в процессе обеспечения реализации конституционного права на информацию в сфере предпринимательской деятельности и экономики бухгалтерский учет это одна из конституционных гарантий

единого рынка, единства пространства экономики как одной из основ конституционного строя России.

Наличие высококвалифицированных специалистов, способных понимать и применять МСФО, является ключевой проблемой внедрения МСФО в России, как и во многих странах. Речь в данном случае идет не только о подготовке бухгалтерской отчетности, но и об использовании и понимании ее. Самым результативным методом при обучении МСФО является обучение, организованное в данной, конкретной компании, в процессе внедрения МСФО.

Массовый переход компаний России на МСФО главным образом зависит от действий органа власти, по законодательству отвечающего за методологическое руководство финансовым учетом в РФ.

Основные факторы, которые необходимо проанализировать, чтобы принять выгодное для компании и ее руководства решение:

- цель подготовки отчетности (например, соблюдение формальных требований законодательства или подготовка информации для стратегического инвестора);
- регулярность подготовки отчетности (раз в год или ежеквартально);
- географическая диверсификация компаний группы;
- заинтересованность или отсутствие заинтересованности руководства в анализе деятельности компании (группы) по МСФО;
- наличие или отсутствие руководителя, компетентного в области МСФО.

Как и в большинстве развитых стран, начало – с консолидированной финансовой отчетности общественно значимых компаний. Для применения Международных стандартов для составления бухгалтерской отчетности общественно значимых компаний основой является Федеральный закон № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» (от 27.07.2010, в ред. от 23.07.2013). В соответствии с данным Законом, страховые организации, кредитные организации, иные компаниями, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам путем их включения в список котировальный, начиная с отчетности за 2012 г. должна публиковать консолидированную финансовую отчетность по МСФО. Отсрочка до 2015 г. предоставлена организациям, которые составляют финансовую отчетность по отличным от МСФО нормам, международно признанным, а также организациям, ценные бумаги которых допущены к обращению на торгах фондовых бирж и иных организаторов торговли на рынке ценных бумаг.

В соответствии с действующим законодательством РФ компании, попадающие в сферу действия ФЗ № 208-ФЗ, обязаны составлять, публиковать консолидированную отчетность. С Фондом МСФО Министерством Финансов РФ подписан договор, в соответствии с которым Фондом МСФО предоставлено право перевода МСФО на русский язык на территории РФ.

В целях повышения доступности и качества информации, которая формируется в бухгалтерском учете и формах бухгалтерской отчетности, а также совершенствования самой системы регулирования бухгалтерского учета и контроля качества бухгалтерской (финансовой) отчетности был утвержден План Министерства финансов РФ на период 2012–2015 гг. по развитию бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на основе МСФО. Новый Федеральный закон «О бухгалтерском учете», который вступил в силу 01.01.2013 г., стал одним из первых шагов в реализации вышеуказанного Плана.

Минфин России последовательно проводит работу по внедрению МСФО для непосредственного составления консолидированной финансовой отчетности и в качестве основы для разработки и принятия федеральных стандартов бухгалтерского учета, предназначенных для составления отчетности юридического лица. Чтобы обеспечить подобное использование МСФО, Минфин России в последние годы активно формировал инфраструктуру условий.

Опыт многих стран показывает, что принятие законодательного акта, согласно которому все организации с определенной даты должны использовать МСФО, без проведения соответствующей подготовительной работы не дает необходимого результата. Наоборот, это приводит к отрицательным последствиям с точки зрения качества финансовой информации на финансовом рынке и работы бухгалтерских служб.

Именно поэтому, в последние годы основной акцент деятельности Минфина России был сделан на создании условий применения МСФО российскими организациями [2].

В 2012 году работа по созданию инфраструктуры применения МСФО практически завершена. Ее элементами стали:

- система перевода МСФО на русский язык;
- система обобщения опыта применения МСФО. Национальные интерпретации МСФО не допускаются, но должно быть единообразие применения, на которое направлена работа Межведомственной рабочей группы по применению МСФО. С документами, в

которых рассматриваются наиболее распространенные вопросы, связанные с применением МСФО, можно ознакомиться на сайте Минфина России;

- система контроля за качеством консолидированной отчетности. Она включает, с одной стороны, независимый аудит содержания и полноты отчетности, составленной по МСФО, правильности применения МСФО. С другой стороны, это государственный контроль, который осуществляют уполномоченные надзорные органы: Центральный банк РФ за кредитными организациями, ФСФР России – за участниками финансового рынка, страховыми организациями и рядом других организаций.

Проанализировав применение МСФО, Правительство РФ приняло ряд решений:

- расширить сферу непосредственного применения МСФО для составления консолидированной финансовой отчетности;
- обеспечить права пользователей на доступ к отчетности, составленной по МСФО;
- совершенствовать надзорную деятельность;
- создать систему ответственности за качество отчетности, составленной по МСФО;
- активизировать участие России в деятельности Фонда МСФО;
- активизировать обучение и повышение квалификации в вопросах применения МСФО.

В 2014 годах будет расширяться круг организаций, обязанных составлять консолидированную финансовую отчетность по МСФО.

В настоящее время такую отчетность должны представлять кредитные, страховые и другие организации, являющиеся эмитентами долговых и долевого ценных бумаг. Принято решение, что в этот круг войдут все участники финансового рынка, государственные корпорации и государственные компании, общественно значимые унитарные предприятия. Кроме того, было принято решение, что эмитенты долговых ценных бумаг должны начать публиковать отчетность, составленную по МСФО, не с 2015 года, а с 2014-го.

Для обеспечения прав пользователей на доступ к отчетности, составленной по МСФО, Правительство РФ приняло решение об установлении дополнительных механизмов и институтов, которые обеспечат доступ заинтересованных российских пользователей к отчетности, составленной по МСФО.

Основной целью закона о консолидированной финансовой отчетности было обеспечение такого доступа. Ведь многие российские компании уже давно (с 1990-х годов) составляют отчетность по МСФО, но раскрывают ее только для западных эмитентов.

Чтобы усилить механизмы, обеспечивающие права заинтересованных пользователей на доступ к отчетности, составленной по МСФО, принято решение о формировании единого информационного ресурса, в который будет поступать вся консолидированная финансовая отчетность от всех организаций, которые составляют эту отчетность. Кроме того, принято решение о введении обязательной публикации промежуточной консолидированной финансовой отчетности, составленной по МСФО.

Серьезные шаги предстоят в ближайшие два года для обеспечения реального контроля за качеством отчетности, составленной по МСФО. Принято решение об увеличении количества аудиторских организаций, способных оказывать услуги в области МСФО; будут введены обязательные аудиторские процедуры в отношении промежуточной консолидированной финансовой отчетности, которая должна стать публичной в ближайшие несколько лет; будет осуществлен переход от государственного контроля за своевременностью представления отчетности к контролю качества этой отчетности. Это достаточно серьезный проект, который будет осуществляться на протяжении нескольких лет.

Не меньшее значение имеет активизация участия России в деятельности Фонда МСФО. Сегодня эта работа поставлена не на должном уровне, но совместно с такими общественными организациями, как ИПБ России и Фонд НСФО, Минфин России в ближайшее время осуществит меры, которые позволят российской бухгалтерской профессии более активно и плодотворно участвовать в работе по подготовке и принятию МСФО [2].

По результатам ежегодного исследования «Перспективы и практика применения МСФО в России» в 2012, 2013 гг., проведенного Компанией «Профессиональная Арена» при поддержке официального интернет-партнера Audit-it.ru, который является официальным медиа-партнером первого международного конкурса IFRS PROFESSIONAL, были выделены следующие основные проблемы применения МСФО:

- недостаток необходимой информации и сложность текстов международных стандартов. Достаточно сложными для восприятия являются и оригинальные тексты МСФО, и переведенные стандарты, введенные Минфином РФ для применения российскими организациями (без разъяснения относительно новых для российских специалистов понятий, в результате их прямого перевода);

- отсутствие анализа практики применения МСФО российскими организациями и обобщения информации, а также недостаток комментариев и разъяснений Минфина и других компетентных органов к международным стандартам;
- высокая стоимость обучения для получения международных сертификатов по МСФО; достаточно высокая стоимость услуг консалтинговых и аудиторских компаний;
- недостаток высококвалифицированных кадров, как с позиции компаний-заказчиков услуг по МСФО, так и с позиции работодателей [3].

Таким образом, несмотря на то, что число специалистов изучающих, применяющих и интересующихся МСФО очень сильно увеличилось (свидетельствует об этом число респондентов исследования), пока наблюдается очень серьезный недостаток высококвалифицированных кадров. Квалификацию по МСФО, которая подтверждена международными сертификатами, а также опыт практической деятельности в данной сфере имеют незначительное число респондентов. Данная ситуация может негативно сказываться на качестве финансовой отчетности по МСФО, которая составляется российскими компаниями, ставить под сомнение ее достоверность, снижать конкурентоспособность российских компаний и их инвестиционную привлекательность.

В сложившейся ситуации представляется целесообразным:

1. Определить срочные методы популяризации применения МСФО и повышению уровня квалификации специалистов по международной отчетности на уровне государства.
2. Увеличить доступность, качество и количество достоверной информации по МСФО, которая включала бы в себя и анализ практики положительного применения МСФО российскими организациями и обобщение результатов анализа, адаптацию зарубежного опыта применения МСФО на государственном уровне в целом и опыта иностранных компаний;
3. Разработать доступные практикующим специалистам программы обучения и повышения квалификации по МСФО, которые должны поддерживаться государством и признаваться на международном уровне.
4. Постоянно повышать статус профессии посредством проведения различных конкурсов профессионалов, создания и определения данной сферы деятельности рейтингов высококвалифицированных специалистов, введения праздника профессионального Международного дня МСФО.

Подготовку кадров, способных применять МСФО, должно обеспечить Профессиональное сообщество. Для того чтобы состоялся переход реальный российского бизнеса на общепризнанный в мире язык бухгалтерской финансовой отчетности, все заинтересованные стороны должны объединить свои усилия и продолжить тесное сотрудничество.

В настоящее время число российских компаний, составляющих финансовую отчетность по МСФО в течение нескольких лет, пока незначительно. При этом 10% российских компаний, составляющих отчетность по МСФО, полностью отдается на аутсорсинг, 25% – совместно с консультантами из консалтинговых и аудиторских компаний и только 65% – делают это полностью самостоятельно, внутрифирменными специалистами.

Ситуация сложившаяся на данном этапе, свидетельствует о все возрастающей за последние годы квалификации специалистов, которые составляют отчетность по МСФО – с одной стороны, и о достаточно высоких требованиях самих российских компаний, – с другой стороны. Нагрузка на специалистов в то же время увеличивается, без разумного распределения обязанностей существует значительный риск недостижения поставленной цели. Идеального и однозначного и варианта формирования функции МСФО нет. В подавляющем большинстве случаев разумное сочетание эксперта в области МСФО и собственного персонала, как правило, дает оптимальный результат [6].

Наиболее распространенным способом составления финансовой отчетности по МСФО, как показывают результаты исследования, является трансформация российской отчетности (74%).

Значительная часть финансовой отчетности по МСФО составляется с использованием различных программных продуктов, в частности, MS Excel (78%).

Значительная часть специалистов (80%) в настоящее время пока не имеют международных сертификатов по МСФО, из них 23% – находятся в процессе обучения.

Основным источником знаний по МСФО является для заинтересованных пользователей специализированная литература: тексты международных стандартов, книги, периодические издания, информация из Интернета.

Во всем мире в гармонизацию и дальнейшее совершенствование финансовой отчетности большой вклад вносят МСФО. В странах с недостаточно развитой системой законодательства в области бухгалтерского учета МСФО используется в качестве основы для национальных стандартов (Мальта, Латвия). Для стран, разрабатывающих собственные требова-

ния, МСФО используются как международный норматив (СНГ, страны Центральной Европы, Китай). Иностранные котируемые компании могут использовать МСФО в Египте, Австралии, на Украине. С каждым годом МСФО все плотнее входит в жизнь мирового сообщества.

Таким образом, отчетность, составленная по МСФО, даёт инвесторам и другим заинтересованным лицам надёжную и понятную информацию об отчитывающейся компании, что, в свою очередь, значительно снижает неопределённость и риски взаимодействия с компанией, а, следовательно, делает её конкурентоспособной на соответствующем сегменте рынка. Внедрению МСФО в России препятствуют следующие проблемы, требующие разрешения: недостаток необходимой информации и сложность текстов международных стандартов; отсутствие анализа практики применения МСФО российскими организациями и обобщения информации, а также недостаток комментариев и разъяснений Минфина и других компетентных органов к международным стандартам; высокая стоимость обучения для получения международных сертификатов по МСФО;

- достаточно высокая стоимость услуг консалтинговых и аудиторских компаний; недостаток высококвалифицированных кадров в области МСФО.

Для решения данных проблем можно предложить: способствовать популяризации применения МСФО и повышению уровня квалификации специалистов по международной отчетности на уровне государства; повысить доступность, качество и количество достоверной информации по МСФО; разработать доступные практикующим специалистам программы обучения и повышения квалификации по МСФО; непрерывно проводить повышение статуса профессии посредством проведения различных конкурсов профессионалов и создания рейтингов высококвалифицированных специалистов.

Список литературы

1. Адаменко А.А., Ткаченко А.С., Чич Н.Ш. Переход на МСФО: проблемы и перспективы на современном этапе экономического развития России // Вестник Академии знаний. 2014. № 2 (9). С. 31–37.
2. Бухгалтерское дело – 2012: глобальные перемены // Вестник профессиональных бухгалтеров. 2013. Январь-февраль.
3. Волкова О. Е., Дмитриева О.Ф., Соснин В.Н. // МСФО в России: особенности перехода. Исследование «Перспективы и практика применения МСФО в России». – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/ias/msfo/practice.shtml?printversion.moluch.ru>.

4. Павлов А.М. Проблемы совершенствования отчетности организаций малого бизнеса на пути к МСФО // Ежегодник «Виттевские чтения». 2013. № 1. С. 245–247.
5. Попова А.Х., Аркауты В.В., Икаева Л.Э. Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО): проблемы внедрения и трансформации российской отчетности // Terra Economicus. 2013. Т. 11. № 4–2. С. 215–218.
6. Шишова Л.И. МСФО в России: особенности перехода // Молодой ученый. 2013. № 4. С. 323–325.
7. Dudin M.N., Prokof'ev M.N., Fedorova I.J., Frygin A.V. The world experience of transformation of innovative approaches to assurance of financial stability of social economic systems // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 9. P. 370–373.
8. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Yahyaev M.A., Kuznetsov A.V. The organization approaches peculiarities of an industrial enterprises financial management // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, No.9. P. 333–336.
9. Lyasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 6. P. 535–538.

References

1. Adamenko A.A., A.S. Tkachenko, Cheech NS the Transition to IFRS: problems and prospects at the present stage of economic development of Russia // Bulletin of the Academy of knowledge. 2014. № 2 (9). S. 31–37.
2. Accounting – 2012: global change // Journal of professional accountants. 2013. January-February.
3. Volkova O.E., Dmitriev O.F., Sosnin V. // IFRS in Russia: peculiarities of the transition. The study «Prospects and practical application of IFRS in Russia». Mode of access: <http://www.cfin.ru/ias/msfo/practice.shtml?printversion.moluch.ru>
4. Pavlov A.M. problems of improving the reporting of small businesses on the path to IFRS // Yearbook Litewskie read. 2013. No. 1. S. 245–247.

5. Popov A.H., Arcaute CENTURIES, ICAEW LA International financial reporting standards (IFRS): problems of implementation and transformation of the Russian statements // Terra Economicus. 2013. So 11. No. 4–2. S. 215–218.
6. Shishova LI IFRS in Russia: peculiarities of transition // Young scientist. 2013. No. 4. C. 323–325.
7. Dudin M.N., Prokof'ev M.N., Fedorova I.J., Frygin A.V. The world experience of transformation of innovative approaches to assurance of financial stability of social economic systems // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 9. P. 370–373.
8. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Yahyaev M.A., Kuznetsov A.V. The organization approaches peculiarities of an industrial enterprises financial management // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, No.9. P. 333–336.
9. Lyasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 6. P. 535–538.

Бараненко С. П.,

д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Baranenko S. P.,

Doctor of Economic Sciences, professor, Russian Academy of Entrepreneurship

E-mail: spbaranenko@gmail.com

Бусыгина А. В.,

соискатель, Российская академия предпринимательства

Busygina A. V.,

soiskatel', Russian Academy of Entrepreneurship

E-mail: kafedra@rusacad.ru

Бараненко С. П.,
доктор экономических наук, профессор

Baranenko S. P.,
Doctor of Economic Sciences, professor

Бусыгин А. К.,
соискатель

Busygin A. K.,
soiskatel'

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА СОСТАВЛЕНИЯ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

THEORY AND PRACTICE OF THE STATEMENT OF CASH FLOWS AND ITS VALUE IN A MARKET ECONOMY

Предмет / тема. Широкое систематическое изучение движения денежных средств и развитие данного направления началось только в 70-х и 80-х гг. прошлого столетия в США по причине отсутствия подобной информации в финансовой отчетности. Так, для внешних пользователей необходимо было знать, сможет ли организация осуществить покрытие своих обязательств своевременно, как использованы денежные средства по очередной эмиссии, обеспечены ли будущие капитальные вложения денежными средствами, и в каком объеме. Отчет о прибылях и убытках, бухгалтерский баланс не отражали информацию о притоке, оттоке и внутреннем движении денежных средств, а также эти отчеты формировались методом начислений. В итоге при оценке финансового состояния отчетность не давала четкого представления о направлениях движения денежных средств. Решением данной проблемы, связанной с отражением информации о денежных потоках во внешней отчетности, занялись, по сути, только в 1971 г. Так, П. Мэйсон в 1973 г. доказал необходимость создания отчета о движении денежных средств. Применение же данной формы наиболее полно обосновал В. Томс.

Вследствие этого, в 1975 г. Британским стандартом SSAP-10 введен Отчет об источниках и использовании денежных средств, что устранило данный информационный пробел. Оценив в последствии преимущества и практическую необходимость его применения, в ноябре 1987 г. Советом по бухгалтерским стандартам США было принято решение: ранее существовавший Отчет об изменениях в финансовом положении заменить новым Отчетом о денежных потоках (движении денежных средств) [9].

Такой подход позволил предоставить внешним пользователям информацию о динамике притока и оттока денежных средств, а также дать более объективную оценку ликвидности организации в условиях инфляции.

Цель / задачи. Цель работы – провести исследование теории и практики составления отчета о движении денежных средств, определить его значение в рыночной экономике. Для достижения поставленной цели нужно решить следующие задачи: определить поня-

тие и содержание отчета о движении денежных средств; выявить особенности составления отчета о движении денежных средств; рассмотреть порядок анализа отчета о движении денежных средств.

Предмет исследования – отчет о движении денежных средств, его значение в рыночной экономике, техника составления в России и международной практике.

Методология. Для выполнения данной статьи были использованы правовой и сравнительный методы анализа. При выполнении работы использованы нормативно - правовые акты законодательства РФ: Налоговый кодекс РФ [1], Гражданский кодекс РФ [2], Федеральный Закон «Об акционерных обществах» [3], «Правила проведения арбитражным управляющим финансового анализа» утв. Правительством РФ от 25.06.2003 г. №367 [4], Положения по бухгалтерскому учету [5]; а также учебные пособия, монографии и публикации в периодической печати.

Результаты. В результате проведенного исследования установлено, что отчет о движении денежных средств является формой отчетности, в которой отражается информация о наличии денежных средств в организации. В Отчете о движении денежных средств отражается движение не только денежных средств (счета учета денежных средств), но и денежных эквивалентов.

В данной отчетности показывается фактическое движение денежных средств и их эквивалентов за отчетный период независимо от времени проведения операции по ним. Если доход и чистая прибыль представляют собой долгосрочный критерий измерения успеха или неудачи компании, то денежные средства являются «жизненными соками» компании. Все это требует от пользователей финансовой отчетности умения читать и анализировать данные, приведенные в отчете о движении денежных средств.

Перед тем как делать выводы и заключения о состоянии и движении денежных средств, необходимо придерживаться закономерности о том, что «деньги должны работать», находиться постоянно в обращении и приносить доход и прибыль. В связи с этим при анализе состояния и движения денежных средств необходимо сравнить нахождение денежных средств в трудно реализуемых, медленнореализуемых и быстрореализуемых активах.

Чем быстрее денежные средства из реальных и финансовых активов переходят в денежные средства, тем эффективнее осуществляется хозяйственная деятельность. Для этого необходимо анализ состояния и движения денежных средств увязать с анализом оборачиваемости средств инвестированных во внеоборотные и оборотные средства.

Выводы / значимость. Практическое значение данной работы заключается в том, что в работе определено понятие и содержание отчета о движении денежных средств, рассмотрена техника составления отчета о движении денежных средств, выявлены особенности анализа отчета о движении денежных средств. Эти знания будут полезны руководителями отечественных предприятий для проведения анализа о движении денежных средств.

Importance. Wide systematic study of cash flow and the development of this area began only in the 70-ies and 80-ies of the past century in the United States because of the lack of such information in the financial statements. So, for external users, it was necessary to know whether the organization to cover its obligations in a timely manner, used as money by the next issue, is there future capital investment funds, and to what extent. Statement of profit and loss, balance sheet did not reflect the information on the inflow, outflow and internal cash flows, and these reports formed the accrual basis. As a result, when assessing the financial status reports were not given a clear idea of the direction of movement of funds. The solution to this problem by recording the information on cash flows in external reporting, did, in fact, only in 1971, So, P. Mason in 1973 proved the necessity of reporting cash flows. The use of this form is most fully substantiated C. Thoms.

As a result, in 1975, the British standard SSAP-10 introduced the statement of sources and uses of cash that has eliminated this information gap. Assessing the consequence of the advantages and the practical necessity of its use, in November 1987 Advice on accounting standards of the USA, it was decided that the previous statement of changes in financial position to replace the new statement of cash flows (cash flows).

This approach made it possible to provide external users with information about the dynamics of the inflow and outflow of funds, and also to give a more objective assessment of the liquidity of the organization in terms of inflation.

Objectives. *The objective was to conduct a study of the theory and practice of the statement of cash flows, to determine its value in a market economy. To achieve this goal, we need to solve the following tasks: to define the concept and content of the statement of cash flows; to identify the features of the statement of cash flows; to consider the order of analysis of the statement of cash flows.*

Subject of research – statement of cash flows, the value in a market economy, the technique of crafting in Russian and international practice.

Method's. *To complete this article were used legal and comparative analysis methods. When performing work used normative legal acts of the legislation of the Russian Federation Tax code of the Russian Federation, Civil code of the Russian Federation, Federal Law «On joint stock companies», the «Rules of arbitration Manager of financial analysis» appr. By the decree of the RF Government dated 25.06.2003, № 367, the Regulations on accounting; as well as textbooks, monographs and publications in periodicals.*

Results. *The study has found that the statement of cash flows is a form of reporting, which reflects information about the availability of funds in the organization. In the statement of cash flows reflects the movement not only of funds (account account funds), and cash equivalents.*

In this report shows the actual movement of cash and cash equivalents during the reporting period, regardless of the time of the operation on them. If income and net income represent the long-term criterion for measuring success or failure of the company, then the funds are «vital juices» of the company. All it requires from users of financial statements with the ability to read and analyze the data given in the statement of cash flows.

