

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

# КИБЕРПРОИЗВОДСТВО В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ КАК КОНКРЕТНО-ИСТОРИЧЕСКАЯ ФОРМА МОДИФИКАЦИИ КАПИТАЛА И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

*Агафонов Юлия Алексеевна*

*соискатель ученой степени к.э.н.*

*Ярославского государственного технического университета, г.Ярославль*

### АННОТАЦИЯ

Целью данной статьи является особая значимость прогноза развития экономических отношений в преддверии новой промышленной революции. При помощи метода научной абстракции выявлены новые зависимости, которые могут сформировать до этого неизвестные, еще более серьезные бифуркации (критическое экономическое состояние системы), наряду с цикличностью и кризисными явлениями. Сформулирован результат и даны общие выводы модификации капитала и экономических отношений в условиях новых вызовов и перспектив нового индустриального общества.

### ABSTRACT

The purpose of this article is the special significance of economic relations development forecast ahead of a new industrial revolution. By the scientific abstraction method there new dependencies have been identified that can form up unknown before, even more important bifurcations (a critical condition of an economic system), alongside with cyclical nature and downturn. There the result has been expressed and the general conclusions concerning modification of the capital and economic relations in the context of new challenges and perspectives of the modern industrial society have been given.

**Ключевые слова:** робототехническая революция, воспроизводственный подход, общественный продукт, модификации капитала, материальная основа (потенциал).

**Keywords:** robotic revolution, reproductive approach, gross output, modification of the capital, the material base (the potential).

Реальный сектор экономики во всех развитых странах переходит к киберпроизводству и созданию систем искусственного интеллекта. Применение данных технологий станет использоваться в оборонной промышленности, сельском хозяйстве и других отраслях экономики. Модификация капитала, а самое главное модификация изменённого общественного продукта невидимыми нитями будет пронизывать все экономические отношения в обществе. Тщательный перебор существующих отношений ведущими экономистами показал, что в данное время существуют тенденции, ведущие к уничтожению совокупного общественного продукта [7] – ядра воспроизводственной системы, именно тех звеньев, что составляет основу технологических цепочек создания, распределения, обмена и потребления. Действуя на

увеличение разрушающие его силы дополняются силами новой промышленной революции, основой которых является киберпроизводство и искусственный интеллект. Данные неисследованные зависимости подвигли автора сформировать авторскую концепцию исследования киберпроизводства как развивающейся экономической категории, причем данное развитие происходит с новыми свойствами посредством модификации капитала экономических отношений.

Исторически киберпроизводство является закономерным продолжением технических революций, конечно здесь преобладает элементы научной фантастики, но если это экономически выгодно и повышает производительность труда, значит экономически оправдано. Модификация капитала в его историческом развитии представлена на рисунке 1.

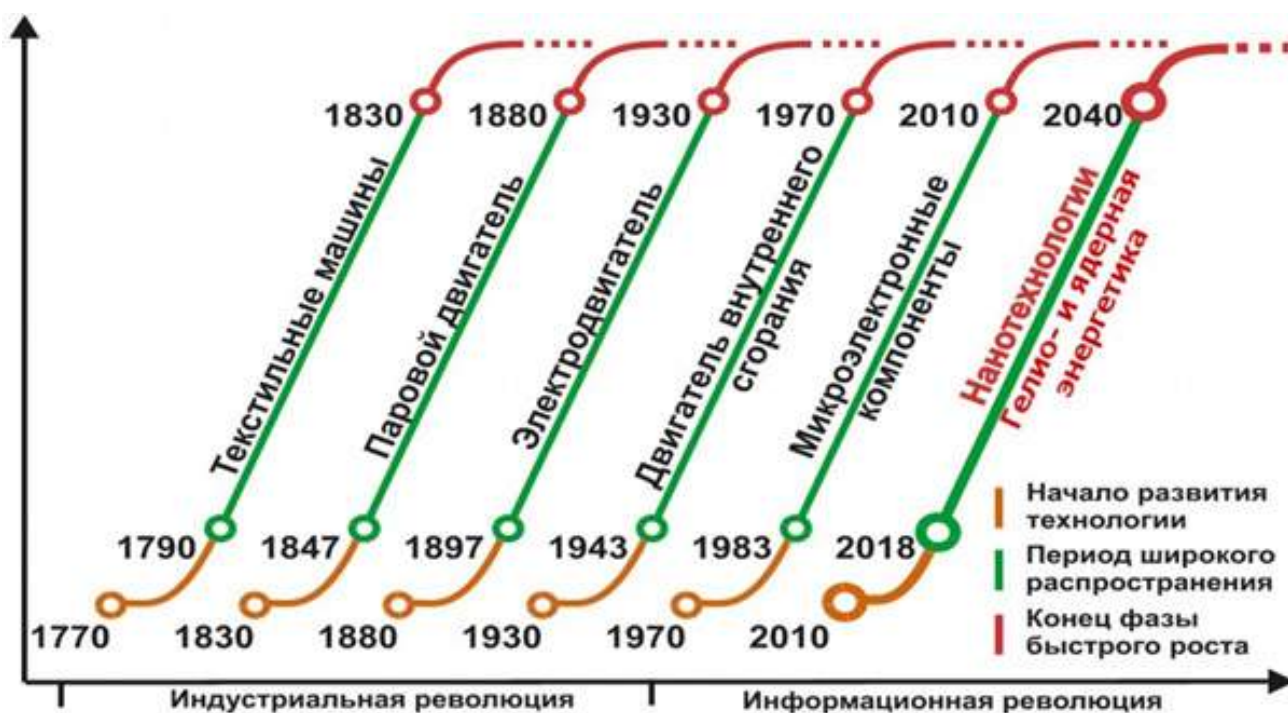


Рисунок 1. Смена технологических укладов в ходе современного экономического развития [4]

Киберпроизводство, по мнению автора, следует после информационной революции, это качественно новая робототехническая революция. В Китае уже происходит данная революция. В начале прошлого года компания-производитель электронных составляющих Shenzhen Everwin Precision Technology заявила о своих планах построить первую в стране полностью автоматизированную фабрику. Около 1000 промышленных роботов должны заменить рабочих на производственных линиях.

При этом по данным агентства Reuters, целью столицы провинции Гуандун, Гуанчжоу, является автоматизация 80% всей промышленности к 2020 году. [1]

Помимо промышленных роботов в Китае будут производить человекообразных роботов - таких как чистильщик бассейнов, уборщик пола, робот для чистки экрана компьютера, заваривающий чай и автоматически раскалывающий орехи. Ученые предсказывают, что —покупка роботов в Китае скоро станет обыденностью. [3] Интересны такие казусы, как то, что говорящий робот-гуманоид Pepper был в среду, 13 апреля 2016 года, официально принят в среднюю школу в японском городе Васэда в префектуре Фукусима. [9]

По росту сбыта робототехнической продукции кроме Китая лидируют такие страны как Северная Америка, Брази-

лия, Южная Корея, большинство регионов Юго-восточной Азии, регионы Центральной, Восточной Европы и Турции. Продажи роботов в Японии сократятся вследствие ослабления экономических позиций в электротехнической индустрии.

Возможно уменьшение продаж робототехники в Германии в связи с итак значительной интеграцией робототехники в немецкую автопромышленность за последние три года. В Великобритании схожая ситуация где также ожидается спад в установке роботов. В Италии, Франции и Испании темпы продажи робототехники либо уменьшатся, либо перейдут в стагнацию. Тем не менее, благодаря внедрению в рынок более продвинутых роботизированных систем, рост товарооборота возможно будет и выше, как это было в 2011 и 2012 году. [5]

Несмотря на замедление темпов экономического роста подсчитано, что количество производимых установок роботов будут ускоренно расти. Причем более трети мировых поставок в 2018 году будет установлено в КНР. Наблюдается продолжение роста в Северной Америке, за исключением Бразилии. Продажи в странах Восточной и Западной Европы будут продолжать расти (таблицы 1 и 2). При этом в таблице 2 показано количество роботов, находящихся в эксплуатации.

Таблица 1.

Объём годовой поставки многоцелевых промышленных роботов в отдельных странах

Страна	2013	2014	2015	2018*
Америка	30,317	32,616	36,200	48,000
1. Бразилия	1,398	1,266	1,000	3,000
2. Северная Америка (Канада, Мексика, США)	28,668	31,029	35,000	44,000
3. другие страны Америки	251	321	200	1,000
Азия/Австралия	98,807	139,344	169,000	275,000
1. Китай	36,560	57,096	75,000	150,000
2. Индия	1,917	2,126	2,600	6,000
3. Япония	25,110	29,297	33,000	40,000
4. Республика Корея	21,307	24,721	29,000	40,000
5. Тайвань	5,457	6,912	8,500	12,000
6. Тайланд	3,221	3,657	4,200	7,500
7. другие страны Азии/Австралии	5,235	15,535	16,700	19,500
Европа	43,284	45,559	49,500	66,000
1. Греция	1,337	1,533	1,900	3,500
2. Франция	2,161	2,944	3,200	3,700
3. Германия	18,297	20,051	21,000	25,000
4. Италия	4,701	6,215	6,600	8,000
5. Испания	2,764	2,312	2,700	3,200
6. Великобритания	2,486	2,094	2,400	3,500
7. другие страны Европы	11,538	10,410	11,700	19,100
Африка	733	428	650	1,000
не указаны страны**	4,991	11,341	8,650	10,000
Общая	178,132	229,261	264,000	400,000

Ресурс: IFR, Национальная федерация робототехники

\*прогноз

\*\* зарегистрированные и прогнозируемые поставки, которые не могут быть указаны по странам

Таблица 2.

Объём годового эксплуатационного запаса многоцелевых промышленных роботов в отдельных странах

Страна	2013	2014	2015	2018*
Америка	226,071	248,430	272,000	343,000
1. Бразилия	8,564	9,557	10,300	18,300
2. Северная Америка (Канада, Мексика, США)	215,817	236,891	259,200	323,000
3. другие страны Америки	1,690	1,982	2,500	1,700
Азия/Австралия	689,349	785,028	914,000	1,417,000
1. Китай	132,784	189,358	262,900	614,200
2. Индия	9,677	11,760	14,300	27,100
3. Япония	304,001	295,829	297,200	291,800
4. Республика Корея	156,110	176,833	201,200	279,000
5. Тайвань	37,252	43,484	50,500	67,000
6. Тайланд	20,337	23,893	27,900	41,600
7. другие страны Азии/Австралии	29,188	43,871	60,000	96,300
Европа	392,227	411,062	433,000	519,000
1. Греция	8,097	9,543	11,000	18,200
2. Франция	32,301	32,233	32,300	33,700
3. Германия	167,579	175,768	183,700	216,800
4. Италия	59,078	59,823	61,200	67,000
5. Испания	28,091	27,983	28,700	29,500
6. Великобритания	15,591	16,935	18,200	23,800
7. другие страны Европы	81,490	88,777	97,900	130,000
Африка	3,501	3,874	4,500	6,500
не указаны страны**	21,070	32,384	40,500	41,500
Общая	1,332,218	1,480,778	1,664,000	2,327,000

Ресурс: IFR, Национальная федерация робототехники

\*прогноз

\*\* зарегистрированный и прогнозируемый эксплуатационный запас, который не может быть указан по странам

Разумеется, продукты в результате такой революции станут дешевле, а цикл производства – более эффективным. Тем не менее в макроэкономическом масштабе неизбежны деформации в основных фазах воспроизводства: фазах производства, распределения, обмена и потребления. Главным образом эта цепочка деформируется из-за изменения главной фазы – производства, переходя к киберпроизводству и производству систем искусственного интеллекта. Именно через организованный процесс изготовления инновационных материальных благ деформируется процесс труда, целесообразная деятельность человека, потребности, приобретая качественно иную роль. При этом трансформируется вся система общественного воспроизводства, все виды ресурсов, включая человека, экономические отношения, и самое главное происходит деформация и структурное видоизменение общественного продукта, изменяются его пропорции. Изменение пропорций чревато дефляцией, или кризисом перепроизводства. И в силу беспорядочного движения, нехватки социальных гарантий и страховок при таких остановках, из данных пробоин будет вытекать эффективность, а в отдельных случаях безработица и др. негативные социальные явления. При задержке на такой промежуточной стадии, возникнет угроза не только уничтожения труда и капитала, но и падение всей цивилизации. Поэтому инновационную систему необходимо повернуть в сторону нарастания и прибавления социальных гарантий, условной систематизации основных социально-экономических параметров, социальной макроэкономической стабильности. [7]

Киберпроизводство и системы искусственного интеллекта структурно видоизменяют устойчивые отношения в обществе, произойдет изменение и в организации производства, и его материально-техническом обеспечении, появятся новые рынки в условиях новой индустриальной революции. Комплексно обновятся факторы производства, возникнут новые комбинации производственных факторов, станет внедряться продукция с новыми свойствами и использоваться новое сырье.

Но проанализировать качественные изменения, которые ожидаются в экономике и структуру капитала можно определив количественные пропорции расширенного воспроизводства. Широко известен метод соотношения расширенного воспроизводства, разработанный В. Немчиновым в 1950-е гг., основан данный метод на выявлении потенциалов расширенного воспроизводства – средств производства (М) и предметов потребления (L). Величина М характеризует потенциал расширенного воспроизводства средств производства. Легко видеть, что  $M = v_1 + m_1 - c_2$ , так как  $P = c_1 + v_1 + m_1$ .

Где  $v_1$  - фонд оплаты труда в сфере производства средств производства,  $m_1$  - прибавочный продукт в сфере производства средств производства,  $c_2$  - стоимость затраченных средств производства в сфере производства предметов потребления.

В условиях сбалансированного расширенного воспроизводства  $M = qm$ . При несбалансированном расширенном воспроизводстве имеем неравенства:

$$qm > M \text{ или } qm < M.$$

В первом случае сложившаяся экономическая ситуация характеризуется избыточными, а во втором – недостаточны-

ми инвестициями.

Материальная основа (потенциал) для воспроизводства в расширенном масштабе предметов потребления может быть определена аналогичным образом, как  $L = P_2 - v_1 - v_2 - pm$ . [8, с. 21-30]

Подставляя в этом уравнении  $P_2 = c_2 + v_2 + m_2$  и  $M = v_1 + m_1 - c_2$ , имеем окончательно:  $L = (q+z)m - M$ .

Если  $(q+z)m$  меньше М, то потенциал L становится отрицательной величиной.

Отрицательное значение материальной основы (потенциала) расширенного воспроизводства предметов потребления (L) характеризует перепроизводство предметов потребления как результат несбалансированного процесса расширенного воспроизводства.

Данный метод применим к ресурсной экономике, где основными ресурсами служат труд и капитал, в знаниевой, инновационной экономике данный потенциал в рассматриваемых формулах будет удовлетворять следующему закону: чем больше знания ресурсы будут использоваться, тем больше прирастать. В этом контексте знания приобретают черты капитала, как самовозрастающей стоимости. Таким образом знания становятся своеобразным ресурсом, мультипликатором, повышающим стоимость остальных экономических ресурсов. Ключевым элементом этой системы будут являться компании, имеющие высокий технологический и интеллектуальный капитал.

Однако для того, чтобы охарактеризовать новую схему воспроизводства общественного продукта в этих условиях, необходимо вспомнить, что в условиях капитализма деление общественного продукта распадается на постоянный капитал, переменный капитал и прибавочную стоимость, при социализме общественный продукт делится на возмещение материальных затрат, необходимый продукт и прибавочный продукт; последний может потребляться и накапливаться.

В условиях инновационной экономики прибавочный продукт становится производным от науки, но нельзя говорить о том, что он создается только в научной отрасли, промышленность и услуги в процессе его производства лишь возмещают материальные затраты на производство и средства существования, потребляемые ими. Здесь усматривается двойной аспект рассмотрения процесса образования общественного продукта и национального дохода: стоимостной (с точки зрения создания и возмещения интеллектуальной стоимости продукта, которая в последствии преобразуется в прибавочную стоимость и частей, при отсутствии возмещающих затрат постоянного и переменного капитала) и материально-вещественный аспект, в соответствии с которым все продукты инновационного производства подразделяются на средства производства и жизненные средства потребления. При этом инновационная экономика связана с частно-капиталистической, поэтому для производства продукта в стоимостном выражении, ей приходится заимствовать из старой экономики стоимостной аспект возмещения затрат постоянного и переменного капитала. Материально-вещественная структура при этом дополняется неограниченными факторами производства – информацией, знанием и интеллектуальной активностью, таким образом, что происходит слияние средств производства и знаний, при этом средства потребления модифицируются в духовные потребности (по-

требности развития, представляющие потребности более высокого порядка).

Но эта переходная стадия, от капитализма к «свободной» экономике, где велика роль развития отношений свободного труда, преодолевающего узкие рамки наемного труда как работы, где капитал подчиняет труд и перехода к свободному труду, где работник (или их ассоциации, как это делается в научных и иных временных творческих коллективах, публичных университетах и т.п.) сам определяет параметры своей деятельности, ее результаты и доход. [2, с. 22]

При анализе несбалансированного расширенного воспроизводства особое значение имеют величины  $(M+3)$  и  $L$ , где  $M+3$  – потенциал расширенного воспроизводства средств производства и вложенные в него знания (усовершенствованные средства производства, на основе накопленных знаний).  $L$  – материальная основа (потенциал) для воспроизводства в расширенном масштабе предметов потребления, она будет сопряжена с «духовными потребностями», как это было уже отмечено ранее.

Так же при анализе несбалансированного расширенного воспроизводства особое значение имеют величины  $M$  и  $L$ , характеризующие материальную основу дальнейшего расширенного воспроизводства, сложившуюся в данном цикле производства в результате вполне определенных пропорций общественного продукта.

При сбалансированном расширенном воспроизводстве не только  $M = qm = \Delta c$ , но  $L = zm = \Delta v$ . При несбалансированном же расширенном воспроизводстве эти равенства нарушаются. Поэтому при экономическом анализе условий несбалансированности расширенного воспроизводства необходимо отличать потенциал  $M$  от  $qm$  и  $\Delta c$ , а потенциал  $L$  от  $zm$  и  $\Delta v$ . Без строгого проведения этих различий невозможен научный анализ реального процесса расширенного воспроизводства.

В условиях робототехнической революции переменный капитал постепенно исчезает, человеческий труд заменяется системой машин, которые внедряют, обслуживают машины и выдают готовый продукт. Прибавочная стоимость теряет свою политэкономическую сущность и капитал приобретает вид затрат только на постоянный капитал. Переменный капитал в свою очередь исчезает из процесса производства, но не исчезает совсем. Данный вид капитала перейдет в самостоятельную сферу. При этом «переменность» востребованности переменного капитала станет обретать всё большие временные рамки. Переменный капитал будет существовать отдельно от производства в форме интеллектуального труда и являться на поверхность в качестве маленьких техниче-

ских революций. Сферой данного капитала станет управление моделированием роботов для разных сфер экономики, разработка их новых прототипов, пока это серийно не станут делать машины. Другой сферой влияния интеллектуального капитала может стать анализ и контроль работы управленческих программ, являющихся своеобразным «ассистентом» внедренным на предприятиях. При этом постепенно, повторяющиеся алгоритмы интеллектуального труда будут роботизированы, пока интеллектуальный труд по мнению автора, не исчезнет совсем. Потенциал расширенного воспроизводства также будет уменьшаться за уменьшением и ограниченным количеством материальных ресурсов. Таким образом складывается механизм, поедающий сам себя. Поэтому в сложившихся условиях государству необходимо контролировать сверх прибыль, использование материальных ресурсов и создать нарастающий механизм социальной защиты населения, одновременно растущим наряду с темпами экономического развития.

Список литературы:

1. Блог компании RoboHunter «От людей к машинам: робототехническая революция в Китае» // [Электронный ресурс] – <https://geektimes.ru>
2. Бугалин А.В., Колганов А.И. Пределы капитала: методология и онтология. Реактуализация классической философии и политической экономии (избранные тексты). – М., Культурная революция, 2009. – 680 с.
3. Вяльцева Д. В Китае откроют первый в мире супермаркет робот // [Электронный ресурс] - <http://www.mooya-planet.ru>
4. Глазьев С. Ю. «Современная теория длинных волн в развитии экономики» // Экономическая наука современной России. 2012. № 2 (57) С.8-27.
5. «Индустрию робототехники ждет светлое будущее!» // [Электронный ресурс] – <http://alphajet.ru>
6. IFR International Federation of Robotics «World Robotics 2015 Industrial Robots» // [Электронный ресурс] – <http://www.ifr.org>
7. Корняков В.И. Чем заменить нашу нежизнеспособную экономику // [Электронный ресурс] – <http://sites.google.com>
8. Немчинов В. С. О соотношениях расширенного воспроизводства // Вопросы экономики. — 1958. — № 10.
9. Саньков И. Д. В Японии робот в первый раз в мире поступил в среднюю школу Камчатский край // [Электронный ресурс] – <http://kamkrai.com>

# ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

*Альпенова Баян Асановна*

*докторант PhD Бишкекской финансово-экономической академии,  
г. Бишкек, Кыргызская Республика*

## АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматривается развитие налоговой системы Республики Казахстан и проблемы ее совершенствования.

## ABSTRACT

This article discusses the development of the tax system of the Republic of Kazakhstan and the problems of its perfection.

**Ключевые слова:** налоги, налогообложение, налоговая система, Республика Казахстан.

**Keywords:** taxes, taxation, tax system, the Republic of Kazakhstan.

С момента возникновения государства необходимым звеном экономических отношений в обществе являются налоги, изменение форм которых неизменно сопровождается преобразованием налоговой системы. Экономическая ситуация любой страны диктует необходимые условия для формирования налоговой политики, от прозрачности которой зависит стабильная налоговая система. Учитывая важную роль налогов в регулировании социально-экономических процессов возникает необходимость совершенствования налоговой системы, а также организации специального аппарата управления и контроля за налогами.

В своем Послании народу Казахстана, Глава государства Нурсултан Назарбаев отметил, что, несмотря на негативное влияние мирового финансового кризиса, Казахстан сумел достойно преодолеть трудности и обеспечить экономический рост [1].