Before making the findings and conclusions on the status and movement of cash, you must adhere to laws that «money should work», to be constantly in circulation and generate revenue and profit. In this regard, the analysis of the condition and cash flow necessary to compare the finding of funds in difficult-to-implement, millenarianism and quick assets.

The faster money from real and financial assets are transferred in cash to a better economic activity. This requires analysis of the status and cash flow linked to the analysis of turnover invested in non-current and current assets.

Conclusions and Relevance. *The practical value of this work lies in the fact that the concept and content of the statement of cash flows, are considered the technique of reporting cash flows, the features of the analysis of the statement of cash flows. This knowledge will be useful to managers of domestic enterprises for the analysis of cash flows.*

Ключевые слова: *денежные средства, отчет о движении денежных средств, анализ отчета о движении денежных средств, приток и отток денежных средств, денежные потоки, денежные потоки от текущих операций, денежные потоки от инвестиционных операций, денежные потоки от финансовых операций.*

Keywords: *cash and cash equivalents, statement of cash flows, analysis of the statement of cash flows, inflows and outflows of cash, cash flow, cash flow from current operations cash flow from investment operations cash flow from financial operations.*

Отчет о движении денежных средств является одним из пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках. В отчете о движении денежных средств имеется информация о притоке и оттоке денежных средств на предприятии за отчетный и предыдущий периоды. В этой информации, как правило, заинтересован большой круг пользователей финансовой отчетности, имеющих финансовые и коммерческие отношения с данной фирмой: поставщики, покупатели, инвесторы, налоговые инспектора, акционеры и т.п. В отличие от «Отчета о прибылях и убытках» он составляется по кассовому методу, т. е. по фактическому поступлению и выбытию денежных средств. На основе этой отчетности можно определить:

- откуда были получены денежные средства в течение отчетного периода;
- как были затрачены денежные средства за отчетный период;
- насколько изменился остаток денежных средств за отчетный период;
- приток и отток денежных средств по видам деятельности (текущей, инвестиционной и финансовой), а также их влияние на общее изменение остатка денежных средств;
- как повлияли приток и отток денежных средств на дебиторскую и кредиторскую задолженность.

Ценность этого отчета заключается в том, что он дает возможность пользователям оценить ликвидность, платежеспособность и финансовую гибкость предприятия, с которым они имеют или предполагают иметь дело. Ликвидность – это способность предприятия рассчитаться с краткосрочной задолженностью имеющимися средствами. Платежеспособность – это способность предприятия погашать задолженности, по которым наступил срок оплаты. Финансовая гибкость – это способность предприятия своевременно реагировать и адаптироваться к неблагоприятной финансовой обстановке и неожиданным потребностям и возможностям.

Согласно вновь утвержденному положению по бухгалтерскому учету (ПБУ) 23/2011 в бухгалтерскую отчетность вводится понятие «денежные потоки», под которыми «понимается движение денежных средств и денежных эквивалентов» [6]. Понятие «денежные эквиваленты» раньше в нормативных документах, регулирующих правила ведения бухучета в Российской Федерации, не фигурировало.

Денежные эквиваленты – это высоколиквидные финансовые вложения, которые могут быть легко обращены в заранее известную сумму денежных средств и которые подвержены незначительному риску изменения стоимости. В качестве примера финансовых вложений, которые могут

быть отнесены к денежным эквивалентам – открытые в кредитных организациях депозиты до востребования.

Организации сами определяют, какие финансовые вложения они будут признавать денежными эквивалентами, закрепив это в своей учетной политике для целей налогообложения.

Некоторые авторы, в частности, И.Т. Абдукаримов и И.Ф. Нарижный указывают, что на основе данных отчета о движении денежных средств «можно также определить возможность предприятия оплатить задолженность, по которым наступает срок их оплаты, т. е. является ли предприятие платежеспособным» [8].

Денежные потоки (приток и отток денежных средств и эквивалентов) в форме отчета о движении денежных средств объединены в три раздела:

- Денежные потоки от текущих операций.
- Денежные потоки от инвестиционных операций.
- Денежные потоки от финансовых операций.

В свою очередь, во всех разделах денежные потоки делятся на две группы статей: «Поступления» и «Платежи».

В разделе «Денежные потоки от текущей деятельности» отражаются денежные поступления (приток) и платежи (отток) от основной уставной деятельности компании. За этим разделом, по Приказу Минфина РФ от 02.07. 2010 № 66н [7] закреплены коды, начиная с 4100. Поступления (приток) денежных средств от текущей деятельности показываются общей статьей «Поступления – всего» (код 4110), а также по отдельным их видам:

- от продажи продукции, товаров, работ и услуг (код 4111);
- арендных платежей, лицензионных платежей, роялти (код 4112);
- от перепродажи финансовых вложений (код 4113);
- прочие поступления (код 4119).

Платежи (отток) денежных средств от текущей деятельности показываются общей статьей «Платежи – всего» (код 4120), а также по отдельным их видам:

- поставщики (подрядчики) за сырье, материалы, работы, услуги (код 4121);
- в связи с оплатой труда работников (код 4122);
- проценты по долговым обязательствам (код 4123);
- налог на прибыль (код 4124);
- прочие платежи (код 4129) [10].

По статье «прочие поступления» (код 4119) относятся поступления от продажи материалов, штрафные санкции, взысканные за нарушение контрагентами условий хозяйственных договоров; возмещение причиненных убытков, полученных компанией; средства, поступившие безвозмездно. Раздел «Денежные потоки от инвестиционных операций».

Инвестиционной называют деятельность компании, связанную с продажей или покупкой основных средств и иных внеоборотных активов, нематериальных активов, ценных бумаг (акций, облигаций, векселей), продажа которых не планируется в течение трех месяцев, вложений в уставные капиталы других фирм, предоставлением займов и получением средств в их погашение, покупкой дочерних предприятий. К поступлению и расходованию денежных средств по инвестиционной деятельности относятся:

- платежи поставщикам (подрядчикам) и работникам компании в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов (в том числе затраты на НИОКР);
- перечисление процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционных активов;
- поступления от продажи внеоборотных активов (например, основных средств, нематериальных активов, незавершенного строительства, оборудования к установке);
- платежи, связанные с приобретением акций или долей других организаций, а также долговых ценных бумаг, и поступления, связанные с их продажей (за исключением тех из них, которые компания намеревается перепродать в краткосрочной перспективе, например, в течение трех месяцев);
- перечисления, связанные с предоставлением займов, и поступления по их возврату;
- дивиденды, полученные компанией от долевого участия в других организациях;
- поступления процентов по долговым ценным бумагам (за исключением приобретенных с целью перепродажи в краткосрочной перспективе).

Все эти виды поступлений и выплат в форме «Отчет о движении денежных средств» сгруппированы следующим образом:

«Поступление – всего» код 4210 в том числе:

- от продажи внеоборотных активов (кроме финансовых вложений) (код 4211);

- от продажи акций других организаций (долей участия) (код 42120);
- от возврата предоставленных займов, от продажи долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам) (код 4213);
- дивидендов, процентов по долговым вложениям и аналогичных поступлений от долевого участия в других организациях (код 4214);
- прочие поступления (код 4219).

«Платежи – всего» (код 4220) в том числе:

- в связи с приобретением, созданием, модернизацией, реконструкцией и подготовкой к использованию внеоборотных активов (код 4221);
- в связи с приобретением акций (долей участия) в других организациях (код 4222);
- в связи с приобретением долговых ценных бумаг (прав требования денежных средств к другим лицам), предоставление займов другим лицам (код 4223);
- процентов по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива (код 4224);
- прочие платежи (код 4229) [11].

Раздел «Денежные потоки от финансовых операций». Финансовой признается деятельность компании, связанная с операциями по выпуску (эмиссии) акций и иных долевым ценных бумаг, по увеличению уставного капитала, проведенная в течение отчетного года. К поступлениям и расходованию денежных средств по финансовой деятельности относятся:

- денежные вклады собственников компании, поступления от выпуска акций, увеличения долей;
- платежи собственникам в связи с выкупом у них акций (долей) организации или их выходом из состава участников;
- уплата дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников компании;
- поступления от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг;
- платежи в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг;
- получение и возврат кредитов и займов.

Все виды поступлений и выплат от финансовой деятельности в отчете о движении денежных средств сгруппированы в следующие статьи: «Поступления – всего» (код 4310) в том числе:

- получение кредитов и займов (код 4311);
- денежных вкладов собственников (участников) (код 4312);
- от выпуска акций, увеличения долей участия (код 4313);
- от выпуска облигаций, векселей и других долговых ценных бумаг и др. (код 4314);
- прочие поступления (код 4319).

«Платежи – всего» (код 4320) в том числе:

- собственникам (участникам) в связи с выкупом у них акций (долей участия) организации или их выходом из состава участников (код 4321);
- на уплату дивидендов и иных платежей по распределению прибыли в пользу собственников (участников) (код 4322);
- в связи с погашением (выкупом) векселей и других долговых ценных бумаг, возврат кредитов и займов (код 4323);
- прочие платежи (код 4329).

Начиная с отчетности за 2011 г. коммерческие организации (за исключением кредитных) должны составлять Отчет о движении денежных средств согласно одноименному ПБУ 23/2011 (утв. приказом Минфина России от 02.02.11 № 11н) [5].

В новой форме, по сравнению с действовавшей ранее, расширен список денежных потоков по каждому из видов деятельности (в частности, в денежных потоках от текущих операций требуется указывать поступления от арендных и лицензионных платежей, роялти, комиссионных и иных аналогичных платежей, от перепродажи финансовых вложений). Более детально представлены потоки от инвестиционных операций (поступления от продажи акций других компаний, долговых ценных бумаг и прав требований, платежи за долговые ценные бумаги и приобретенные права требований). Отдельно следует показать проценты по долговым обязательствам, включаемым в стоимость инвестиционного актива.

В потоке от финансовых операций в новой форме отчета выделены поступления от собственников и участников, поступления от выпуска акций, облигаций, векселей, платежи по выкупу долей, векселей. Теперь в составе финансовых операций следует отражать выплаты дивидендов и иных платежей в пользу собственников и участников (ранее они включались в выплаты по текущей деятельности).

Главные отличия отчета за 2011 г. от отчетов предыдущих лет состоят в том, что в денежных потоках предстоит учесть денежные эквиваленты; отразить движение денег по сделкам за вычетом НДС и акцизов; пред-

ставить ряд поступлений и выбытий в свернутом виде; не показывать операции конвертации иностранной валюты.

Поскольку для отражения денежных потоков и их эквивалентов в 2011 г. установлены иные правила, чем в предыдущем году, следует скорректировать данные по 2010 г., исходя из правил, установленных ПБУ 23/2011.

Рассмотрим детально особенности отражения данных в отчете.

Эквивалент денежных средств – это краткосрочные высоколиквидные вложения, легко обратимые в определенную сумму денежных средств и подвергающиеся незначительному риску изменения ценности. Как правило, к денежным эквивалентам относят текущие инвестиции, начальный срок погашения которых не превышает три месяца.

Критерий отнесения инвестиций к денежным эквивалентам является составной частью учетной политики предприятия. В ней в 2011 г. следовало закрепить перечень финансовых вложений, включаемых в состав денежных эквивалентов.

Примером денежных эквивалентов могут служить высоколиквидные векселя или облигации, предназначенные для погашения краткосрочных обязательств, а также вклады «до востребования» и краткосрочные банковские депозиты, которые открываются для управления денежными потоками организации с целью получения процентного дохода.

В отчете не следует отражать платежи и поступления, меняющие состав средств или денежных эквивалентов, но не их общую сумму. Не считаются денежными потоками и не отражаются в отчете:

- платежи, связанные с инвестированием денежных средств в денежные эквиваленты;
- поступления денежных средств от погашения денежных эквивалентов (за исключением начисленных процентов);
- перевод денежных средств или денежных эквивалентов из одной формы в другую форму;
- валютно-обменные операции, т.е. операции по конвертации иностранной валюты.

Иными словами, трансформация денежных средств в денежные эквиваленты и обратная трансформация не показывается в отчете, поскольку это приведет к «задвоению» информации. Исключение составляют только начисленные проценты по денежным эквивалентам, а также потери и выгоды от обменных операций одного вида потока или денежного эквивалента на другой.

Инвестиционная деятельность связана с приобретением, созданием или выбытием внеоборотных активов организации и финансовых вложений, она направлена на обеспечение денежных поступлений в будущем.

Финансовые операции связаны с привлечением финансирования на долговой или долевого основе, приводящие к изменению величины, структуры капитала и заемных средств (поступления от собственников, от выпуска акций, облигаций, векселей и выплаты по ним).

Если у бухгалтера будут возникать сомнения в квалификации тех или иных потоков, следует обратиться к тексту ПБУ 23/2011, где приведены примеры классификации большинства видов доходов и расходов по конкретным видам деятельности. Денежные потоки, которые не могут быть однозначно классифицированы, относятся к текущим.

Нетто-оценка или что отражать «свернуто». По общему правилу каждый существенный вид поступлений в отчете отражается отдельно от выплат денежных средств, т.е. развернуто, но в ряде случаев денежные потоки отражаются свернуто.

Этот порядок предстоит применять посредникам, участвующим в расчетах (например, в Отчет о движении денежных средств комиссионера, реализующего товары комитента, попадут лишь суммы комиссионных вознаграждений; деньги, принадлежащие третьим лицам – комиссионеру, поручителю, в отчете отражать не следует).

К транзитным платежам можно отнести платежи от арендаторов собственнику помещений, поступающие в счет возмещения коммунальных услуг, а также платежи торговым организациям, поступающие от покупателей в счет возмещения расходов по транспортировке груза. То же относится к техническому заказчику строительства, который на правах агента перечисляет денежные средства инвестора-застройщика проектировщикам, подрядчикам и другим лицам, участвующим в создании объекта недвижимости.

Отчет о движении денежных средств составляется в рублях. Величина денежных потоков в иностранной валюте пересчитывается в рубли по курсу ЦБ РФ на дату осуществления или поступления платежа (п. 18 ПБУ 23).

Это положение в корне меняет правила отражения потоков в иностранной валюте, ранее установленные п. 16 Указаний о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности (утвержденных приказом Минфина России № 67н). В отчете за 2011 г. весь валютный поток в отчете отражается по курсу ЦБ РФ на дату осуществления или поступления платежа.

Рассмотрим пример. У компании на валютном счете в долларах США не было остатка денежных средств ни на начало, ни на конец года, однако в течение года операции по данному счету были.

Предположим, что курс доллара условно в течение года менялся от 29 руб./долл. США до 30 руб./долл. США (в конце года он составил 30 руб./долл. США).

По действовавшим ранее правилам, в отчете следовало весь поток денежных средств в течение года (оплату поставщикам, получение выручки от покупателей и др. операции по валютному счету) представить по курсу на 31 декабря – 30 руб./долл. США. Для этого бухгалтер составлял отчет в долларах США, затем к потоку денежных средств применял курс 30 руб./долл. США. Полученный результат следовало сложить с денежным потоком по рублевым счетам и кассовым операциям.

По правилам, установленным в ПБУ 23/2011, по валютным операциям следует применять текущий курс, который действовал на дату осуществления операции. Иными словами, можно просто взять соответствующие данные по операциям из бухгалтерского учета по счетам 51 и 52. Можно указывать взаимную увязку форм по данным строкам.

Важным положением является возможность отражения приобретения и продажи иностранной валюты по принципу «нетто-оценки» (п. 18 ПБУ 23/2011). Ранее операции по конвертации иностранной валюты представлялись в отчете развернуто. Теперь пересчет может не производиться, если в течение нескольких дней после поступления платежа в иностранной валюте организация меняет полученную сумму на рубли. Тогда денежный поток отражается в отчете в сумме фактически полученных рублей без промежуточного пересчета иностранной валюты в рубли. При этом в ПБУ 23/2011 не установлено количество дней, в течение которых пересчет иностранной валюты в рубли производить не требуется, а само понятие «несколько дней» создает простор для интерпретаций. Тем организациям, которые работают с иностранными поставщиками или покупателями, рекомендуем прописать соответствующие положения в учетной политике для целей бухгалтерского учета.

Аналогичным образом можно поступить, если предстоит платеж в иностранной валюте и накануне производится обмен рублевого эквивалента на валюту. В отчете можно отразить сумму фактически уплаченных рублей без промежуточного пересчета валюты в рубли.

Это тоже важное положение, поскольку «разворачивание» операций в данном случае меняло сущность операций. У организации, по сути, в

большинстве случаев возникали лишь расходы по покупке валюты или доходы от ее продажи. А у организаций, работающих с иностранными поставщиками или покупателями отчет «раздувался» за счет разворачивания операций и пересчета курса валют на различные даты.

Например, компания на начало года на валютном счете имела остаток денежных средств в сумме 1 000 долл. США; на конец года сумма осталась неизменной (остатки иных денежных средств для простоты примера рассматривать не будем). Курс доллара США (условно) на начала года составлял 29 руб./долл. США, на конец года – 30 руб./долл. США.

По старым правилам, в бухгалтерском балансе по стр. 260 на начало года следовало отразить сумму 29 000 руб. (1 000 долл. США • 29 руб./долл. США), на конец года – 30 000 руб. (1 000 долл. США • 30 руб./долл. США). Однако в отчете на начало и конец года следовало показывать остаток средств в сумме 30 000 руб. (1 000 долл. США 30 руб./долл. США, курс за 31 декабря). Взаимоувязка показателей баланса и отчета на начало года отсутствовала.

По правилам, установленным в ПБУ 23/2011, в отчете остаток денежных средств на начало и конец отчетного года будет показан в суммах, аналогичных тем, которые отражены в бухгалтерском балансе, – 29 000 руб. и 30 000 руб. соответственно по стр. 4450 и 4500 отчета.

Курсовая разница 1 000 руб. (30 000 – 29 000) будет показана по стр. 4490

В отличие от новых форм бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках, в новой форме отчета о движении денежных средств нет графы «Пояснения». Тем не менее, если к какому-либо показателю отчета организация будет представлять дополнительные пояснения, то соответствующая статья отчета должна содержать ссылку на них.

Показатели отчета следует взаимоувязывать с эквивалентными статьями бухгалтерского баланса. Взаимоувязка будет обеспечиваться со статьей баланса «Денежные средства и денежные эквиваленты» (стр. 1250): остатки денежных средств и эквивалентов на начало и конец отчетного периода, отраженные в отчете по стр. 4450 и 4500, будут совпадать с данными баланса по стр. 1250 на эти же даты.

Основной целью отчета о движении денежных средств является предоставление информации о получении и выплатах денежных средств предприятия в течение отчетного периода.

В «Отчете о движении денежных средств» приводятся также данные об остатках денежных средств на начало и конец отчетного периода. По каждой группе подводится итог чистых денежных средств, который

определяется как разница между суммой притоков и оттоков денежных средств, а также в конце отчета имеется статья «Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств и их эквивалентов», за отчетный период.

Если данный показатель отрицательный, т. е. выплаты превышают приток, то в отчете о движении денежных средств эти суммы указывают в круглых скобках.

Последнюю строку «Величина влияния изменений иностранной валюты по отношению к рублю» (код 4490) заполняют компании, у которых есть безналичные или наличные денежные средства в иностранной валюте. В ней указывают разницу между всеми положительными и отрицательными курсовыми разницеми, которые образовались в течение отчетного года по счетам: 50 «Касса» (в части наличной валюты), 52 «Валютные счета», 55 «Специальные счета в банках» (в части безналичной валюты).

На основании визуального изучения отчета о движении денежных средств, т.е. чтения информации содержащейся в этой отчетности, можно осуществить мониторинг состояния и использования денежных средств, влияния на показатели финансового состояния: ликвидность, платежеспособность и финансовую устойчивость предприятия.

Большая сумма чистых денежных средств, полученных от текущей (основной) деятельности, указывает на то, что компания способна иметь достаточно денежных средств, в ходе текущей (основной) деятельности, для оплаты своих счетов, не прибегая к дополнительным займам. И наоборот, небольшой или отрицательный поток денежных средств от текущей деятельности показывает, что компания не способна выработать достаточно денежных средств, в ходе основной деятельности, в результате этого должна прибегнуть к привлечению займов или выпуску дополнительных акций.

Без денежных средств никакая компания не сможет быть конкурентоспособной и выжить в жестокой конкурентной борьбе. В США был проведен опрос среди 600 обанкротившихся компаний, из них 60% причины банкротства связали с потоками денежных средств. Компании могут обанкротиться, даже если они работают прибыльно. Это может быть в результате нахождения финансовых ресурсов предприятия в трудно, медленно реализуемых и неликвидных активах, которые в ближайшее время не могут быть реализованы и превратиться в денежные средства и использованы для покрытия обязательств, по которым наступили сроки оплаты, дальнейшего развития производства и выполнения производственной программы. Все это приводит к увеличению задолженности поставщикам и подрядчикам, образованию сверхнормативных средств, вложенных в товарно-материальные запасы, и увеличению дебиторской и кредиторской задолженно-

сти, замедлению оборачиваемости оборотных средств, т.е. ухудшению показателей финансового состояния предприятия.

Сравнивая информацию, имеющуюся в формах «Бухгалтерский баланс», «Отчет о прибылях и убытках» и «Отчет о движении денежных средств», можно выявить причины роста (снижения) дебиторской и кредиторской задолженности, платежеспособности предприятия, покупателей и заказчиков, а также насколько высока расчетно-платежная дисциплина на предприятии.

В «Отчете о прибылях и убытках» показываются начисленные доходы и произведенные расходы за отчетный период, а в отчете «О движении денежных средств» – фактическое поступление доходов и оплаченные расходы, также за отчетный период.

В дальнейшем для выявления причин и факторов, оказавших влияние на положительное (отрицательное) состояние движения денежных средств и принятия управленческих решений по ее улучшению, необходимо произвести анализ движения денежных средств.

В процессе анализа движения (потока) денежных средств необходимо определить изменение остатка денежных средств за отчетный период, приток и отток денежных средств за отчетный период по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности, влияние притока и оттока денежных средств на увеличение или уменьшение дебиторской и кредиторской задолженности. К притоку денежных средств от текущей (основной) деятельности относятся денежные средства, полученные от покупателей, заказчиков в результате реализации товаров или выполненных работ, арендных, лицензионных, комиссионных и другой основной деятельности.

Отток денежных средств осуществляется в результате платежей поставщикам, оплаты труда работников, уплаты налогов и сборов и другой основной деятельности [8].

Превышение притока денежных средств по сравнению с оттоком указывает на то, что поступивших денежных средств от текущей (основной) деятельности хватило для покрытия расходов, связанных с этой деятельностью, а оставшаяся сумма увеличила остаток денежных средств предприятия на конец года.

Такое состояние движения денежных средств можно считать нормальным, способствующим повышению ликвидности и платежеспособности предприятия. Превышение оттока денежных средств по сравнению с притоком может привести к увеличению кредиторской задолженности, к несвоевременному расчету с поставщиками товаров, с работниками

предприятия по оплате заработной платы, с бюджетом по оплате налогов и т.п.

Такое состояние считается ненормальным, способствующим снижению ликвидности и платежеспособности предприятия и вытекающими отсюда последствиями.