Разрешение экономики политических противоречий требует длительного времени и усилий всех заинтересованных лиц, начиная от верхних эшелонов власти и заканчивая каждым конкретным человеком. Унификация налоговых систем развитых стран мира позволяет ускорить процессы международной интеграции, что обеспечивает успешность решения многих внутренних экономических, политических и социальных проблем.

Совершенствование налоговой системы определяется такими объективными факторами, как необходимость государственного вмешательства в процесс формирования производственных отношений и социально-экономические границы налогообложения. Противоречие между потребностями в налоговых доходах и возможностями их получения является основным при формировании налоговой системы. Основные налоговые проблемы состоят в следующем:

1) Современная налоговая система еще сложна для понимания налогоплательщиков и эффективного управления со стороны налоговых органов. Это неизбежно ведет к излишним административным издержкам и порождает изощренные способы уклонения от налогов.

2) Налогообложение заставляет компании инвестировать средства и перестраивать баланс не по экономическим, а по налоговым причинам. Это отрицательно сказывается на качестве капиталовложений и распределении ограниченных ресурсов.

3) Большие различия в ставках личного подоходного обложения и обложения корпораций вынуждают компании принимать решения об инкорпорации по налоговым причинам. Дискриминация дивидендов ведет к тому, что новые

инвестиции предпочтительнее финансировать за счет заемных средств [2].

Также действующая в Казахстане налоговая система вызывает множество нареканий со стороны предпринимателей, экономистов, депутатов, государственных чиновников, журналистов и рядовых налогоплательщиков.

Предметами критики выступают излишне фискальный характер налоговой системы; отсутствие должного стимулирования отечественных производителей; низкое налогообложение имущества; высокое налогообложение физических лиц при небольшой, по сравнению с западными странами, оплате труда; низкое налогообложение природных ресурсов.

Но обобщить и свести воедино все эти точки зрения невозможно, хотя во многих критических высказываниях и предложениях содержится рациональное зерно. Налоговая система, конечно, нуждается в совершенствовании. Но не на базе случайных идей, порой подхваченных, точнее, выхваченных из комплекса в западных странах, а порой, просто дилетантских.

Все это обуславливает объективную необходимость пристального внимания к налоговой системе и глубокий анализ налоговых отношений. Поэтому можно предложить следующее:

1) проблемы определения пределов налогового администрирования должны решаться через установление пределов властных полномочий налоговых органов и их должностных лиц;

2) властные полномочия налоговых органов и их должностных лиц должны ограничиваться, с одной стороны, существованием конституционных прав и прав налогоплательщика и, с другой стороны, интересами самого государства;

3) налогоплательщики должны иметь реальные, а не нарисованные в законе объекты налогообложения.

4) Казахстану необходима в области налогообложения собственная научная школа или нескольких школ, способных не только усовершенствовать действующую налоговую систему, но предвидеть, спрогнозировать все экономические и социальные последствия от проведения в жизнь того или иного комплекса мероприятий.

5) Для изменения взаимоотношений различных уровней государственного управления, разработки рекомендаций в области новой фискальной политики, анализа влияния ее изменений на поведение частных лиц и фирм, а также экономики в целом, крайне важно создать в составе Министер-

ства финансов Казахстана подразделение количественного финансового анализа.

6) Необходимо снижение налогового бремени, но не сверх меры. Налоги играют не только стимулирующую, но и ограничивающую роль. Чрезмерно низкие налоги могут привести к резкому взлету предпринимательской активности, что может вызвать ряд негативных последствий.

7) Порядок взимания налогов должен предусматривать минимальное вмешательство в частную жизнь налогоплательщика.

8) Необходим процесс прогнозирования объемов налоговых поступлений, который может исполнять роль финансового анализа налогооблагаемой базы, корректировать их на объективные и субъективные факторы, прямо или косвенно влияющие на объемы поступлений налогов.

9) Обсуждение проектов законов о налогообложении должно носить открытый и гласный характер.

Таким образом, совершенствование налоговой системы неразрывно связано с созданием прочного экономического базиса и стабильных политических условий общественного развития, от этого зависит формирование устойчивых предпосылок для постепенного превращения системы налогообложения в фактор экономического роста.

Список литературы:

1. Назарбаев Н.А. Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. Казахстан – 2050. Новый политический курс состоявшегося государства // Казахстанская правда от 14 декабря 2012 года.

2. Налоги в Казахстане: Учеб. Пособие / Ф.С. Сейдахметова. – Алматы: LEM, 2002. - 160 с.

## СПОСОБ ЦЕПНЫХ ПОДСТАНОВОК В ДЕТЕРМИНИРОВАННОМ МОДЕЛИРОВАНИИ ФАКТОРНЫХ СИСТЕМ

*Антонова Ольга Витальевна*

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономический анализ»  
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

### АННОТАЦИЯ

В статье исследуются способ цепных подстановок, как прием детерминированного факторного анализа в системе бухгалтерского финансового и управленческого учета.

### ABSTRACT

In article receptions of the determined factorial analysis in system of accounting financial and management accounting are investigated

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, факторный анализ, модели факторного анализа

**Keywords:** accounting, factorial analysis, models of the factorial analysis

В качестве способа измерения влияния факторов в детерминированных моделях широкое распространение в аналитических расчетах получил способ цепной подстановки ввиду возможности использовать его в детерминированных моделях всех типов. Суть этого приема состоит в том, что для измерения влияния одного из факторов осуществляется замена его базового значения на фактическое, оставляя при этом неизменными значения всех других факторов. Последующее сопоставление результативных показателей до и после замены анализируемого фактора дают возможность рассчитать его влияние на изменение результативного показателя. Математическое описание способа цепных подстановок при использовании его, например, в трехфакторных мультипликативных моделях выглядит следующим образом.

Трехфакторная мультипликативная система:

$$y_o = a_o \cdot b_o \cdot c_o$$

Последовательные подстановки:

$$y^1 = a_1 \cdot b_o \cdot c_o;$$

$$y^2 = a_1 \cdot b_1 \cdot c_o;$$

$$y^3 = a_1 \cdot b_1 \cdot c_1 = y_1.$$

Тогда для расчета влияния каждого из факторов надо выполнить такие действия:

$$\Delta y^a = y^1 - y_o;$$

$$\Delta y^b = y^2 - y^1;$$

$$\Delta y^c = y^3 - y^2.$$

$$\text{Баланс отклонений: } y_1 - y_o = \Delta y^a + \Delta y^b + \Delta y^c.$$

Последовательность расчетов способом цепных подстановок рассмотрим на конкретном числовом примере, когда зависимость результативного показателя от факторных может быть представлена четырехфакторной мультипликативной моделью.

В качестве результативного показателя избрана стоимость реализованной продукции. Ставится цель исследовать изменение этого показателя под воздействием отклонений от базы сравнения ряда трудовых факторов: численности рабочих, целодневных и внутрисменных потерь рабочего времени и среднечасовой выработки. Исходная информация приведена в табл. 1.

Таблица 1

## Информация для факторного анализа изменения стоимости реализованной продукции

Показатель	Обозначение	База сравнения	Отчет	Абсолютное отклонение	Темп роста, %	Относительное отклонение, %-ных пунктов
1. Реализованная продукция, тыс.р.	РП=N	417000	432012	+15012	103,6	+3,6
2. Среднегодовая численность рабочих, чел.	СЧ	1700	1660	-40	97,65	-2,35
3. Общее число отработанных рабочими чел./дней, тыс.	ОД	420	414	-6	98,57	-1,43
4. Общее число отработанных рабочими чел./часов, тыс.	ЧЧ	3360	3226	-134	96,01	-3,99
5. Отработано за год одним рабочим днем (стр.3 : стр.2)	Д	247	249	2	100,95	0,95
6. Средняя продолжительность рабочего дня, час (стр.4 : стр.3)	Ч	8	7,79	-0,21	97,40	-2,60
7. Среднечасовая выработка, руб. (стр.1 : стр.4)	СВ	124,11	133,92	+9,81	107,90	+7,90
8. Среднегодовая выработка одного рабочего, тыс.руб. (стр.1 : стр.2)	ПТ	245,29	260,25	+14,95	106,10	+6,10

Исходная четырехфакторная мультипликативная модель:

$$N_o = РП_o = СЧ_o \cdot Д_o \cdot Ч_o \cdot СВ_o$$

$$417000 = 1700 \times 247 \times 8 \times 124,11.$$

Цепные подстановки:

$$N_1 = РП_1 = СЧ_1 \cdot Д_o \cdot Ч_o \cdot СВ_o$$

$$407188,2 = 1660 \times 247 \times 8 \times 124,11.$$

$$N_2 = РП_2 = СЧ_1 \cdot Д_1 \cdot Ч_o \cdot СВ_o$$

$$411042,9 = 1660 \times 249 \times 8 \times 124,11.$$

$$N_3 = РП_3 = СЧ_1 \cdot Д_1 \cdot Ч_1 \cdot СВ_o$$

$$400369,6 = 1660 \times 249 \times 7,79 \times 124,11.$$

$$N_4 = РП_4 = СЧ_1 \cdot Д_1 \cdot Ч_1 \cdot СВ_1$$

$$432012 = 1660 \times 249 \times 7,79 \times 133,92.$$

Расчеты влияния изменения факторных показателей приводятся ниже.

1. Изменение среднегодовой численности рабочих:

$$РП_1 - РП_o = 417000 - 407188,2 = -9811,8 \text{ тыс.р.}$$

2. Изменение числа дней, отработанных одним рабочим:

$$РП_2 - РП_1 = 411042,9 - 407188,2 = 3854,7 \text{ тыс.р.}$$

3. Изменение средней продолжительности рабочего дня:

$$РП_3 - РП_2 = 411042,9 - 400369,6 = -10673,3 \text{ тыс.р.}$$

4. Изменение среднечасовой выработки:

$$РП_4 - РП_3 = 432012 - 400369,6 = +31642,4 \text{ тыс.р.}$$

Баланс отклонений:

$$РП_1 - РП_o = 432012 - 417000 = 15012 \text{ тыс.р.}$$

$$РП_1 - РП_o = (-9811,8) + 3854,7 + (-10673,3) + 31642,4 = 15012 \text{ тыс.р.}$$

Результаты расчетов способом цепных подстановок зависят от правильности определения соподчиненности факто-

ров, от их классификации на количественные и качественные. Изменение количественных мультипликаторов должно проводиться раньше, чем качественных.

Литература:

1. Антонова О.В., Петров А.М. Концептуальные подходы к анализу платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. // Вопросы экономики и права. - 2013. - № 5

2. Бабаев Ю.А. Расчеты организации: учет, контроль и налогообложение. Учебно-практическое пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Ю. А. Бабаев, А. М. Петров. Москва, 2010. Сер. Вузовский учебник

3. Бабаев Ю.А. Теория бухгалтерского учета. Учебник / Ю. А. Бабаев, А. М. Петров ; под ред. Ю. А. Бабаева. Москва, 2011. (Изд. 5-е, перераб. и доп.)

4. Бухгалтерский учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности. Бабаев Ю.А., Друцкая М.В., Кеворкова Ж.А., Листопад Е.Е., Петров А.М. Учебник для студентов обучающихся по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / под редакцией Ю. А. Бабаева. Москва, 2010.

5. Петров А.М. Контроль за движением дебиторской и кредиторской задолженности. Современный бухучет. 2004. № 9. С. 38.

6. Петров А.М. Организационный механизм контроля за движением дебиторской и кредиторской задолженности. Экономический анализ: теория и практика. 2006. № 18. С. 54-62.

7. Петров А.М., Полоус Е.А. Повышение прозрачности показателя дебиторской задолженности в отчетности. Международный бухгалтерский учет. 2011. № 6. С. 2-12.

## АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Багратуни Каринэ Юрьевна*

*К.э.н., доцент кафедры Государственных и муниципальных финансов Финансового университета при Правительстве РФ, г. Москва*

*Данилина Марина Викторовна*

*К.э.н., доцент кафедры Анализа рисков и экономической безопасности Финансового университета при Правительстве РФ, г. Москва*

### АННОТАЦИЯ

В статье анализируются основные научно-теоретические подходы к выявлению факторов внешних и внутренних угроз финансовой безопасности, проводится оценка финансовой безопасности Российской Федерации на конец 2015 года, и формулируются меры обеспечения финансовой безопасности страны.

### ABSTRACT

In article the main scientific-theoretical approaches to identification of factors of external and internal threats of financial safety are analyzed, the assessment of financial safety of the Russian Federation for the end of 2015 is carried out, and measures of ensuring financial safety of the country are formulated.

**Ключевые слова:** финансовая безопасность государства, меры государственной стратегии финансовой безопасности

**Keywords:** financial safety of the state, measure of the state strategy of financial safety

Процессы глобализации, происходящие в мире, приводят к возрастанию зависимости национальных экономик от мировой системы и сопутствующих ей внешнеэкономических угроз. Неопределенность и риски, характерные для рыночной экономики в целом, принимают опасный характер в условиях экономических спадов, и нуждаются в систематизации. [2, с.1075].

Принято различать внешние и внутренние угрозы финансовой безопасности России [1, с.33-34].

К внутренним угрозам относят:

- неравномерность распределения экономического и природно-ресурсного потенциала по

- падение удельного веса валового накопления в валовом внутреннем продукте страны (ВВП) за счет оттока инвестиций,

- отток финансовых ресурсов из реального сектора экономики, несовершенство нормативно-правовой базы, нестабильность поступлений доходов бюджета,

- неисполнение финансовой (платежной) дисциплины плательщиков и контролирующих органов,

- нецелевое расходование бюджетных средств, несоответствие бюджетных расходов макроэкономическим показателям,

- диспропорции в распределении бюджетных средств, отсутствие бюджетных резервов или нерациональное их использование и т.д.

Среди основных причин возникновения внешних угроз финансовой безопасности России, следует выделить следующие:

- стремительное развитие процесса транснационализации экономических связей, интернационализации мирового хозяйства (называемого глобализацией);

- постоянное увеличение огромной массы капиталов, крайняя подвижность которых создает напряженную обстановку, высокая степень концентрации финансовых ресурсов как на макроэкономическом уровне (бюджетные системы государств и международных организаций), так и

на глобальном уровне (межгосударственная экономическая интеграция, включая ее финансовую и валютную составляющую);

- растущая автономизация субгосударственных субъектов (ТНК, ТНБ и др.), располагающих значительной финансовой властью, их влияние на народохозяйственные комплексы отдельных стран;

- чрезмерная зависимость национальных экономик (в частности, бюджетного сектора) от иностранного краткосрочного спекулятивного капитала, делающая их финансовые системы чрезвычайно уязвимыми;

- глобальное нарастание неустойчивости мировой финансовой системы, возникновение угрожающих кризисных тенденций, неспособность современных финансовых институтов (в том числе международных) эффективно их контролировать и др.[2,с.234].

Оценка уровней финансовой безопасности должна базироваться на адекватности оценочных параметров сущности процессов, являющихся предметом анализа, комплексности, выделении главных элементов опасностей и угроз, последовательности оценочных мероприятий.

Таблица 1

## Измеримые индикаторы финансовой устойчивости и их пороговые значения [3]

Показатель устойчивости	Пороговые значения	Россия на 31.12.2015	Выполн.
1. Уровень дефицита бюджета (федеральн., консолидир. бюджета)	До 20% в течение одного года До 10% в течение нескольких лет	Дефицит 2.9 % от уровня ВВП	+
2. Стабильность цен	Не более 50% в течение года	12.9% за 2015 год	+
	Не более 25% в течение нескольких лет подряд	21,2% за 3 года (2013-2015)	+
	Не более 10% в течение ряда лет	8,9 % за 10 лет	+
3. Золотовалютный запас страны(ЗЗС)	Не ниже 40% консолидированного государственного бюджета	ЗЗС 48,56 млрд. долларов на 31.12.2015 В рублях 3,8 трлн.рублей. Консолидированный гос. бюджет 6,1 трлн рублей. 62,3% от консолидированного бюджета занимает ЗЗС	+
	Не ниже 20% валового внутреннего продукта	ВВП в 2015 составил 67 трлн. рублей. А ЗЗС составляет лишь 5.7% от размера ВВП	-
	Не ниже 25% денежной массы, находящейся в обращении	27. трлн рублей ЗЗС составил лишь 14 % от этой суммы.	-
4. Внешний долг страны (гос. и корп.)	Не более 50% ВВП при продолжительности периода возврата долга не менее 10 лет	Внешний долг 25,6 трлн.руб. Менее 50% ВВП (38,2%)	+
	Не более 20% нагрузки на бюджет в течение одного года	29% от бюджета 2015	-
	Не более 5% национального богатства	Национальное богатство 1113 трлн рублей Т.е. внешний долг составляет 2,7% от национального богатства РФ	+
5. Внутренний государственный долг	Не более 75% ВВП при продолжительности периода возврата долга не менее 10 лет	5.6 трлн руб. ВВП 67 трлн.руб 8,4% внутренний государственный долг составляет от размера ВВП. Период возврата менее 10 лет	+
6. Дефицит платежного баланса	Не более 50% в течение одного года	Экспорт превысил импорт на 240 млрд.рублей	+

Анализируя фактическое соотношение показателей финансовой устойчивости государства их пороговым значениям можно сделать вывод о достаточной финансовой устойчивости Российской экономики на конец 2015 года.

Обеспечение финансовой безопасности Российской Федерации - это законодательно закреплённая система орга-

нов и институтов, направленная на создание условий для стабильного функционирования и устойчивого развития финансовой системы государства, а также выявление, предотвращение и противодействие ее угрозам. В общем виде система государственных органов, обеспечивающих финансовую безопасность государства, включает в себя два уров-

ня: федеральный и региональный, а также соответствующий инструментарий обеспечения финансовой безопасности на каждом из них.

Государственная стратегия финансовой безопасности России должна включать:

- Определение геофинансовых зон влияния России;
- Определение критериев и параметров финансовой системы России, отвечающих требованиям финансовой безопасности;
- Разработку механизмов и мер идентификации угроз финансовой безопасности России;
- Разработку методологии прогнозирования, выявления и предотвращения возникновения факторов, определяющих возникновение угроз финансовой безопасности;

- Формирование механизмов и мер финансово-экономической политики и институциональных преобразований.

Список использованной литературы

1. Глазьев С. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития (академическая версия доклада) // Рос. экон. журнал. - 2015. - N 5. - С.3-12.
2. Чиханчин Ю.А. Актуальные вопросы обеспечения финансовой безопасности Российской Федерации // Вестник Рос. акад. наук. - 2015. - Т.85, N 12. - С.1070-1079.
3. <http://www.gks.ru/> Росстат РФ

## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ РАЗВИТИЮ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

*Багратуни Каринэ Юрьевна*

*К.э.н., доцент кафедры Государственных и муниципальных финансов  
Финансового университета при Правительстве РФ, г. Москва*

*Данилина Марина Викторовна*

*К.э.н., доцент кафедры Анализа рисков и экономической безопасности  
Финансового университета при Правительстве РФ, г. Москва*

### АННОТАЦИЯ

В статье анализируются основные научно-теоретические подходы к исследованию причин возникновения и широкого распространения теневой деятельности в России. Формулируются предложения по совершенствованию мер противодействия развитию теневой экономики.

### ABSTRACT

In article the main scientific-theoretical approaches to research of the reasons of emergence and a wide circulation of shadow activity in Russia are analyzed. Suggestions for improvement of measures of counteraction to development of shadow economy are formulated.

**Ключевые слова:** теневая экономика, концепции теневой экономики - кибернетическая, социологическая, правовая.

**Keywords:** shadow economy, concepts of shadow economy - cybernetic, sociological, legal.

Теневая экономика - одна из наиболее острых проблем современной России. На данный момент в ВВП Российской Федерации весьма значительна доля теневых доходов. Она составляет по разным данным от 40% до 50% ВВП России в год. При этом в теневом секторе экономики России задействовано около 13 миллионов человек. Россия входит в “пя-

терку” стран по сумме неуплаченных налогов, и занимает лидирующую позицию по соотношению теневой экономики к легальной экономике. Именно на основании этой диаграммы можно сказать, что для большинства предпринимателей в РФ уход от налогов стал обыденным делом (рис. 1).[4]

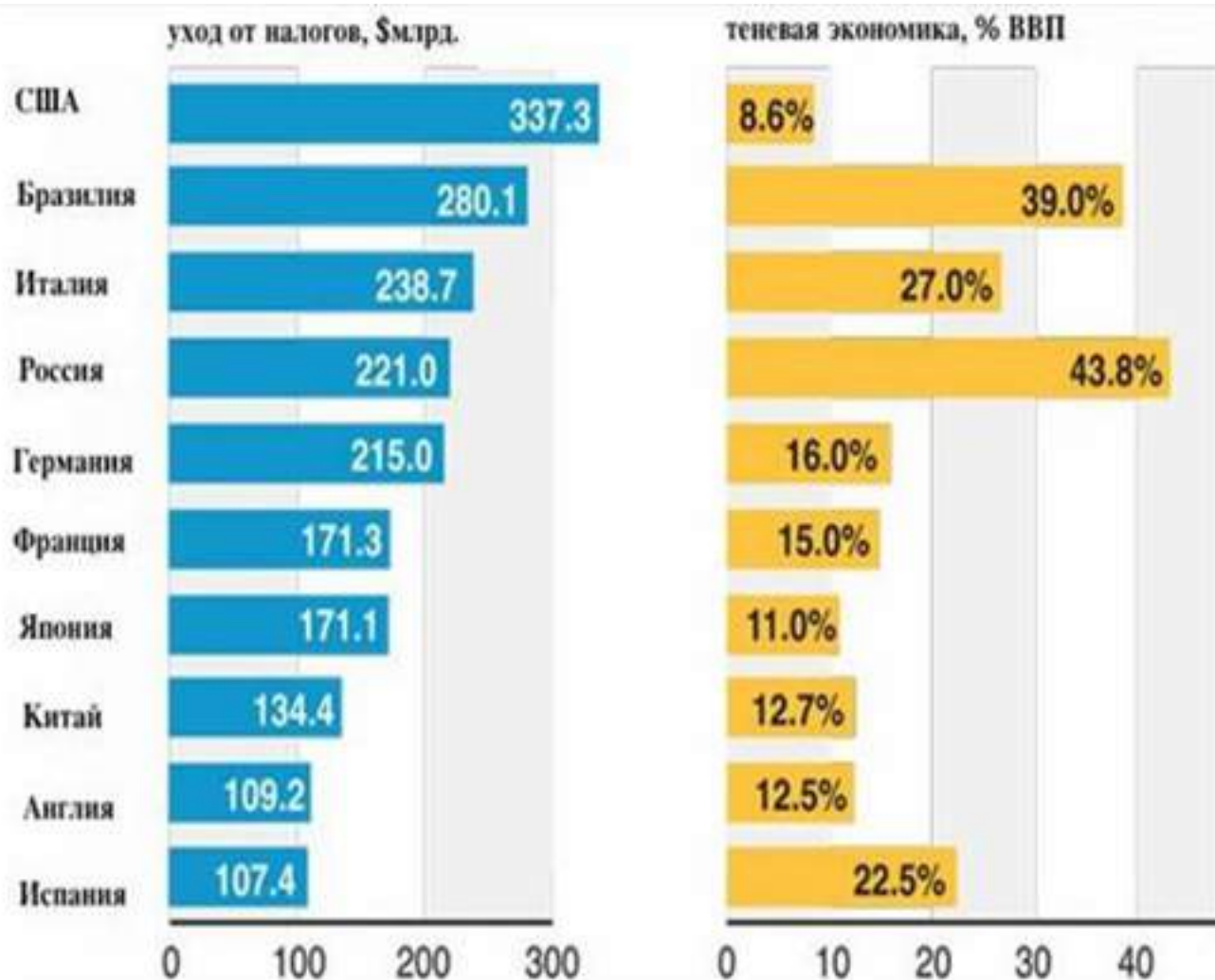


Рисунок 1. Уровень теневой экономики в России и мире

В условиях масштабного оттока капитала и снижения темпов экономического роста возрастают риски расширения масштабов теневой экономики, сопровождающиеся ростом объемов «отмывания» (легализации) ее финансовых ресурсов. Возрастающие риски актуализируют необходимость построения глобальной системы противодействия легализации теневых доходов.