К притоку денежных средств от инвестиционной деятельности относятся поступившие денежные средства:

- от продажи объектов основных средств и иных внеоборотных активов;
- от продажи ценных бумаг и иных финансовых вложений;
- от полученных займов и кредитов;
- от полученных дивидендов и процентов.

К оттоку денежных средств от инвестиционной деятельности относятся выплаты денежных средств, в результате:

- приобретения дочерних организаций;
- приобретения объектов основных средств;
- вложений в материальные ценности и нематериальные активы;
- приобретения долговых ценных бумаг и иных финансовых вложений;
- предоставления займов и кредитов другим организациям.

Превышение притока денежных средств по сравнению с оттоком характеризует увеличение денежных средств в результате инвестиционной деятельности и считается положительным, если полученные кредиты и займы способствовали увеличению объема производства и реализации продукции и не снижали финансовую устойчивость предприятия.

Превышение оттока денежных средств от инвестиционной деятельности по сравнению с притоком приводит к снижению денежных средств и может привести к снижению уровня ликвидности и платежеспособности, а также ухудшению финансового состояния предприятия.

В таком случае руководству предприятия следует принять решение о целесообразности вложения средств в ту или иную инвестиционную деятельность. Например, отложить или отказаться от приобретения дочерних предприятий, основных средств, ценных бумаг, предоставления займов другим организациям и т.п. [8].

К притоку денежных средств от финансовой деятельности относятся поступившие денежные средства от эмиссии акций или иных ценных бумаг. Эмиссия акций приводит к увеличению собственного капитала предпри-

ятия, а выпуск и реализация ценных бумаг увеличивает активы, однако возрастают обязательства предприятия.

К оттоку денежных средств от финансовой деятельности относятся:

- погашение займов, кредитов, векселей и других ценных бумаг, т. е. их возврат (без процентов);
- платежи, в связи с выкупом акций у собственников донной организации;
- погашение обязательств по финансовой аренде;
- уплата дивидендов по распределению прибыли в пользу собственников;
- депозитные вклады.

Отток денежных средств от финансовой деятельности снижает обязательства путем выплаты денежных средств и уменьшения их размера на счетах предприятия.

Превышение притока денежных средств от финансовой деятельности способствует увеличению денежных средств, а также является одним из факторов увеличения активов предприятия.

На основании ознакомления с информацией, содержащейся в отчете о движении денежных средств, можно дать заключение следующего характера:

1. «Компания платежеспособна, т.е. имеет недостаточно денежных средств для расчетов с поставщиками и кредиторами».
2. «Компания не платежеспособна, так как она имеет недостаточно денежных средств, для расчетов с поставщиками и кредиторами».
3. «Компания имеет положительный (отрицательный) поток денежных средств».
4. «Компания эффективно (не эффективно) использует денежные средства».
5. «В компании основной приток денежных средств осуществляется за счет текущей (основной) деятельности, достаточной для расчетов с поставщиками, кредиторами и осуществления хозяйственной деятельности».
6. «Приток денежных средств от инвестиционной деятельности превышает отток» или «поток денежных средств от инвестиционной деятельности положительный».
7. «Отток денежных средств от инвестиционной деятельности превышает приток» или «поток денежных средств от инвестиционной деятельности отрицательный».

8. «Приток (отток) денежных средств от финансовой деятельности превышает (меньше) отток» или «поток денежных средств от финансовой деятельности положительный».
9. Приток денежных средств от финансовой деятельности превышает отток» или «поток денежных средств от финансовой деятельности отрицательный».

Выводы

Отчет о движении денежных средств является формой отчетности, в которой отражается информация о наличии денежных средств в организации. В Отчете о движении денежных средств отражается движение не только денежных средств (счета учета денежных средств), но и денежных эквивалентов.

В данной отчетности показывается фактическое движение денежных средств и их эквивалентов за отчетный период независимо от времени проведения операции по ним. Если доход и чистая прибыль представляют собой долгосрочный критерий измерения успеха или неудачи компании, то денежные средства являются «жизненными соками» компании. Все это требует от пользователей финансовой отчетности умения читать и анализировать данные, приведенные в отчете о движении денежных средств.

Перед тем как делать выводы и заключения о состоянии и движении денежных средств, необходимо придерживаться закономерности о том, что «деньги должны работать», находиться постоянно в обращении и приносить доход и прибыль. В связи с этим при анализе состояния и движения денежных средств необходимо сравнить нахождение денежных средств в трудно реализуемых, медленно реализуемых и быстро реализуемых активах.

Чем быстрее денежные средства из реальных и финансовых активов переходят в денежные средства, тем эффективнее осуществляется хозяйственная деятельность. Для этого необходимо анализ состояния и движения денежных средств увязать с анализом оборачиваемости средств инвестированных во внеоборотные и оборотные средства.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 04.03.2013).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 11.02.2013) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.03.2013).

3. Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ (ред. от 05.04.2013) «Об акционерных обществах».
4. Постановление Правительства РФ от 25.06.2003 № 367 «Об утверждении Правил проведения арбитражным управляющим финансового анализа».
5. Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н (ред. от 18.12.2012) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с «Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008)», «Положением по бухгалтерскому учету «Изменения оценочных значений» (ПБУ 21/2008)») (Зарегистрировано в Минюсте России 27.10.2008 № 12522).
6. Приказ Минфина РФ от 02.02.2011 № 11н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011)» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 29.03.2011 N 20336).
7. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66н (ред. от 04.12.2012) «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.08.2010 № 18023).
8. Абдукаримов И.Т., Наричный И.Ф. Мониторинг и анализ состояния и движения денежных средств предприятия на основе бухгалтерской отчетности // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 2 (048). С. 7–16.
9. Гогина Г.Н., Соколова А.А. Анализ движения денежных средств и его аналитические возможности // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2012. № 1. С. 30–36.
10. Локтионов Е.Г. Бухгалтерская (финансовая) и управленческая отчетность как информационная база внутреннего контроля предприятия // Вестник СамГУПС. 2012. № 3. С. 52–56.
11. Ослопова М.В. Влияние изменений в финансовой отчетности на формирование аналитической информации // Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. 2012. № 2. С. 80–85.
12. Петрова В.Ю. Отчет о движении денежных средств // Бухгалтерский учет. 2012. № 2. С. 57–61.
13. Dudin M.N., Prokof'ev M.N., Fedorova I.J., Frygin A.V. The world experience of transformation of innovative approaches to assurance

of financial stability of social economic systems // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 9. P. 370–373.

14. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Yahyaev M.A., Kuznetsov A.V. The organization approaches peculiarities of an industrial enterprises financial management // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, No.9. P. 333–336.
15. Lyasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 6. P. 535–538.

References

1. Tax code of the Russian Federation (part one) from 31.07.1998 № 146-FZ (as amended on 04.03.2013).
2. Civil code of the Russian Federation (part one) from 30.11.1994 № 51-FZ (as amended on 11.02.2013) (to MEAs. and additional, with effect from 01.03.2013).
3. Federal law dated 26.12.1995 № 208-FZ (as amended on 05.04.2013) «On joint stock companies».
4. Regulation of the RF Government dated 25.06.2003 № 367 «On approval of the Rules of arbitration Manager of financial analysis».
5. The Russian Finance Ministry order dated 06.10.2008 № 106n (as amended on 18.12.2012) «On approval of provisions on accounting» (together with the Regulations on accounting «Accounting policy of organization» (PBU 1/2008)), «Regulation on accounting «Changes in accounting estimates» (RAS 21/2008)» (Registered in Ministry of justice of Russia 27.10.2008 No. 12522).
6. The order of the RF Ministry of Finance dated 02.02.2011 № 11n «On approval of Provisions on accounting statement of cash flows (RAS 23/2011)» (Registered in Ministry of justice of the Russian Federation 29.03.2011 № 20336).
7. The Russian Finance Ministry order dated 02.07.2010 № 66n (as amended on 04.12.2012) «On forms of accounting statements of organizations» (Registered in Ministry of justice of Russia 02.08.2010 № 18023).
8. Abduraimov I.T., Marigny I. Monitoring and analysis condition and cash flow of the enterprise on the basis of financial statements // Socio-economic phenomena and processes. 2013. № 2 (048). C. 7–16.

9. Gogina G.N., Sokolov A.A. the Analysis of cash flow and its analytical capabilities // Vector of Sciences, Togliatti state University. Series: Economics and management. 2012. № 1. S. 30–36.
10. Loktionov E. Financial and management accounting as an information base internal control of the enterprise // Bulletin of the state University of transport. 2012. № 3. C. 52–56.
11. Okopova M.V. Influence of changes in the financial statements on the formation of analytical information // Territory of new opportunities. Bulletin of the Vladivostok state University of Economics and service. 2012. № 2. S. 80–85.
12. Petrov W. the statement of cash flows // Accounting. 2012.
13. Dudin M.N., Prokof'ev M.N., Fedorova I.J., Frygin A.V. The world experience of transformation of innovative approaches to assurance of financial stability of social economic systems // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 9. P. 370–373.
14. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Yahyaev M.A., Kuznetsov A.V. The organization approaches peculiarities of an industrial enterprises financial management // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, No.9. P. 333–336.
15. Lyasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 6. P. 535–538.

Бараненко С. П.,

д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Baranenko S. P.,

Doctor of Economic Sciences, professor, Russian Academy of Entrepreneurship

E-mail: spbaranenko@gmail.com

Бусыгин А. К.,

соискатель, Российская академия предпринимательства

Busygin A. K.,

soiskatel', Russian Academy of Entrepreneurship

E-mail: aspirant@rusacad.ru

Джурабаева Г. К.,
кандидат экономических наук, доцент

Djurabaeva G. K.,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

ПОНЯТИЕ, КЛАССИФИКАЦИЯ И МЕТОДЫ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

CONCEPT, CLASSIFICATION AND METHODS OF ANALYSIS OF INVESTMENT PROJECTS

Предмет / тема. Актуальность данного исследования обусловлена тем, что в условия рыночной экономики каждое предприятие, стремящееся упрочить свои позиции на рынке, снизить себестоимость выпускаемой продукции, улучшить свои мощностные характеристики, активно внедряет инновационные технологии и оборудование. В современных условиях реализации инвестиционных проектов, когда бизнес-среда может кардинально измениться за короткий период времени, проведение качественной оценки и формирование адекватного суждения о рисках на этапе инвестирования в проект, как показывает практика, не гарантируют даже частичной защиты от этих рисков на этапе эксплуатации объекта инвестирования. Поэтому контроль за рациональным использованием объективно ограниченных ресурсов при реализации проектного финансирования в современных условиях (и тем более в кризисных ситуациях) представляется наиважнейшей задачей.

Цель / задачи. Цель данной работы заключается в определении дефиниции, исследовании методологии анализа инвестиционных проектов.

Методология. Методической основой данной статьи явились правовой и сравнительный методы анализа.

Результаты. В рамках изложения представленной статьи авторами была рассмотрена сущность и классификация инвестиций, дана характеристика методических основ оценки инвестиционных проектов.

Выводы / значимость. Практическое значение данной работы заключается в определении дефиниции понятия инвестирования, выявлении роли инвестиций в деятельности предприятия, систематизации методов оценки эффективности инвестиционных проектов.

Importance. The relevance of this study due to the fact that in conditions of market economy, every company is striving to strengthen its position in the market, reduce production costs, to improve their overall performance, introduce innovative technologies and equipment. In modern conditions the implementation of investment projects, when the business environment can dramatically change in a short period of time, the qualitative assessment and the formation of adequate judgments about the risks at the stage of investment in the project, as practice shows, not even partial guarantee of protection against these risks during the operational phase of the investment object. Therefore, the control for objectively rational use of limited resources during the implementation of project financing in modern conditions (and especially in crisis situations) seems to be the most important task.

Objectives. The aim of this paper is to define the definition of the research methodology of analysis of investment projects.

Method's. The methodological basis of this article was legal and comparative analysis methods.

Results. In the framework of the submitted article, the authors reviewed the nature and classification of the investments, the characteristic of the methodological framework for evaluation of investment project

Conclusions and Relevance. The practical value of this work lies in determining the definition of the concept of investment, identifying the role of investment in the enterprise, systematization of methods of estimation of efficiency of investment projects.

Ключевые слова: инвестиционные проекты, риски, инвестирование, ограничение ресурсов, финансирование.

Keywords: investment projects, risks, investment, limited resources, funding.

В условиях рыночных отношений закономерно возрастает внимание к исследованию организационно-экономических основ осуществления инвестиционной деятельности. В нашей стране на федеральном уровне управления разработана нормативная правовая база, в соответствии с которой определяются основные формы и методы государственного регулирования инвестиционного процесса.

В соответствии с законодательством, создание благоприятных условий для инвесторов на практике осуществляется посредством использования следующих инструментов: системы налогообложения, совершенствование которой является необходимой предпосылкой активизации инвестиционной деятельности; механизма начисления амортизации и использования средств амортизационного фонда по целевому назначению; нормативных документов и методических положений, разрабатываемых с целью обеспечения защиты прав и интересов инвесторов; специальных налоговых режимов, установление которых направлено на стимулирование инвестиционной деятельности; сбережений населения и средств иных внебюджетных источников, использование которых способствует расширению возможностей для финансирования жилищного строительства и объектов социально-культурного назначения; инвестиционных фондов различной направленности, формирование которых создает условия для укрепления финансовой базы инвестирования.

Инвестирование представляет собой один из наиболее важных аспектов деятельности любой организации, которая динамично развивается и руководство которой отдает приоритет рентабельности с позиции долгосрочной перспективы. В то же время, успех деятельности предприятия, применяющих подобную инвестиционную политику, в значительной степени зависит уровня организации процесса анализа и отбора инвестиционных проектов.

Инвестиции играют важную роль не только для будущего положения предприятия, но и для экономики государства в целом. Они способствуют расширенному воспроизводству основных средств как производственного, так и непроизводственного характера, укреплению материально-технической базы субъектов хозяйствования. Это, в свою очередь, позволяет предприятиям наращивать объемы производства продукции, и способствуют росту прибыли, улучшению условий труда и быта работников. Он инвестиций зависят себестоимость, ассортимент, качество, новизна и привлекательность продукции, ее конкурентоспособность¹.

Инвестиции обеспечивают динамическое развитие предприятия и позволяют решать следующие задачи:

- расширение предпринимательской деятельности;
- приобретение новых предприятий;
- диверсификация деятельности за счет освоения новых видов продукции;
- повышение конкурентоспособности предприятия².

Инвестиции можно классифицировать по следующим признакам:

1. По объектам вложения:

- реальные (капиталообразующие) инвестиции – вложения в основной и оборотный капитал;
- финансовые инвестиции – это вложения в акции, облигации и другие ценные бумаги («портфельные» инвестиции), как с целью получения дохода, так и возможности принимать участие в управлении предприятием, а также финансовые вложения в инвестиционные проекты других предприятий;
- нематериальные инвестиции – это вложения в исследования и развитие, в лицензии, патенты, ноу-хау, промышленные образцы, фирменные наименования, программный продукт.

Основой инвестиционной деятельности промышленного предприятия являются реальные инвестиции, которые в зависимости от их цели и требуе-

мой нормы доходности (степень риска) можно сгруппировать следующим образом:

- вынужденные капитальные вложения с целью повышения надежности техники, безопасности на производстве (требования к норме доходности отсутствуют);
- обновление основных фондов для поддержания технического уровня производства (требуемая норма доходности – не более 20%);
- сохранение позиций на рынке, сохранение созданной репутации (требуемая норма доходности – в пределах 15%);
- экономия затрат с целью повышения прибыли (требуемая норма доходности – в пределах 15%);
- увеличение доходов в результате создания новых видов продукции (рисковое капиталовложение, требуемая норма доходности – 25%).

2. По периоду инвестирования:

- долгосрочные инвестиции (больше 1 года);
- краткосрочные инвестиции.

3. По характеру участия предприятия в инвестиционном проекте:

- прямые инвестиции, предполагающие непосредственное участие инвестора в выборе объекта инвестиций без посредников;
- не прямые инвестиции, при которых в выборе объекта инвестиций принимает участие посредник (например, инвестиционные фонды).

4. В зависимости от субъекта инвестиций:

- инвестиции граждан;
- государственные инвестиции;
- инвестиции субъектов хозяйствования;
- иностранные инвестиции.

5. По источникам финансирования:

- собственные инвестиции (прибыль и амортизационные отчисления);
- заемные инвестиции (государственные и коммерческие кредиты, лизинг).

Инвестиционная деятельность предприятия понимается в узком смысле как вложение средств, инвестирование, а в широком смысле – как совокупная деятельность по вложению денежных средств и других ценностей в проекты, а также обеспечение отдачи вложений.

¹ Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2009. С. 339.

² Экономика предприятия радиоэлектронной промышленности: Электронный учебно-методический комплекс для специальностей I -26 02 03 Маркетинг / сост. А.В. Грицай. Мн.: БГУИР, 2006. С. 32.

Осуществление инвестиций является важнейшим условием реализации стратегических и тактических задач развития и эффективной деятельности предприятия.

Технико-экономическое обоснование инвестиций является основным документом, обосновывающим целесообразность и эффективность инвестиций в рассматриваемый проект. При разработке технико-экономическое идет уточнение и детализации, принятых на предыдущих этапах проектного цикла.

Под рисками инвестиционного проекта понимают подмножество рисков предприятия, которые связаны с исполнением определенного проекта. Реализацией риска проекта является возникновение рискованной ситуации (события) в условиях конкретного проекта. Такое событие может иметь как негативное, так и позитивное воздействие, по меньшей мере, на одну из целей проекта¹.

Однако вне зависимости от формулировки, определение риска всегда отражает три основные присущие ему черты: неопределенность, альтернативность (необходимость принятия управленческого решения из совокупности возможных или отказа от него) и противоречивость (принятие решений в условиях риска может привести как к расширению возможностей хозяйствующего субъекта и повышению доходности его деятельности, так и к существенным издержкам и банкротству).

В настоящее время существует ряд методов анализа инвестиционных рисков, однако, в большинстве своем, они ориентированы на исследование факторов, присущих странам с развитой рыночной экономикой, и требуют существенной адаптации к существующим в Российской Федерации экономическим условиям, особенностям законодательства и историческим особенностям формирования инвестиционного рынка.

Таким образом, проблема эффективного учета и управления рисками инвестиционных проектов на предприятиях имеет важное значение для успешного осуществления хозяйственной деятельности предприятия, развития соответствующих отраслей и рынка в целом. Требование учета значительного числа внешних и внутренних факторов, влияющих на

эффективность реализации инвестиционных проектов, вероятностный характер показателей развития рыночной ситуации, а также необходимость проведения расчетов по нескольким вариантам осуществления проектов делают актуальной проблему автоматизации процесса оценки рисков инвестиционных проектов.

В настоящее время на отечественном и зарубежном рынках программных средств представлено некоторое количество компьютерных программ (MS Project, Spider Project, Primavera, Инвестор-PL, ТЭО-Инвест и др.), позволяющих автоматизировать процессы анализа инвестиционных проектов, оценку рисков их реализации, определения экономической эффективности, а также выбор наименее рискованного варианта из множества альтернативных способов реализации проекта. Однако следует отметить, что в данных программных средствах успешность реализации проекта оценивается, главным образом, по критерию соблюдения предусмотренных планом сроков его исполнения на различных этапах жизненного цикла.

Многие исследователи отмечают необходимость разработки автоматизированных систем поддержки принятия решений (СППР), учитывающих факторы, порождающие риски осуществления инвестиционного проекта и влияющие тем самым на ход его реализации.

Следовательно, при автоматизации процессов оценки рисков инвестиционных проектов для обеспечения объективности оценок и обоснованности предлагаемых управленческих решений целесообразно сформировать реестры рисков, присущих инвестиционным проектам определенных видов.

Кроме того, на основе эмпирических данных, а также мнений экспертов при автоматизации оценки рисков инвестиционных проектов следует разработать множество правил принятия решений по управлению рисками с учетом особенностей проектов конкретных видов.

Среди множества видов инвестиционных проектов наиболее сложно оценивать риски проектов, реализуемых российскими компаниями за рубежом. Различия в темпах роста и экономическом развитии стран, а также тенденция к интенсивной глобализации продолжают способствовать движению капитала из одних стран в другие. Бизнес-сообщество стремится найти способы максимального снижения затрат на оборот капитала. Однако, инвестиционная деятельность за рубежом сопряжена с большим количеством разнообразных рисков.

¹ Руководство к своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK). Project Management Institute, Inc., 2004. 401 с.

В литературе по управлению инвестиционными проектами некоторым авторами ¹ отмечается невозможность разработки единой универсальной системы рисков инвестиционных проектов. Это обусловлено, с одной стороны многообразием факторов, которые могут оказать различное влияние на проект на каждом этапе его исполнения, а с другой стороны – ярко выраженной спецификой каждого из видов инвестиционных проектов ².

Здесь необходимо отметить, что учитываемые для любого инвестиционного проекта факторы связаны с тем или иным видом хозяйственной деятельности предприятия, реализующего проект, и отношения, возникающие между сторонами в процессе этой деятельности. Влияние разных факторов (групп факторов) на реализацию проекта различно на каждом этапе его жизненного цикла. Следовательно, для формирования реестра факторов рисков инвестиционных проектов необходимо, основываясь на традиционных классификациях рисков факторов ³, определить особенности рисков факторов рассматриваемого проекта.

Таким образом, для разработки эффективной автоматизированной системы оценки риска необходимо, в первую очередь, определить пространство рисков факторов, анализ вероятностей негативных воздействий которых следует производить в ходе разработки, планирования и реализации инвестиционных проектов ⁴.

До настоящего времени в РФ не выпущено каких-либо Методических рекомендаций или иных документов, на федеральном уровне определяющих методы и способы оценки эффективности инвестиционных проектов. Среди методов оценки эффективности инвестиционных проектов, которые уже используются в настоящее, можно выделить два подхода, первый из которых состоит из методов, базирующихся на применении дисконтированных денежных потоков, показателей индекса рентабельности, внутренней нормы доходности и др., основные поло-

¹ Милосердов А.А., Герасимова Е.Б. Анализ рисков инвестиционно-финансовой деятельности: принципы классификации и построения моделей: Монография. Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2006. 80 с.

² Савва Т.Ю. Формирование реестра рисков факторов при разработке автоматизированной информационной системы управления рисками инвестиционных проектов. – Режим доступа: www.isit-conf.ostu.ru/media/.../1/.../Savva%20T.%20GU-UNPK.doc

³ Филина Ф.Н. Риск-менеджмент. М.: ГроссМедиа, 2008. 232 с.

⁴ Дюкаев Л. Обоснование эффективности инвестиций // Мир транспорта. 2011. № 4. С. 4.

жения по использованию которых изложены в «Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования», утвержденных Министерством финансов РФ, государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике № ВК477 от 21.06.99 (Методические рекомендации) и второй подход, состоящий из методов, основанных на расчете системы показателей, отражающих конечные результаты реализации, а также соотношение результатов и затрат, обусловленных, разработкой, производством, эксплуатацией инноваций.