Методология исследования теневой экономики характеризуется многообразием аспектов рассмотрения ее сущностной природы нашедших отображение в различных концепциях.

В экономической концепции исследуется влияние теневой экономики на эффективную работоспособность экономической политики, рациональное распределение и эффективное использование всех экономических ресурсов, а также разрабатывают эффективные методы оценки теневой экономики.

Кибернетическая концепция рассматривает теневую экономику как самостоятельную и самоуправляемую систему, создаются экономико-математические модели оценки и управления теневой экономикой, а так же изучается закономерность развития теневого сектора и его взаимодействие с официальным экономическим сектором.

В социологической концепции теневая экономика рассматривается на примере взаимодействия социальных групп, которые различаются положением в системе теневых институтов, а так же мотивами их экономического поведе-

ния в различных ситуациях

В правовых концепциях теневая экономика рассматривается как особая форма поведения, которая является отклоняющейся от установленных правил, а так же в большинстве случаев является преступной. В рамках данной концепции основным является исследование таких форм деятельности, которые опасны для общества, а так же предупреждение и борьба с данными видами деятельности с использованием всевозможных правовых средств.

Декомпозиция методов детектирования теневых экономических отношений в структуре национального хозяйства изображена на рис. 2.[2]

Анализируя основные научно-теоретические подходы к исследованию причин возникновения и широкого распространения теневой деятельности в России следует выделить следующие подходы.

Историко-культурологический подход. С позиций данного подхода стремление к совершению сделок вне рамок закона обусловлено культурой либо отдельных слоев населения (культурой бедности - Г. Мюрдаль, Дж. Скотт, А. Олейник), либо отдельных наций (Г. Хофстед, Э. Холл, Б. Хастид). Странники культурологического подхода важнейшим фактором хозяйственного развития считают общественные институты; при этом акцент делается на ценностях и традициях, которые нигде не зафиксированы и даже не осознаны, однако гораздо основательней «программируют» поведение людей, чем кодексы и законы[6].

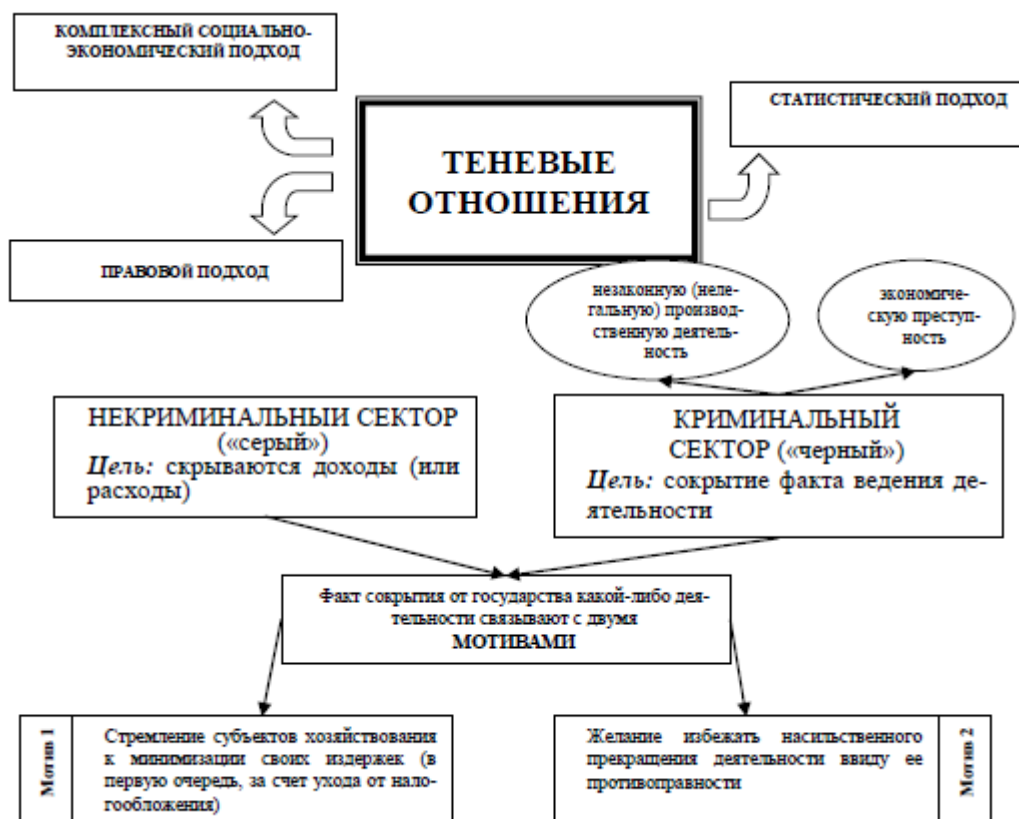


Рисунок 2. Декомпозиция методов детектирования теневых экономических отношений в структуре национального хозяйства

Подход к объяснению возникновения теневых рынков с позиции транзакционных издержек. Транзакционный подход основан на сравнительном анализе транзакционных издержек осуществления легальных сделок и теневых. В процессе экономической деятельности анализ транзакционных издержек осуществляют сами хозяйствующие субъекты, и от этого зависит, будут ли они действовать в рамках закона либо вне его рамок.

Впервые положения транзакционного подхода были сформулированы зарубежными исследователями, однако теперь они широко используются и отечественными экономистами. В отечественной интерпретации положения транзакционного подхода к объяснению причин теневизации экономики выглядят следующим образом: предпочтение действиям вне рамок закона отдаётся в том случае, когда «соблюдение законов связано с издержками большими, чем выгоды, которые оно приносит».

Институциональный подход основан на том, что институциональная среда, определяющая особенности взаимоотношений власти и бизнеса, играет решающую роль при появлении и распространении теневой деятельности. Рассматриваемый подход даёт понимание того, какая именно институциональная среда стимулирует теневые процессы в экономике. Ключевым элементом институциональной среды выступает характер властных отношений, складывающихся между экономическими субъектами и государством. Сторонники институционального подхода считают, что модель навязанных властных отношений, проявляющаяся в регулярном вмешательстве государства в экономику, - одно из наиболее серьезных институциональных ограничений [7].

Такая модель имеет множество проявлений. Например, одним из таких проявлений можно считать регулярное изъ-

ятие части дохода экономического субъекта чиновниками разного уровня власти. Если число подобных получателей рентных доходов велико, такие поборы в пользу чиновников подрывают и резко ослабляют стимулы частных предпринимателей к расширению инвестиций, перестройке производства и использованию новых технологий. В такой ситуации усиливаются стимулы экономических субъектов к осуществлению операций на теневых рынках с целью сокрытия доходов. Таким образом, принуждение со стороны государства, доверие к которому по этой причине критически низко, становится главным детерминантом теневого экономического поведения.

Показательно, что навязанные властные отношения стимулируют экономических агентов к установлению контактов с представителями государства, которые обеспечивают привилегированное положение одних экономических субъектов по сравнению с другими и частично преобразовывают навязанные властные отношения. Отсюда вытекает такое явление, как коррупция, которая, в свою очередь, паразитирует на экономической деятельности и способствует развитию теневой деятельности.

Применение подхода основанного на экономическом анализе преступного поведения, является логическим продолжением институционального подхода к объяснению причин возникновения теневой экономики. Родоначальником данного подхода к объяснению природы преступности, в том числе и экономической, является американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике Г. Беккер.

Г. Беккер говорил, что сущность подхода с точки зрения экономики к преступности очень проста. Данный подход состоит в том, что люди самостоятельно принимают решения о том, совершать им преступления или нет, попросту срав-

нивая выгоды от преступления и издержки от совершения противоправного деяния[1].

В настоящее время наблюдается рост экономической направленности преступлений (доля более 60%), а также на-

блюдается рост доли преступлений, которые совершены в крупных и особо крупных размерах (доля 20%). Соотношение легальной и теневой экономики для России изображено на рис. 3.[3]

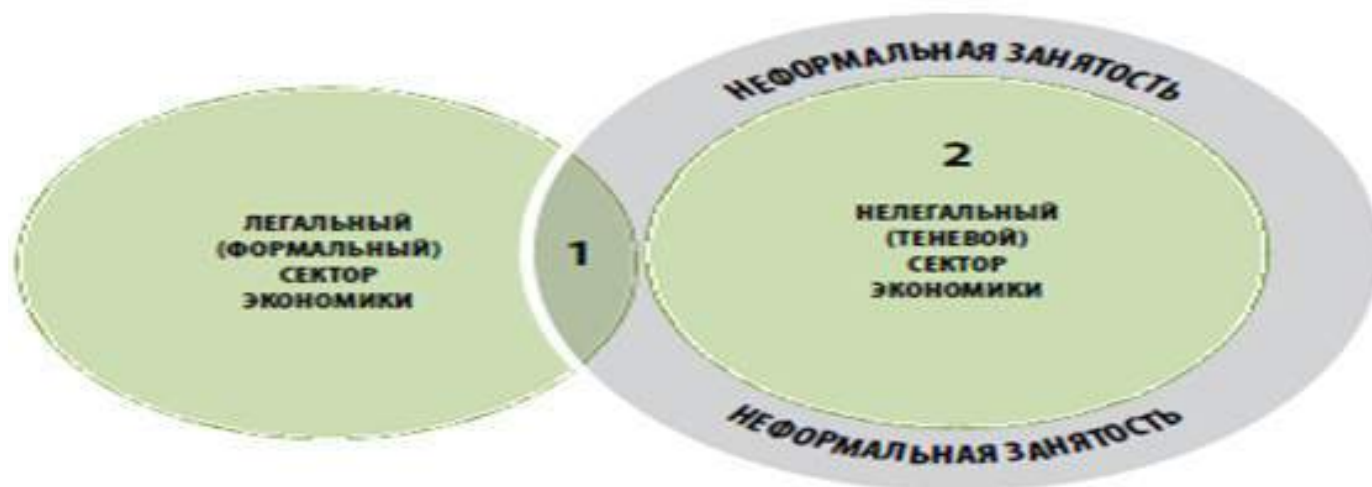


Рисунок 3. Соотношение легальной и теневой экономики

С позиции экономического анализа преступности это свидетельствует об увеличении выгод совершения преступлений экономической направленности для преступников. В то же время, издержки совершения преступлений экономической направленности относительно невелики, особенно, это касается вероятности понести наказание за совершенное преступление сожалеению, по статистике вероятность привлечения к ответственности преступников за совершение экономических преступлений остается достаточно низкой.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что ценность экономического подхода к изучению природы экономической преступности заключается в понимании тех мер, которые необходимо предпринимать государству с целью изменения соотношения выгод и издержек совершения преступлений. Целенаправленное воздействие должно быть направлено в большей степени на возрастание издержек совершения преступления, в том числе на вероятность привлечения преступника к ответственности. Однако можно воздействовать и на снижение выгод совершения преступления.

Следовательно, нужно определить не столько объемы «теневой доли в ВВП страны, сколько критическую черту тенезации трансформационной экономики, за которой может наступить коллапс экономики и потеря государственности [5].

Среди конкретных антитеневых мер в экономической составляющей можно предложить следующие: разработка специальных НДС-счетов, позволяющих исключить возможности использования схем по уклонению от уплаты НДС, и внедрение электронных счетов-фактур, что исключает возможность фиктивных сделок. С целью улучшения таможенного регулирования целесообразны соглашения с другими государствами по предварительному электронному информированию между таможенными службами государств по всем видам товаров и транспортных средств.

Необходимо развивать систему безналичных платежей, с помощью обязательной установки РОЗ-терминалов в

торговле и обслуживании, расширения обязательного использования контрольно-кассовых машин с 31М - картами. Необходима разработка мер по снижению объемов обналичивания.

Для этого требуется обязательное уведомление при осуществлении крупных платежей в наличном порядке клиентами коммерческих банков, установление лимита по снятию наличных денег со счетов юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Необходим обязательный поэтапный перевод торговых рынков на современный формат.

До недавнего времени к числу антитеневых мер относилась политика эффективной интеграции теневого и легального капитала, амнистии теневых капиталов и легализации теневых доходов. Но, как показало время, эти меры пока нельзя назвать эффективными. Данный институт пока не работает. И здесь также необходимы меры институционального характера.

В числе мер информационной составляющей необходимо:

- сформировать базу данных экономической и деловой информации. Основными сферами, подлежащими максимальному информационному контролю, должны быть: финансово-кредитная сфера, сфера внешнеэкономической деятельности, приватизация, налогообложение, предпринимательство и коммерческая деятельность, сфера принятия решений и управления экономическими процессами;

- создать систему информационного обеспечения деятельности правоохранительных органов и законодательной власти, которая должна учитывать противоречия интересов разных социальных групп;

- Внедрить систему независимых экспертов. В нее войдут специалисты с различных отраслей экономики, сотрудники органов контроля и другие лица, заинтересованные в процессе. Основной задачей будет анализ и оценка разрабатываемых проектов законодательных актов, а так же прогноз последствий для экономической сферы после их введения, прогнозирование и устранение возможных небла-

гоприятных последствий и наконец проверка соответствия с определенными жизненно-важными экономическими интересами и законодательной базой.

#### Список литературы:

1. Аблаев И.М./ Тень и краски Российской экономики//ЭКО,2015-№2.- 137 с.
2. Ахмедуев А. Ш., Абдулаева З. З. Методы оценки и состояние теневой экономики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 4. – 321 с.
3. Ахмедуев А. Ш. Стратегическое управление социально-экономическим развитием региона / А. Ш.Ахмедуев,

А. А. Рабаданова; РАН; Дагестан. научн. центр; Ин-т соц.-экон. исследований. М.: Экономика, 2013. - 307 с.

4. Николаенко С., Лиссоволик Я., Мак Фаркар Р. Теневая экономика в российских регионах. М.: Дело, 2013. - 199 с.

5. Пономаренко А. Теневой бизнес в цифрах. URL: <http://www.forbes.ru/ekonomika-column/vlast/65945-tenevoi-biznes-v-tsifrah> (дата обращения 15.11.2015 г.)

6. Пескова Д. Теоретические подходы к исследованию и оценке теневой экономики // Экономика и управление: научно-практический журнал. 2013. № 2. – 327 с

7. Чапля В. В. Источники и методы формирования теневого капитала // Вестник экономической безопасности МВД России. 2014. № 5. – 135 с.

## ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ КАК НЕОТЪЕМЛЕМАЯ ЧАСТЬ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РЕСПУБЛИКИ

*Банченко Владимир Андреевич*

*соискатель, кафедра менеджмента внешнеэкономической деятельности  
Донецкий Государственный университет управления, г. Донецк*

#### АННОТАЦИЯ

Целью данной статьи является изучение понятия государственного долга и механизмов его управления, обобщение положительных моментов в вопросах регулирования государственной задолженности ведущими странами мира. Результатом данной работы является выявление наиболее эффективных методов управления государственным долгом и повышение эффективности использования заимствованных средств.

#### ABSTRACT

The aim of this paper is to study the concept of public debt and its management mechanisms, summarizing the positive aspects in matters of public debt management, the leading countries of the world. The result of this work is to identify the most effective public debt management and more efficient use of borrowed funds.

**Ключевые слова:** государственный долг, метод и механизм управления государственным долгом, политика в сфере управления государственным долгом, стратегия внешних и внутренних заимствований.

**Keywords:** public debt, and the method of public debt management mechanism in the field of public debt management policy, strategy of external and internal borrowing.

Становление нового государства всегда был сложным процессом. Постоянное политическое и экономическое давление, а так же военная агрессия со стороны Украины осложнили Донецкой Народной Республике этот процесс многократно. В послевоенный период республике будут срочно нужны финансовые вливания для быстрого восстановления промышленности. В сложившихся обстоятельствах наилучшим источником будут внешние займы.

После проведения референдума о независимости, постоянные процессы реформирования экономики стали неотъемлемой составляющей республики. Но обеспечение ее постепенного роста нуждается, прежде всего, в привлечении значительного объема дополнительных ресурсов. Недостаток средств всегда приводит к поиску альтернативных источников, которыми часто выступают внутренние и внешние заимствования, а их эффективное использование требует разработки соответствующих государственных механизмов управления ими.

Государственный долг является органической составляющей финансовых систем подавляющего большинства стран мира, действенным институтом в механизме макроэкономического регулирования и инструментом реализации экономической стратегии государства.

Государственный долг является предметом исследования и дискуссий многих ученых, управление государственным долгом рассматривается как с точки зрения важности для финансовой политики государства, так и с точки зрения перспектив формирования и развития национальной экономики.

В первую очередь нужно дать определение государственного долга. Государственный долг - это результат привлечения государством внешних и внутренних заимствований от других государств, фондов или юридических лиц, которые были использованы на покрытие дефицита бюджета и поддержку экономики в трудные времена и которые государство гарантировано, в установленный срок, возвращает кредиторам вместе с процентами.

При использовании займов крайне важно иметь четкие и действенные механизмы и методы управления государственным долгом, а главное его погашения. От характера решения долговой проблемы зависит бюджетная дееспособность государства, состояние его валютных резервов, а следовательно стабильность национальной валюты, уровень процентных ставок, инвестиционный климат, характер поведения всех сегментов отечественного финансового рынка. Поэтому вопросы совершенствования и разработки методов и механизмов управления государственным долгом

для нашего молодого государства имеет особенно большое значение.

Только эффективная политика в сфере управления долгом на всех его этапах позволит избежать кризисных долговых ситуаций и перегрузки расходной части государственного бюджета в разрезе расходов на обслуживание государственного долга, будет способствовать обеспечению стабилизации социально-экономической ситуации, развития экономического и промышленного потенциала [1, с. 110-115].

Основой системы управления государственным внешним долгом является непрерывный мониторинг - сбор, обработка и анализ информации - с целью оптимизации процесса управления им. Анализируя информацию о государственном долге, рассчитывая оптимальные и критические значения его показателей, оценивая риски, определяется уровень кредитоспособности страны и необходимость применения инструментов активного управления долгом.

Надо отметить, что механизм управления внешним государственным долгом включает три основных этапа:

- 1) мобилизацию внешних финансовых ресурсов;
- 2) использование привлеченных средств;
- 3) погашение и обслуживание государственного долга [2, с. 187-193].

Для государства крайне необходима разработка стратегии внешних и внутренних заимствований. Осуществление эффективного управления государственным долгом предусматривает разработку концепции такой долговой стратегии, в которой государственный долг будет рассматриваться не с позиции долгового бремени на национальную экономику, а как инструмент в механизме обеспечения экономического роста страны.

Реальной потребностью сегодняшнего дня является принятие Закона «О государственном долге». Этот Закон должен закрепить понятие долговой безопасности, детально определить виды государственных долговых обязательств, правовой режим их обслуживания, определить компетенцию всех органов управления государственным долгом.

Из вышесказанного становится ясно, что большой размер государственного долга всегда превращается в значительный груз, который непосредственно влияет на экономический рост государства. Мировые тенденции указывают на то, что для каждого государства в вопросе управления государственным долгом главным является четко определенная политика в этом направлении. Страна должна иметь

действенную нормативную базу в решении вопросов по управлению долговыми обязательствами.

Прежде всего, это Закон государства который бы определял: понятие государственного долга (внешний, внутренний, местный и проч.), Механизмы его получения, направления применения заемных средств, средства погашения долга и процентов по нему, критический уровень долгового бремени для страны, механизмы получения заимствований от населения и другие не менее важные аспекты.

Так же, судя по мировому опыту, только создание отдельного государственного органа для решения всех вопросов относительно долговой политики государства может спасти страну от негативных последствий связанных с вышеупомянутым вопросом. Так как залог эффективного управления это концентрация полномочий по конкретному вопросу в одном месте. Такой орган нужно прописать в отдельном законе и предоставить ему широкие полномочия в сфере вопросов получения и погашения долгов. Руководитель такого органа должен избираться на государственных выборах вместе с руководителем страны. Этот орган должен решать целесообразность кредитов, обсуждать условия с кредиторами, разрабатывать механизмы погашения, контролировать уровень долгового бремени, разрабатывать нормативную базу по вопросам долга государства, проводить реструктуризацию и т.д. Отвечать руководитель органа должен перед главой государства и нести персональную ответственность вплоть до уголовной. Статистические данные касательно работы такого органа должны быть доступны в интернет ресурсах. Что в свою очередь покажет открытость страны перед народом.

Эти шаги являются жизненно необходимыми для государства, чтобы долговые обязательства не стали очень обременительными для экономики.

#### Список литературы:

1. Зражевская Н.В. Взаимосвязь внешнего государственного долга и экономического роста / Н.В. Зражевская // Научные записки Тернопольского государственного педагогического университета им. В. Гнатюка. – Серия: «Экономика». – № 15. – Тернополь: ТГПУ, 2003. – С. 110-115.
2. Бондарук Т. Мировой опыт использования механизмов управления и обслуживания государственного внешнего долга и возможности его использования/ Т. Бондарук // Сборник научных трудов. – Вып. 34. – К., 2006. – С. 187-193.

# АНАЛИЗ ЭКСПОРТА НЕФТИ И ГАЗА В РОССИИ ДО И ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ

*Есипова Ольга Васильевна*

*Канд. экон.наук., доцент кафедры экономики г. Самара*

*Бирюкова Инна Андреевна*

*студентка 2 курса факультета экономики и управления г. Самара*

*Велицкая Светлана Владимировна*

*студентка 2 курса факультета экономики и управления г. Самара*

## АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ экспорта нефти и газа в России за последние три года. Выявлены причины изменения объемов экспорта, оценены последствия введения санкций и обозначены пути решения.

## ABSTRACT

In the article the analysis of oil and gas exports in Russia over the past three years. Identify the causes of changes in exports, estimated effects of sanctions and the ways of solutions.

**Ключевые слова:** экспорт нефтегаза, санкции, импортозамещение, газ

**Keywords:** exports of oil and gas, sanctions, import substitution

На современном этапе развития общества встают вопросы, касающиеся обострения глобальных проблем, которые, в свою очередь, носят масштабный характер, объединяют всех людей живущих на земле. Так как глобальные проблемы начали активно проникать во все отрасли жизнедеятельности человека, они не обошли стороной экономические отношения и стали их неотъемлемой частью.

Наиболее значимым и ярким видом экономических проблем выделяют последствия санкций, которые оказывают отрицательное воздействие на жизнь населения. Санкции являются мерой воздействия на страну, которая считается

нарушителем международного права, именно поэтому они вводятся в политических целях.

Особое значение в экономике Российской Федерации занимает нефтегазовая промышленность, которая зависит от данных отраслей на 60%. Поэтому любое ценовое изменение в данном сегменте сильно влияет на ВВП нашей страны и требует постоянную поддержку стоимости нефти [1].

Данная потребность наиболее остро возникла в 2014 году, когда против России были выдвинуты санкции на российскую экономику.

Таблица 1

Сырая нефть, нефтепродукты и природный газ в экономике Российской Федерации.

Год	Процентное отношение экспорта нефтегаза ко всему объему экспорта России	Экспорт нефтегаза в денежном эквиваленте, млн. долларов США	Часть ВВПв %
2013	56%	293034,00	13,1%
2014	71,1%	353411,73	13,4%
2015	68,5%	144192,50	12%

Для того, чтобы понять как изменился экспорт нефтегаза в России необходимо сопоставить три показательных года, 2013 (до введения санкций), 2014 год (во время санкций) и

2015 год (после принятия санкций), относительно самой показательной и главной отрасли Российской Федерации- нефтегазовой промышленности.

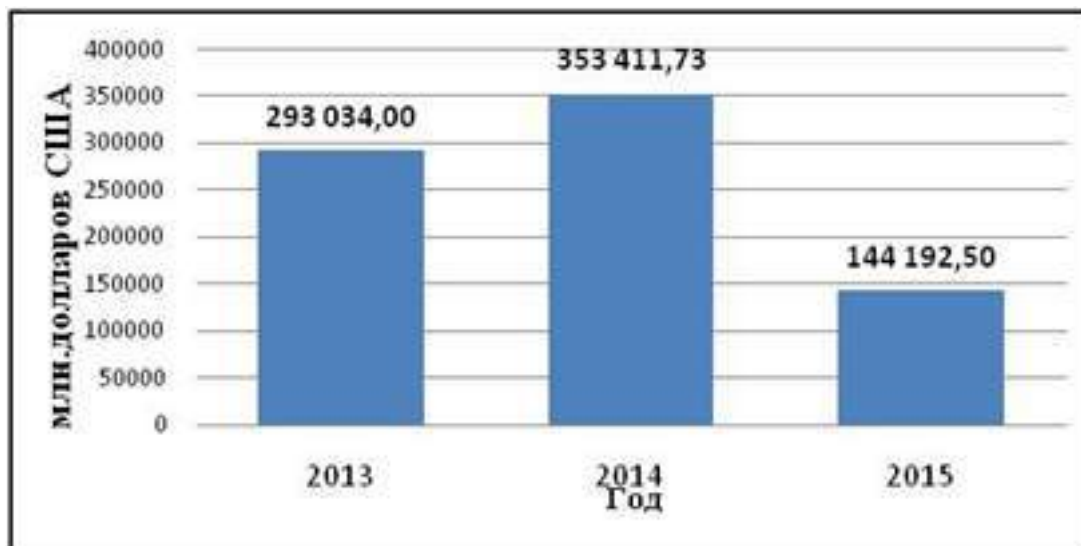


Рисунок 1. Экспорт нефтегаза РФ

На основании графика можно сделать вывод, что в 2015 году объем экспорта снизился на 145 %, по сравнению с предшествующими ему годами.

Данные показатели нельзя полностью связывать с введением санкций, так как предпосылки такому резкому спаду были намечены ранее. Первым толчком стали инновации США в освоении сланцевых месторождений. Вторым, не

менее значимым, шагом стало решение Мексики допустить в свой нефтяной сектор международные компании.

Резкое снижение показателей в добычи природного газа на период 2014 год -2015 год (Рисунок 2) так же нельзя связывать с введением санкций. Причиной данных ухудшений выделяют снижение спроса на зарубежных рынках и стагнация на внутреннем рынке. Рисковой зоной в сфере газа является новая шельфовая добыча.



Рисунок 2. Добыча природного газа в России в 2013-2015 гг.

Если рассматривать роль санкции в данной проблеме, то их деятельность была направлена на воздействие российской отрасли в будущем. На основании точечных мер влияния был введен третий пакет санкций со стороны Европы и США, имеющий характерное название – «умные» санкции [2]. Одной из значимых целей данной санкции выделяют давление на нефтегазовую отрасль России для дальнейшего сокращения объемов производства углеводородов и, очевидно, снижения доходов государства. Суть «умных» санкций

заключалась в запрете на поставки оборудования, которые можно применить в реализации шельфовых проектов и для разведки и добычи нефти.

Летом 2014 года многие компании объявили о приостановке проектов по трудноизвлекаемой нефти в Западной Сибири. В таблице 2 отражены другие проекты, которые прекратили свое существование из-за введения санкций на период 2014 года[3].

Таблица 2.

Проекты, прекратившие свое существование из-за ведения санкций на период 2014 года.

Проект	Участники	Описание
Черное море (участок- туапсинский прогиб)	Роснефть ExxonMobil	ExxonMobil приостановила свое участие в шельфовых проектах из-за введения санкций. Ограничение для реализации проектов без иностранных компаний – отсутствие технологий (и опыта) для работы на глубоководном шельфе.
Приновоземельские участки (скважина Университетская)	Роснефть ExxonMobil	
Западная Сибирь (баженовская свита)	Лукойл total	Total приостановила свое участие в проекте; в мае 2014 г. существовала договоренность о создании совместного предприятия, объем планируемых инвестиций за 2 года - 120-150 млн. долл. Участие Total важно с точки зрения применения современных технологий гидроразрыва пласта.

Ограничения по оборудованию и технологиям смогут оказать свое влияние на ухудшения показателей данной отрасли только в будущем, так как намеченные проекты с их применением должны были реализоваться только после 2020 года. Реакция России на выдвинутый пакет санкций оказалась незамедлительна, была начата разработка проектов по развитию наиболее важных направлений отечествен-

ного производства. На начало 2015 года Минэнерго России и Минпромторг России предоставили разработки по импортозамещению в нескольких отраслях: нефтегазовое машиностроение; энергетическое машиностроение; нефтехимия; нефтепереработка.

Данные планы нацелены на снижение зависимости к импортной продукции на период 2020 года (Таблица 3).

Таблица 3.

Технологические направления импортозамещения в нефтегазовой отрасли.

Технологическое направление	Доля импорта в потреблении в 2014 г	Максимальная плановая доля импорта в потреблении к 2020 г
Технологии, техника и сервис эксплуатационных скважин, увеличение нефтеотдачи	67–95%	50–80%
Техника и технологии бурения наклонно-направленных, горизонтальных многозабойных скважин	60–83%	45–60%
Технологии и оборудование, используемое для реализации шельфовых проектов	80-90%	60–70%
Технологии и оборудование для геологоразведки	40–85%	30–70%
Сервисные услуги в нефтегазовом секторе	40–92%	30–75%

Санкции в нефтегазовую отрасль России повлияли на заморозку проектов иностранных компаний в разработке трудноизвлекаемой и арктической нефти и глубоководного шельфа. С другой стороны, введенные санкции начали мотивировать Россию к импортозамещению, что позволит России снизить зависимость от импорта в нефтегазовой отрасли и, в связи с этим, расширить выпуск отечественного оборудования в данном секторе.

## Список литературы

1. Есипова О.В. ВВП стран мира. Анализ страны и ее соседних государств / Ирина Ю.С., Есипова О.В. // НАУКА XXI ВЕКА: ТЕОРИЯ, ПРАКТИКА, ПЕРСПЕКТИВЫ Сборник статей Международной научно-практической конференции. Научный Центр «Аэтерна». 2014. С. 65-68.
2. Карташева М.В. Влияние санкций на внешнеторговый оборот России./Карташева М.В., Есипова О.В. // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы. Сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 5 частях. ООО «АР-Консалт». 2014. С. 150-154.
3. Энергетический бюллетень. 2015. № 27: [электронный ресурс]. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/6155.pdf>

# ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ СРЕДЫ КАК ОСНОВА МЕХАНИЗМА ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА

*Варламов Максим Геннадьевич*

*Старший преподаватель кафедры правоведения КНИТУ г. Казань*

## АННОТАЦИЯ

Основой механизма выхода России из кризиса, по мнению автора, является формирование благоприятной инновационной среды, включающей в себя, прежде всего, благоприятную институциональную и информационную среду.

## ABSTRACT

The base of Russia way out crisis means in author mind appears forming of favourable innovative environment what composes first of all favourable institutional and informative environment.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, инновационная система, институциональная среда, информационная среда, человеческий капитал.

**Keywords:** innovative activity, Innovative system, institutional environment, informative environment, human capital.

Для успешного выхода из финансово-экономического кризиса нужна корректировка экономической политики государства. Поддержка перспективных направлений развития науки, техники, технологий и инновационных процессов должна носить не точечный характер, а строиться на системной основе, то есть требуется новая модель государственного управления и регулирования.

Для развития инновационных процессов в стране необходимо построение инновационной системы, так как понятие система включает в себя многомерные связи ее элементов. Создание эффективной инновационной системы может способствовать смягчению кризисных проявлений и повышению уровня социально-экономического развития страны. Регулируемая государством инновационная система должна способствовать объединению участников инновационного процесса и решить проблемы интеграции образования, науки, производства и рынка. Для создания такой инновационной системы в России обязательным условием является, прежде всего, формирование благоприятной инновационной среды, учитывающей политические, географические и социально – культурные реалии России.

Среда может обеспечивать или тормозить развитие инновационной деятельности. В условиях высокой степени неопределенности и изменчивости внешней среды, сложности общей экономической ситуации, благоприятная среда инновационной деятельности - необходимый и важный элемент развития социально – экономической системы как региональной, так и национальной.

Одним из главнейших условий развития среды инновационной деятельности является зрелость институциональной среды, с действующими механизмами, позволяющими постоянно развивать институты, стабилизирующие и регулирующие хозяйственную среду экономики. Это, прежде всего, касается права интеллектуальной собственности, эффективного использования стандартных прав собственности в сфере нематериальных активов, а также положений налогового и административного законодательства.

Качество инновационной среды определяется также и развитостью информационной среды инновационной деятельности. Несмотря на сложность экономической ситуации необходимо направить усилия и средства на создание или восстановление государственной системы научно-технической информации, без которой сложно иметь систем-

ные знания, являющиеся основой новой информационной экономики.

Главным ресурсом экономического роста становятся люди, обладающие знаниями, способные генерировать идеи и умения воплощать их в жизнь. Для этого главной задачей образовательного процесса, начиная с дошкольного возраста должно стать выявление природных способностей человека и развитие в нем креативности. Развитие интеллектуального потенциала общества должно стать стратегической задачей государственной инновационной политики России.

Важной мерой качества человеческого капитала служит уровень образования в обществе [3, с.43]. В настоящее время в России продолжает сокращаться численность научных исследователей, снизился уровень преподавательского состава вузов и качество подготовки студентов. Кроме того, по полученным специальностям работает незначительная часть выпускников (по некоторым оценкам – лишь 25%). Выпускники вузов не только не хотят (из-за относительно низкой заработной платы), но и не подготовлены к работе в научной сфере. При значительных масштабах распространения высшего образования снижающийся качественный уровень образования (как среднего, так и высшего в целом) становится фактором, тормозящим инновационное развитие страны.

Для повышения качества образования и стимулирования инновационной активности должно быть создано адекватное материальное и информационное обеспечение труда ученых, преподавателей вузов и других специалистов, чтобы значительно увеличить приток молодежи в науку. Научно-технический прогресс становится возможным благодаря работникам, которые находятся в определенных общественных условиях. И эти условия в большей или меньшей степени ориентируют на научно-технический поиск, а могут и вообще не создавать к нему должных стимулов.

Возрастающие требования к интеллектуальной насыщенности труда требует существенного повышения общеобразовательного и профессионального уровня работников всех категорий способных воспринимать постоянно меняющуюся по объему и характеру информацию, обрабатывать ее, овладевать новыми знаниями, управлять сложными технологическими циклами и не только производственными.

Информация и данные представляют собой запасы сырья, которые используются в создании знания. От уровня

знаний зависит состояние и развитие инновационности и конкурентоспособности организации, региона, страны, напрямую зависящие от степени включенности населения в инновационную деятельность. Включенности населения в инновационный процесс часто мешает информационный барьер, который наряду с другими барьерами, ослабляющими стимулы к инновациям, может заблокировать инновационный рост.

В Советском Союзе существовала система информационной поддержки науки и производства, которой занимались отраслевые министерства и научно – исследовательские институты. Сегодня те немногие НИИ, которые уцелели, сами испытывают информационный голод из-за дороговизны информационных ресурсов. Информация стала дорогим товаром. В связи с этим информация о последних достижениях в науке и технике чаще всего бывает получена из сети Интернет или совершенно случайными путями и не всегда является достоверной. То есть, разрушена система информирования науки и производства о научно – техни-

ческих достижениях в различных областях науки и техники, рынок информационных услуг или отсутствует, или очень дорогой [1,с.9]. Недостаток информации и трудности в ее получении приводит к принятию необоснованных решений и не способствует развитию науки.

Появлению инновационной идеи способствует внешняя информация, полученная, или с помощью маркетинговых исследований, или через различные семинары и выставки. Кроме того, эта внешняя информация должна быть соразмерна с готовностью к инновациям и возможностями индивида, предприятия или фирмы.

Достоверная и полная как внешняя, так и внутренняя информация имеет большое значение для принятия решения о внедрении в производство инновационного продукта или услуги (рис. 1). Поэтому очень важным в принятии правильного решения является внедрение комплексных автоматизированных систем управления, позволяющих оперативно получать любую информацию о ресурсах, состоянии производства, потребителях, поставщиках и т.д.

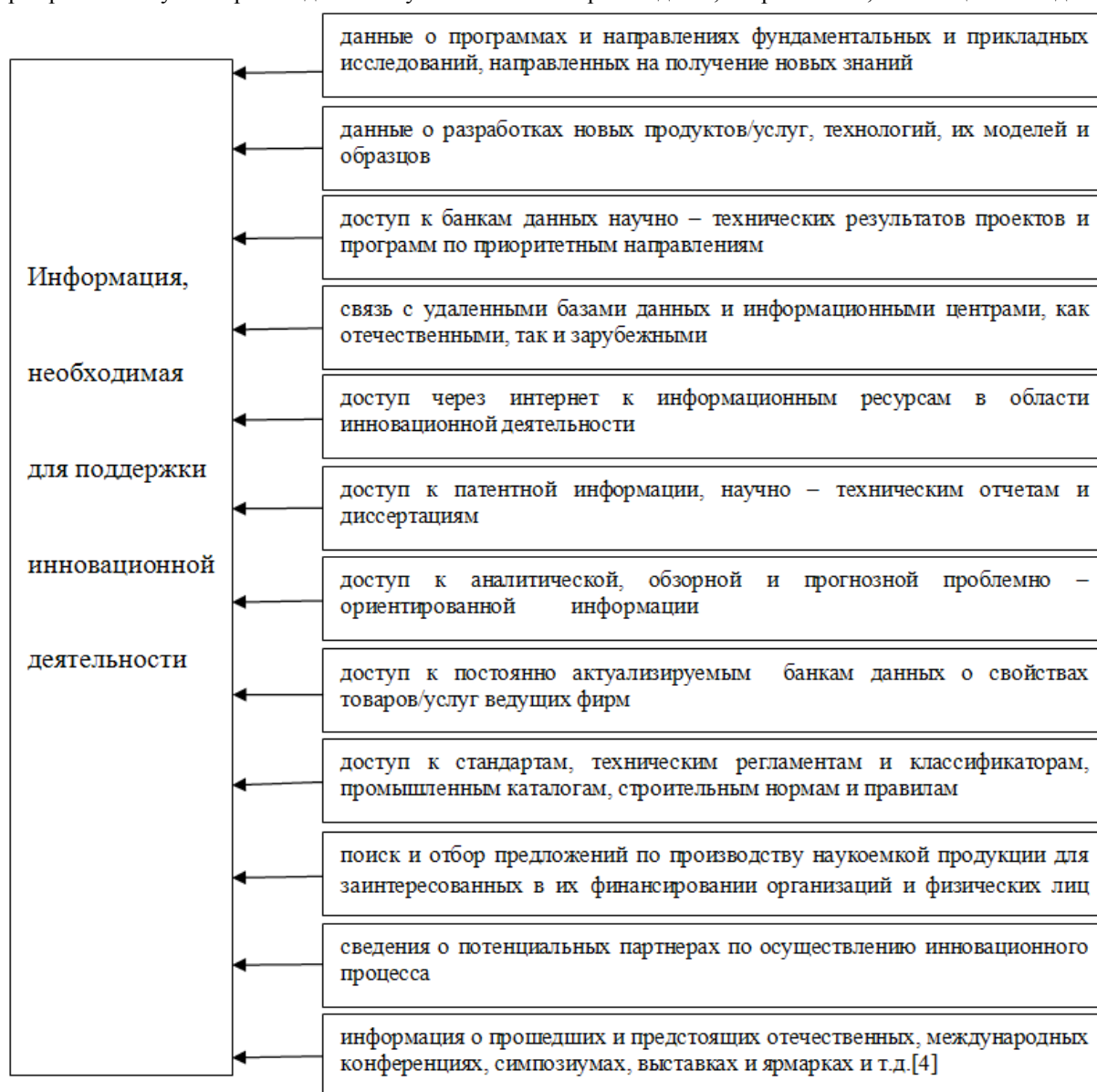


Рисунок 1. Виды информационных ресурсов, необходимых для поддержки инновационной деятельности.

С учетом дороговизны информационных ресурсов как для предприятий и фирм, так и для научных и образовательных учреждений, выходом из сложившейся ситуации мо-

жет служить создание интегрированной информационной системы в рамках регионов, а еще эффективнее в рамках

федеральных округов на основе фондового хозяйственного механизма.

Накопленные знания становятся нам доступными через документы, хранящиеся на каких-либо носителях информации. В связи с этим термины «ресурсы знаний» и «информационный ресурс» являются синонимами.

Экономика знаний - это экономика, при функционировании и развитии которой значительно возрастает роль информации за счет возможностей доступа к мировым ресурсам знаний, созданных человечеством, с использованием современных информационных технологий.

Информатизация определяется как организационный социально-экономический и научно-технический процесс создания оптимальных условий для удовлетворения информационных потребностей и реализации прав граждан, органов государственной власти, органов местного самоуправления, организаций, общественных объединений на основе формирования и использования информационных ресурсов [2, с.12]. Информационная экономика - неотъемле-

мая вспомогательная отрасль, развивавшаяся в недрах индустриальной экономики, а, развившись, приводит к переходу индустриальной экономики в стадию постиндустриальной. Таким образом, информация является стратегическим ресурсом и движущим фактором развития общества и имеет не только общенаучное, но и общецивилизационное значение. Термин «информация», от латинского «informatio», означает изложение или разъяснение. Существует множество определений информации в зависимости от ее применения. В экономике информация проявляется в различных аспектах (рис. 2) [4].

В экономике информационного общества используется четыре ресурса: труд, капитал, индивидуальная, групповая и региональная свобода и релевантная информация (постоянно обновляемые знания, сведения и практические навыки людей). Труд и капитал служат факторами производства, а свобода и информация являются необходимыми условиями их эффективного использования.