В рамках первого подхода с точки зрения Методических рекомендаций, применяя их методологию к оценке эффективности инвестиционного проекта, рекомендуется сначала оценивать эффективность инвестиционного проекта в целом, а после этого – проводить оценку эффективности участия в инвестиционном проекте. При этом оценка эффективности инвестиционного проекта в целом включает в себя расчет следующих показателей:

- общественной (социально-экономической) эффективности инвестиционного проекта;
- коммерческой эффективности;

Показатели общественной эффективности должны учитывать социально-экономические показатели инвестиционного проекта как для общества в целом, так и в смежных секторах экономики. Показатели же коммерческой эффективности инвестиционного проекта учитывают финансовые последствия его реализации у того участника, который предположительно должен осуществлять финансирование проекта.

При анализе инвестиционных проектов следует придерживаться комплексного, пошагового подхода. Такой подход дает возможность остановиться, что называется вовремя, то есть проект может быть отклонен на любом из этапов анализа, что позволяет сэкономить время и деньги. Также применение данного подхода позволяет не только выявить плюсы и минусы бизнес-проекта, но и увидеть его отличительные черты от аналогичных проектов, а также сделать прогноз, что инвесторы получат при успешной реализации проекта.

Применение комплексного подхода подразумевает следующую схему пошагового анализа: институциональный анализ (факторов внешней среды), маркетинговый (коммерческий) анализ, технический анализ, организационный анализ, финансовый анализ, экономический анализ и анализ рисков и обследование предприятия «на месте».

Институциональный анализ оценивает возможность успешного осуществления бизнес-проекта с учетом влияния факторов внешней среды: политической, правовой, административной и экономической обстановки как в отдельном регионе, так в стране в целом. При анализе положения дел в отрасли рассматривают прогнозы развития отрасли в целом, анализируют динамику продаж по отрасли и оценивают темпы их прироста. Объектами анализа также выступают уровень конкуренции в отрасли и потенциальные конкуренты, что в итоге позволяет оценить общую конкурентоспособность бизнес-проекта.

Маркетинговый (коммерческий) анализ важен для оценки общей результативности проекта: конкурентоспособен ли продукт (услуга), насколько реально этот продукт (услугу) продать и будет ли, в результате, получен достаточный объем прибыли, чтобы оправдать инвестиции. Оценивается весь «маркетинговый коктейль» – сам продукт (услуга), политика ценообразования, комплекс планируемых мероприятий по сбыту и продвижению товара, реклама, маркетинговая стратегия в целом. Обращается внимание и на качество продукции (услуг).

Проведение технического анализа бизнес-проекта имеет целью проверить потенциальные возможности реализации проекта исходя из местных условий. Обращается внимание на структуру себестоимости продукции (услуг), уровень доступности сырья (поставщики и цены), потребность в оборудовании, в дополнительных производственных помещениях, в трудовых ресурсах, энергозатратность, структуру производственных потоков, наличие субподрядчиков и финансовые взаимоотношения с ними, уровень новизны и сложности производственного процесса в данном бизнес-проекте.

Организационный анализ направлен на оценку руководящего состава проекта, на его потенциал и способность успешно реализовать проект. Проводится анализ организационной структуры компании, уровень централизации (децентрализации) управления, системы менеджмента. Также анализируется способность управленческого персонала осуществлять эффективное руководство предприятием в целом.

При осуществлении любого проекта рассматривают три вида деятельности: инвестиционная, операционная (производственная) и финансовая. В рамках каждого вида деятельности исследуется приток и отток денежных средств.

Поток денежных средств от **инвестиционной деятельности** на t -м шаге (D_t^u) можно представить в виде следующей зависимости:

$$D_t^u = \sum_{i=1}^{Np^u} P_{ti^u} - \sum_{i=1}^{N_{\phi}^u} 3_{ti^u} \quad (1)$$

где P_{ti^u} – поступления денежных средств от продажи активов или уменьшения оборотного капитала на t -м временном шаге i -и инвестиционной деятельности; 3_{ti^u} – затраты на приобретение активов или на увеличение оборотного капитала на t -м шаге i -и инвестиционной деятельности; N_{ϕ}^u , N_p^u – число видов инвестиционной деятельности, определяющих соответственно приток и отток денежных средств.

В результате **операционной (производственной) деятельности** образуются доходы от реализации продукции и оказания услуг, а также проявляются расходы, связанные с текущими издержками производства строительства, амортизационные отчисления на обслуживание основных фондов организации, налоги и т.д.

Поток реальных денег от операционной деятельности на t -м шаге (D_t^o) представляется в виде следующей зависимости:

$$D_t^o = \sum_{i=1}^{Np^o} P_{ti^o} - \sum_{i=1}^{N_{\phi}^o} 3_{ti^o} \quad (2)$$

где P_{ti^o} – поступления от реализации продукции и оказания услуг, а также другие доходы на t -м шаге i -и операционной деятельности; 3_{ti^o} – затраты на производственную деятельность на t -м шаге; N_p^o , N_{ϕ}^o – число показателей, определяющих соответственно приток и отток реальных денег от операционной деятельности.

Финансовая деятельность обеспечивает приток денежных средств за счет использования собственного капитала (акции, субсидии и др.), краткосрочных и долгосрочных кредитов; отток денег – за счет погашения задолженности по кредитам, выплаты дивидендов и других расходов. Поток денежных средств от финансовой деятельности (D_t^{ϕ}) может быть представлен следующей зависимостью:

$$D_t^{\phi} = \sum_{i=1}^{Np^{\phi}} P_{ti^{\phi}} - \sum_{i=1}^{N_{\phi}^{\phi}} 3_{ti^{\phi}} \quad (3)$$

где $P_{ti^{\phi}}$ – приток денег на t -м шаге от i -и финансовой деятельности; $3_{ti^{\phi}}$ – отток реальных денег на t -м шаге от i -и финансовой деятельности; N_p^{ϕ} , N_{ϕ}^{ϕ} – число видов финансовой деятельности, определяющих соответственно приток и отток денежных средств.

Разность между притоком и оттоком денежных средств от каждого вида деятельности на каждом шаге расчета называют сальдо реальных денег.

Сальдо накопленных реальных денег B_r за период T :

$$B_r = \sum_{t=1}^r B_t \quad (4)$$

где B_t – текущее сальдо денежных средств на t -м шаге:

$$B_t = D_t^u + D_t^o + D_t^f \quad (5)$$

Необходимое условие реализации любого инвестиционного проекта – положительное сальдо накопленных реальных денег в любом временном интервале. Отрицательное сальдо свидетельствует о необходимости привлечения инвестором дополнительных собственных или заемных средств.

Финансовый анализ, экономический анализ и анализ рисков (или так называемая оценка эффективности инвестиционного проекта) являются наиболее трудоемкими. Его основные показатели являются исходными для дальнейшего определения эффективности проекта в целом. При проведении анализа возможно использование различных обобщающих показателей и методов их расчета. Тем не менее, для наиболее точной оценки эффективности бизнес-проекта рассчитываются и анализируются следующие показатели:

- точка безубыточности – минимально допустимый (критический) уровень производства и продаж, при котором проект остается безубыточным, то есть, не приносит ни прибыли, ни убытков. Чем ниже этот уровень, тем более вероятно, что данный проект будет жизнеспособен в условиях непредсказуемого поведения рынка;
- запас финансовой прочности – коэффициенты финансовой автономии, финансовой зависимости, финансового риска и финансовой устойчивости;
- срок окупаемости инвестиций, РВР – период времени, в течение которого чистый доход от вложений капитала становится равным величине вложений. Определяется как ожидаемое число лет, в течение которых будут возмещены исходные инвестиции. Этот критерий игнорирует денежные потоки за пределами срока окупаемости, а также не учитывает временной стоимости денег. Срок окупаемости позволяет разделять проекты на долгосрочные и краткосрочные и дает, таким образом, некоторое представление о степени риска, но не позволяет судить о прибыльности инвестиций;

- дисконтированный срок окупаемости, DPBP (модификация критерия «срок окупаемости инвестиций») – определяется по такому же алгоритму, но на основе денежного потока, дисконтированного по цене капитала этого проекта. Показатель свободен от игнорирования факта неравноценности денежных потоков, возникающих в различные моменты времени. Принятая ставка дисконтирования (D) – процентная ставка, используемая для перерасчета будущих потоков доходов в единую величину текущей стоимости;
- чистая приведенная стоимость, NPV – текущая стоимость будущих денежных потоков бизнес-проектов, рассчитанная с учетом дисконтирования, за вычетом инвестиций. Используется для оценки проектов, требующих капиталовложений. Чистая приведенная стоимость характеризует превышение суммарных денежных поступлений над суммарными затратами для проекта (темпа инфляции, минимальной нормы прибыли и поправки на риск проекта). При положительном значении чистой приведенной стоимости считается, что данное вложение капитала является эффективным и проект является реализуемым;
- внутренняя норма доходности, IRR – ставка дисконтирования, приравнивающая сумму приведенных доходов от проекта к величине инвестиций, то есть вложения окупаются, но не приносят прибыль. Величина этой ставки полностью определяется «внутренними» условиями, характеризующими проект. Рассчитанная величина сравнивается с требуемой нормой дохода на вкладываемый капитал. Если она равна или больше требуемой инвестором нормы дохода на капитал, то вложение инвестиций экономически оправдано, если меньше – инвестиции в рассматриваемый проект нецелесообразны. Таким образом, значение внутренней нормы доходности должно быть больше годовой ставки процента по инвестиционному кредиту;
- операционный рычаг – количественная оценка изменения прибыли в зависимости от изменения объемов реализации, отношение вклада на покрытие постоянных затрат к величине прибыли, прогрессивное нарастание величины чистой прибыли при увеличении объема продаж, обусловленное наличием постоянных затрат, не изменяющихся с увеличением объема производства и реализации продукции.

Экономическая эффективность отражает эффективность проекта, с использованием следующих показателей: чистого приведенного дохода, или интегрального эффекта (NPV); индекса прибыльности (доходности), или индекса рентабельности (PI); внутренней нормы доходности (IRR); срока окупаемости (PP):

Чистый приведенный доход (NPV) определяется как сумма разности результатов затрат и инвестиционных вложений за расчетный период, приведенных к одному, обычно начальному году (6):

$$NPV = \sum_{t=0}^T (Rt - 3t) / (1 + E)^t \quad (6)$$

где Rt – результаты, достигнутые в t -й год; $3t$ – затраты, осуществляемые в t -й год; T – продолжительность расчетного периода, который равен числу лет осуществления проекта; $(Rt - 3t)$ – эффект, достигаемый в t -м году; E – норма дисконта, равная приемлемой для инвестора величине дохода на капитал.

На предприятиях капитального строительства в качестве экономического результата (Rt) принимается выручка от реализации строителей продукции, а также от оказания различного рода услуг (поступления от сдачи в аренду). Затраты ($3t$) при определении показателей экономической эффективности инвестиций учитывают текущие затраты без амортизации, налоги и другие неинвестиционные расходы.

На практике часто пользуются модифицированной формулой для определения NPV. Для этого из затрат ($3t$) исключают капитальные вложения (Kt), тогда формула будет иметь следующий вид (7):

$$NPV = \sum_{t=0}^T (Rt - 3t - Kt) / (1 + E)^t \quad (7)$$

Индекс прибыльности (PI) представляет собой отношение суммы приведенных эффектов к величине капиталовложений (8):

$$PI = 1 / K \sum_{t=0}^T (Rt - 3t - Kt) / (1 + A)^t \quad (8)$$

Или как отношение NPV к приведенным затратам, увеличенное на единицу. Если показатель NPV инвестиционного проекта положителен и по своей величине выше проекта, имеющего традиционные решения, проект, имеющий инновационные решения, более эффективен, и может рассматриваться вопрос о его принятии. Чем больше NPV, тем эффективнее проект. При отрицательном значении NPV проект неэффективен и инвестор понесет убытки. Поскольку индекс прибыльности, PI тесно связан с показателем NPV, то при положительном NPV и $PI > 0$ проект считается экономически эффективным.

Необходимо отметить, что индекс прибыльности корректнее определять как отношение чистого дисконтированного дохода к дисконтированной

величине всех затрат инвестора (капитальные вложения, налоговые выплаты, проценты по кредиту, операционные и прочие расходы).

Внутренняя норма рентабельности (IRR), или норма рентабельности инвестиций, представляет собой ту норму дисконта (E_H), при которой величина приведенной разности результата и затрат равна приведенным капитальным вложениям (с учетом операционных расходов, налоговых выплат, %) (9):

$$\sum_{t=0}^T (Rt - 3t) / (1 + E_H)^t = \sum_{t=0}^T Kt / (1 + E_H)^t \quad (9)$$

Величина внутренней нормы рентабельности дает ответ на вопрос: удовлетворяет ли рассчитанная норма доходности инвестора, вкладывающего свой капитал? В случае, когда величина внутренней нормы доходности равна или больше требуемой инвестором нормы дохода на капитал, инвестиции в данный инновационный проект оправданы, и тогда может рассматриваться вопрос о его принятии.

Расчеты величины внутренней нормы рентабельности обычно производят с помощью программных средств методом последовательного приближения.

Срок окупаемости (PP) – минимальный временной интервал, за который инвестиционные вложения покрываются суммарной разностью результатов и затрат. Иначе говоря, сроком окупаемости называют срок возврата затрат, начиная с которого идет чистый доход. Срок окупаемости определяют с использованием равенства (10):

$$\sum_{t=0}^{T_0} (Rt - 3t) / (1 + E_H)^t = \sum_{t=0}^{T_0} Kt / (1 + E_H)^t \quad (10)$$

При определении срока окупаемости используют дисконтирование.

Индекс прибыльности для постоянной ставки дисконта и последовательного инвестирования в течение ряда периодов для данного инвестиционного проекта определяют по формуле (11):

$$PI = \left(\sum_{t=1}^T CF_{t_i} / (1 + r)^t \right) / \sum_{t=1}^T CF_{CK_i} / (1 + r)^t \quad (11)$$

где CF_{CK_i} – затраты инвестора в t -том периоде, включающие в себя: инвестиционные вложения, выплаты процентов по кредиту, и налоговые платежи;

CF_t поступления от соинвесторов в t -том периоде инвестиционного проекта.

Показатель PI демонстрирует относительную величину доходности проекта. Он определяет сумму прибыли на единицу инвестированных средств. Обязательное условие реализации проекта: индекс прибыльности должен быть больше 1.

Заключительным этапом является «внекабинетный» анализ, или обследование предприятия на месте. Анализируются формальная и неформальная организационная структура предприятия, отдельные аспекты его деятельности, состояние подразделений и другие хозяйственные аспекты деятельности предприятия.

В дополнение к вышеуказанным критериям финансовой и экономической эффективности, бизнес-проекты также оцениваются на основе бюджетной и социальной (народнохозяйственной) эффективности.

На начальной стадии освоения инвестиционного проекта составляется бизнес-план или технико-экономическое обоснование, включающее производственную программу, смету расходов и калькуляцию себестоимости, потребность в производственных ресурсах, расчет потребности в инвестициях и определение источников финансирования, расчет объемов производства и продаж продукции. К основным параметрам производственной программы относятся производственные мощности предприятия в разрезе номенклатуры производимой продукции, технико-эксплуатационные характеристики применяемого оборудования, темпы освоения проектных мощностей и временной аспект завоевания планируемой доли рынка¹.

Различают коммерческую, бюджетную и общественную (социально-экономическую) эффективность инвестиционного проекта. Коммерческая эффективность отражает соотношение финансовых затрат и результатов поступления денежных средств от выручки по проекту. Она рассчитывается как в целом по проекту, так и по каждому его участнику. В качестве эффекта выступает разность притока и оттока денежных средств.

Бюджетная эффективность отражает влияние результатов инвестиционного проекта на доходы и расходы федерального, регионального или местного бюджетов. Бюджетный эффект характеризуется превышением доходов бюджета над его расходами по проекту.

¹ Экономика инноваций: учебник / под ред. проф. Горфинкеля В.Я. М.: Вузовский учебник, 2009. С. 334–336.

Общественная (социально-экономическая или народнохозяйственная) эффективность оценивает инвестиционный проект с точки зрения интересов экономики страны, региона, отрасли, организации с учетом общей выручки от реализации, совокупных затрат, создаваемых благ, включая социальные, экологические и другие последствия, а также взаимодействия с кредитно-финансовыми, налоговыми, страховыми и другими службами. В качестве дополнительных показателей общественной эффективности учитываются социальные, политические, экологические, информационные и другие результаты при решении вопросов государственной (региональной) поддержки инвестиционных проектов. Учитываются также косвенные финансово-экономические результаты.

Принятие решения о государственном финансировании отдельных инвестиционных проектов зависит, во-первых, от уровня предполагаемой эффективности этого проекта; во-вторых, от сроков его окупаемости. Предпочтение отдается проектам с наименьшими сроками окупаемости, что связано в первую очередь со стремлением уменьшить степень финансового риска при росте эффективности производства¹.

Таким образом, по данной работе можно сделать следующие выводы. Конкурентоспособность любого предприятия определяется характером и качеством внедрения на них последних достижений научно-технического прогресса. Инвестиции в инновации позволяют предприятиям функционировать на тех рынках, которые еще не заняты и не сформированы другими предприятиями. Инновационное конкурентное преимущество создается нестандартным продуктом, работой (услугой) и управленческим решением. Эффективность вложений в инвестиционные проекты определяется как соотношение результата, полученного в ходе осуществления намеченных целей, к инвестиционным затратам, его обусловивших. Инвестиционные затраты включают в себя средства на разработку технико-экономического обоснования (ТЭО), бизнес-плана; на выполнение проектно-исследовательских и научно-исследовательских задач, подготовку проектно-сметной документации, строительно-монтажные работы, приобретение подвижного состава и т.п.

Показателем эффективности инвестиционного проекта является количественное отношение величины прибыли, полученной от его реализации в производстве, к совокупным затратам на его внедрение. Экономиче-

¹ Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: учеб. пособие / под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Мендели. М.: Экономика, 2009. 561 с.

ский эффект, получаемый при использовании научно-технической продукции, может проявляться в росте производительности труда, в увеличении срока службы оборудования, в снижении эксплуатационных затрат, себестоимости, удельной капиталоемкости продукции, в повышении ее качества, в увеличении массы и нормы прибыли, а также в улучшении социальных показателей по сравнению с действующим вариантом.

Список литературы

1. Дюкаев Л. Обоснование эффективности инвестиций // Мир транспорта. 2011. № 4. С. 4.
2. Милосердов А.А., Герасимова Е.Б. Анализ рисков инвестиционно-финансовой деятельности: принципы классификации и построения моделей: Монография. Тамбов: Изд-во ТГТУ, 2006. 80 с.
3. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: учеб. пособие / под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Мендели. М.: Экономика, 2009. 561 с.
4. Руководство к своду знаний по управлению проектами (Руководство PMBOK). Project Management Institute, Inc., 2004. 401 с.
5. Савва Т.Ю. Формирование реестра рисков факторов при разработке автоматизированной информационной системы управления рисками инвестиционных проектов. – Режим доступа: www.isit-conf.ostu.ru/media/.../1/.../Savva%20T.%20GU-UNPK.doc
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2009. С. 339.
7. Филина Ф.Н. Риск-менеджмент. М.: ГроссМедиа, 2008. 232 с.
8. Экономика инноваций: учебник / под ред. проф. Горфинкеля В.Я. М.: Вузовский учебник, 2009. С. 334–336.
9. Экономика предприятия радиоэлектронной промышленности: Электронный учебно-методический комплекс для специальностей I -26 02 03 Маркетинг / сост. А.В. Грицай. Мн.: БГУИР, 2006. С. 32.
10. Dudin M.N., Prokof'ev M.N., Fedorova I.J., Frygin A.V. The world experience of transformation of innovative approaches to assurance of financial stability of social economic systems // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 9. P. 370–373.
11. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Yahyaev M.A., Kuznetsov A.V. The organization approaches peculiarities of an industrial enterprises financial management // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, No.9. P. 333–336.
12. Lyasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 6. P. 535–538.

References

1. Dugaev L. Substantiation of efficiency of investments // The World of Transport. 2011. No. 4. P. 4.
2. The Miloserdov A.A., Gerasimova E.B. risk Analysis of investment and financing activities: the principles of classification and building models: Monograph. Moscow: Publishing house of the University, 2006. 80 s.
3. Fundamentals of innovation management. Theory and practice: textbook. the textbook / under the editorship Pentalina, A.K. Kazantsev, LA Mendeli. M.: Economics, 2009. 561 s.
4. Guide to the body of knowledge on project management (PMBOK Guide). Project Management Institute, Inc., 2004. 401с.
5. Sava HAS a register of risk factors in the development of an automated information system risk management of investment projects. – Mode of access: www.isit-conf.ostu.ru/media/.../1/.../Savva%20T.%20GU-UNPK.doc
6. Savitskaya GV Analysis of economic activity of the enterprise. M.: INFRA-M, 2009.
7. Owl FN. The risk management. M.: Crossmedia, 2008. 232 s.
8. Economics of innovation: the Textbook / Under the editorship of Prof. Garfinkel VA. M.: high school textbook, 2009. S. 336.
9. Business Economics electronic industry: Electronic educational and methodical complex for majors I -26 02 03 Marketing, Ed. ALEXANDER Gritsay. Mn.: BSUIR, 2006. P. 32.
10. Dudin M.N., Prokof'ev M.N., Fedorova I.J., Frygin A.V. The world experience of transformation of innovative approaches to assurance of financial stability of social economic systems // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 9. P. 370–373.
11. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Yahyaev M.A., Kuznetsov A.V. The organization approaches peculiarities of an industrial enterprises financial management // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, No.9. P. 333–336.
12. Lyasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 6. P. 535–538.

Джурабаева Г. К.,

Кандидат экономических наук, доцент,

Djurabaeva G. K.,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

E-mail: kafedra@rusacad.ru

Бусыгин А. К.,
соискатель
Busygin A. K.,
applicant

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FOUNDATIONS STIMULATE LABOR PERSONNEL IN THE ENTERPRISE

Предмет / тема. Тема данной статьи актуальна, так как рассматривает современные механизмы эффективного управления коллективом и имеет большую практическую значимость, которая заключается в возможности улучшения условий труда персонала, повышения эффективности управленческого процесса. Вопрос мотивации персонала является одним из актуальных в современной практике управления персоналом. Для выбора способа надо определиться с самим термином. В наиболее общем понимании мотивация может быть рассмотрена как комплекс факторов, направляющих и побуждающих поведение человека.

Термином «мотивация» обозначают две группы явлений: индивидуальную систему мотивов и систему действий по побуждению других сделать что-либо [16, с. 26].

Для осуществления любой коммерческой деятельности необходимы различные виды ресурсов, эффективное использование которых обеспечивается благодаря мотивации труда. При этом уровень компетентности мотивируемых лиц должен позволять им успешно выполнять свою работу и достигать поставленных целей [10, с. 148].

Многие российские компании в сложный экономический период стали уделять больше внимания совершенствованию системы оплаты труда, повышению ее эффективности. Исследование Hay Group показывает: руководство компаний стало больше внимания уделять системе вознаграждения, при этом 2/3 компаний изменили систему переменной части с учетом своей стратегии. В российских компаниях, с одной стороны, вводились жесткий контроль, ограничения и снижение ФОТ, с другой – генеральные директора требовали от HR-специалистов разработки системы вознаграждения, которая повышает результативность деятельности сотрудников.

В зарубежной и отечественной литературе вопросы мотивации персонала рассматриваются в трудах А.Я. Кибанова [11], О.С. Виханского [5], М.Ю. Рогожина [20], В.В. Травина [23] и др. Анализ опубликованных работ по указанной проблеме показывает необходимость дальнейшего развития и углубления теории мотивации и стимулирования труда применительно к организации общественного питания.