Рисунок 2. Значение информации в экономике

Формирование информационной среды является одним из важнейших условий развития инновационных процессов, особенно их первой стадии - появления идей, которые являются продуктами интеллектуальной деятельности. Идеи и разработки становятся интеллектуальной собственностью автора или организации, и в последующем могут быть коммерциализованы, то есть, внедрены в производство, в результате чего получается новый продукт или новая услуга, приносящие определенный доход. Внедрение интеллектуальной собственности в производство, или коммерциализация инновации требует материальных условий и финансовых затрат на: защиту интеллектуальной собственности, содержание помещений, приобретение или аренду оборудования, заработную плату работников и так далее.

Инновационное развитие на начальном этапе вообще требует больших инвестиций в каждый элемент, участвующий в инновационном процессе, как со стороны государства, так и со стороны бизнес – сообщества. В России бизнес – сообщество начало формироваться в последние 20 лет, поэтому основной груз инвестиций ложится на плечи государства в то время как за рубежом основную долю затрат на создание и продвижение инноваций несет малый и средний бизнес. В России малый и средний бизнес, являясь наряду с образованием, наукой и производством элементом инновационной среды, участвующим в инновационной деятельности, сам нуждается в поддержке и развитии. Поэтому неотъемлемой составляющей инновационной стратегии должны стать программы партнерства и сотрудничества,

кооперации и объединения усилий. Использование нелинейных моделей инновационного развития, и возникающие при этом обратные связи, меняющие структуру и механизмы инновационного процесса, должно способствовать стимулированию экономического роста в России.

#### Список литературы

1. Информационная поддержка инновационного цикла / Ю.М. Арский [и др.] // Материалы международного форума «Инновационные технологии и системы».- Минск: ГУ «БелИСА», 2006.- С. 9-10.
2. Хорошилов, А.В. Управление информационными ресурсами: учебник /А.В.Хорошилов, С.Н. Селетков, Н.В.

Днепровская; под ред. А.В. Хорошилова. - М.: Финансы и статистика, 2006.- 272 с.

3. Шинкевич А.И. Институциональное обеспечение накопления интеллектуального капитала в экономике знаний: монография /А.И.Шинкевич, С.С.Кудрявцева, М.В. Шинкевич; Казан. нац. исслед. технол. ун-т.- Казань: Изд-во КНИТУ, 2012. - 284 с.

4. Экономика и экономическая теория: Информационная экономика [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [http://www.e-ng.ru/ekonomika\\_i\\_ekonomicheskaya\\_teoriya/informacionnaya\\_ekonomika\\_2.html](http://www.e-ng.ru/ekonomika_i_ekonomicheskaya_teoriya/informacionnaya_ekonomika_2.html).

## АНАЛИЗ ОБЩИХ ПРОЦЕССОВ И ТЕНДЕНЦИЙ ЗАДЕЙСТВОВАННОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

*Гайрбекова Рукият Сарпановна*

*к.э.н., доцент кафедры экономики и управления производством, г. Грозный*

#### АННОТАЦИЯ

В данной работе автор проанализировал основную направленность развития малого предпринимательства в регионе, определил основные проблемы и предложил пути выхода из сложившейся ситуации.

#### ABSTRACT

In this paper, the author analyzed the main directions of development of small business in the region, identified the major problems and suggested ways out of this situation.

**Ключевые слова:** экономика, малое предпринимательство, регион, программа.

**Keywords:** economy , small business , the region , the program.

В современных экономических условиях, сформировавшихся в Чеченской Республике и России в целом, малое и среднее предпринимательство может и должно стать рычагом для решения комплекса социально-экономических проблем, гарантом устойчивого развития экономики республики.

В настоящее время вопросы поддержки малого и среднего предпринимательства приобретают особое значение, так как создание условий для устойчивого развития малого и среднего бизнеса смогут смягчить последствия сложившейся в настоящее время неблагоприятной внешнеэкономической конъюнктуры, обеспечить дополнительную занятость и рост производства.

Развитию и поддержке малого и среднего предпринимательства в Чеченской республике уделяется большое внимание. На системной основе реализуется государственная политика, направленная на дальнейшее развитие предпринимательства в Чеченской Республике, создание и сохранение рабочих мест.

По состоянию на 01.01.2015 года, на учете состоит 27,1 тыс. индивидуальных предпринимателей и 5,2 тыс. малых предприятий [1].

В целях развития малого бизнеса в республике реализуется Государственная программа «Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства в Чеченской Республике на 2014-2018 годы» в рамках которой планируется выделить более 1,2 млрд. рублей за счет средств республиканского бюджета. Так, например в 2014 году объем бюджетных ассигнований в рамках указанной программы

составил 248,8 млн. рублей, заключены соглашения на предоставление субсидий на софинансирование программы из федерального бюджета на 586,0 млн. рублей (исполнение на 01.01.2015 год: общий объем освоенных средств 740,5 млн. руб., в т.ч. республиканский бюджет – 154,9 млн. руб., федеральный бюджет – 585,6 млн. руб.) [2].

На софинансирование муниципальных программ поддержки и развития малого и среднего предпринимательства 17 муниципальным районам и городским округам предоставлено 143,2 млн. рублей.

Кроме того, созданы некоммерческие организации: «Гарантийный фонд Чеченской Республики», «Фонд поддержки малого и среднего предпринимательства ЧР», «Микрофинансовый фонд ЧР», которые оказывают различные виды государственной поддержки малому бизнесу как предоставление поручительств, грантов и субсидий. Для субъектов малого предпринимательства строятся офисные центры (БИЗНЕС инкубаторы), которые оказывают образовательные, консалтинговые и юридические услуги предпринимателям, предоставляют офисные помещения на льготных условиях. В настоящее время в республике функционирует 10 бизнес инкубаторов.

В целях преодоления кризисных явлений Правительством Российской Федерации принят План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году, в котором сформирован самостоятельный раздел, относящийся к мерам поддержки малого предпринимательства.

Указанные мероприятия направлены на снижение налоговой нагрузки для предпринимателей, на увеличение спроса на продукцию малых и средних предприятий и на снижение барьеров для старта предпринимательской деятельности индивидуальных предпринимателей.

Государственная поддержка в сфере предпринимательства должна обеспечить реальную отдачу, обеспечить рост бюджетных поступлений.

Оборот малых и средних предприятий в 2012 году составил 30,4 млрд. руб., в 2013 г. – 45,5 млрд. руб., в 2014 г. – 48,1 млрд. руб. Удельный вес оборота малых предприятий в валовом продукте региона в 2012 г. составил 29,3%, в 2013 г. – 40,8%, в 2014 г. – 40,0%. Таким образом, можно сделать вывод, что по сравнению с 2012 г. в 2013-2014 гг. доля малых предприятий в ВРП значительно выросла.

Вместе с тем, по отчетам Минфина Чеченской Республики в 2014 году поступления по налогам на совокупный доход и налогу на доходы физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, которые поступают преимущественно от субъектов малого предпринимательства, составили 150,1 млн. рублей. В общем объеме налоговых доходов консолидированного бюджета ЧР в 2014 году доля вышеуказанных налогов составила всего 1,2% (в 2012-2013 гг. указанная доля также не превышала 1,2 %) [3]. Таким образом, проблема увеличение вклада малого бизнеса в экономику республики сохраняется и является актуальной.

По нашему мнению существует ряд основных факторов, препятствующих осуществлению предпринимательской деятельности на территории Чеченской Республики:

- 1) отсутствие эффективных механизмов кредитования начинающих субъектов малого предпринимательства;
- 2) недостаточное развитие инфраструктуры поддержки малого предпринимательства;

3) проблема кадрового обеспечения и подготовки специалистов для малого предпринимательства;

4) низкая социальная активность предпринимателей.

Проанализировав государственную поддержку малого бизнеса в Чеченской Республике, представляется целесообразным реализовать следующие мероприятия:

1. Разработать меры по компенсации затрат, связанных с оплатой стоимости вознаграждения за предоставление банковской гарантии, по договорам поручительства.

Необходимо организовать в Чеченской Республике отбор субъектов малого и среднего предпринимательства для предоставления субсидий на возмещение субъектам малого и среднего предпринимательства части стоимости вознаграждения за предоставление банковской гарантии, по договорам поручительства в рамках оказания государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.

2. Совместно с общественными координационными советами внести изменения в действующие программы (основные мероприятия) поддержки и развития малого предпринимательства, в которых определить приоритетные для экономического развития Чеченской Республики направления деятельности малого бизнеса и меры их поддержки.

3. В местных бюджетах на 2015 год предусмотреть выделение необходимых средств на реализацию программ поддержки малого предпринимательства.

4. Разработать предложения о возмещении части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства по договору на присоединение энергопринимающих устройств к электрической сети.

Список литературы:

1. chechenstat.gks.ru
2. economy-chr.ru
3. minfinchr.ru

## ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ: АСПЕКТЫ РЕАЛИЗАЦИИ

*Гатилова Алла Викторовна*

*канд. эконом. наук, доцент кафедры ЭМ БИ НИ ТГУ (г.Томск)*

### АННОТАЦИЯ

В статье исследованы теории экологической модернизации, рассмотрены варианты ее развития, выявлены сходства и различия понятий «экологическая модернизация» и «устойчивое развитие», отражен актуальный уровень процессов экологической модернизации в государственной стратегии и основах государственной экологической политики до 2030 года.

### ABSTRACT

The article examined various theories of ecological modernization are considered options for its development, similarities and differences in the concepts of “ecological modernization” and “sustainable development”. Reflect the actual level processes eko-modernizatsii in state policies and principles of the state environmental policy until 2030 to meet the challenges and prospects of implementation.

**Ключевые слова:** экологическая модернизация, теории и акторы экологической модернизации, экологическая политика.

**Keywords:** ecological modernization theory and the actors of ecological modernization, environmental policy

В современных условиях составной частью стратегии социоприродного развития становится экологическая модернизация. Конечной целью этого процесса является гармонизация всего комплекса отношений в социально-экологической системе, ее устойчивое, сбалансированное развитие, что позволит в итоге избежать глобальной экологической катастрофы и обеспечить процесс коэволюции человека, общества и природы.

Экологическая модернизация предполагает сознательно организованный процесс и практику, которые способствуют улучшению состояния окружающей среды и здоровья человека, и реализуются через конкретные социальные институты и их взаимодействие.

Существуют разнообразные значения понятия экологической модернизации и различные ее концепции[1]. Экологическая модернизация может восприниматься как синоним

стратегического экологического менеджмента, промышленной экологии и экологической реструктуризации. Понятие экологической модернизации используется для объяснения поведения предпринимателей по одновременному увеличению эффективности производства и минимизации выбросов и загрязнений. Концептуально экологическая модернизация применима к любым инновациям в экополитике и к любым улучшениям в окружающей среде.

Характеристика направлений экологической модернизации содержит полярные точки зрения на ее развитие. Существуют две версии развития экологической модернизации:

1. технологическая;
2. институциональная (или рефлексивная);

По-другому их можно назвать сильной и слабой версией. В соответствие со слабой версией основой экологической модернизации видятся технологические изменения. Таким образом, усиление индустриализации автоматически должно вести к решению экологических проблем, то есть экономический рост должен предшествовать экологической модернизации. В соответствие с сильной версией, ключевыми для процесса экологической модернизации являются социальные и институциональные изменения.

Необходимо отметить, что такое разделение похоже на соответствующие версии устойчивого развития – слабое устойчивое развитие и сильное устойчивое развитие. Понятия слабой экологической модернизации и слабого устойчивого развития практически совпадают, понятия сильной экологической модернизации и сильного устойчивого развития различаются, так как сильное устойчивое развитие предполагает нулевой экономический рост и развитие в пределах ассимиляционной способности среды, то есть берет за основу не столько экономические и социальные ограничения, сколько экологические. Сильная версия экологической модернизации во главу угла ставит социальные условия и изменения.

Экологическая модернизация очень похожа на концепции устойчивого развития, т.к. сама основана на концепции модернизма, изменения, обновления, развития. В настоящее время в мире господствует модель перехода от очень слабой устойчивости к слабой устойчивости. Основным недостатком этой модели состоит в концентрации внимания на экономической динамике и социальных процессах, при этом экологические проблемы по-прежнему остаются на периферии.

Экологическая модернизация производства в настоящее время является обязательным условием вхождения России в качестве полноправного члена в состав ведущих мировых держав. Игнорирование этой проблемы неминуемо приводит к значительному снижению конкурентоспособности предприятий и может стать причиной экономического ущерба.

Экологизация природопользования – это основа модернизации экономики в равновесии с природой, а нормальная экономика – это экологичная экономика. Задачи экономического и экологического развития неразрывно взаимосвязаны, и без жёсткого следования экологическим стандартам

у России просто нет будущего. Проблема в том, что нам требуется довольно значительное время для того, чтобы это стали осознавать.

Дискуссии данного уровня нашли отражения и документальное подтверждение в разработанном Проекте «Основ государственной экологической политики Российской Федерации до 2030 г» (17.09.10 г).

На практике экологическая модернизация производства может означать следующее:

- создание и применение технологий экологически безопасного и чистого производства с ориентацией на НДТ (наилучшая доступная технология);
- внедрение и интеграция систем экологического менеджмента и менеджмента качества (охраны труда и безопасности, социальной ответственности и др.)
- экологический аудит соответствия систем менеджмента требованиям международных стандартов серии ИСО 14000 с последующим проведением сертификации;
- целенаправленное формирование позитивного социального и экологического имиджа;

В России реализация выделенных направлений потребует решения ряда проблем в ходе экологической модернизации производства, а именно:

1. Дистанцирование экологических проблем от основных задач производственного менеджмента.
2. Ограниченность взглядов на процесс внедрения природоохранного (экологичного) оборудования и технологий.
3. Игнорирование фактов позитивного воздействия производственного объекта на окружающую среду.
4. Пассивный подход к формированию экологического имиджа производственного объекта.
5. Несоответствие программ обучения специалистов в области экологического менеджмента требованиям модернизации производства

Пока что экологическая модернизация в России происходит чаще всего по инициативе бизнеса, как его реакция на социально-экономические условия, определенные преимущественно глобальными процессами. Без радикальных политических решений никакая реальная экомодернизация осуществиться не может. Надо ответить на вопрос: какие у общества остались резервы и возможности для того, чтобы заставить власть понять, что качество жизни важнее ВВП, что без радикального изменения экологической политики население будет уменьшаться, и Россия навсегда останется слаборазвитой страной?

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. И.П. Кулясов. Экологическая модернизация: теория и практики. - СПб.: Под науч. ред. Ю.Н. Пахомова. – СПб: НИИХ СПбГУ. – 2004. – с. 154
2. Проект «Основ экологической политики РФ на период до 2030 года» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.wwf.ru/news/article/7484>

# ВЛИЯНИЕ РИСКОВ И САНКЦИЙ НА СОВРЕМЕННЫЙ БАНКОВСКИЙ СЕКТОР РОССИИ

*Григорян Сюзанна Арменовна,  
студентка*

*Афанасьева Оксана Николаевна,  
научный руководитель*

*Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации,  
г. Москва*

## АННОТАЦИЯ

Актуальность выбранной темы очевидна, поскольку в настоящее время банковский сектор России находится под давлением внешних санкций со стороны западных стран. Помимо санкций были и другие проблемы которые непосредственно затронули экономику со всех сторон: снижение цен на нефть, влияние санкций в связи с возвращением Крыма и ситуацией на Украине, усиление оттока капитала в совокупности привели к существенному ослаблению рубля. Также особое внимание уделяется к основным базовым банковским рискам и их минимизации.

## ABSTRACT

The relevance of the topic chosen is obvious, as Russia's banking sector is currently under the pressure of external sanctions from the Western countries. In addition to the sanctions there were other issues that directly affected the economy from all aspects: the decline in oil prices, the impact of sanctions connected with the return of the Crimea and the situation in Ukraine, the increase of the outflow of capital in the aggregate resulted in a significant weakening of the ruble. Also, special attention is paid to the main core banking risks and their minimization.

**Ключевые слова:** Санкции, экономика, банковская система, банковские риски, задолженность, инвестор, капитализация, инфляция, кредит, заемщик, кредитор, процентная ставка, платежеспособность, отток капитала.

**Keywords:** The sanctions, the economy, the banking system, banking risks, the debt, the investor, capitalization, inflation, credit, the borrower, the lender, the interest rate, solvency, capital outflows.

Банковская система является центральным звеном всей финансовой системы государства. На сегодняшний день к основным проблемам банковского сектора относят низкую капитализацию, макроэкономическую нестабильность в стране, ненадежность банковской сферы и, как следствие, низкое доверие к ней.

Особое внимание уделяется понятию рисков, так как это основа банковского дела. Банковская система в целом подвержена к огромному числу рисков. Статья посвящена не только санкциям, но и к основным базовым банковским рискам и их минимизации.

Существуют несколько причин возникновения банковских рисков и анализируя их, важно учитывать:

- 1) Инфляцию,
- 2) Неустойчивость политического положения,
- 3) Высокие проценты предоставления кредита,
- 4) Несовершенство законодательных актов и тд.

Банковский риск представляет собой вероятность того, что предоставляемый кредит не будет возвращён. Данная вероятность определяется исходя из результатов кредитного контроля и последующего мониторинга. Согласно статистическим данным, доля не выплачиваемых кредитов в 3,5 раз превышает соответствующий показатель в странах Западной Европы. Таким образом, банк, чтобы компенсировать убытки, которые он несет в связи с данным фактом, перекладывает на остальных кредитующих граждан. Соответственно, процентная ставка становится еще больше.

В ряде основных рисков можно выделить также кредитный риск или риск контрагента, который представляет собой риск невозврата или просрочки платежа по банковской ссуде, а также это риск нарушения заемщика условий договора или невыполнения обязательств.

Основными причинами риска невозврата ссуды это ухуд-

шение деловой репутации заемщика и низкий уровень кредитоспособности заемщика.

Во избежание невозврата и невыполнения обязательств, управление основными методами кредитного риска в их минимизации являются:

- 1) Оценка кредитоспособности заемщика,
- 2) страхование кредитов и депозитов,
- 3) формирование резервов для покрытия возможных потерь по предоставленным ссудам,
- 4) формирование эффективной структуры банка в целях минимизации кредитного риска.

Также для банков существуют такие негативные понятия как валютный риск и процентный риск. Валютный риск представляет собой риск убытков вследствие неблагоприятного изменения курсов иностранных валют по открытым кредитной организацией позициям в иностранных валютах.

Значительное влияние оказывает процентный риск, так как именно этот риск влияет как на доходы банка, полученную соответственно от процентов, так и в целом на баланс банка. Причины процентного риска могут быть:

- 1) Неверное определение процентной ставки,
- 2) установление процентной ставки на весь период кредитования,
- 3) значительные изменения в процентной политике ЦБ,
- 4) отсутствие единой разработанной в банке схемы процентной политики,
- 5) Неправильный выбор процентных ставок (плавающая, аннуитетная, фиксированная и тд).

Валютный риск (риск курсовых потерь) связан с неопределенностью будущего движения процентных ставок, то есть цены национальной валюты по отношению к иностранным. Он оказывает влияние на заемщиков, кредиторов и ин-

весторов, которые совершают сделки в валютах, отличных от национальной валюты.

Уменьшить валютный риск можно с помощью различных методов таких как, хеджирование, валютные оговорки и защитные оговорки.

Общий объем торгов на российском межбанковском валютном рынке в сентябре 2015 года превысил 1 трлн долл. США, из которых 899 млрд долл. США пришлось на валютную пару рубль/доллар США. Наибольшей торговой активностью на российском рынке характеризуются сделки

«валютный своп» и кассовые сделки. Общий объем торгов в сегменте «валютный своп» в октябре составил 617,6 млрд долл. США (рис.1). Кассовых сделок было совершено на 325,9 млрд долл. США (34%). [4,с.45].

В отличие от других стран, где, по оценке Банка международных расчетов, наибольший объем торговли валютными инструментами (включая кассовые сделки) приходится на внебиржевой рынок, на валютной секции Московской Биржи совершается около 49% оборота всех сделок с парой рубль/доллар США (рис.2). [4, с.45].

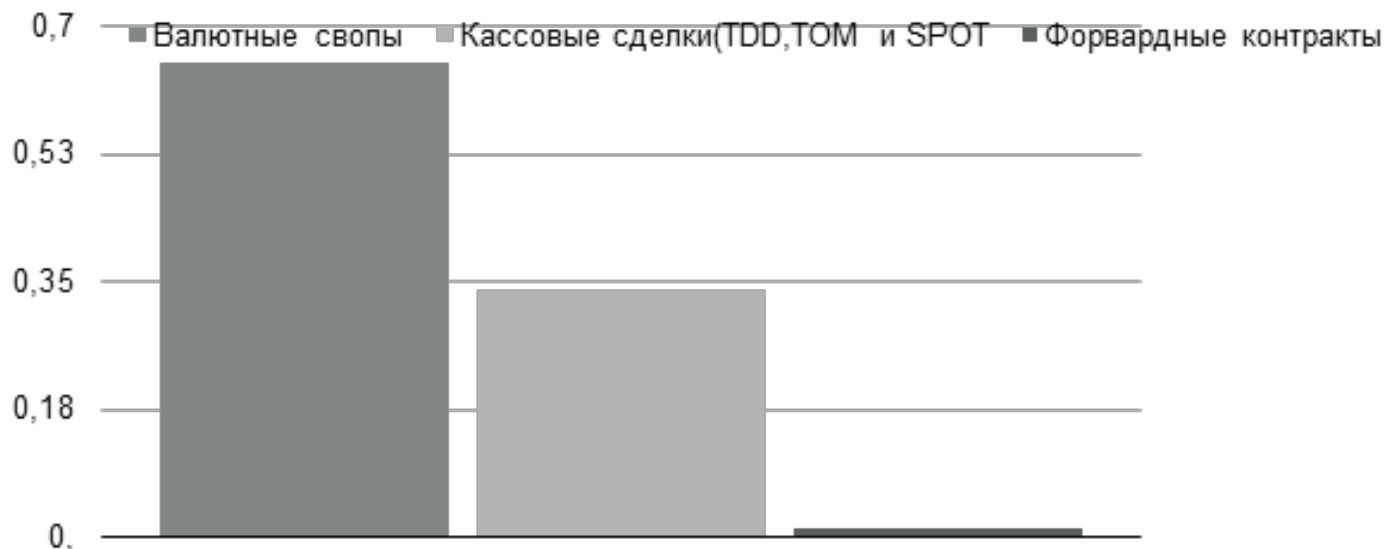


Рисунок 1. Структура оборота валют по кассовым сделкам и форвардным контрактам в октябре 2015 года (млн долл. США).

Источник: составлено автором на основе данных Банка России, «Отчет об операциях на валютных и денежных рынках».



Рисунок 2. Структура межбанковского оборота операций по сделкам с парой рубль/доллар США, сентябрь 2015 года.

Источник: составлено автором на основе данных Банка России, «Отчет об операциях на валютных и денежных рынках».

Также при анализе деятельности банковских организаций необходимо учитывать степень риска ликвидности. Данный риск представляет собой вероятность наступления убытков вследствие неспособности банка обеспечить исполнение своих обязательств в полном объеме. Он возникает в результате несбалансированности финансовых активов и обязательств банка. Контроль за обеспечением данного равновесия во многом обеспечивается деятельность ЦБ РФ,

в функции которого входит анализ платежеспособности банковских организаций.

Важно также уделить внимание операционному риску, так как это вероятность возникновения убытков в результате недостатков или ошибок во внутренних процессах банка, в действиях сотрудников и иных лиц, в работе информационных систем, либо вследствие внешнего воздействия.

Основными методами управления операционными рисками являются сбор и анализ информации по операционным рискам, оценка операционного риска, контроль соблюдения законодательства, внутренних правил и процедур, совершенствование системы мотивации персонала и обучение, регулярные проверки и внутренняя отчетность по операционным рискам, страхование от операционных рисков.

Ключевыми целями операционного риска в первую очередь является минимизация убытков организации, обеспечение устойчивости и непрерывности и оптимизация капитала под операционный риск.

Далее необходимо рассмотреть наиболее актуальные на сегодняшний день внешние риски, которым подвергаются банки. В их числе необходимо рассмотреть изменение экономических условий деятельности. Данные изменения могут выражаться в различных аспектах. К примеру, с 2013 года в связи с введением пакетов санкций ООН в отношении России, были созданы различные санкционные списки, которые в первую очередь коснулись именно крупнейших кредитных организаций нашей страны. Активы Сбербанка, ВТБ, Россельхозбанка были заморожены во многих странах, им частично было запрещено продавать свои акции и облигации за рубежом. В последствии их стоимость упала, как следствие затормозилась и их инвестиционная деятельность внутри страны.

Изменение экономических условий может исходить и из иных источников. К примеру, в связи с установлением союзом ОПЕК низких цен на нефть и увеличением их добычи, снизилась также и стоимость данного сырья, добываемого в РФ. А так как наш бюджет напрямую привязан к стоимости барреля нефти, в дальнейшем стоимость нашей национальной валюты снизилась, снизилась и платежеспособность граждан. Все это привело к минимизации кредитной активности населения, то есть уменьшилось количество потенциальных клиентов кредитных учреждений.

Таким образом, в качестве итога вышесказанного можно сделать выводы о влиянии рисков конкретно на банковский сектор. Невозврат выдаваемого кредита влечет для банка убытки и, как следствие, уменьшение получаемой прибыли, а прибыль для банка, как и для любой коммерческой организации, выступает в качестве основной цели. Далее, для минимизации потери вследствие данного неблагоприятного

фактора, банки перекладывают риск на остальных своих потенциальных клиентов путем увеличения процентной ставки. Высокая ставка процента по кредиту снижает привлекательность конкретной организации как кредитора, то есть количество клиентов банка уменьшается. Снижение спроса на банковские услуги также влечет уменьшение экономических выгод субъектов банковской деятельности.

Далее необходимо рассмотреть проблему российской экономики, настигнувшую ее еще в 2013 году. Снижение цен на нефть, влияние санкций в связи с возвращением Крыма и ситуацией на Украине, усиление оттока капитала в совокупности привели к существенному ослаблению рубля.

В 2016 году в экономике России сохранились все текущие проблемы, которые были вызваны еще в 2015 году. Основной проблемой для экономики России стало введение и давление внешних санкций со стороны западных стран. Помимо санкций были и другие проблемы которые непосредственно затронули экономику со всех сторон: низкая цена на нефть, уменьшение доходов, соответственно падение спроса со стороны населения, сокращение расходов госбюджета, уменьшение потока инвестиций и отток капитала из страны.

В целом если смотреть на конец 2015 года и на начало 2016 года на сложившуюся ситуацию, то можно сказать что бизнес полностью пока не почувствовал серьезный фон кризиса, так как граждане пока активно пользуются своими резервами. Но эти резервы рано или поздно закончатся и снижение доходов, рост долгов в российских банках, и конечно же высокие процентные ставки и высокая стоимость кредитов, приведут к падению спроса со стороны бизнеса и конечных потребителей.

Во избежание недоразумений, в этом вопросе банки смогут положиться на бюро кредитных историй, тем самым получив уникальную информацию. Ведь перед бюро кредитных историй стоит главная цель — выявить потенциальных неплательщиков. Кроме того, доступность кредитных историй снижает риск недобросовестного поведения заемщиков. [5, с. 824].

Например из-за санкций увеличился рост просроченной задолженности. (Таблица 1).

Анализ данных по объему общей суммы задолженности и по объему общей суммы просроченной задолженности.

Таблица 1.

Задолженность по рублевым кредитам юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям в 2014-2016 гг.

Дата	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
Общая сумма задолженности	17 963 336	20 659 502	20 888 976
Сумма просроченной задолженности	861 362	1 128 325	1 676 511
Доля просроченной задолженности	0,04	0,05	0,08

Источник: Составлено автором

На основе данных таблицы 1 можно рассчитать долю к общей сумме задолженности. На 01.01.2014 года общая сумма задолженности составило 17 963 336, а 01.01.2015 резко увеличилась до 20 659 502 и на 01.01.2016 задолженность составило 20 888 976. По сравнению с 2014 годом общая сумма задолженности увеличилась на 2 696 166 млн. руб., что приходится и на сумму просроченной задолженности, следовательно на 266 963 млн. руб.

Влияние санкций Евросоюза на экономику России, в частности на её банковскую систему, оценивается поразно-

му. Хотя решение конфликта, который привёл к принятию санкций, не наступает, но ЕС также потерял многое от принятых решений.

Благоприятным фактором и возможностью для перенаправления развития экономики РФ является создание банка БРИКС, взаимоотношения стран в котором будет осуществляться исключительно в национальных валютах. Это будет способствовать постепенной стабилизации экономических отношений и даст возможность банкам постепенно уменьшать валютные резервы в долларах и евро.

Как для банков нашей страны, так и для всей российской экономики в целом сегодня существует несколько направлений по преодолению указанных санкций и минимизации рисков. В первую очередь предусматривается возможность инвестиций китайских банков в финансовую систему нашей страны. Как нам известно, самым востребованным фактором, отсутствие которого сдерживает развитие банковской сферы, является слабое финансирование. Соответственно, вливание дополнительных средств благоприятно повлияет на экономическую ситуацию. Также большинство экономистов связывают проблему медленного развития банковского сектора России со слабым доверием к рублю. На мой взгляд, самым реальным и быстрым способом восстановления экономической надежности и ликвидности рубля является восстановление его обеспечения драгоценными металлами. Этот вопрос не раз уже обсуждался и в стране имеется почти весь объем необходимых для этого ресурсов, поэтому

достижение указанной цели также возможно в ближайшей перспективе.

Список использованной литературы:

1. Официальный сайт ЦБ РФ: <http://www.cbr.ru/statistics/> (дата обращения: 21.03.2016).
2. Фомченков Т. Резервы банков в 2016 году // Российская газета. 2016 21 марта.
3. Дубинин С.К. Российская банковская система – испытание финансовым кризисом // Деньги и кредит. – 2015 - № 1. 220 с.
4. Обзор финансовой стабильности [http://www.cbr.ru/publ/Stability/fin-stab-2015\\_2-3r.pdf](http://www.cbr.ru/publ/Stability/fin-stab-2015_2-3r.pdf)
5. Григорян С. А. Особенности взаимодействия бюро кредитных историй с кредитными организациями в современных условиях // Молодой ученый. — 2016. — №7. — С. 824-827.

## ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ

*Гридякин Алексей Афанасьевич,*

*К.э.н., доцент кафедры финансов и бухгалтерского учета  
НОУ ВПО «ВСИЭП», г. Иркутск РФ*

### АННОТАЦИЯ

Рассмотрены особенности регулирования предпринимательской деятельности органами местного самоуправления. Изучены признаки муниципального контроля. Проанализированы особенности правового регулирования муниципальными органами власти деятельности предпринимателей.

### ABSTRACT

The features of business regulation by local governments. Studied the signs of municipal control. The peculiarities of the legal regulation of municipal authorities to the entrepreneurs.

**Ключевые слова:** муниципальный контроль, органы местного самоуправления, предпринимательская деятельность.

**Keywords:** municipal control, local government, business activity.

Предпринимательство представляет собой огромный, центральный пласт экономической системы, а следовательно, является и основой социальной составляющей государства.

Несмотря на свободу экономической деятельности, совершенно очевидно, что для полноценного развития общества необходимо ее регулирование со стороны органов власти.

Как справедливо отмечает некоторые авторы, место и роль государства в экономике каждой страны определяется эффективностью применяемых мер и средств государственного регулирования, с помощью которых решаются различные социально-экономические и иные задачи. В современных условиях наблюдается усиление государственного воздействия на экономические процессы, меняются организационные формы взаимодействия государственных органов с хозяйствующими субъектами, происходят существенные сдвиги в целях, механизме, аппарате управления, в сочетании государственного и рыночного механизмов регулирования. Это общая тенденция, характерная для большинства стран с развитой экономикой.

В настоящий момент в правовой системе России четко прослеживается возрастание роли местного самоуправления в регулировании тех или иных общественных отношений, в том числе и предпринимательской деятельности ст.

ст. 14, 15, 16 Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» прямо относят к вопросам местного значения создание условий для развития малого и среднего предпринимательства.

Как отмечает ряд специалистов, регулирование органами власти предпринимательской деятельности осуществляется по двум основным направлениям - регулирование деятельности организаций, создаваемых самими органами власти (унитарных предприятий), и, соответственно, иных предпринимателей.

Что касается деятельности первых, созданных органами государства и органами местного самоуправления, то она получила достаточно подробное регулирование, в частности, соответствующим законодательным актом - Федеральным законом «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях».

Одновременно с этим вопрос правового регулирования муниципальными органами власти деятельности иных предпринимателей до настоящего момента не получил четкого законодательного закрепления.

Так, в настоящее время предметом регулирования выступают отношения по организации и осуществлению контроля и только второстепенное место отведено защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей

при осуществлении мероприятий по контролю (надзору). Данное положение представляется несколько некорректным с учетом названия самого Федерального закона - исходя из приведенного предмета регулирования законодательный акт должен был называться «Об организации и осуществлении государственного контроля (надзора), муниципального контроля и защиты прав юридических лиц, индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора), муниципального контроля» и подчеркивает отношение самого законодателя к данной сфере общественных отношений.

При этом под муниципальным контролем понимается деятельность органов местного самоуправления, уполномоченных в соответствии с федеральными законами на организацию и проведение на территории муниципального образования проверок соблюдения юридическими лицами, индивидуальными предпринимателями требований, установленных муниципальными правовыми актами, а также требований, установленных федеральными законами, законами субъектов Российской Федерации, в случаях, если соответствующие виды контроля относятся к вопросам местного значения. Порядок организации и осуществления муниципального контроля в соответствующей сфере деятельности устанавливается муниципальными правовыми актами либо законом субъекта Российской Федерации и принятыми в соответствии с ним муниципальными правовыми актами [4].

Таким образом, муниципальный контроль характеризуется следующими признаками:

- осуществляется строго на территории соответствующего муниципального образования;
- осуществляется строго определенными органами местного самоуправления;
- осуществляется только в отношении видов контроля, законодательно отнесенных к вопросам местного значения;
- порядок его проведения должен быть регламентирован муниципальными правовыми актами.

Говоря об органах местного самоуправления, уполномоченных на осуществление муниципального контроля, а также их полномочиях, функциях, организационной структуре, порядке определения их деятельности, следует отметить, что их определение осуществляется в соответствии с уста-

вом муниципального образования и иным муниципальным правовым актом [5, с.25].

К полномочиям органов местного самоуправления, осуществляющих муниципальный контроль, законодательством относятся:

- организация и осуществление муниципального контроля на соответствующей территории;
- организация и осуществление регионального государственного контроля (надзора), полномочиями по осуществлению которого наделены органы местного самоуправления;
- разработка административных регламентов осуществления муниципального контроля в соответствующих сферах деятельности;
- организация и проведение мониторинга эффективности муниципального контроля в соответствующих сферах деятельности, показатели и методика проведения которого утверждаются Правительством Российской Федерации;
- осуществление иных предусмотренных федеральными законами, законами и иными нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации полномочий.

Список литературы:

1. Бельх В.С. Правовое регулирование предпринимательской деятельности в России. М.: Проспект, 2008.
2. Будаева М.С. Анализ существующих источников финансирования в России // Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2009. № XVII. С. 22-36.
3. Жилинский С.Э. Предпринимательское право: Учебник для вузов. М.: Норма, 1999. С. 281.
4. Нечаев А.С. Совершенствование системы финансового обеспечения инвестиционно-инновационной деятельности / Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук / Российская академия предпринимательства. Москва, 2010
5. Нечаев А.С. Российские и международные стандарты по учету и начислению амортизации // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2001. № 3. С. 23-27.
6. Prokopyeva A.V., Nechaev A.S. Key features of risks of company innovative activities // Middle East Journal of Scientific Research. 2013. Т. 17. № 2. С. 233-236.

# СУЩНОСТЬ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРСОНАЛА

Дубовская Татьяна Сергеевна

Таганрогский институт имени А.П. Чехова филиал  
Ростовского Государственного Экономического Университета (РИНХ)

## АННОТАЦИЯ

В процессе трудовой деятельности важное место занимает стимулирование трудовой деятельности персонала. В статье предоставлены определение стимулирования трудовой деятельности, а также раскрыта его роль, которая играет важное место в поддержании активной трудовой деятельности. Особое внимание уделено классификации стимулов, играющие важную роль в повышении трудовой деятельности.

## ABSTRACT

In the process of work occupies an important place to stimulate employment of personnel . The article provides the definition of workfare , and disclosed his role , which plays an important role in maintaining the active employment . Particular attention is given to the classification of stimuli , which play an important role in increasing employment .

**Ключевые слова:** стимулирование труда, материальное стимулирование, нематериальное стимулирование, моральное стимулирование, организационное стимулирование, стимулирование временем.

**Keywords:** stimulation of labor , material incentives , non-financial incentives , moral incentives , organizational incentives , promotion time.

Стимулирование побуждает людей к эффективной деятельности. В совокупности с понятием «мотивация» употребляется термин стимулирование. Стимулирование труда - первоначально это внешнее побуждение, компонент рабочей ситуации, который влияет на человека при активной трудовой деятельности, материальная мотивация кадров. Также это нематериальная нагрузка, позволяющая работнику зарекомендовать себя как индивида и как работника одновременно. Правильное понимание мотивации и стимулирования персонала зависит от классификации стимулов.

Направленность действия стимула показывает степень управленческого воздействия. Она носит поощряющую форму, которая для работника является положительной, или порицательную. Это мотивы связаны со страхом наказания за невыполнение определенных требований (разрыв трудового контракта, меньшая оплата труда).

По источникам стимулирования экономическая форма раскрывается в том, что стимулирование труда способствует эффективности производства и приводит к повышению качества товаров, продукции, услуг, а также повышению производства. При невозможности использования экономических ресурсов обращаются к административным формам, которые проявляются при наказании за несоблюдение трудовых норм. Общественные ресурсы формируются через различные уровни доходов, которые зависят от стимулирования труда в обществе, от воздействия стимулов на различных людей.

По интересам субъекта стимулы бывают индивидуальные, распространяющие на интересы конкретных работников. И коллективные, которые охватывают интересы части или всего коллектива.



Рисунок 1. Материальное стимулирование

Классификация по степени содержания стимулов делится на: материальные и нематериальные. Материальное стимули-

рование- это материальные блага, которые получает часть или весь коллектив за выполнение трудовой деятельности,

творческой деятельности и норм поведения.[3, стр. 57]

В материальное стимулирование сосредоточены все

виды денежных выплат, которые установлены на предприятии, а также неденежные формы стимулирования.

Таблица 1.

Материальное денежное стимулирование

Номинальная заработная плата:	-основная з/п ( сдельная, повременная); -дополнительные выплаты(премии, надбавки).
Реальная заработная плата:	повышение тарифной ставки; -введение компенсационных выплат; -индексация з/п (зависит от инфляции).
Бонусное стимулирование:	разовые выплаты из прибыли предприятия: (премии, вознаграждения).
Участие в прибылях:	для управленческих кадров устанавливается доля прибыли, из которой формируется поощрительный фонд.
Участие в акционерном капитале:	-приобретение акций предприятия; -получение дивидендов.
Планируемые дополнительные выплаты:	косвенные расходы, которые не облагаются налогом: -субсидирование деловых расходов; -покрытие расходов деловых командировок.

Денежное материальное стимулирование показывает, что трудовая активность зависит от величины заработной платы. Она выполняет следующие функции:

1. Воспроизводительную: обеспечивает высокое потребление материальных благ и услуг, что активизирует трудовую деятельность.

2. Стимулирующую: за качественное и своевременное выполнение труда работник получает прибыль.

3. Регулирующую: влияет на качество рабочей силы.

Доплаты и надбавки предоставляются вместе с заработной платой. Они прописываются в трудовом договоре. Доплаты предоставляются за интенсивность труда, совмещение профессий, за руководство бригадой, за выполнение труда временно отсутствующего работника. Надбавки выплачиваются за профессионализм, мастерство, достижения в труде.

Широкое распространение получили материальные неденежные стимулы.

1. Оплата транспортных расходов, предоставление транспорта с водителем;

2. Организация сберегательных фондов с выплатой процентов;

3. Выплата субсидий, организация питания;

4. Скидка на приобретение продаваемых товаров;

5. Покрытие расходов на переобучение, повышение квалификации;

6. Выделение средств на медицинское обслуживание и страхование всех членов семьи работника;

7. Предоставление средств работнику на строительство на павших условиях;

8. Организация дошкольного и школьного воспитания и обучения детей работников предприятия; выплата привилегированных стипендий;

9. Самостоятельный выбор необходимых льгот и услуг;

10. Страхование жизни работника. При несчастном случае выплачивается годовой доход.

11. Отчисления в пенсионный фонд. Данный фонд может быть создан на самом предприятии, или заключается договор с фондом на стороне. [2, стр.27]

Нематериальное стимулирование сосредотачивает моральные, нравственные, психологические ценности, которые определяются потребностями работников. К нематериальным стимулам относятся стимулы трудовой деятельности кроме денежного и неденежного вознаграждения. Основные направления: моральное, организационное и стимулирование свободным временем.

Среди данных стимулов широкое распространение получили:

- признание заслуг: награждение медалями, грамотами, подарками, значками, помещением на доску почета.

- предоставление творческих возможностей: постановка творческой задачи, назначение руководителем проекта.

- изменение статуса: продвижение по службе, присвоение категории, предоставление дополнительных полномочий.

- улучшение режима труда: внедрение новых технологий, предоставление свободного графика, улучшение психологических условий.

- формирование организационной культуры.

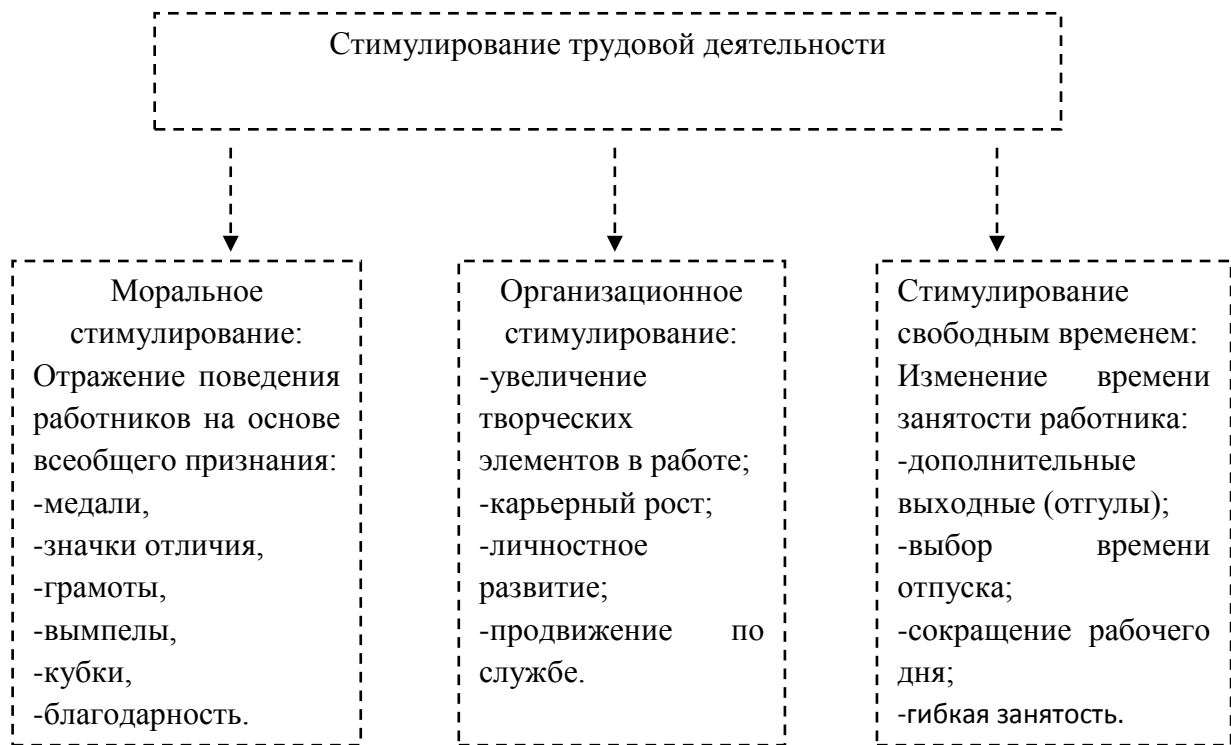


Рисунок 2. Нематериальное стимулирование

Моральное стимулирование трудовой деятельности - это направление поведения работника на основе предметов и признаков, которые повышают престиж работника. Данное стимулирование оживляет мотивацию, вызывают потребность быть признанным в коллективе. Этот метод строится на информировании персонала. Информирование - это метод стимулирования, при котором персоналу сообщается о достижениях и «победах» какого-либо члена организации, который достоин уважения со стороны других работников, для дальнейшей активной трудовой деятельности. Одним из важных методов стимулирования является награждение. Его целью является формирование положительного отношения к достижениям фирмы, создание желаемых норм трудового поведения коллектива, поддержание высокой трудовой активности.