Цель / задачи. Целью статьи является анализ теоретико-методологических основ системы мотивации персонала в сфере общественного питания.

Задачи статьи: рассмотреть процессуальные и содержательные теории мотивации, сфера их применения, дать характеристику системы мотивации персонала, выявить особенности труда и организации заработной платы в ресторанном бизнесе.

Методология. Методической основой данной статьи явились правовая, сравнительный и экономико-статистический методы анализа. Теоретико-методологической и эмпирической базой исследования являются работы и труды следующих авторов: Т.Л. Безруковой, О.С. Виханского, А.Я. Кибанова, А.А. Когдина и др.

Результаты. В процессе исследования в данной статье выделены некоторые особенности мотивация труд. Показано, что она является связующим звеном составляющих ее элементов, взаимное циклическое влияние которых обеспечивает повышение трудовой активности индивида. Поскольку спектр человеческих потребностей и интересов не ограничен, процесс мотивации труда не является статичным, а подвержен постоянному динамичному развитию. В этой связи, эффективность мотивации труда будет зависеть от актуальности для работника конкретной системы стимулов и мотивов. Поскольку процесс воздействия на трудовую активность представляет диалектический процесс, то качественная трансформация одной из его составляющих неминуемо отразится на изменении других категорий.

Выводы / значимость. Практическая значимость исследования: результаты исследования могут быть использованы руководителями предприятий общественного питания для совершенствования систем мотивации и стимулирования труда.

Importance. The theme of this article is relevant as regards modern mechanisms for effective management team and has great practical significance, which is the ability to improve working conditions of staff, improve the efficiency of the management process. The issue of staff motivation is one of the most topical in the modern practice of personnel management. For the choice of method must be defined with the term itself. In the most General sense, the motivation can be considered as a complex of factors that influence and motivate human behavior.

The term «motivation» refers to two groups of phenomena: an individual motives and actions to encourage others to do something .

To carry out any commercial activities require different types of resources, the efficient use of which is provided with motivation. At this level of competence motivated persons should enable them to successfully perform their work and achieve their goals .

Many Russian companies in difficult economic times, began to pay more attention to the improvement of the remuneration system, to increase its effectiveness. Hay Group's research shows that executives began to pay more attention to the reward system, with 2/3 of the companies changed the system variable part based on its strategy. In Russian companies, on the one hand, introduced strict control, limit and reduce PAYROLL costs, with the other the Director General was required of HR professionals develop a reward system that improves the performance of employees.

In foreign and domestic literature, the issues of motivation are examined in the works of Y.A. Kabanova , O.S. Vihassoo , M. Rogozhina , RIA and other Analysis of the published works on this problem indicates the need for further development and deepening of the theory of motivation and incentives in relation to the organization of public catering.

In the work Y.A. Kabanova examines the theory and practice of motivation and stimulation of labor activity of staff: are the theoretical bases of motivation and workfare staff organizations, defined the conceptual framework given the classification of needs, motives and incentives with examples of situations in which they find their manifestation in the work of employees. Characterized by conditions of formation of motivation to work, the mechanisms of formation and functioning of labour motivation, provide insight into motivation to work as a holistic process of interaction and mutual influence between the needs of workers and incentives used by the organization to increase their work efficiency.

In article A.A. Coggin «Motivation and workfare in personnel management» discusses these categories in personnel management as «motivation» and «workfare» given concepts, basic

concepts, substantiates the purpose of the activity motivate and encourage, the formation mechanisms of motivation, types of workers.

Objectives. *The aim of the article is the analysis of the theoretical and methodological foundations of the system of motivation of the personnel in the sphere of public catering. The task of this article is to examine the process and content theories of motivation, their scope, to characterise the system of personnel motivation, to identify the characteristics of labor and the organization of wages in the restaurant business.*

Method's. *The methodological basis of this article was legal, comparative and economic-statistical methods of analysis. Theoretical, methodological and empirical basis for the research are the works and the works of the following authors: T.L. Bezrukova, O.S. Vihasoo, YA Kabanova, A.A. and other Cordina*

Results. *The study in this article highlights some of the features of work motivation. It is shown that it is the link of its constituent elements, the mutual influence of cyclic which enhances the activity of the individual labor. Since the spectrum of human needs and interests are not limited to, the process of motivation is not static, but is subject to constant dynamic development. In this regard, the effectiveness of motivation will depend on the relevance to a particular employee incentives and motivation. Since the process of the impact on labor activity is a dialectical process, the qualitative transformation of one of its components will inevitably impact on the change in the other categories.*

Conclusions and Relevance. *Practical significance of the research: the research results can be used by managers of public catering enterprises to improve motivation, and motivation.*

Ключевые слова: *мотивация, стимулирование персонала, персонал, ресторанный бизнес, общественное питание.*

Keywords: *motivation, staff incentives, staff, catering, catering.*

Мотивация является важнейшим элементом развития современного общества, поскольку содержит значительные резервы роста трудовой активности участников производственных отношений. Понимание же мотивации как объективного экономического отношения, выявление его сущности может помочь ее использованию как механизма управления общественным производством.

Рассмотрим основные теории мотивации персонала. На сегодняшний день всю совокупность теорий мотивации разделяют на 2 группы: содержательные и процессуальные.

Содержательные теории мотивации анализируют факторы, оказывающие влияние на мотивацию. Они описывают структуру потребностей, их содержание и то, как данные потребности связаны с мотивацией человека. Первая теория появилась еще в 1940-х годах, сформулировал ее Абрахам Маслоу и назвал иерархией потребностей. Впоследствии эта теория была уточнена психологом Г. Мурреем, но по сей день теория Маслоу широко распространена и применима. После обобщения иерархии потребностей Маслоу над различными теориями мотивации трудились еще многие авторы: разработана теория приобретенных потребностей Мак-Клелланда, теория ERG Альдерфера, теория факторов Герцберга [17].

Теории мотивации, которые рассматривают динамику взаимодействия различных мотивов, называют теориями процесса мотивации. Данные теории показывают, как строится процесс мотивации и как можно осуществлять мотивирование людей на достижение желаемых результатов [2].

В российской теории управления персоналом широко применяется теория Владимира Герчикова [25], согласно которой существует пять типов мотивации:

1. Профессиональная, действующая для работников, заинтересованных в постоянном развитии, росте. Для них работа представляет интерес.
2. Инструментальная, действующая для работников, работа для которых, в первую очередь, представляет инструмент зарабатывания денег.
3. Люмпенизированная, действующая для работников, стремящихся меньше работать, готовых зарабатывать минимум, чтобы просто выжить. Работа для них является не более чем вынужденной необходимостью.
4. Хозяйская, характерная для работников с высоким уровнем персональной ответственности за все свои действия. Их лозунг: «Я – хозяин, я отвечаю за все».
5. Патриотическая, когда ключевым фактором для сотрудника является работа в некой определенной сфере или конкретной компании.

Необходимо констатировать тот факт, что теории, которые рассматриваются сегодня как классика современного менеджмента, – являются незрелыми и даже некорректными с точки зрения понимания природы человека, осознания целей жизнедеятельности, общечеловеческих цивилизационных ценностей.

Они основываются на том, что результат деятельности работника, его поведение является линейно зависимым от внешних воздействий (стимулов). Такое видение существенно упрощает природу мотивации, деформирует ее содержание, не учитывает не только ключевые составляющие системы мотивации, но и сложный механизм их взаимодействия и взаимообусловленности.

Практически не принимаются во внимание ценности, установки, черты личности, которые обуславливают такие элементы человеческого потенциала как моральная устойчивость и социальная зрелость, влияют на поведение человека, результаты его деятельности не менее, а в отдельных случаях и более, чем внешние мотиваторы. Потребности, интересы,

мотивы и их иерархия рассматриваются формально, без учета исторических, культурных, личностных различий и ситуационного действия таких составляющих механизма мотивации как эмоциональное состояние, вдохновение и т.п.

Между тем, человек, личность – это не столько сила, ресурс или капитал, то есть средство достижения цели, это и есть цель любой общественной деятельности, и осознание этой позиции обуславливает необходимость формирования новой парадигмы управления на основе других ценностей и других приоритетов. В основе этой парадигмы должно быть высокое чувство уважения к человеку, общечеловеческим (цивилизационным) ценностям, осознание целостности, сложности и взаимозависимости социально-экономических, социально-культурных и экологических систем, и процессов, необходимости сохранения собственной ментальности и культуры.

Меняется природа управления, оно начинает представлять социально-этический процесс, в котором, как отмечают А. Мамфорд и Д. Голд [13], успех будет достигаться благодаря созданию организационных моделей, культур и видений, основанных на отношениях, на взаимном доверии и коллективных обязательствах людей, которые являются членами организации. Управление в таком случае призвано представлять собой диалектическое единство групповой самоорганизации и единоначалия, а эффективность организации зависит не столько от управления действиями ее членов, сколько от управления их взаимодействием.

Мотивационные процессы должны соответствовать определенным принципам. Так, Е.В. Маслов [14] отмечает, что принципы мотивирования персонала предприятий обусловлены влиянием объективных законов. Принципы, лежащие в основе эффективного управления персоналом, очень разнообразны и имеют много уровней. Они распространяются на различные сферы деятельности человека.

Можно сгруппировать принципы управления мотивацией персонала по таким признакам:

- принципы формирования процессов мотивации на предприятии (открытости, структурированности, функциональности, целеустремленности, синергичности, пропорциональности, целостности, простоты, информативности, гуманизации, иерархичности, адекватности);
- принципы развития процессов мотивации (прогрессивности, инновационности, инерционности, системности, цикличности, комплексности, осознанности, постоянства);

- принципы реализации процессов мотивирования (адаптивности, мобильности, гибкости, альтернативности, социальной ориентированности, культуры).

Несоблюдение принципов мотивации приводит к снижению продуктивности труда персонала, ухудшает морально-психологический климат в компании, дестабилизирует его работу.

Мотивация эффективного труда рабочих занимает одно из ключевых мест в системе внутрифирменного управления. Она дополняет административное управление, заключающееся в разработке и выполнении плановых заданий, должностных и других инструкций, методических положений и указаний, приказов, распоряжений и представляет собой косвенное, опосредованное управление через интересы работников с использованием специфических форм и методов обеспечения их материальной и моральной заинтересованности в труде. Правильно организованная система мотивации позволяет существенно повышать эффективность работы персонала, увеличивать объемы продаж, улучшать производственный процесс и обслуживание клиентов, без особо больших материальных затрат со стороны компании. Ведь, когда работник выполняет свои должностные обязанности с полной самоотдачей и его цели саморазвития включают развитие компании в целом, тогда и КПД деятельности возрастает в несколько раз.

Таким образом, на сегодняшний день распространены две основные концепции мотивации: содержательные и процессуальные теории мотивации. Содержательные теории занимаются идентификацией того, что во внутриличностной или рабочей среде побуждает к данному поведению. Процессуальные теории описывают процесс мотивации.

Сущность мотивации труда заключается во влиянии стимулов труда на интересы работника. Главный личный интерес работника заключен в стремлении получить доход от работы. Поэтому оплата труда лежит в основе всех систем мотивации работника к продуктивному труду. Следовательно, управление мотивации труда опирается на политику заработной платы, т.е. выбор и обоснование форм и систем заработной платы, наиболее эффективных в данных условиях работы для достижения поставленных целей в деятельности предприятия. Речь идет о системе целей и мер, с помощью которых оказывается воздействие на размер, состав и динамику заработной платы работников коллектива.

Мотивация представляет собой процесс побуждения работников к активной трудовой деятельности для удовлетворения их собственных потребностей, интересов в сочетании с достижением целей организации [24].

Мотивация – это совокупность стойких мотивов, определяемых характером личности, ее ценностной ориентацией и направляющей ее деятельностью [19]. Что касается трудовой деятельности, то это стремление работника удовлетворить свои потребности в определенных благах посредством труда, направленного на достижение целей организации. Здесь под работником понимается сотрудник как звено структуры организации.

Стимул – побудительная причина поведения, заинтересованность в совершении чего-либо. Стимулирование труда – это комплекс мер, являющихся средством удовлетворения конкретных потребностей работника, по большей части материальных.

Другими словами, мотив – это некий импульс, вызывающий побуждение к действию ради достижения цели, не противоречащей внутренним установкам человека, а стимул, в свою очередь, – вожденный объект.

С точки зрения управления персоналом представляют ценность знания, с помощью которых возможно управлять процессами мотивации и стимулирования работников, то есть то, каким образом руководство может прийти к оптимальной управляемости этими процессами в зависимости от выбранной цели.

Управление мотивацией и стимулированием персонала является одной из составляющих эффективности управления персоналом, под которым понимается отношение степени достижения целей организации и целей сотрудников к затратам на персонал.

Управлять мотивацией и стимулированием персонала в организации необходимо исходя из краткосрочной и долгосрочной перспективы сотрудничества работника и работодателя. Исходя из целей организации (общественных, коммерческих), целей руководства организации (трудовых, личных, организационных), работников (личных, профессиональных, трудовых), необходимо выстраивать отношения, оптимальные для сторон, для чего применяются стимулы для сотрудников, а сотрудники, в свою очередь, имеют свои мотивы, обеспечивающие их труд, не противоречащий внутренним установкам.

Предполагается, что руководство формирует у сотрудников два типа стимулов – долгосрочные и краткосрочные. Долгосрочные связаны с общими целями работника и работодателя – для чего он пришел в организацию, какой положительный продукт производит или может произвести, каковы его личные цели в сотрудничестве. Краткосрочные связаны с конкретной деятельностью работника – стимулирование выполнения производственных планов, определенных проектов. Что касается мотивации,

то долгосрочная мотивация у работника приводит его к тому или иному работодателю, способствует достижению определенных профессиональных и служебных целей. Краткосрочная мотивация определяет качество выполнения конкретной трудовой деятельности [12].

В зависимости от целей работодателя необходимо формировать у сотрудников долгосрочные и краткосрочные «пласты» стимулирования и мотивации. Таким образом, не возникнет диссонанса между сотрудником и руководителем, каждая сторона будет знать, чего она хочет и что за это получит. Здесь имеется в виду такое понятие, как «необходимость друг в друге». То есть работодатель, выплачивая низкую заработную плату работникам за неквалифицированный труд, может не объяснять рабочим, как сильно он в них нуждается, потому что очевидно, что это не так. Следовательно, правильно сформированная мотивация и стимулирование между работником и работодателем не приводит к противоречиям между сторонами по поводу труда.

Психология мотивации – это процесс формирования мотива как основания для действия (поступка) человека. Этот процесс происходит внутрилично: его нельзя наблюдать, как факт действительности; мотивацию очень сложно измерить; процесс выработки мотива не всегда осознаваем человеком [11].

50% работников затрачивают на свою работу ровно столько усилий, чтобы только ее не потерять. 80% работников могут, если захотят, добиться значительно более высоких результатов в своей работе. Мотивы труда формируются тогда, когда в распоряжении общества (или субъекта управления) имеются блага, соответствующие социально обусловленным потребностям человека, ведь «мотив есть в известном смысле реакция на стимул», как сказал Л.С. Выготский [7]. Точнее было бы называть реакцией на стимул не сам мотив, а процесс его формирования – мотивацию. Таким образом, мотивация представляет собой процесс внутренних побуждений работника, стимулирование – процесс побуждений извне.

В отличие от других видов ресурсов, которые могут быть приобретены при наличии необходимых финансов, подобрать и эффективно использовать человеческие ресурсы сложнее. Чаще всего люди в своем отношении к работе руководствуются одновременно несколькими мотивами, но один из них, как правило, преобладает. С учетом этого выделяют несколько типов мотивации. Так, заслуживает внимания работа Л. Дудяевой и И. Ереминой [8], в которой они указывают на существование четырех типов мотивации:

- Инструментальная. Работник с этим типом мотивации ценит в работе главным образом денежное вознаграждение;
- Профессиональная. Такой человек видит в работе возможность реализовать свои знания и умения и тем самым получить признание окружающих, достичь более высокого положения на предприятии и в обществе;
- Патриотическая. Эти люди, преданные своему делу, коллективу и стране, стараются хорошо работать исходя из высоких моральных и идеологических соображений. Такой работник более всего ценит результативность общего дела и общественное признание своего участия в нем;
- Хозяйская. Люди выполняют работу с максимальной отдачей, поскольку она сама по себе является их интересом вне зависимости от уровня денежного вознаграждения.

Для деятельности организаций государственного сектора экономики характерно преобладание патриотического типа мотивации. Значение данного выделения заключается в возможности оптимизировать процесс формирования систем мотивов и стимулов трудовой деятельности работников таких организаций с целью обеспечения повышения их трудовой отдачи. Указанные системы могут быть использованы для того, чтобы вызывать и поддерживать интерес к работе. А это, согласно замечанию Л.В. Бойкова [3], достижимо в том случае, если работа приносит удовольствие, предполагает достижение определенных результатов, содействует повышению уровня квалификации.

При рассмотрении процесса достижения организациями намеченных целей сложно определить поведение работника в конкретном случае и установить, как будет воздействовать тот или иной фактор на мотивацию его труда. Побудительная сила деятельности этой специфической группы людей, выраженная мотивом, во многом будет определяться имеющимися профессиональными ценностями и личностными характеристиками. Иными словами, мотивы трудовой деятельности работников в совокупности обусловлены как врожденными, так и приобретенными качествами, необходимыми для выполнения возложенных на них специфических функциональных обязанностей.

Существенное значение личностных характеристик на процесс стимулирования труда подтверждают результаты исследований О.Н. Волгиной [6], согласно которым «при оценке каждым индивидом одних и тех же стимулов и возникает свойственная каждому, своеобразная и индивидуальная мотивация, приводящая к разным результатам».

На самом деле, формируемые мотивы и восприятие одних и тех же стимулов могут быть различными в зависимости от имеющихся личностных факторов, которые активизируются в конкретный временной отрезок, и способны достаточно сильно влиять на мотивацию. Также, чем духовно богаче и более интеллектуально развит сотрудник, тем заметнее роль играет его избирательность к выбору места работы и оценке условий труда.

Кроме того, при формировании системы мотивации и стимулирования труда работников организаций необходимо учитывать преследуемые в рамках их профессиональной деятельности экономические интересы. Особенности интересов данной категории трудящихся продиктованы накопленным жизненным опытом, стремлением следовать позитивным образцам поведения и профессиональными ценностями, которые оказывают регулятивное воздействие на поведение и трудовую деятельность, что в совокупности определяет их приоритетные потребности.

Принципы систем мотивации руководителей и работников, обеспечивающие их стабильность и оптимальный характер, по большей части, не различаются. В частности, рамки их функционирования определяются принципами открытости и объективности, императивности и поощрения за результат, устойчивости и адаптивности, сочетания индивидуальных и групповых начал. На системы мотивации возложены такие функции, как интеграционная, обучающая, адаптирующая, координирующая, императивная, воспитательная, превентивная. Процесс целеполагания систем мотивации ориентируется на обеспечение стабильного функционирования организаций, что, в итоге, удовлетворяет интересам и самих участников производственных отношений [18]. Таким образом, в качестве устранения недостатков мотивации труда работников целесообразно формирование двух систем мотивации: для руководителей и работников. Общей их особенностью является ориентация на патриотический тип мотивации.

Однако необходимость подобной дифференциации продиктована анализом элементов, составляющих систему мотивации. Так, выявлены характерные для указанных категорий участников производственных отношений принципиальные различия в системах мотивов, реализующиеся через соответствующие потребности. При этом данные мотивы актуализируются в условиях формирования среды, обогащенной стимулами, которые выступают катализаторами трудовой активности именно этой группы индивидов. Значительные резервы мотивации труда скрыты в таких факторах, как материальное вознаграждение и моральное стимулирование, в том числе включающее улучшение условий труда и психологического климата в коллективе, продвижение по службе, возможность

повышения квалификации и самореализации, которым в настоящее время уделяется недостаточно внимания.

Э. Шейн выделил восемь основных ценностей в работе сотрудников и назвал их «карьерными якорями»: технико-функциональный; общее руководство; самостоятельность и независимость; чувство безопасности и стабильность; предпринимательская жилка; стремление быть полезным и преданность делу; испытание сил в чистом виде; стиль жизни [27]. Зачастую многие отождествляют понятия «мотивирование» и «стимулирование», но мы считаем необходимым разграничить их.

Под мотивацией понимаются «внутренние движущие силы, которые организуют одного или группу работников целиком отдаться работе, причем это происходит добровольно, для блага организации или для реализации имеющихся программ». При этом, используемые руководством методы управления трудом, которые направлены на увеличение этих внутренних движущих сил, могут быть объединены, образуя «систему мотивации». Учитывая это, можно дать следующее определение данного термина: «Система мотивации – это индивидуальное сочетание различных методов управления трудом, направленное на формирование мотивации трудового коллектива, максимально способствующей достижению стратегических целей организации» [9].

Мотивационные методы управления трудом базируются на модели самого мотивационного процесса, который можно разбить на шесть этапов: возникновение потребности: физиологической, психологической или социальной; поиск путей устранения таковой; определение целей (направлений) действия; осуществление действия; получение вознаграждения за осуществленные действия; полное или частичное удовлетворение потребности либо неудовлетворение. Необходимо подчеркнуть, что, несмотря на значимость всех направлений функционирования системы мотивации, основная роль принадлежит именно материальному стимулированию работников.

Эволюция форм и методов мотивации, и стимулирования происходила в русле изменения различных мотивационных концепций, которые наиболее контрастно заявили о себе на рубеже XX и XXI веков, что обусловлено мировыми процессами глобализации, условиями развития конкурентной среды и глубокими преобразованиями индустриального общества в информационное (постиндустриальное), где главную роль должны сыграть знания, интеллект, инновации. Именно ряд последних факторов привел, в первую очередь, к качественной трансформации форм и методов мотивации труда (табл. 1).