Основные задачи заключаются в следующем:

- передать нормы и ценности для организации культуры коллектива;
- информировать сотрудников о важных событиях организации;
- сформировать благоприятный климат в коллективе;
- сформировать корпоративный дух в организации;
- помочь найти сотруднику свою роль в коллективе.

Одним из основных методов стимулирования является награждение лучших работников за отличные достижения в трудовой деятельности. Данный метод формирует положительное отношение к достижениям, развивает в работнике творческую инициативу, трудовую активность. Важным моментом является обеспечение справедливости. Нужно объективно оценивать труд каждого участника трудового процесса, следить за правильностью поощрения. Для подтверждения поощрения создаются нормативные акты.

Организационное стимулирование - чувство удовлетворенности работника трудом, что активизирует его работоспособность. Сотрудник, заинтересованный в решении трудной задачи, испытывает удовольствие и затрачивает максимум усилий на достижение цели. При этом ждет воз-

награждения в виде положительных эмоций. Работник знает, как выполнять ту или иную работу, потому что осознал цели трудовой деятельности и не боится возникающих ошибок. Человека, который выполняет неизвестную ему работу, интересует ее результат. Заинтересованный работник испытывает удовольствие и затрачивает максимум усилий на ее решение. Трудовая деятельность осуществляется для достижения результата, что является стимулированием. Удовольствие, полученное от выполнения поставленной задачи, побуждает к выполнению деятельности снова. Положительные эмоции за правильно выполненный труд являются вознаграждением.

Методология такого стимулирования заключается в следующем:

- повышение качества труда - расширение творческого потенциала работника:
  - разнообразность работы;
  - обучение персонала;
  - возможность принятия собственных решений;
  - поддержка своих коллег;
- управление карьерой - карьерный рост способствует активизации труда:
  - планирование профессионального роста сотрудников;
  - получение профессиональной подготовки;
  - выполнение задач карьерной стратегии;
  - контроль за должностным ростом.
- вовлечение в управленческий процесс - совместная деятельность персонала различных уровней:
  - распределение прибыли;
  - коллективное обсуждение принимаемых решений;
  - ротация рабочих мест;
  - делегирование ответственности.
- организация соревнования - состязание работников в достижении единой цели:
  - улучшение качества труда, перевыполнение плана;
  - экономия ресурсов, снижение себестоимости продукции;

- сплочение коллектива;
- повышение трудовой мотивации. [1,стр.144]

Удовлетворенность трудом повышает социальное самочувствие человека. Данные методы направлены на активизацию трудовой деятельности.

Стимулирование свободным временем- изменение времени занятости работника в процессе труда, которое влияет на его поведение. Данный вид заключается в реализации интересов сотрудника без ущемления его личного времени на семью и отдых. Его цель заключается в поощрении коллектива свободным временем за достижение успехов в труде. Работнику предоставляется гибкий режим труда, дополнительные выходные дни и гибкий график рабочего времени.

Дополнительные выходные дни- сотруднику выделяют дополнительные дни отдыха. Может быть предоставлено однократно (один выходной день в определенный период), или с периодичностью (дополнительный отпуск).

Применяются следующие виды:

1. Отгул: внеочередной оплачиваемый выходной, который предоставляется работнику за качественное выполнение работы. Данный вид не распространяется на сверхурочные работы. В это время человек может решить запланированные дела, которые не касаются работы.

2. Дополнительный отпуск: выходные оплачиваемые дни работника. Дополнительный отпуск предоставляется для восстановления трудоспособности работника. Нормы предоставления отпуска определяются нормативными актами или договорами. Условия на предоставление дополнительного отпуска работника:

- работа в определенной сфере;
- определенные условия труда;
- работа в сверхурочное время;
- повышенная нагрузка;
- неудобный режим труда;
- стаж работы;
- трудовая деятельность в неблагоприятных условиях.

Гибкий режим труда- такое распределение рабочего времени, при котором отдельный работник или весь коллектив сам регулирует длительность рабочего дня, недели или года, при соблюдении общих норм труда. При таком трудовом режиме сотрудник выполняет свою часть работы за определенный временной период. Внутри периода сотрудник сам расписывает время труда. Применяются следующие виды:

3.Гибкий рабочий год: изменение времени труда в неделю. Применяется в сезонных отраслях. Годовую работу можно выполнить за более короткий период времени, в следствии получить свободное время, которое можно потратить на другую работу.

4.Сжатая рабочая неделя: вся работа выполняется за меньшее число рабочих дней. Мотивация заключается в продолжительном отдыхе в течении рабочей недели.

5.Гибкий график работы: работник сам выбирает время прихода и ухода с работы. Это может быть связано с корпоративным транспортом, с посещением поликлиник или другими причинами.

6.Разделение работ: вид, при котором несколько сотрудников договариваются между собой о времени работы и отдыха поочередно.

При нематериальном стимулировании управленческая деятельность должна быть направлена на привлечение высококвалифицированных кадров, специалистов, которые обеспечат предприятию снижение текучести кадров, формирование благоприятных условий труда, поддержание норм поведения, упрочнение имиджа организации. [4]

По периоду действия выделяют: опережающие и отсроченные стимулы. Опережающие стимулы представляют собой в основном материальные стимулы: авансирование, кредитование, ссуды. Отсроченные стимулы признают человеческие ресурсы основными, привлекают компании к выполнению социальных программ.

Для повышения стимулирования трудовой деятельности персонала предприятию необходимо определить свои цели, понять к какому результату стремится фирма и, какие действия персонала следует стимулировать. Это проявляется в поощрении и вознаграждении персонала за вклад, внесенный в организацию при достижении ее целей. Важно помнить, что работники имеют собственные потребности. Активная трудовая деятельность будет возобновлена при соответствии их социальным, профессиональным и психологическим характеристикам персонала.

Библиографический список:

1. Бобков А.М. «Стимулирование труда» // Человек и труд. 2015год № 14, стр. 144
2. Комарова Н. «Повышение трудовой деятельности» // Человек и труд. 2012 год, стр. 27
3. Матушкин Е.В. «Проблемы стимулирования труда» // Управление персоналом 2015 год, стр. 57
4. Электронный носитель : [http://free-consulters.ru/?page\\_id=1062](http://free-consulters.ru/?page_id=1062)

References :

1. Bobkov AM « Stimulation of labor « // Man and labor. 2015god number 14, p . 144
2. N. Komarova «Increasing employment» // Man and labor. 2012 , p . 27
3. Matushkin EV « Problems of labor incentives « // Human Resources 2015 , p . 57
4. Electronic media : [http://free-consulters.ru/?page\\_id=1062](http://free-consulters.ru/?page_id=1062)

## ДЕВАЛЬВАЦИЯ ЮАНЯ: ПРЕДПОСЫЛКИ И ПОСЛЕДСТВИЯ

*Дубровина Галина Андреевна*

*Студентка 2 курса, кафедры китаеведения*

*Евразийского Лингвистического Института Московского Государственного Лингвистического Университета,  
Россия, г. Иркутск*

### АННОТАЦИЯ

Изучение Китая сегодня – актуальная задача для всех отраслей наук, ведется активная работа как по исследованию политических проблем [1] [2] и культурной сферы [7] [9], так и социально-экономических факторов развития КНР [4].

Цель данной статьи – проанализировать предпосылки и последствия девальвации юаня. Результаты ее можно использовать как для дальнейшего экономического анализа, так и в дидактических целях: полученные данные можно использовать при изучении китайского языка через анализ проблем экономического развития Китая [8] [3].

### ABSTRACT

Studying China nowadays it is an important task for all of sciences because today, more and more people around the world work on researching political problems, developing cultural and socio-economic sphere of China.

The main aim of this article is analysis of background and effects of devaluation of the RMB. Results can be used for further economic analysis. These findings also can be used for learning Chinese through the analysis of the problems of economic development in China.

**Ключевые слова:** девальвация, Народный Банк Китая, SDR, мировой рынок, финансовый кризис, валютные войны

**Keywords:** devaluation, the People's Bank of China, the SDR, the world market, financial crisis, currency wars

11 августа 2015 года Народный банк Китая провел самую крупную за двадцать лет девальвацию юаня, что спровоцировало усиленное падение национальной валюты Китая; курс был снижен на 1,9 %.

В последующие дни, 12 и 13 августа НБК продолжал ослаблять юань, что неизбежно повлияло на ситуацию рынка, понизились китайские фондовые индексы, фьючерсы на американские индексы, цены на мировом сырьевом рынке.

Еще весной 2015 года мировые эксперты заявляли о девальвации китайской национальной валюты - все факторы были налицо: слабеющий экспорт, резкий спад на цены производителей, а так же и временный отказ МВФ о включении юаня в корзину валют для расчета специальных прав заимствования (SDR).

Сами китайские власти заявили о том, что девальвация была единовременной, и положительно повлияет на стабильность китайского рынка, повышая внешний спрос и предложение.

Реакция МВФ так же была положительной: в опубликованном на сайте заявлении говорится, что эксперты этой международной организации видят позитивные моменты в девальвации китайской валюты. В частности, говорится о том, что это позволит рыночным силам в большей степени влиять на формирование курса китайской валюты.

С географической точки зрения наиболее пострадали от девальвации ближайшие соседи Китая: Южная Корея, Тайвань, Вьетнам, Малайзия и Таиланд, которые экспортировали свою продукцию в КНР. Среди азиатских валют наибольшее снижение показал сингапурский доллар, который в на следующий же день упал на рекордные с 2011 г. 1,6%, южнокорейская вона упала до самого низкого уровня с мая 2013 г., курс японской иены достиг минимального уровня за два месяца.

Несмотря на заявления НБК о том, что девальвация произошла лишь единожды, 10 декабря 2015 года Китай вновь опустил курс юаня с 6,41 до 6,42 к доллару, тем самым продолжая переход к рыночному регулированию стоимости национальной валюты, начатый в августе.

Как показал 2015 год, девальвация юаня имеет массу негативных побочных эффектов. Во-первых, это сильнейший отток капитала из страны. Если учесть тот факт, что резервы Китая упали на \$700 млрд с \$4 трлн до \$3,3 трлн, то это звучит весьма печально. Кристин Лагард, директор-распорядитель Международного валютного фонда, еще в конце года заявила о том, что значительный отток капитала из Китая на фоне замедления роста экономики страны создает риски и для мировой экономики [6].

Во-вторых, инвестиции, связанные с китайской экономикой, уже столь масштабны, что любые потрясения на рынках КНР моментально приводят к проблемам в мировой финансовой системе. Такие катаклизмы невыгодны ни торговым партнерам Китая, ни самой стране. Достаточно вспомнить эпизод в сентябре 2015г., когда снижение курса китайской валюты на 2% удержало ФРС от повышения ставок.

И, в-третьих, девальвация прямым образом повлияла на ситуацию на мировых сырьевых рынках, так как цена на ключевые товары (нефть, металлы и др.) остается в долларах. Соответственно, чем дешевле юань, тем меньше товаров покупает Китай.

29 февраля 2016 года, НБК в очередной раз понизил юань на 0,17 % к доллару. При этом, за неделю до этого, на заседании G-20 в Шанхае глава НБК Чжоу Сяочуань заверил об отсутствии причин для этого.

Несмотря на относительно небольшой размер девальвации, это сильно взволновало инвесторов: на открытии торгов индекс Shanghai Composite Index упал сразу на 4% (хотя со временем ему удалось восстановиться до 3% предыдущего дня).

По мнению экспертов, становится очевидным тот факт, что Китай намерен понижать юань и в дальнейшем, а все заявления о ненужности этих мер направлены на недопущение паники на валютных рынках. Логически понятны действия китайских властей — путем девальвации они пытаются значительно удешевить китайские товары, сделав их более конкурентоспособными на внешних рынках. Хотя

по итогам заседания финансовой «двадцатки» было распространено официальное сообщение, в котором декларировался отказ от конкурентных девальваций.

Такое поведение китайских властей во многом расценивается странами Запада, США и соседями Китая как валютная война, которая призвана обеспечить дополнительные конкурентные преимущества собственной продукции КНР за рубежом, что для КНР является приоритетным во всех сферах экономики [5]. Китайские власти вынуждены вкачивать деньги в рынки, снижать ключевую ставку и девальвировать юань.

В ноябре 2016 года в лаборатории Международной политической экономики при кафедре политической экономики Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова представили прогноз дальнейшей девальвации юаня, согласно которому валюта должна девальвироваться на 30-40% к доллару, что неизбежно приведет ко второй волне кризиса в Китае. 8%-е понижение юаня в 2015 год является лишь «предупредительным». Аналитики полагают, что и в этом году власти КНР продолжат понижать курс юаня и этот фактор сегодня воспринимается многими почти как главная угроза глобальной финансовой стабильности.

#### Список литературы

1. Адилханян И.Л. Идеологическая мотивированность китайского политического партийного дискурса предметной области коррупции // Вестник Иркутского государственного лингвистического университета. 2014. № 1 (26). С. 14-20.
2. Баринкова А.В., Кремнёв Е.В. Партийная система КНР в типологическом аспекте: однопартийность или неконкурентная многопартийность? // Crede Experto: транспорт, общество, образование, язык. 2015. № 3. С. 129-142.
3. Ерофеева О.Н., Григорьева И.В. К вопросу использования китаезычных сетевых молодежных изданий в процессе медиаобразования на уроках китайского языка // Научные труды SWorld. 2013. Т. 19. № 1. С. 51-54.
4. Кобжицкая, О.Г. Духовные основы хозяйственной культуры [Текст]: автореф. дис. ...канд. ф. наук/О.Г.Кобжицкая. – Иркутск, 1999. – 20 с.
5. Кумялова О.В. Стандарты качества в РФ и КНР // Россия и Китай: история и перспективы сотрудничества. Материалы V международной научно-практической конференции. Ответственные редакторы Д.В. Буяров, Д.В. Кузнецов, Н.В. Киреева. 2015. С. 226-228.
6. Макеева, С.Б. Влияние процесса глобализации на ускорение развития электронной торговли в КНР и место китайского сектора электронной торговли в структуре мировой торговли [Текст] / С.Б. Макеева // Современная наука: тенденции развития. Материалы Международной научно-практической конференции. – Краснодар, 2012. – С. 120-123.
7. Серебренникова Е.Ф., Хадеева А.П. Ритуал в семиотическом измерении пространства китайской культуры // Общество и государство в Китае Материалы 44-ой научной конференции. Сер. «Ученые записки Отдела Китая» Федеральное государственное бюджетное учреждение науки «Институт востоковедения» Российской академии наук. 2014. С. 707-713.
8. Шишмарёва, Т.Е., Кремнёв, Е.В., Готлиб, О.М. О некоторых принципах организации работы по составлению учебно-методических комплексов по обучению китайскому языку [Текст] / Т.Е.Шишмарёва, Е.В.Кремнёв, О.М.Готлиб // Актуальные проблемы преподавания китайского языка как иностранного: материалы II Международной конференции (25-26 апреля 2012 г.); материалы III Международной конференции (22-23 октября 2013 г.). – М.: ФГБОУ ВПО МГЛУ, 2015. – С. 153-155.
9. Terekhova, N.V. Confucian Ritual (Li) in American System of Social Relations [Text] / N.V.Terekhova // Oriental languages and cultures. - Cambridge Scholars Publishing, UK, 2008. - 51-53 p.
10. <http://www.cnbc.com/2016/01/07/chinese-yuan-heres-whats-happening-to-the-currency.html>
11. <http://www.reuters.com/article/us-china-yuan-midpoint-idUSKBN0UL07Z20160107>
12. <http://www.telegraph.co.uk/finance/economics/12040411/Chinese-devaluation-is-a-bigger-danger-than-Fed-rate-rises.html>
13. <http://www.epochtimes.com/gb/16/2/25/n4647852.htm>
14. <http://finance.qq.com/original/MissMoney/mm0093.html>
15. <http://finance.sina.com.cn/world/20150826/233023077151.shtml>

# ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ ОБРАЗОВАНИЯ В ПРОЦЕССАХ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО САМОСОЗНАНИЯ МОЛОДОГО ПОКОЛЕНИЯ РОССИИ

*Евдокимова Людмила Олеговна*

*Канд. технич. наук, доцент*

*Государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург*

## АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются проблемы системы образования. Ставятся вопросы необходимости перехода от тестовой унификации знаний к эффективному использованию ресурсов образования, формированию профессиональных и социально-психологических компетенций молодого населения России.

## ABSTRACT

In the article considered are the problems of the system of education. Given are the issues of the transfer from the test unification of knowledge to the efficient use of educational resources, the formation of professional and social and psychological competencies of the young population of Russia.

**Ключевые слова:** проблемы, ресурсы образования, молодое поколение, национальное самосознание

**Keywords:** problems, resources of education, young generation, national identity

Отсутствие национальной идеи приводит к разобщенности целевых установок различных социальных групп общества, к сегментации мировоззренческих позиций по различным ценностным критериям. В российском обществе наметились две основные мировоззренческие позиции: по критериям «социалистической памяти» (населения бывшего СССР) и «потребительского накопления» (в основном, молодежной группы населения России). Ориентация российского образования на «тестовые знания», нивелирование значимости знаний национальной истории, русской литературы; внедрение в российское общество принципов «общества всеобщего потребления», приводят к развитию процессов деградации молодежной группы населения России, подмене принципов национальной самостоятельности, национального достоинства и самосознания на принципы потребления, активно внедряемые в мировоззренческие установки российского молодого населения зарубежными политтехнологами.

Данные социологических опросов, использованные для разработки стратегии развития молодежи до 2025 года, свидетельствуют о том, что по результатам опроса только 7% молодых граждан России были готовы пожертвовать личными интересами для блага страны, 55% из них считали возможным нарушение моральных норм для того, чтобы добиться успеха. 75% российской молодежи не имели идеалов в жизни. 5% молодежи имели идеалы ранее, но разочаровались. 49% представителей молодежи считали, что «законы необходимо соблюдать, но только при условии, если их соблюдают представители органов власти». У 38% молодежной группы населения России «богатство» являлось основной жизненной ценностью. В качестве основного требования, чтобы получить хорошую работу, молодое население рассматривало наличие связей и знакомств - 40%. Готовность трудиться с полной отдачей сил выражало 28% молодого населения, проявлять инициативность - 23%, ответственность - 20% [3].

Одним из факторов низкого уровня самосознания является политика поддержки правительственными структурами правил ведения общественного хозяйства, приводящих к существенному расслоению общества, что формирует у молодого поколения России сознание несправедливости,

отсутствие веры в национальные ценности, препятствует включению молодого представителя нации в систему политических и социально-экономических связей в России, приводит к принятию ценностей другой национальной культуры. Социологические исследования политической активности студентов вузов, проведенные в 2015 году, показали, что порядка 75% российской молодежи не считают себя полноценными участниками политических отношений, предпочитают занимать пассивную позицию в общественно-политических процессах [1]. При этом порядка 57% выпускников вузов не отрицают использования служебного положения для трудоустройства на высокооплачиваемые должности своих родственников, если бы сами занимали высокие должности в управленческой иерархии. В молодежной группе студенческого населения прослеживается иждивенческая позиция – порядка 70% респондентов ждут от государства получения различных благ, не высказывают стремления к усилению личной предпринимательской активности.

Формирование активной гражданской и предпринимательской позиции молодого населения России должно рассматриваться в качестве стратегической задачи российского общества. Перед российским обществом должны быть поставлены задачи воспитания национального самосознания молодого населения России, развитие индивидуальных позитивных характеристик каждого участника социально-экономических отношений, создания условий для развития личности. Решение таких задач должно быть обеспечено через использование ресурсов системы образования как инструментов воздействия на мировоззрение и профессиональные позиции молодежной группы населения России.

Однако, следует отметить, что наметившаяся тенденция ориентации системы образования на тестовые знания нивелирует ценности личностного развития человека. Отсутствие у обучающихся стремления к получению знаний начинает формироваться в организациях среднего образования (школьники не овладевают знаниями, а нарабатывают навыки ответов на тесты для сдачи ЕГЭ). Такая практика обучения активно внедряется и в высших учебных заведениях. Трансформация системы образования в программу тестирования приводит к разрушению модели формирования

личности вследствие потери у молодого населения России стремления к формированию совокупной структуры ресурсов: образовательных, гражданских, духовно-нравственных, что приводит в конечном итоге к потере ценностных ориентиров. Эти процессы в свою очередь связаны с деформацией человеческого потенциала, потерей способности личности к адаптации в социуме, снижению мотивации к развитию личностного потенциала, предпринимательской и гражданской позиции. Тестовая унификация образовательных знаний в конечном итоге приводит к потере трудового потенциала национального сообщества.