Таблица 1

Развитие форм и методов стимулирования в системе мотивации труда

Автор	Характеристика
Д. Карнеги	Стимулирование личного стремления рабочего к качественному и своевременному выполнению задания должно базироваться на поощрении его личного самолюбия. Базовой идеей стимулирования человека в его желании сделать работу лучше ученый называет умение убедить человека в его собственных силах в выполнении работы.
О. Здравомыслов	Выделил несколько уровней мотивации трудовой деятельности: материальную заинтересованность в результатах труда, содержание труда, отношения в коллективе, восприятие общественного смысла своего труда с точки зрения общественных интересов.
Ф. Герцберг	Выделил следующие факторы: достижение и признание успеха, работа как таковая (интерес к ее содержанию, ответственность, возможность профессионального роста и т.д.).
А. Файоль	Инициативу рассматривал как мощный стимул человеческой деятельности. Развивать ее следует путем предоставления самостоятельности в исполнении.
Г. Литвин, Р. Стрингер	Большое значение оказали нематериальным стимулам, а именно влияние организационной культуры и социальной среды на отношение к производству, людям, творчеству и т.д.
Р. Уолтон	Выделил восемь важных компонентов «качества трудовой жизни»: 1) справедливое вознаграждение за труд, отвечающее социальным стандартам и отражающее реальный вклад каждого 2) нормальные условия труда, 3) возможность для максимального развития и применения индивидуальных способностей людей, 4) наличие условий для систематического роста работников и повышения их квалификации; 5) наличие социальной интеграции в рабочих коллективах, 6) конституализм, то есть право на частную жизнь, право отстаивать свое мнение, участие в решении производственных вопросов, 7) справедливое распределение времени между работой, семьей и обществом; 8) социальная значимость труда, понимание ответственности компании перед обществом.
Ф. Тейлор	Предложил оплачивать труд работников пропорционально трудовому вкладу на основании расчета норм затрат времени на каждый вид операции. Подчеркивал необходимость стимулирования инициативы, добросовестности, тщательности, обучения работников, заботы о них, разъяснения целей предприятия
Г. Эмерсон	Выделяет принципы производительности труда, среди которых выделяет вознаграждение за производительность, справедливое отношение к персоналу, нормализацию условий труда, компетентную консультацию. Акцентирует внимание на решение психологического аспекта проблем мотивации труда

Современные авторы все формы стимулирования разделяют на четыре группы:

1. Общее материальное вознаграждение рассматривается как база для каждой страны и условий труда;
2. Компенсации – специфический набор инструментов стимулирования работников (особенно при заграничных командировках);
3. Нематериальное стимулирование представляет собой классические формы мотивации сотрудников за исключением материального стимулирования, а также игры, конкурсы и программы общего и специального обучения;
4. Смешанное стимулирование – комбинирование материальных и нематериальных форм, является необходимым приложением к общему стимулированию и компенсациям.

Активным элементом мотивационного механизма на сегодня выступает материальное стимулирование, основой которого является не только оплата труда, но и возможность его реализации на рынке товаров и услуг.

Материальную мотивацию трудовой деятельности следует рассматривать как производную от комплексного действия ряда макроэкономических и микроэкономических факторов: уровня заработной платы и ее динамики, наличия прямой зависимости уровня заработной платы от количества, качества результатов труда, структуры личного дохода, материального обеспечения располагаемых денежных доходов и т.п.

Важным принципом организации заработной платы является то, что она должна отражать не расходы на оплату труда, а вклад каждого работника в повышение эффективности производства. Поэтому широкое распространение получили системы стимулирования методом Скенлона. В основу их положен принцип материального поощрения за снижение фактических затрат живого труда по сравнению с нормативными.

Тот факт, что по мере профессионального роста человек стремится удовлетворять разнообразные потребности не только материального характера, объясняет возрастание в последнее время доли работников, которые предпочитают нематериальные мотиваторы.

Исходя из этого, система поощрения на предприятии, кроме материальных стимулов, должна включать и методы морального поощрения труда, которые обеспечивают достаточно весомое увеличение выработки. Рассмотрение опыта других стран дает возможность наряду с традиционными системами морального поощрения применять новые, адекватные рыночным отношениям подходы к повышению производственной актив-

ности работников, в том числе концепции качества трудовой жизни, участия работников в прибылях, планирования карьеры и др.

Важным фактором мотивации труда и, соответственно, составляющей нематериальных методов стимулирования следует считать информированность коллектива. Ведь теоретически обосновано, и доказано практикой, что существует прямая зависимость между уровнем информированности членов трудового коллектива и мотивационными установками. Своевременное обеспечение сотрудника информацией о качестве выполненной им работы выступает средством преодоления фрустрации (дезорганизации сознания, ощущение напряженности, тревоги, уныния, гнева и др.). В условиях объективной оценки информация, с одной стороны, способствует повышению уверенности в работе, сохранению хороших взаимоотношений в коллективе, с другой может облегчать процесс самообучения и самореализации личности.

Также в ходе исследования мотивации труда стоит обращать внимание на вопросы мотивации интеллектуальных работников и работников физического труда, ведь применять одинаковую мотивацию для этих двух категорий является нецелесообразным, поскольку она в таком случае не будет результативной. Несмотря на стереотип, что для интеллектуальных работников признания лучше всего, а работникам физического труда – необходимы лишь деньги, специалисты почти единогласно утверждают – преимущество материального фактора для работников не зависит от рода деятельности. Можно уверенно заявлять, что для двух групп работников материальное вознаграждение и стабильность являются наиболее значительными. Другие факторы стимулирования труда несколько отличаются. Учитывать дополнительные мотивационные факторы следует в зависимости от важности той или иной позиции компании. Чем важнее сотрудник, тем более необходимо подстраивать под него систему мотивации, ведь речь идет о том, что работник дефицитной специальности более значителен для компании чем, например, рядовой бухгалтер, а значит, теоретически занимает высшую ступень иерархии.

Дифференциация мотивационных факторов приобретает смысл после взвешивания позиций и их рейтинга, а также после учета индивидуальных особенностей работников. Подробнее потребности работников интеллектуального и физического труда приведены на рис. 1.

Подобное исследование мотивации работников умственного и физического труда заинтересовало и специалистов Высшей школы менеджмента Санкт-Петербургского государственного университета. В ходе исследования было опрошено 216 работников компании, 162 (75%) из которых



Рис. 1. Дифференциация потребностей работников интеллектуального и физического труда

занимаются умственной деятельностью, а 54 (25%) – физической. Вопросы для анкетирования были сформированы на основе известной пирамиды потребностей Маслоу. Респондентам было предложено оценить по 5-бальной шкале значимость таких факторов, как материальное вознаграждение, стабильность трудоустройства, хорошие отношения в коллективе, признание и возможность профессиональной самореализации.

Результаты, полученные после обработки анкет, показали, что для представителей двух категорий наиболее значительным является один и тот же мотив – материальный. Но дальше мотивы разделились: если для «интеллектуалов» фактор самореализации чуть уступает материальному, то для «трудяг» на втором месте стоит стабильность трудоустройства [4].

В последнее время в России, как и за рубежом, практикуют такую форму мотивации труда как гибкий график работы. Это обеспечивает работникам возможность работать дома, что значительно улучшает отношение к работе и, соответственно, повышает ее качество. Кроме того, работая дома, работник может выполнить гораздо больший объем работы. В британских фирмах широкое распространение получило поощрение в форме подарков. Еще одним действенным способом мотивации труда является создание самоуправных групп. Группы самостоятельно решают вопросы планирования труда, проведения совещаний, координации с другими отделениями и т.п.

Рассматривая вопрос выбора форм и методов стимулирования работников, необходимо всегда помнить о психологическом аспекте этой проблемы. Ведь разные категории работников имеют различия в своем отношении к тем формам стимулирования, которые должны применяться с учетом уровня квалификации, стажа работы, пола, возраста, образовательного уровня и других факторов. Адекватно реагировать на изменения в оценке своего труда человек начинает только тогда, когда его собственная оценка будет определять эти изменения как существенные.

Кроме того, стимулирующее действие материальных выплат наблюдается лишь при определенном их значении и до определенного предела. В связи с этим достаточно эффективным будет также сочетание различного рода льгот, мер социальной защиты, осуществление потребностей работников в общении, самореализации, которые будут гармонично дополнять традиционные способы материального стимулирования, направлять большее внимание работодателя на конкретного работника. В любом случае это будет оказывать положительное психологическое воздействие на работающего, создавать дополнительные мотивы для его трудовой активности и, следовательно, общей эффективности деятельности компании.

К важнейшим правилам управления мотивацией можно отнести:

1. Положительное подкрепление эффективнее отрицательного в долгосрочной перспективе.
2. Непредсказуемые и нерегулярные поощрения стимулируют лучше, чем предсказуемые и ожидаемые.
3. Поощрение лучше работает, когда оно конкретно и безотлагательно: чем больше прошло времени, тем меньше эффект.
4. Редкие, но большие поощрения вызывают зависть, а небольшие и частые – удовлетворение.

Заработная плата – одно из ключевых понятий экономики труда. Развитием теории заработной платы занимались в свое время такие великие экономисты, как Д. Рикардо, Дж. Милль, Ж.Б. Сей, А. Маршалл, К. Маркс, Дж.М. Кейнс и многие другие. Высокий научный интерес к проблемам заработной платы обусловлен многообразием функций, которые она выполняет в социально-экономическом развитии территорий. Эти функции следующие: производственная (обеспечение производства рабочей силы), регулирующая (способствует установлению пропорций между спросом и предложением), социальная (дает возможность пользоваться социальными благами), стимулирующая (используется работодателем

для стимулирования трудовой активности работника), мотивационная (создает мотивацию к трудовой деятельности), статусная (отражает трудовой статус работника) и др. [26] Ставка заработной платы – рыночная цена единицы ресурса труда определенных качественных характеристик в единицу времени. В структуре ставки заработной платы можно выделить ряд элементов (рис. 2).

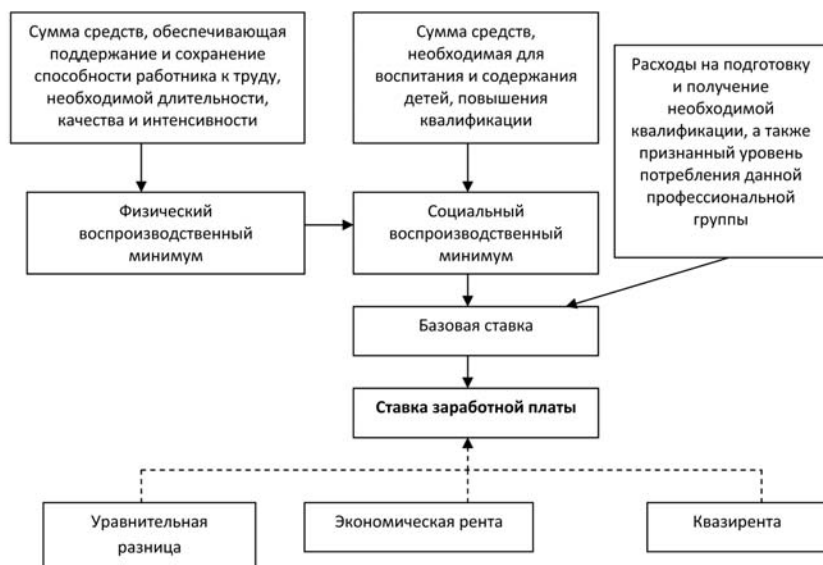


Рис. 2. Структура ставки заработной платы [28]

В практике отдельной организации внешняя конкурентоспособность заработной платы зависит от таких политических решений, как: определение конкурентного положения на рынке труда (к примеру, опережать, отставать или равняться на конкурентов при установлении уровня зарплаты); регулярная корректировка установленного уровня заработной платы в соответствии с изменением зарплаты на предприятиях-конкурентах, в отрасли, регионе, влиянием уровня инфляции и др.; установление определенной комбинации постоянной и переменной частей зарплаты в сравнении с конкурентами [21]

Определение сущности и содержания заработной платы создает исходную базу для анализа и уяснения значения органично присущих ей функций. Этот вопрос среди экономистов до сих пор остается дискуссионным.

Заработная плата выполняет пять основных функций, каждая из которых, впрочем, может быть разбита на несколько составляющих: воспроизводственную; статусную, или социальную; затратную; стимулирующую; распределительную.

Немаловажную роль в организации оплаты труда играют принципы, по которым будет строиться вектор оптимизации.

Исходя из перечисленных принципов организации и функции заработной платы, а также с учетом их содержания, эта связь может быть такой, как в табл. 2.

Таблица 2

Схема связи принципов организации и функций заработной платы

Принципы	Функции
Принцип обеспечения опережающих темпов роста производительности труда по сравнению с темпами повышения заработной платы	Стимулирующая функция
Принцип соответствия меры труда мере его оплаты	Стимулирующая и социальная функции
Принцип материальной заинтересованности работников в достижении высоких конечных результатов труда	Стимулирующая функция
Принцип устойчивого роста номинальной и реальной заработной платы	Воспроизводственная функция

Анализ таблицы 2 свидетельствует, что принципы обеспечения опережающих темпов роста производительности труда, по сравнению с темпами повышения заработной платы и материальной заинтересованности работников в достижении высоких конечных результатов, должны способствовать ускорению реализации стимулирующей функции.

Основными принципиальными требованиями, предъявляемыми к формам и системам оплаты труда, являются обеспечение равной оплаты за равный труд и усиление ее зависимости как от результатов деятельности отдельного работника, так и от эффективности хозяйствования организации в целом.

Классификация форм и систем оплаты труда представлена на рис. 3.

В настоящее время на ресторанном рынке наблюдается достаточно быстрое восстановление спроса. Особенно быстро сейчас восстанавливают свои позиции рестораны демократичного сегмента со средним чеком в пределах до одной тысячи руб. [1]



Рис. 3. Классификация форм и систем оплаты труда

Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников общественного питания по сравнению с экономикой в целом в Российской Федерации за 2000–2013 гг. представлена на рис. 4.

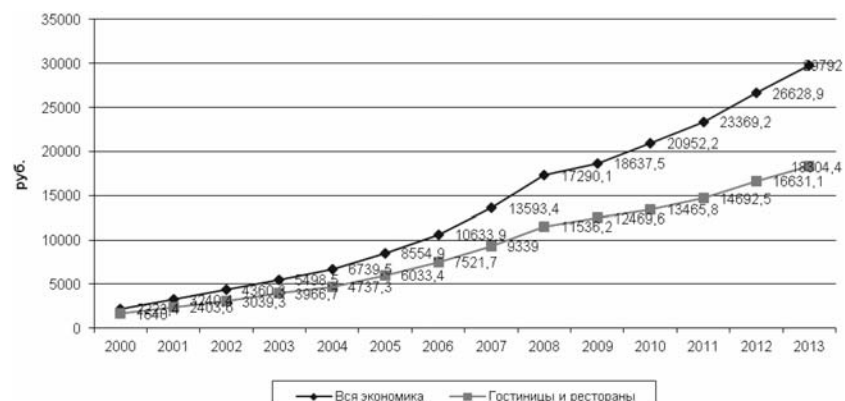


Рис. 4. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников общественного питания по сравнению с экономикой в целом в Российской Федерации за 2000–2013 гг. [30]

Уровень заработной платы в 2013 г. в общественном питании и гостиницах составлял 18,3 тыс. руб., т.е. 61,4% среднего по стране.

Из рис. 4 видно, что в целом по экономике уровень заработной платы за последние 13 лет вырос в 13,4 раза, а по отрасли ресторанного бизне-

са – в 11,2 раза, то есть темпы роста заработной платы в ресторанном бизнесе отстают от среднеекономических. Следует отметить, что рост обусловлен не только повышением уровня оплаты труда, но и уменьшением теневого сектора и выплат зарплат «в конверте».

Затраты на персонал ресторана включают в себя фонд заработной платы и отчисления с ФОТ, расходы на подбор кандидатов на вакансии, оплату социального пакета и льготы определенным категориям сотрудников, расходы на обеспечение техники безопасности, обучение и переподготовку специалистов, стоимость содержания рабочих мест (освещение, отопление, уборка и пр.) [29].

Привлекательна работа в компании, которая владеет несколькими ресторанами, так как там есть реальная возможность карьерного роста. Такие компании с открытием нового объекта могут повышать в должности сотрудников из уже действующих ресторанов. Рестораторы, которые применяют такую схему, отмечают, что это укрепляет стабильность коллектива во всех ресторанах компании [1].

В некоторых заведениях общественного питания работник получает не фиксированный оклад, а почасовую оплату (оклад, разделенный на предполагаемое кол-во часов в смену и умноженный на число фактически отработанных часов). Здесь важно определиться – фиксированная или плавающая (в зависимости от времени дня и соответственно нагрузки) часовая ставка. Если ставка постоянна независимо от того, в какой день или какую ночь работает официант, то начисление заработной платы упрощается; все решает только количество смен в месяц. Вместе с тем, эта система видится наиболее рациональной и справедливой. Иными словами, оплата работника прямо пропорциональна прибыли, полученной за время его работы компанией. По такому же принципу высчитывается посменная оплата.

Западные коллеги дают начинающим рестораторам еще несколько советов по созданию сплоченного и мотивированного коллектива заведения:

Регулярное проведение обучения (краткосрочные курсы официантов, тренинги, обучающие программы) положительно сказывается на мотивации сотрудников. Сюда же можно отнести и подготовку новых сотрудников: желательно, чтобы помимо устного инструктажа, человек получал письменное введение в работу: например, оформленная заранее папка «Информация для новичка».

Соревновательный момент также помогает мотивировать коллектив. Ресторатору следует не скупиться на похвалу и материальные подтверж-

дения достижений сотрудников (дополнительный процент от продаж, билеты на хороший спектакль, премия), что дает им повод развиваться и трудиться.

Можно ввести бонусы за преданность заведению: например, сотрудникам, которые работают в ресторане год и более, полагается повышение процента или оклада.

При сдельной оплате сложно учитывать такие факторы работы на производстве, как вынужденный простой по причине неисправности оборудования, прекращения подачи воды, ожидания необходимых продуктов и т.д. Ввиду этих факторов, многие решают ввести фиксированно-повременную систему оплаты труда, представляющую собой определенный оклад и оплату выхода, согласно тарификатору сложности смен. Как вариант, это может быть повременно-премиальная система.

Практика деятельности предприятий питания выработала разнообразные поощрительные системы, которые могут применяться по отдельности или в сочетании друг с другом. Можно выделить несколько групп бонусных систем: бонусы за высокие продажи одного блюда, бонусы за высокую выручку, бонусы за личные профессиональные качества, бонусы по результатам работы за год, бонусы за выслугу лет.

Иногда возникают основания для депремирования или даже наложения штрафных санкций. В данной системе есть два основополагающих принципа: она должна быть заранее оговоренной, известной всему персоналу, а также – за одни и те же промахи или недочеты в работе нельзя штрафовать или депремировать выборочно.

Депремировать можно и нужно, если: сотрудник полностью или частично проигнорировал распоряжения непосредственного или вышестоящего руководства; сотрудник отсутствовал на рабочем месте в течение полного рабочего дня, не поставив в известность своего начальника и не получив его разрешения (исключение – болезнь, подтверждаемая листом нетрудоспособности); получено доказательство, что больничный лист (или иные документы, подтверждающие уважительную причину отсутствия на рабочем месте) фиктивен; сотрудник систематически опаздывает (систематически – более двух раз в месяц); сотрудник замечен в нетрезвом состоянии на территории ресторана; сотрудник совершил какие-то непредвиденные действия (или не принял своевременных мер), в результате чего произошла порча имущества предприятия питания; действия сотрудника причинили ущерб имиджу заведения; работник, являющийся руководителем отдела, скрывает информацию о трудовой дисциплине подчиненных, игнорирует нарушения с их стороны; работник, являющийся руководите-

лем отдела, предоставляет вышестоящему руководителю ложную информацию; работник, находящийся за рулем служебной машины, совершает ДТП и т.д. Накладывая штрафы, следует помнить, что согласно ТК, РФ суммарные удержания не могут составлять более 20% от заработной платы (в случаях, предусмотренных федеральными законами – до 50%, в отдельных случаях – до 70%). Иное дело – депремирование, которое является свободным актом волеизъявления работодателя (но здесь следует помнить о прозрачности системы для работника) [22].

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Мотивация труда выступает связующим звеном составляющих ее элементов, взаимное циклическое влияние которых обеспечивает повышение трудовой активности индивида. Поскольку спектр человеческих потребностей и интересов не ограничен, процесс мотивации труда не является статичным, а подвержен постоянному динамичному развитию. В этой связи, эффективность мотивации труда будет зависеть от актуальности для работника конкретной системы стимулов и мотивов. Поскольку процесс воздействия на трудовую активность представляет диалектический процесс, то качественная трансформация одной из его составляющих неминуемо отразится на изменении других категорий. Мотивация является важнейшим элементом развития современного общества, поскольку содержит значительные резервы роста трудовой активности участников производственных отношений. Понимание же мотивации как объективного экономического отношения, выявление его сущности может помочь ее использованию как механизма управления общественным производством.

Мировой финансовый кризис, проявляющийся в России, в том числе снижением доходов населения, отразился и на ресторанном рынке: жители Москвы стали либо меньше посещать подобные заведения, либо отказываться от дорогих блюд. Тем не менее, эксперты называют российский рынок общественного питания одним из наименее пострадавших от кризиса отраслевых рынков. Многие предприятия продолжают успешно развиваться даже в условиях кризиса, но для этого необходимо постоянно вносить коррективы в ценовую, маркетинговую и кадровую политику. В ресторанном бизнесе есть две основные формы оплаты труда: почасовая и фиксированная ставка. При первом варианте человеку платят за отработанные часы: работник, приходя в ресторан, отмечает время своего прихода, а по окончании смены – время ухода. Количество часов множится на почасовую ставку – и полученная в результате такого нехитрого подсчета сумма выплачивается работнику. Если же человек трудится на ставке, то его доходы фиксированы и от отработанных часов не зависят: он получает аванс и зарплату.

Список литературы

1. Агамирова Е.В. Некоторые подходы к оптимизации процессов управления персоналом в современном ресторанном бизнесе // Современные проблемы сервиса и туризма. 2010. № 3. С. 31–35.
2. Апухтин О.О. Теоретические аспекты исследования мотивации труда // Новые технологии. 2011. № 4. С. 136–140.
3. Бойков Л.В. Теоретические аспекты мотивации работника в системе управления // Инновации в образовании. 2006. № 3. С. 133–145.
4. Бородаченко К. Умные – направо, сильные – налево: вопросы мотивации работников умственного и физического труда // Бизнес. 2008. № 15. С. 70–71.
5. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: учебник для ср. спец. учеб. заведений. М.: Магистр; ИНФРА-М, 2011. 288 с.
6. Волгина О.Н. Особенности и механизмы мотивации труда в финансово-кредитных организациях / О.Н. Волгина. – http://www.cfin.ru/books/examen/desc_hr_in_banks.shtml
7. Выготский Л. С. Собрание сочинений: В 6-ти т. Т. 3 Проблемы развития психики / под ред. А. М. Матюшкина. М.: Педагогика, 1983. 368 с.
8. Дудаева Л.М., Еремина И.Ю. Современные механизмы мотивации обучения персонала в бизнес-развитии компании // Кадровик. 2008. № 4. С. 15–19.
9. Елисеев В. Система мотивации труда. – Режим доступа: <http://vitaliyelishev.com/articles/house-of-motivation/>
10. Заказнов А. Система мотивации и оплаты труда как один из ключевых факторов успешной деятельности организаций // Мотивация и оплата труда. 2010. № 2. С. 148.
11. Кибанов А.Я., Баткаева И.А., Митрофанова Е.А. и др. Управление персоналом: теория и практика. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебно-практическое пособие / под ред. А.Я. Кибанова. М.: Проспект, 2012. 64 с.
12. Когдин А.А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности в управлении персоналом // Основы экономики, управления и права. 2012. № 4. С. 80–83.
13. Мамфорд А., Голд Д. Management Development. Как усовершенствовать работу менеджеров. Стратегии действий. [перевод] пер. с англ. / А. Мамфорд и Д. Голд. М.: HIPPO PUBLISHING LTD, 2006. 360 с.

14. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия / Маслов Е.В.; под. ред. П.В. Шеметова. М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. 312 с.
15. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/
16. Патутин Н. Организация взаимодействия и мотивация персонала компании // Мотивация и оплата труда. 2011. № 1. С. 26.
17. Пхаладзе С.Г. Мотивационные теории персонала и управление мотивацией труда // Бизнес информ. 2012. № 2. С. 206–209.
18. Разнодежина Э.Н. Мотивация рыночной организации труда в современных условиях. Ульяновск: УлГТУ, 2011. 214 с.
19. Рассадин В.В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности персонала // Труд и социальные отношения. 2008. № 3. С. 53–59.
20. Рогожин М.Ю. Справочник кадровика: практическое пособие: учебник. 2-е издание, переработанное и дополненное. М.: Проспект, 2011. 249 с.
21. Сабирова Л.Т. Обеспечение внешней конкурентоспособности заработной платы // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. 2009. № 1. С. 48–53.
22. Сокирянский Ф. Новые способы оплаты и нормирования труда персонала ресторана. – Режим доступа: <http://www.magnatcorp.ru/articles/4153.html>
23. Травин В.В. Мотивационный менеджмент: модуль III: учебно-практическое пособие. М.: Изд. дом «Дело», 2013.
24. Управление персоналом: глоссарий: терминологический словарь / сост. А.Н. Сорочайкин, Л.В. Ермолина. Самара: Изд-во «Самарский университет», 2012. С.45.
25. Управление персоналом: конспект лекций / В.А. Волкова, Т.Л. Корчагина; Кемеровский технологический институт пищевой промышленности. Кемерово, 2008. 116 с.
26. Чекмарева Е.А. Повышение уровня реализации трудового потенциала: роль заработной платы // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2011. Т. 14. № 2. С. 165–172.
27. Шейн Э. Организационная культура и лидерство. СПб.: Питер, 2008. 336 с.

28. Экономика труда / под ред. проф. Ю.И. Кокина. М.: Магистр, 2010. С. 403.
29. Энциклопедия карьеры. Планета HR HeadHunter. – Режим доступа: <http://planetahr.ru/publication/2888>.
30. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/
31. Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D. Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises // American journal of applied sciences. 2014. Vol. 11, No. 2. P. 189–194.
32. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Sekerin V.D., Gorohova A.E. Historical aspects of global transformation of engineering thought in industry and agriculture in the context of changing the technological modes // American-Eurasian Journal of Sustainable Agriculture. 2014. Vol. 8, № 6. P. 17–22.

References

1. Agamirov E.V. Some approaches to optimization of HR processes in the modern restaurant business // Modern problems of service and tourism. 2010. № 3.
2. Apukhtin O.O. Theoretical aspects of the study of motivation of labor // New technologies. 2011. № 4.
3. Boykov L.V. Theoretical aspects of motivation in the control system // Innovations in education. 2006. № 3.
4. Borodaenko K. Smart – to-right, strong – left: inquire motivation of employees mental and physical labor // Business. 2008. № 15.
5. Wichansky O.S., A.I. Naumov Management. Tutorial for Ms. spec. the textbook. institutions. M: Master: INFRA-M, 2011.
6. Volgin O. N. Features and mechanisms of motivation in financial and credit institutions / O. N. Volgin. - http://www.cfin.ru/books/examen/descr_hr_in_banks.shtml
7. Vygotsky L. S. collected works: In 6 so V.3 Problems of development of the mind/edited by A. M. Matyushkin. M.: Education, 1983.
8. Dudayev L.M., Eremina I.U. Modern mechanisms of motivation training in business development/company/HR. 2008. № 4.

9. Elisha C. The system of motivation. Mode of access: <http://vitaliyeliseev.com/articles/house-of-motivation/>
10. Sakazov A. the System of motivation and remuneration as one of the key success factors of organizations // Motivation and remuneration. 2010. № 2.
11. The kibanov YA, Batkaeva I.A., Mitrofanova E.A. and other personnel Management: theory and practice. Motivation and stimulation of labor activity: Training and practical guide / edited by A. J. Kabanova. M.: Prospect, 2012.
12. Coggin A.A. Motivation and incentives to work in personnel management // Basics of Economics, management and law. 2012. № 4.
13. Mumford A. and gold, Doctor of Management Development. How to improve the work of managers. Action strategy. [translation] TRANS. from English. / A. Mumford and D. gold, M.: HIPPO PUBLISHING LTD, 2006.
14. Maslov E.V. Management personnel / Maslov E.V.; under. edit PV Shemetova. M.: INFRA-M; Novosibirsk: Ngaei, 1999.
15. Official site of the Federal service of state statistics. Mode of access: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/
16. Patatina N. Organization of interaction and motivation of the personnel of the company // Motivation and remuneration. 2011. № 1.
17. Phaladze S. Motivational theory of personnel management and labor motivation // Business/detail. 2012. № 2.
18. Rosediana E. N. The motivation of the market organization of work in modern conditions. Ulyanovsk: UISTU, 2011.
19. Rassadin V. Motivation and stimulation of labor activity of personnel // Labor and social relations. 2008. №3.
20. Rogozhin M. Handbook for HR: a practical guide. The tutorial. 2nd edition, revised and enlarged. M.: Prospect, 2011.
21. Sabirov L.T. Ensuring external competitiveness of wages // Herald of Omsk University. Series: Economics. 2009. № 1.
22. Sokyryany F. New payment methods and work measurement restaurant staff. Mode of access: <http://www.magnatcorp.ru/articles/4153.html>

23. Travin V.V. Motivational management: module III: learning-a practical guide. M.: Izd. home Business, 2013.
24. Personnel management: Glossary: a Glossary / comp. A.N. Sorochkin, L.V. Ermolina. Samara: Samara University, 2012.
25. Personnel management: lecture notes / V.A. Volkov, TL Korchagin; Kemerovo technological Institute of food industry. Kemerovo, 2008.
26. Chekmareva E.A. Improving the implementation of the employment potential: the role of wage // Economic and social changes: facts, trends, forecast. 2011. So 14. № 2.
27. Shane E. Organizational culture and leadership. SPb.: Peter, 2008.
28. Labor Economics / Ed. by Prof. SCI Kokina. M.: M.A., 2010.
29. Encyclopedia of career planet HR HeadHunter // <http://planetahr.ru/publication/2888>.
30. Official site of the Federal service of state statistics. Mode of access: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/
31. Baranenko S.P., Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Busygin K.D. Using environmental approach to innovation-oriented development of industrial enterprises// American journal of applied sciences. 2014. Vol. 11, No. 2. P. 189–194.
32. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Sekerin V.D., Gorohova A.E. Historical aspects of global transformation of engineering thought in industry and agriculture in the context of changing the technological modes // American-Eurasian Journal of Sustainable Agriculture. 2014. Vol. 8, № 6. P. 17–22.

Бусыгин А. К.,
соискатель, Российская академия предпринимательства

Busygin A. K.,
applicant, Rossijskaja akademija predprinimatel'stva

E-mail: kafedra@rusacad.ru

Бараненко С. П.,
доктор экономических наук, профессор

Baranenko S. P.,
Doctor of Economic Sciences, professor

Бусыгин К. Д.,
кандидат экономических наук, соискатель

Busygin K. D.,
Candidate of Economic Sciences, soiskatel'

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

SOFTWARE FOOD SECURITY THROUGH THE DEVELOPMENT OF PLANNING AND FORECASTING ACTION, IS

Предмет / тема. В статье рассматривается концепция прогнозирования продовольственной безопасности регионов РФ, исследуется система натуральных балансов сельскохозяйственного сырья и продуктов его переработки. Тема данной статьи весьма актуальна в свете происходящих геополитических изменений, поэтому правильность и достоверность прогнозирования продовольственного обеспечения и продовольственной безопасности в регионах является новой и одной из важнейших управленческих задач в современных условиях.

Цель / задачи. Основная цель изложения материалов в данной статье заключается в обновлении и уточнении теоретико-методологической концепции формирования натуральных балансов и продуктов переработки сельскохозяйственного сырья. Основные задачи: показать значение компонента «продовольственная безопасность» в системе национальной безопасности государства; дать определение дефиниции «продовольственная безопасность»; изложить общее понятие балансов продовольственных ресурсов и показать подходы к формированию этих балансов с учетом текущих и предстоящих изменений в социально-экономическом развитии.

Методология. В настоящей работе использованы методы теоретического анализа, функционального и организационно-экономического анализа и перспективного планирования и прогнозирования.

Результаты. Установлено, что задачи обеспечения продовольственной безопасности на региональном уровне определяют способность национальной социально-экономической системы к обеспечению комплексной безопасности жизнедеятельности современного общества.

Выводы / значимость. Данная работа может рассматриваться в контексте общей научной значимости совершенствования процедур прогнозирования и планирования с учетом современных экономических и социальных тенденций, а также может быть использована для практической разработки программ обеспечения продовольственной безопасности

на региональном уровне. Полученные в работе выводы о специфике современных подходов формирования и планирования натуральных балансов сельскохозяйственного сырья и продуктов его переработки позволяют на качественно новом уровне планировать деятельность региональных экономических систем и направлений их долгосрочного развития.

Importance. The article deals with the concept of food security predict regions of Russia, studied the system of natural balances of agricultural raw materials and by-products. The theme of this article is highly relevant in the light of the geopolitical changes, so the correctness and accuracy of the prediction of food supply and food security in the regions is new and one of the most important managerial tasks in the modern world.

Objectives. The main objective of presentation materials in this article is to update and clarify the theoretical and methodological concept of the formation of natural balances and products of agricultural raw materials. Main tasks: show component value «food security» in the national security of the state; definitions to define «food security»; outline the general concept of the food balance sheet and show the approaches to the formation of these balances based on the current and upcoming changes in the socio-economic development.

Methods. In this paper we used the method of theoretical analysis, functional and organizational-economic analysis and long-term forecasting.

Results. It was found that food security at the regional level, the ability of the national socio-economic system to provide a comprehensive life safety of modern society

Conclusions and Relevance. This work can be seen in the context of the overall scientific merit of improving procedures for forecasting and planning, taking into account the current economic and social trends, and can also be used for practical development of food security programs at the regional level. Obtained in conclusions about the specifics of the formation of modern approaches and planning of natural balances of agricultural raw materials and by-products allow a qualitatively new level of planning activities of regional economic systems and their long-term development trends.

Ключевые слова: продовольственная безопасность региона, прогнозирование продовольственной безопасности, продовольственная независимость, дорожная карта развития сельского хозяйства, баланс продовольственных ресурсов.

Keywords: food security in the region, predicting food security, food sovereignty, the roadmap for agricultural development, the balance of food resources.

Вопросы продовольственной безопасности были и остаются актуальными вне зависимости от смены технологических укладов и фаз экономических циклов. При этом именно в периоды экономических стагнации и депрессий продовольственные вопросы, вернее обеспечение продовольственной безопасности нации, становятся всё более острыми и дискуссионными [3, с. 127].

Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденная Президентом Российской Федерации, стратегической целью определяет надежное обеспечение населения страны безопасной сельскохозяйственной, рыбной продукцией и продовольствием в объемах, необходимых для активной и здоровой жизни. Основой достижения поставленной цели являются стабильное внутреннее производство, а также наличие необходимых резервов и запасов [1].

Для решения этих задач одной из первоочередных мер является создание системы прогнозирования состояния продовольственной безопасности регионов РФ. В нашей стране большая роль отведена региональному уровню в обеспечении продовольственной безопасности населения, проживающего на данной территории.

Под «продовольственной безопасностью региона» можно понимать наличие экономических и социальных условий, определяемых состоянием экономики социальной сферы региона и экономики Российской Федерации, при которых обеспечивается экономическая и физическая доступность для каждого жителя региона качественных и безопасных пищевых продуктов в объеме не менее рациональных норм потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни [8, с. 100].

В Указе «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности» установлено, что федеральные органы государственной власти и органы государственной власти субъектов Российской Федерации должны «руководствоваться положениями Доктрины продовольственной безопасности РФ в практической деятельности и при разработке нормативных правовых актов, касающихся обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации» [1]. В Доктрине установлены рекомендуемые пороговые значения удельного веса отечественного сырья и продовольствия в общем объеме товарных ресурсов внутреннего рынка, составляющие [1]:

- для зерна – не менее 95%,
- сахара – не менее 80%,
- растительного масла – не менее 80%,
- мяса и мясопродуктов (в пересчете на мясо) – не менее 90%,
- молока и молокопродуктов (в пересчете на молоко) – не менее 90%,
- рыбной продукции – не менее 80%,
- картофеля – не менее 95%.

Признаками состояния продовольственной безопасности в аграрном отношении развитом регионе являются [5, с. 27; 9, с. 78]:

- обеспечение жизненно важными продуктами питания населения с помощью преимущественно местного сельскохозяйственного производства и других отраслей АПК;
- производство жизненно важных продуктов в объеме, ассортименте и качестве, которое позволит обеспечить доступ к ним всех жителей региона для минимального удовлетворения их необходимых потребностей;

- развитие производства без нарушения экологического равновесия;
- решение социальных проблем села;
- активное участие региона в межрегиональной и внешнеторговой деятельности;
- обеспеченность региона сельскохозяйственной техникой и горючесмазочными материалами;
- наличие и уровень развития пищевой промышленности.

Одно из важнейших условий продовольственной независимости - это эффективное функционирование отечественного тракторного и сельскохозяйственного машиностроения, а также отраслей, производящих минеральные удобрения, средства защиты растений и т.д.

При решении проблемы самообеспечения региона продуктами питания целесообразно выделить их приоритетные виды – это зерно, молочные и мясные продукты, овощи и фрукты. Можно сформулировать следующие принципы экономической безопасности региона [2, с. 48; 11, с. 136]:

- эффективное управление аграрным сектором;
- формирование необходимой материально-технической базы и внедрение прогрессивных технологий;
- борьба с криминальными структурами, правовая защита собственников;
- учет и контроль, обеспечение режима экономии ограниченных ресурсов.

Так как основным источником поступления продовольственных ресурсов является их производство, подверженное существенному влиянию изменений условий хозяйствования (природно-климатические, производственные, финансовые и другие риски), то, очевидно, что структура потребления продовольственных ресурсов может также существенно колебаться, даже несмотря на, казалось бы, низкую эластичность спроса на продукты питания и возможности балансировки потребности в продовольствии за счет проведения экспортно-импортных операций.

Балансы продовольственных ресурсов описываются системой показателей, характеризующих источники формирования ресурсов основных видов продовольствия и каналы их использования. Они отражают движение отдельных видов продукции от момента производства до момента ее конечного использования. Продовольственные балансы позволяют осуществлять текущий анализ ситуации на рынке продовольствия и прогнозировать его развитие, оценивать потребности в импорте и экспортные возможности и т.д.

Органами федеральной службы государственной статистики информация о продовольственных ресурсах и их использовании формируется на базе данных федерального государственного статистического наблюдения, данных обследования домашних хозяйств, таможенной статистики и других сведений, характеризующих источники образования продовольственных ресурсов и направления их использования за календарный год [5, с. 29; 7, с. 169]. В объеме потребления населением основных продуктов питания учитываются [10]:

мясо различных видов животных, субпродукты I и II категорий в натуре, мясопродукты (колбаса, мясокопчености, мясные и мясорастительные консервы, котлеты и т.п.) в пересчете на мясо;

- жиры животные пищевые в пересчете на жир-сырец;
- молоко и молочные продукты (масло животное, сыр, брынза, сливки, сметана, творог, мороженое, молочные консервы, сухое молоко) в пересчете на молоко;
- яйца домашней птицы, яичный порошок и меланж в пересчете на яйца;
- сахар и растительное масло;
- мука, крупа, зерно в натуре, хлеб печеный и макаронные изделия в пересчете на муку; картофель, овощи и продовольственные бахчевые культуры (свежие, сушеные, соленые, переработанные на консервы, маринованные и др. в пересчете на свежие).

Отчетные балансы составляются статистическими органами за календарный год в натуральном выражении по мясу, молоку, яйцам, зерну, продуктам переработки зерна, картофелю, овощам и бахчевым культурам, фруктам, маслу растительному, сахару; ежеквартально - по зерну, мясу и мясопродуктам, молоку и молокопродуктам.

Исходя из доступности статистической информации прогнозирование балансов продовольственных ресурсов, представляется возможным проводить в разрезе следующих видов сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки:

- продукция растениеводства (зерновые, зернобобовые, пасленовые, прочие фрукты, ягоды, овощи);
- продукция переработки растительного продовольственного сырья (масло подсолнечное, масло соевое, прочие растительные масла);
- продукция животноводства (мясо крупных рогатых животных и мясо птицы, молоко, яйцо).

Для каждого из этих видов продукции на каждый год определяются следующие прогнозные параметры:

- остаток продукции на начало года, производство продукции,
- объем ввоза продукции для обеспечения приграничных районов,
- объем потребления продукции на продовольственные цели с учетом переработки,
- использование продукции на фуражные цели, на семена, на техническую переработку,
- экспорт продукции, произведенной в приграничных районах,
- потери продукции, прочее потребление и остатки продукции на конец года.

Возможный дефицит продукции или ее излишков для обеспечения баланса продовольственных ресурсов компенсируется ростом объемов ее импорта или экспорта.

Для реализации имеющегося потенциала необходимо следовать Дорожной карте развития сельского хозяйства России. Принципы Дорожной карты развития сельского хозяйства России [12]:

- изменение доктрины продовольственной безопасности – «объем производства в России должен превышать объем потребления» (здесь необходимо добавить, что объемы производства должны рационально превышать объемы потребления, чтобы не возникло кризиса перепроизводства продукции);
- переход от ретроспективного нормативного планирования к программно-целевому индикативному планированию, постановка долгосрочных стратегических целей, направленных на планомерное достижение требуемого уровня самообеспеченности национальной продовольственной системы необходимыми продуктами и сырьем;
- изменение роли государства в отрасли (активное содействие развитию отрасли при использовании методов прямого и косвенного стимулирования деловой активности производителей), реализация мер государственной поддержки и созданию равных условий конкуренции.

Основным принципом Дорожной карты развития сельского хозяйства России до 2020 года является переход от ретроспективного планирования на основе уже достигнутых результатов к планированию, основанному на оценке реальных производственных возможностей отечественного аграр-

ного сектора и емкости рынка продуктов питания. Для реализации этого принципа необходимо также изменение положений Доктрины продовольственной безопасности России. А именно – существенное повышение целевого уровня самообеспечения страны продуктами питания, так чтобы даже в случае неурожая, вызванного климатическими факторами, Россия сохраняла независимость от импорта продовольствия из других стран.

Второй принцип – создание равных условий конкуренции как между российскими сельскохозяйственными производителями, так и между российскими и зарубежными производителями, действующими в агропромышленной сфере [13, с. 70; 14, 15, с. 1066]. На основе опыта развитых стран меры аграрной политики можно разделить на три основных блока: меры, направленные на развитие внутреннего рынка сбыта; стимулирование производства и развитие экспорта [12].

С учетом современного состояния и задач обеспечения продовольственной безопасности в качестве основных направлений обеспечения продовольственной безопасности региона предлагается рассматривать:

- ведение мониторинга и прогнозирование состояния продовольственной безопасности;
- организация адресной продовольственной помощи малоимущим и социально незащищенным категориям граждан и развитие сферы социального питания;
- создание условий для поступления, производства и оборота на территории региона качественных и безопасных пищевых продуктов;
- развитие инфраструктуры торговли и товародвижения продовольствия;
- поддержание стабильности на продовольственном рынке региона на основе мониторинга состояния рынка;
- разработки прогнозных балансов продовольственных ресурсов (разработки прогнозов спроса и предложения продовольствия);
- создания условий для привлечения производителей сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия и развития конкуренции на продовольственном рынке;
- реализации крупных системообразующих проектов в области инфраструктуры товародвижения продовольствия;
- содействия в развитии системы рыночной информации для участников продовольственного рынка;
- формирование эффективного механизма противодействия рискам продовольственной безопасности;

- развитие информационно-коммуникационных технологий и формирование государственных информационных ресурсов региона в области продовольственной безопасности.

Таким образом, продовольственная безопасность региона – это обеспечение за счет собственного производства основными видами продуктов продовольствия всего населения региона при обязательном приоритете, малоимущих ее слоев и при условии физической и экономической доступности этих продуктов в таком количестве и качестве, которые необходимы для сохранения и поддержания жизнедеятельности человека. Задачи обеспечения продовольственной безопасности носят комплексный, межотраслевой и межведомственный характер. Они охватывают социальную сферу (доходы, потребление пищевых продуктов, социальная защита населения) и сферу экономики (торговлю, градостроительство, транспорт и др.). В решении этих задач в соответствии со своей компетенцией должны принимать участие органы исполнительной власти региона, уполномоченные в области продовольственной безопасности и торговли, социальной защиты населения, промышленной политики и предпринимательства, транспорта, экономической политики и развития, имущества региона, финансов и ряд других.

Подводя итоги данного исследования, хотелось бы особо подчеркнуть, что продовольственная безопасность есть одна из важной составляющих национальной безопасности. Поэтому объективность, точность и релевантность процедур прогнозирования и планирования особенно важна для обеспечения устойчивого развития национальной социально-экономической системы и образующих её субъектов, в том числе и региональных. Последовательное совершенствование и развитие процедур прогнозирования и планирования продовольственного обеспечения регионов соответствует не только национальным стратегическим приоритетам, но и также высокой мере ответственности государственной и региональной исполнительной власти перед населением в части обеспечения безопасности и должного качества жизни последнего.

Список литературы

1. Указ Президента РФ от 30.01.2010 № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации»
2. Гришакина Н.И., Зарецкая А.С. Исследование уровня продовольственной безопасности региона // Аграрный вестник Урала. 2013. № 10 (116). С. 48–54

3. Балабанов В.С., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Продовольственная безопасность – ключевой фактор устойчивого развития национальной экономики // Ученые записки: роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России. Сборник научных трудов. Выпуск 39. М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование». 2014. С. 127–130.
4. Балабанов В.С., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Инновационный менеджмент: учебное пособие. М.: Российская Академия предпринимательства; АП «Наука и образование». 2008. 256 с.
5. Балабанов В.С., Дудин М.Н., Лясников Н.В. Продовольственная безопасность: инновационный аспект // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Сборник научных трудов. Выпуск XXIII. М.: Российская академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование». 2014. С. 27–38.
6. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Инновационная трансформация системы управления производственно-промышленного сектора: проблемы и перспективы // Экономика и социум: современные модели развития. Межвузовский сборник научных трудов. М.: Издательский Дом «Наука», 2013. № 6. С. 5–13.
7. Никифорова И. В. Формирование системы мониторинга продовольственной безопасности (на примере Калининградской области) // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. 2009. № 3. С. 111–116; 167–169.
8. Омелай А.Ю. Мониторинг продовольственной безопасности региона // Север и рынок: формирование экономического порядка. 2014. Т. 5. № 42. С. 100
9. Попов Н.Ф.Д. Продовольственная безопасность региона: проблемы и перспективы развития // Пробелы в российском законодательстве. 2011. № 2. С. 78–85
10. Улезько А.В., Тютюников А.А., Бабин Д.И. Концептуальные и методические подходы к разработке прогнозных балансов продовольственных ресурсов // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2014. № 96. С. 605–632.
11. Шаляпина И.П., Кузичева Н.Ю. К вопросу о методике прогнозирования продовольственного обеспечения России // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. 2011. № 2-2. С.136–138.

12. Дорожная карта развития сельского хозяйства [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://partyadela.ru/our-position/dorognaya-karta/> свободный
13. Кузнецов А.В. Алгоритм исследования показателей организационной устойчивости предпринимательских структур // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2011. № 4(8). С. 70–74.
14. Яковлев В.М., Сенин А.С. Инновационному типу развития российской экономики нет альтернативы // Актуальные вопросы инновационной экономики. М.: Издательский Дом «Наука»; Институт Менеджмента и Маркетинга РАХН и ГС при Президенте РФ. 2012. № 1(1). С. 7.
15. Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Senin A.S. The Triple Helix Model as an Effective Instrument for the Innovation Development of Industrial Enterprises within the National Economy // European Researcher, 2014. Vol. 76, No. 6-1. pp. 1066–1074.

Referents

1. Ukaz Prezidenta RF ot 30.01.2010 № 120 «Ob utverzhdenii Doktriny prodovol'svennoj bezopasnosti Rossijskoj Federacii» [On approval of the Food Security Doctrine of the Russian Federation].
2. Grishakina N.I., Zareckaja A.S. Issledovanie urovnja prodovol'svennoj bezopasnosti regiona [The study of food security in the region]. Agrarnyj vestnik Urala. Agrarian bulletin Urals, 2013, no. 10 (116), pp. 48–54.
3. Balabanov V.S., Dudin M.N., Ljasnikov N.V. Prodovol'svennaja bezopasnost' – ključevoj faktor ustojchivogo razvitija nacional'noj jekonomiki [Food security – a key factor for sustainable development of the national economy]. Uchenye zapiski: rol' i mesto civilizovannogo predprinimatel'stva v jekonomike Rossii. Sbornik nauchnyh trudov. Vypusk 39. M.: Rossijskaja Akademiya predprinimatel'stva; Agentstvo pečati «Nauka i obrazovanie» – Memoirs: the role and place of civilized business in the Russian economy. Collection of scientific papers. Issue 39. M.: Russian Academy of Entrepreneurship; Agency «Science and Education», 2014, pp. 127–130.
4. Balabanov V.S., Dudin M.N., Ljasnikov N.V. Innovacionnyj menedzhment [Innovation Management]. Uchebnoe posobie. M.: Rossijskaja Akademiya predprinimatel'stva; AP «Nauka i obrazovanie» Textbook. Moscow: Russian Academy of Entrepreneurship; AP «Science and Education». 2008.

5. Balabanov V.S., Dudin M.N., Ljasnikov N.V. Prodovol'svennaja bezopasnost': innovacionnyj aspekt [Food security: innovative aspect]. Putevoditel' predprinimatelja. Nauchno-praktičeskoe izdanie. Sbornik nauchnyh trudov. Vypusk XXIII. M.: Rossijskaja akademija predprinimatel'stva; Agentstvo pečati «Nauka i obrazovanie» – Guide entrepreneur. Scientific-practical edition. Collection of scientific papers. Issue XXIII. Moscow: Russian Academy of Entrepreneurship; Agency «Science and Education», 2014, pp. 27–38.
6. Dudin M.N., Ljasnikov N.V. Innovacionnaja transformacija sistemy upravlenija proizvodstvenno-promyshlennogo sektora: problemy i perspektivy [Innovative transformation of production and management of the industrial sector: problems and prospects]. Jekonomika i socium: sovremennye modeli razvitija. Mezhvuzovskij sbornik nauchnyh trudov. M.: Izdatel'skij Dom «Nauka» – Economy and Society: modern development model. Interuniversity collection of scientific papers. Moscow: Publishing House «Science», 2013, no. 6, pp. 5–13.
7. Nikiforova I. V. Formirovanie sistemy monitoringa prodovol'svennoj bezopasnosti (na primere Kaliningradskoj oblasti) [Formation of a food security monitoring system (for example, Kaliningrad region)]. Vestnik Baltijskogo federal'nogo universiteta im. I. Kanta. Herald Baltic Federal University. Kant, 2009, no. 3. pp. 167–169.
8. Melaj A.Ju. Monitoring prodovol'svennoj bezopasnosti regiona [Monitoring of food security in the region]. Sever i rynek: formirovanie jekonomičeskogo porjadka- North and the market: the formation of economic order. 2014, T. 5, no. 42, pp. 100.
9. Popov N.F.D. Prodovol'svennaja bezopasnost' regiona: problemy i perspektivy razvitija [Food security in the region: problems and prospects]. Probely v rossijskom zakonodatel'stve // Gaps in Russian legislation, 2011, no. 2. pp. 78–85.
10. Ulez'ko A.V., Tjutjunikov A.A., Babin D.I. Konceptual'nye i metodicheskie podhody k razrabotke prognoznyh balansov prodovol'svennyh resursov [Conceptual and methodological approaches to the development of predictive food balance sheet]. Politematičeskij setevoj jelektronnyj nauchnyj zhurnal Kubanskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta-Polythematic Network electronic scientific journal of the Kuban State Agrarian University, 2014, no. 96, pp. 605–632.
11. Shal'japina I.P., Kuzicheva N.Ju. K voprosu o metodike prognozirovaniya prodovol'svennogo obespečenija Rossii [On the issue of food security forecasting methodology Russia]. Vestnik Michurinskogo

- gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. Herald Michurinsky State Agrarian University, 2011, no. 2-2, pp. 136–138.
12. Dorozhnaja karta razvitija sel'skogo hozjajstva [jelektronnyj resurs] Roadmap development of agriculture [electronic resource] Rezhim dostupa: <http://partyadela.ru/our-position/dorognaya-karta/svobodnyj>
13. Kuznecov A.V. Algoritm issledovanija pokazatelej organizacionnoj ustojchivosti predprinimatel'skih struktur [Algorithm study organizational sustainability indicators of business structures]. MIR (Modernizacija. Innovacii. Razvitie) // MIR (Modernizatsiya. Innovation. Development), 2011, no. 4(8), pp. 70–74.
14. Jakovlev V.M., Senin A.S. Innovacionnomu tipu razvitija Rossijskoj jekonomiki net al'ternativy [Innovative development of the Russian economy is no alternative]. Aktual'nye voprosy innovacionnoj jekonomiki. M.: Izdatel'skij Dom «Nauka»; Institut Menedzhmenta i Marketinga RAHN i GS pri Prezidente RF // Topical issues of the innovation economy. Moscow: Publishing House «Science»; Institute of Management and Marketing Rakhno and heavy under the RF President, 2012, no.1(1), pp. 7.
15. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Senin A.S. The Triple Helix Model as an Effective Instrument for the Innovation Development of Industrial Enterprises within the National Economy // European Researcher, 2014, Vol.76, No. 6-1. pp. 1066–1074

Бараненко С. П.,

д.э.н., профессор, Российская академия предпринимательства

Baranenko S. P.,

Doctor of Economic Sciences, professor, Russian Academy of Entrepreneurship

Бусыгин К. Д.,

к.э.н., соискатель, Российская академия предпринимательства

Busygin K. D.,

Candidate of Economic Sciences, soiskatel', Russian Academy of Entrepreneurship

E-mail: spbaranenko@gmail.com; kafedra@rusacad.ru

Сидоренко В. Н.,

кандидат педагогических наук, доцент

Sidorenko V. N.,

Ph.D, Associate Professor

ХОРОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПОРТФЕЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СТРАНЫ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ НА ПРИМЕРЕ ВЕНГРИИ CHOROLOGICAL CHARACTERISTIC OF PORTFOLIO INVESTMENTS IN THE COUNTRIES OF EASTERN EUROPE BY THE EXAMPLE OF HUNGARY

Портфельные иностранные инвестиции определяются как капитальные вложения, доля которых в капитале ниже предела, установленного для прямых инвестиций. Сами портфельные иностранные инвестиции не обеспечивают контроль за заграничными компаниями, ограничивая при этом prerogatives инвестора получением доли прибыли.

Все страны Восточной и Центральной Европы придерживаются демократической модели развития, формирование которой способствовало присоединению десяти стран к ЕС в 2004–2007 гг., и это в свою очередь формирует предсказуемую и последовательную экономическую политику. Это относится ко всем странам-«новичкам» в ЕС за исключением Венгрии, руководство которой допустило ряда серьезных просчетов.

FPI is defined as capital investments, whose share in the capital of the lower limit for direct investment. Portfolio investments themselves do not provide control over foreign companies, limiting the prerogatives of the investor obtain profit share.

All the countries of Eastern and Central Europe adhere to the democratic model of development, the formation of which contributed to the accession of ten countries to the EU in 2004–2007, and this in turn generates a predictable and consistent economic policies. This applies to all stranam-«newcomers» in the EU with the exception of Hungary, the management of which committed a number of serious mistakes.

Ключевые слова: Венгрия, портфельные инвестиции, ЕС, ПИИ, инвестиции.

Keywords: Hungary, portfolio investment, EU, FDI, investment.

По количеству портфельных инвестиций можно определить участие страны в международном рынке долговых обязательств.

На современном этапе и в ближайшем будущем именно прямые иностранные инвестиции будут выступать главной составляющей потока капитала в страны Восточной Европы, в общем и в Венгрию в частности, станут как весомым фактором ее социально-экономического развития, так и действенным инструментом реализации стратегических задач экономической политики государства.

Венгрия ранее предоставляла крупным инвесторам преимущество в виде многолетних налоговых каникул. В Венгрии введена электронная процедура регистрации компаний, что позволило сократить время оформления нового предприятия с 38 до 16 дней, а также уменьшить расходы.

Венгрия имеет наиболее сложную систему стимулов, предусматривающих предоставление налоговых и таможенных льгот для НИОКР и субсидий для инфраструктуры.

Дополнительные льготы по корпоративному налогу в Венгрии для инвестиций могут предоставляться с момента вступления в ЕС (1 января 2004 г.) для инвестиций в проекты:

- связанные с производством продукции;
- которые предусматривают расширение и обновление (развитие);
- для создания рабочих мест;
- другие инвестиции.

В Венгрии инвестор имеет право претендовать на уменьшение по уплате налога развития, если объем инвестиций превышает 3 млрд. форинтов (или 1 млрд. форинтов для территорий с низким уровнем развития), в случае осуществления инвестиций, предусматривающих создание нового завода или расширение уже существующих предприятий, что приводит к изменениям характеристик продукции, выпускаемой или изменения процесса производства. Уменьшение по уплате налога развития может использоваться в течение 10 налоговых лет после окончания проекта, но не позднее, чем на четырнадцатый налоговый год с момента получения разрешения на такую льготу в налогообложении Министерства финансов Венгрии. Инвестиции должны быть вложены в производство и использоваться по крайней мере в течение 5 последующих лет.

Кроме того, должно быть соблюдено одно из трех следующих условий: увеличение количества работников по крайней мере на 150 человек в течение налогового года с момента вложения инвестиций; годовые затраты на зарплату должны увеличиться на 600 минимальных заработных плат в течение 4 фискальных лет; доля малых и средних поставщиков должна составлять не менее 30%.

Согласно постановлению правительства Венгрии, уменьшение объема налогообложения может составлять 25–50% в зависимости от отрасли и региона инвестирования. Для малого и среднего бизнеса соответствующая ставка может быть увеличена еще на 20%.

Особенностью стимулирования инвестиций для создания новых рабочих мест в Венгрии является отсутствие минимального объема инвестиций. На-

логовая льгота предоставляется в размере 80%, если штат сотрудников увеличен на 300 человек, или 150 – в регионах с низким уровнем развития, и только 20 – в 48 наименее развитых районах. Кроме того, 20% новых трудоустроенных работников должны быть выпускниками текущего года. Эти два указанных условия должны выполняться компанией в течение пятилетнего периода, начиная с третьего налогового года после года, в котором впервые был использован уменьшение в уплате налога развития.

В Венгрии стимулы отличаются в зависимости от места осуществления инвестиций: городская зона предпринимательства – регионы, перечисленные в правительственных постановлениях; привилегированные регионы – регионы, где уровень безработицы на 15% выше, чем в предыдущем году; экономически слаборазвитые регионы – регионы, перечисленные в постановлении правительства; другие регионы [1].

Главной чертой режима привлечения инвестиций в Венгрию, как и в другие страны Центральной Европы, является его инновационная направленность. Большое внимание уделяется развитию перспективных секторов экономики, способных дать мощный импульс экономическому росту, улучшению структуры экономики, созданию новых конкурентных продуктов и технологий. В пятерку приоритетных инновационных отраслей в Центральной Европе относят автомобилестроение, биотехнологии, электронику, информационные технологии, фармакологию и создание нового медицинского оборудования.

Особенностью инвестиционного климата в Венгрии является предоставление уменьшения в уплате налога развития в условиях инвестирования крайней мере 400 млн. форинтов в охрану окружающей среды, науки и технологии, сети электронной вещания, услуги широкополосного Интернета, производство фильмов и т.д. Процедура получения льготы по уплате налога развития при инвестировании в указанные отрасли значительно проще, чем в общем случае.

В Венгрии агентство по развитию инвестиций и торговли особенно поощряет инвестирование в создание региональных научно-технологических центров при условии, что объем первоначальных инвестиций превышает 10 млн. евро. Если инвестиционный проект не может претендовать на получение помощи из фондов ЕС, то правительство Венгрии предлагает специальный пакет поощрения, который может состоять из таких форм поддержки, как: прямая денежная субсидия согласно специальному постановлению правительства Венгрии, уменьшение в уплате налога развития, субсидия на переподготовку персонала, субсидия на создание новых рабочих мест.

Среди важнейших мероприятий в области налогообложения, направленных на поощрение развития науки и технологий в Венгрии, сегодня относятся: 100% освобождение от уплаты налога с дохода компаний, если лаборатории компании расположены в университете или НИИ, уменьшение налогообложения для малого и среднего бизнеса, работающих в области создания интеллектуальной продукции, налоговые кредиты для инвестиций, возможность создания необлагаемых инвестиционных резервов, налоговые кредиты по уплате налога с дохода физических лиц в случае создания ими объектов интеллектуальной собственности и т.п.

Важно то, что законодательство Венгрии не предусматривает временных ограничений для периода действия фискальных мер поощрения деятельности в области науки и технологий.

Венгрия – имеет 206 индустриальных парков и 2 индустриальные зоны.

Большую роль в привлечении иностранных инвестиций играют специализированные государственные агентства стимулирования инвестиций, на которые возложен ряд обязанностей, направленных на упрощение инвестиционного процесса, включая обеспечение информацией об инвестиционных возможностях, установление связей с поставщиками, и предоставления услуг инвесторам по сопровождению инвестиций на начальном этапе, а также после осуществления инвестиций: Венгерское агентство по развитию инвестиций и торговли (ITDH).

По примеру «Czechinvest» аналогичные агентства Венгрии и Польши внедряют практику «единого окна» и придают зарубежным инвесторам ряд бесплатных услуг: помощь в организации переговоров и программ посещения мест потенциальных инвестиций, в заполнении документов для получения инвестиционных льгот, в улаживании бюрократических процедур на национальном и местном уровнях, в реализации инвестиционных проектов, в поиске национальных партнеров для создания совместных предприятий, в поиске необходимого персонала, поддержку в реинвестировании прибыли, информацию об имеющемся имуществе для ведения бизнеса, доступ к базе данных национальных поставщиков, информацию о программах поддержки предпринимательства с помощью соответствующих фондов ЕС.

В данной статье мы также рассмотрим динамику и географическую структуру портфельных иностранных инвестиций (активов и пассивов) Венгрии, за период с 2007 г. по 2012 г. (рис. 1).

География стран партнеров за 2008 г. в прямых портфельных инвестициях в венгерскую экономику особо не изменилась, особенно ее пятерка.

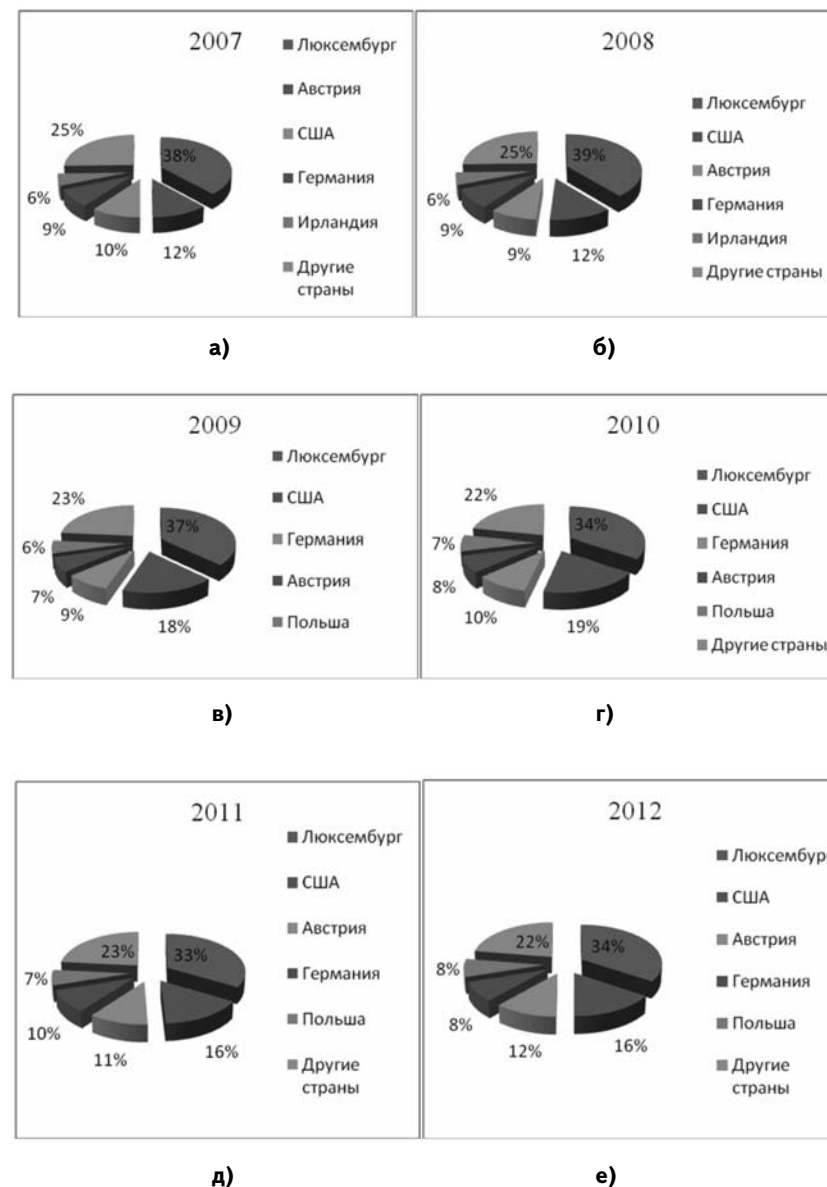


Рис. 1. Общие прямые портфельные инвестиции топ-5 партнеров (в миллионах, доллары США)

Можно отметить, что в 2008 г. начался мировой финансовый кризис, и как результат наблюдается спад по сравнению с предыдущим годом в инвестициях с 9,862 млрд. дол. США до 8,434 млрд. дол. США соответственно [2].

Но наблюдается увеличение прямые портфельные инвестиции в долговые ценные бумаги, что является логично-закономерным явлением, так как этот год отмечен началом мирового финансового кризиса.

2009 г. отмечается увеличение прямые портфельные инвестиции до 11,801 млрд. дол. США, что является выше показателей докризисного года – 2007 г. (8,434 млрд. дол. США), в 5-е инвесторов, Ирландию заменила Польша (6 %), так как сама Ирландия испытала значительный спад экономики и вынуждена была воспользоваться финансовой помощью МВФ и ЕС [2].

В 2010 г. можно отметить незначительный рост общих показателей прямых портфельных инвестиций – 12,422 млрд. дол. США. В «географии» стран-инвесторов не произошло, каких либо существенных изменений по сравнению с предыдущим годом [2].

В 2011 г. можно отметить значительный спад в показателях прямых портфельных инвестиций по сравнению с предыдущим годом – с 7,946 млрд. дол. США против 12,422 млрд. дол. США. Данное положение вещей в первую очередь связано с внутривалютной ситуацией в самой Венгрии, чем с мировой экономикой, а также с санкциями ЕС по отношению к Венгрии за несоблюдение плана по сокращению дефицита бюджета. Стоит отметить, что привлечение дополнительных прямых портфельных инвестиций существенно не повлияло и то, что Венгрия была председателем в ЕС в первой половине 2011 г.

В 2012 г. произошел рост прямых портфельных инвестиций на 50 млн. дол. США, топ-пятерка осталась без изменений за предыдущий год [2].

Портфельные иностранные инвестиции привели к росту экономики Венгрии, так как в первую очередь инвестиции были в инновационные секторы экономики Венгрии. Так, что именно о «результатах» портфельных иностранных инвестиций можно будет судить по истечению определенного времени, так как инвестиции в инновационные и передовые секторы экономики являются перспективными, а в данном исследовании представлены доступные нынешние результаты, которые выявляются в основном в изменении политики государства по отношению к иностранным инвесторам.

Список литературы

1. Венгерское агентство по инвестициям и торговле. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.hita.hu/ru/Content.aspx?ContentID=c071a45c-6036-48e5-ba0e94cdd13a7750>
2. Индустриальные парки: требуются предприимчивые и амбициозные. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://portsukraine.com/node/3251>
3. Венгерское агентство по инвестициям и развитию торговли (краткая информация о деятельности Венгрии за первое полугодие 2012 года). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.hita.hu/>.
4. Сован Г. Внешнеэкономические связи Венгрии и их роль в развитии экономики страны на современном этапе: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Г. Сован. М., 2008. 24 с.
5. Coordinated Portfolio Investment Survey (CPIS) from the IMF. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://cpis.imf.org/>
6. Lyasnikov N.V., Dudin M.N., Sekerin V.D., Veselovsky M.Y., Aleksakhina V.G. The national innovation system: the conditions of its making and factors in its development // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, № 6. P. 535–538.
7. Dudin M.N., Lyasnikov N.V., Yahyaev M.A., Kuznetsov A.V. The organization approaches peculiarities of an industrial enterprises financial management // Life Science Journal. 2014. Vol. 11, No. 9. P. 333–336.

Сидоренко Валентина Николаевна,
к.пед.н., доцент кафедры экономической теории и управления
Московского Городского Педагогического Университета

Sidorenko Valentina N.,
Ph.D. Associate Professor, Department of Economics and Management,
Moscow City Pedagogical University

E-mail: dudinmn@mail.ru

э 40 **Экономика и социум: современные модели развития.** Межвузовский сборник научных трудов. Вып. 8. – М.: Издательский Дом «Наука», 2014. – 168 с.

В данном сборнике представлены статьи, явившиеся результатом как инициативных, так и плановых научных изысканий. В статьях отражены результаты теоретических исследований и прикладных разработок практической направленности.

Для студентов и преподавателей, ученых и практиков.

Научное издание

Межвузовский сборник научных трудов

**ЭКОНОМИКА
И СОЦИУМ:
современные модели развития**

Выпуск 8

Компьютерная верстка и дизайн *Л. Полянская*

Подписано в печать 17.11.2014
Формат бумаги 60х90 1/16. Гарнитура «FuturisLigtC, Myrid Pro»
Объем 10,75 усл. печ. л. Тираж 500 экз.

Издательский дом «Наука»
тел.: 8 (495) 567-4100
e-mail: info@idnayka.ru

Отпечатано в ГУП МО «Коломенская типография»
140400, Московская обл., г. Коломна, ул. III интернационала, д. 2а