Ориентация обучающихся и преподавательского состава образовательных учреждений на унификацию знаний на практике приводит к конфликту экономических интересов участников образовательного процесса: студентов, преподавателей, представителей бизнес-сообществ, государства. Экономические интересы могут быть реализованы только в том случае, если ресурсы образовательного учреждения будут направлены на формирование образовательной услуги, обладающей экономической и социальной ценностью для потребителя этой услуги. Потенциал образовательных учреждений целесообразно рассматривать как совокупность ресурсов для выполнения социальных, культурно-воспита-

тельных, профессионально-трудовых и научно-инновационных функций, необходимых для развития национальной экономики и социальной сферы [2, с. 6].

Эффективное использование ресурсного потенциала системы образования обеспечит формирование национального самосознания, инновационной и предпринимательской активности молодого поколения России; позволит реализовать способность национального сообщества к саморазвитию и конкуренции с другими сообществами.

Список литературы:

1. Балынин И.В. Оценка политической культуры российской молодежи (по итогам опросов в феврале-марте 2015 года) // Социодинамика. - 2015. - № 6. - С.1-19.
2. Молчанов И.Н. Социально-экономические основы формирования потенциала сферы высшего профессионального образования: автореф. дис....докт. эконом. наук. – М., 2008. – 46с.
3. Стратегия развития молодежи Российской Федерации на период до 2025 года [Электронный ресурс]. URL: <https://fadm.gov.ru/mediafiles/documents> (дата обращения 25.03.2016).

## ПРОБЛЕМЫ МОНОГОРОДОВ В РАЗРЕЗЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНСТИТУТОВ

*Ефимова Ольга Николаевна*

*аспирант, ассистент кафедры «Экономическая теория»*

*Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

### АННОТАЦИЯ

Целью данной статьи является освещение проблемы моногородов в разрезе социально-экономических институтов. Моногорода как институциональная модель развития региона подвержены сильному влиянию внешних факторов и могут стать как залогом устойчивого развития, так и очагом затяжного социального конфликта.

### ABSTRACT

The purpose of this article is to highlight the problems of single-industry towns in the context of social and economic institutions. Single-industry towns as an institutional model of region development are heavily influenced by external factors, and can become a key to sustainable development, as well as the focus of protracted social conflict.

**Ключевые слова:** моногород, социально-экономические институты, конкурентоспособность, устойчивое развитие.

**Keywords:** single-industry town, social and economic institutions, competitiveness, sustainable development.

Городская среда как наивысшая степень концентрации людей, жилья, мест приложения труда и капитала в городах способствует наиболее выраженному проявлению социально-экономических проблем. Особенно это касается такого уникального типа городских поселений, как моногорода.

На сегодняшний день в России к моногородам, т.е. муниципальным образованиям, сформировавшимся вокруг градообразующего предприятия, официально относят 319 городов и поселений разного типа.

Перечень моногородов сформирован в соответствии с критериями отнесения муниципальных образований к монопрофильным с учётом категорий монопрофильных муниципальных образований в зависимости от рисков ухудшения их социально-экономического положения (утверждены постановлением Правительства от 29 июля 2014 года №709) [1].

Моногорода распределены на три категории в зависимости от степени ухудшения складывающейся в них социаль-

но-экономической ситуации, в том числе во взаимосвязи с проблемами функционирования градообразующей организации. Актуализация перечня моногородов осуществляется по представлению Минэкономразвития России не реже одного раза в год с учётом изменений социально-экономического положения в указанных муниципальных образованиях.

Сформулированная президентом экономическая миссия государства звучит как «диверсифицировать экономику моногородов, сделать её более устойчивой, создать условия для привлечения инвестиций, для развития бизнеса и появления новых рабочих мест». Временные рамки установлены 2014 – 2017 гг., бюджет проекта – 29,6 млрд. рублей, на которые могут рассчитывать моногорода «красной зоны» [2].

К числу монопрофильных муниципальных образований Российской Федерации с наиболее сложным социально-экономическим положением (в том числе во взаимосвязи с проблемами функционирования градообразующих органи-

заций) отнесли 99 моногородов. В зоне риска ухудшения социально-экономического положения находятся 131, тогда как стабильная социально-экономическая ситуация наблюдается в 89 моногородах [2]. Эта оценка часто для наглядности даётся в цветах светофора, таким образом, моногорода «красной зоны» - это муниципалитеты, находящиеся в стадии затяжной депрессии экономического цикла. О некоторых из них на государственном уровне решается вопрос о ликвидации субъекта с расселением людей ввиду его абсолютной экономической неэффективности.

В условиях переходной и рыночной экономики эффективность социально-экономических институтов можно отследить, исходя из конкурентоспособности региона.

Рейтинг конкурентоспособности в соответствии методикой IMD отражает две способности стран/регионов:

– во-первых, способность формализованных институтов формировать и поддерживать среду, помогающую бизнесу создавать добавленную стоимость;

– во-вторых, способность граждан улучшать свое благосостояние, как совокупный результат формальных и неформальных институтов [4].

Институциональные рамки хозяйственной деятельности в отечественной экономике в значительной степени задаются государством, поэтому Россия традиционно принадлежит к тем странам, которые больше ориентированы на государство, чем на гражданское общество. В целом, патерналистские ожидания характерны для экономического образа мышления значительной части населения. Уместно также говорить о нецелевом использовании институтов, когда формализованные институты не позволяют в полной мере реализовывать экономические интересы хозяйствующих субъектов, то включаются иные механизмы, которые принято связывать с отрицательными явлениями в экономической сфере (рейдерство, взятки, нелегальный бизнес). Неформальные институты, в данном случае, лучше улавливают происходящие перемены в социально-экономическом развитии общества, более оперативно реагируют на них, но в отрицательной форме.

Взаимодействия формальных и неформальных институтов в моногородах сопровождается противоречиями в экономической системе и привело к возникновению так называемых институциональных ловушек.

Антикризисные программы градообразующих предприятий, как ответ на мировой экономический кризис 2008 года, были направлены на тотальное сокращение издержек. Наибольшее распространение получили такие меры, как сокращение инвестиционных программ и сокращение расходов на персонал, а также резкое сокращение расходов на социальные программы поддержки моногородов.

В результате применения градообразующими предприятиями перечисленных антикризисных мер моногорода сталкиваются с проблемой безработицы, с ростом преступности, с социальной напряженностью, перекладыванием администрацией городов и руководителями предприятий друг на друга ответственности за состояние объектов социальной инфраструктуры. Снижение доходов и появление лишнего свободного времени у уволенных работников в сочетании с закрытием спортивных секций и домов культуры приводят к развитию таких социально опасных явлений, как наркомания и алкоголизм. Таким образом, спровоцирована деформация и деградация социально-экономических институтов в монопрофильных городах.

Для принятия обоснованного решения о применении инструментов федеральной поддержки моногородов Министерством регионального развития России разработан подход, в соответствии с которым субъект Федерации совместно с администрацией органа местного самоуправления, местным экспертным сообществом, внешними консультантами проводит тщательную диагностику моногорода. По итогам диагностики составляется комплексный инвестиционный план моногорода: выстраивается комплексная система, включающая цели и подцели, меры преодоления выявленных критических рисков.

Ключевыми факторами, влияющими на эффективность институтов управления в моногородах, являются:

– профессионализм управляющих бизнесом в купе с желанием и готовностью к ситуационным изменениям, в первую очередь, на муниципальном уровне, при учете заведомо более низкой заинтересованности региональных властей;

– заинтересованность гражданских институтов на местах в улучшении ситуации и готовность населения занимать активную позицию в решении вопросов местного значения, в том числе его степень социальной и экономической мобильности;

– проявление институтов конкуренции в части преимуществ территории моногорода, которые могут быть реализованы в виде фактора инвестиционной привлекательности;

– устойчивость связей институтов власти, то есть местной администрации - с федеральной и региональной властью, в части взаимодействия бюджетов как источников финансирования мероприятий государственной поддержки экономического и социального развития моногорода;

– степень финансовой независимости местного бюджета в решении вопросов местного значения, так как дотационность местных бюджетов «сковывает» местную администрацию;

– воздействие института социальной ответственности бизнеса как нацеленности собственников градообразующего предприятия на социальное и экономическое развитие территории, их готовность к диалогу с социумом и местными органами власти, а также готовность нести дополнительные расходы [5].

В последние годы всё чаще подчеркивается необходимость развития института страхования моногородов, в первую очередь, в виде механизма обязательного страхования ответственности владельцев градообразующих предприятий, позволяющего формировать фонды денежных средств в объеме достаточном для компенсации основной части расходов по перепрофилированию населенного пункта и/или отселению населения в случае возникновения длительной кризисной ситуации.

Формальная сторона указанного института может быть сформирована на основе разработки и принятия соответствующего Федерального закона «О региональных фондах обязательного страхования ответственности градообразующих предприятий монопрофильных населенных пунктов», а также соответствующих подзаконных нормативных правовых актов, внесения изменения в налоговый, трудовой и кодекс об административных правонарушениях.

Особенностью института является фактическое сочетание механизма обязательного государственного страхования и страхования гражданской ответственности. Предполагается, что в результате страхования гражданской ответственности владельца градообразующего предприятия, уплачива-

емая страховая премия формирует внебюджетные фонды администраций субъектов Российской Федерации.

Моногорода в России представляют модель освоения обширных малозаселенных или нежилых территорий, позволяющей развивать производительные силы страны. Задача нового освоения актуальна и в настоящее время. Однако вопрос о конфигурации социально-экономических институтов, которая позволит в текущих условиях формировать новые монопрофильные города и реформировать прежние с точки зрения устойчивого, эффективного развития регионов, остаётся открытым.

Список литературы:

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 29 июля 2014 года №709.
2. Материалы официального сайта некоммерческой организации «Фонд развития моногородов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fmrus.ru/>
3. Цветкова Г.С. Модели взаимодействия формализованных и неформализованных институтов рынка // Российское предпринимательство. — 2011. — № 9 Вып. 1 (191). — с. 4-9.
4. Всемирный экономический форум: рейтинг глобальной конкурентоспособности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://GNmarket.ru/news/state/2010/09/09>.
5. Развитие монопрофильных населенных пунктов в Российской Федерации: сборник научных трудов. М.: Финансовый университет, 2012. - 100 с.

## КРИТИЧЕСКИЕ ЗНАЧЕНИЯ ПАРАМЕТРОВ (ПОКАЗАТЕЛЕЙ) В СИСТЕМЕ СВР-АНАЛИЗА

*Землянская Валентина Николаевна*

*Канд.экон.наук, доцент кафедры учета и финансов ФГБОУ ВПО «ЧелГУ», г. Челябинск*

### АННОТАЦИЯ

Статья имеет целью определение понятия, назначения и порядка формирования критических значений показателей, их значимости и практики применения в экономическом анализе и управлении хозяйственной деятельностью предприятия.

### ABSTRACT

The article is intended to define the concept, purpose and procedure of formation of the critical values of indicators, their relevance and practical application in economic analysis and management of economic activities of the company.

**Ключевые слова:** способ, прием, механизм и практика применения.

**Keywords:** method, technique, mechanism and practice.

Вопрос о сущности, понятии, назначении и практическом использовании критических значений показателей в системе СВР-анализа в специальной экономической литературе не имеет достаточно полного и системного изложения. Однако повышенный интерес экономистов и финансистов (в общем, аналитиков) к данному методу анализа, с позиции заложенных здесь управленческих возможностей, требует более внимательного его изучения.

Понятие критических значений экономических показателей, как нам представляется, может быть соотнесено с понятием «пограничных» значений, за пределами которых возникает разбалансировка взаимосвязи определенных экономических показателей, несоответствие их количественных величин между собой, и которые определяют собой тот «порог», за пределы которого не следует выходить, чтобы исключить вероятность возникновения экономических «разрывов, провалов и потерь». Например: предприятие применит «беспредельное» снижение установленной цены 1 ед. продукции – получит убытки от процесса реализации продукции; в расчетной цене 1 ед. продукции будет размещена «беспредельная» величина постоянных затрат – в результате предприятие либо лишится возможностей получения прибыли от продаж, либо цена 1 ед. продукции сформируется на таком «беспредельно» высоком уровне, что данная продукция просто не найдет своего покупателя; в свою очередь, необоснованно запланированный на «беспредельно» низком уровне объем продаж продукции не обеспечит не только получения прибыли, но и соответствующего возмещения

затрат и др. Очевидно, что предприятию необходимы какие-то ориентиры, позволяющие более осознанно подходить к формированию таких экономических показателей, как объем продаж (реализации) продукции, затраты (переменные и постоянные), цена, прибыль от продаж (реализации). И смело можно утверждать, что с ориентиром на критические значения этих экономических показателей становится возможным на этапе анализа (в оперативном порядке - в течение годового периода или по итогам годового периода), посвященного изучению сложившегося (пост-фактум) процесса формирования и развития этих показателей, находить конкретные несоответствия между ними, определять причины их формирования на негативном, нежелательном уровне и разрабатывать меры по «исправлению» ситуации (на будущее, а сегодня «поезд уже ушел»); иначе говоря, решать определенные управленческие задачи.

Но только этим назначение критических характеристик экономических показателей не ограничивается; с их помощью и на их основе возможно заведомо, еще на этапе планирования, прогнозирования решать такие управленческие задачи, которые связаны, например, с определением продолжительности временного промежутка (в границах годового периода), в течение которого могут быть возмещены постоянные затраты в полном объеме (с определением, так называемой, скорости возмещения 3 пост.общ.) и, отсюда, определением того момента («границы» времени), с наступлением которого предприятие начнет получать прибыль от продаж в условиях запланированного общего объема про-

дажи (реализации) продукции; или, наоборот, исходя из желаемого, «заказываемого», критического срока возмещения постоянных затрат в полном объеме, определять тот объем продажи продукции (критический), в счет выручки от реализации которого будут возмещаться и реально будут возмещены  $Z$  пост., общ. в полном объеме.

Таким образом, способ критических значений параметров (показателей) в рамках метода СВР-анализа не только определяет «границы дозволенного», но и позволяет расчетно-аналитическим приемом обосновывать варианты управленческих решений по достижению конкретной цели.

В связи с этим, изначально обратимся к показателю критического объема продажи (реализации) продукции, в котором заложены возможности возмещения общих постоянных затрат в полном объеме ( $Z$  пост., общ.). Здесь заметим, что метод СВР-анализа обращается к «поблочной» группировке элементов цены 1 ед. продукции –  $Z$  пер. + ( $Z$  пост.+П (Н)-норма), и, отсюда, полагает, что абсолютная величина общих постоянных затрат может быть возмещена в полном объеме и в ускоренном режиме, если для этих целей использовать два составляющих элемента реализационной цены 1 ед. продукции –  $Z$  пост. и П (Н), общая величина которых обозначается как маржинальный доход 1 ед. продукции (МД 1 ед. прод.). Но при этом следует помнить, что все-таки главный и конечный экономический интерес любого предприятия состоит в получении прибыли от прода-

жи продукции, и чем скорее (раньше), тем лучше. Тогда и возникает ключевой вопрос: в какой срок будет завершён процесс возмещения общих постоянных затрат, после чего предприятие начнет получать прибыль от продаж (здесь вопрос времени приобретает особое значение), или при каком «пороговом, или критическом» объеме продаж (в ед.) общие постоянные затраты будут возмещены в полном объеме, а последующие продажи начнут приносить прибыль. Кстати, в специальной экономической литературе критический объем продаж (реализации) продукции еще обозначается как бесприбыльный, безубыточный или как порог рентабельности (последнее, по нашему мнению, не совсем корректно).

В то же время известно, что изначально постоянные затраты закладываются в цену 1 ед. продукции, а общая их величина в полном объеме «размещается» на некое плановое число единиц продукции; с этой позиции, можно сказать, что плановый объем продажи продукции установлен на уровне критического ( $V_{\text{план., ед.}} = V_{\text{крит., ед.}}$ ) и способен обеспечить возмещение общих постоянных затрат в полном объеме. Но (и это принципиально важно), если фактический годовой объем продажи (реализации) продукции будет превышать плановый (читай – критический) объем продаж, то процесс возмещения общих постоянных затрат завершится менее, чем за год. В этом случае механизм возмещения общих постоянных затрат будет выглядеть так, как представлено нами на рисунке 1.

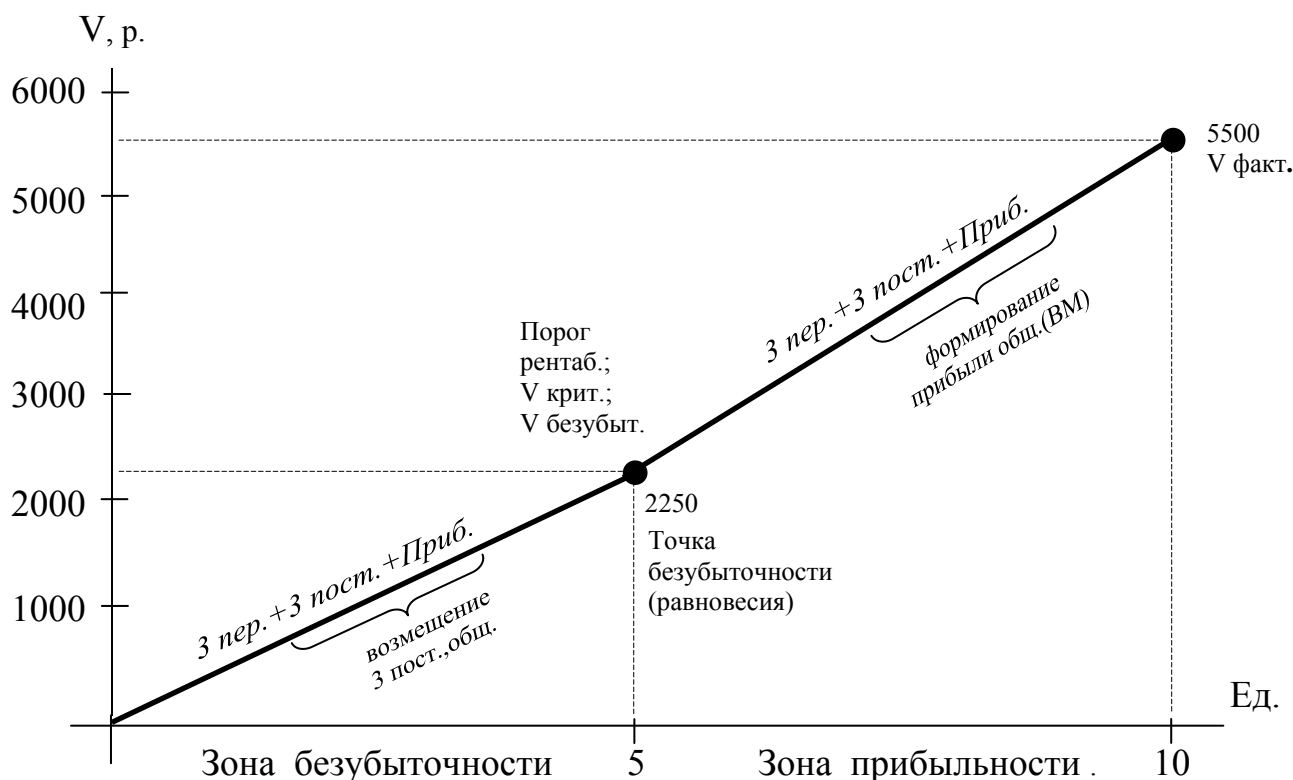


Рисунок 1 – Механизм возмещения общих постоянных затрат

С критическим объемом продажи (реализации) продукции соотносится и соразмеряется показатель запаса финансовой прочности (ЗФП), который также, как и критический объем продукции, определяется в «границах» общего объема продажи (реализации) продукции (см. рисунок 1):

$$\text{ЗФП (ед., р.)} = V_{\text{реал., факт.}} (\text{ед., р.}) - V_{\text{крит.}} (\text{ед., р.})$$

Для чего, в дополнение к показателю критического объема продажи продукции, формируется еще показатель ЗФП (ед., р.), в чем его предназначение? Нам представляется, что

он выполняет функции «запасного игрока и гаранта» в процессе формирования общей прибыли от продаж, который можно разложить на два этапа. Так, на первом этапе в счет критического объема продажи продукции возмещаются общие постоянные затраты в полном объеме и соответствующие этому объему продукции переменные затраты без образования какой-либо прибыли от продаж, а на втором этапе этого процесса к получению прибыли от продаж «подключается» дополнительный объем продаж (сверхкритический,

или сверхплановый, «запасной» объем продаж или, тот самый, «запас финансовой прочности»). Эти две величины -  $V_{крит.}$  (ед., р.) и ЗФП (ед.,р.), см. рисунок 1, составляющие собой общий объем продажи (реализации) продукции, неразрывно связаны друг с другом – чем меньше  $V_{крит.}$  (ед.,р.), тем больше ЗФП (ед.,р.), значит, больше прибыль от продажи продукции (и наоборот).

В то же время, если  $V_{крит.}$  (ед.,р.) представляет собой четко обозначенный рубеж, расчетно-обоснованный и обязательный к достижению, то находящийся за его пределами ЗФП (ед.,р.), во-первых, имеет неограниченные возможности для своего развития (то есть, развития объема продаж сверх критического, или сверх планового) и, во-вторых, представляет собой некую «подушку безопасности», подстраховывающую процесс возмещения общих постоянных затрат в полном объеме и срабатывающую при неблагоприятных рыночных условиях хозяйствования, провоцирующих резкое падение объема продаж (реализации) продукции; даже если объем продаж снизится до критического их уровня – постоянные затраты будут возмещены в полном объеме; но если он упадет ниже критического уровня – убытки неизбежны. Отсюда можно утверждать, что формирование общего объема продаж (реализации) продукции (планово или фактически) на уровне ниже критического его объема неприемлемо и недопустимо с позиции эффективно-го хозяйствования, а объем критический ( $V_{крит.}$ , ед.,р.) есть та «граница», за которую заступать нельзя.

В обозначенной нами взаимосвязи общего объема продаж и критического объема продаж, прибыли от продаж и требующих своего возмещения  $Z_{пост.общ.}$  заключено самое главное – возможность управлять процессом формирования этих показателей и выстраивать всевозможные варианты их взаимосвязанных изменений в разных экономических ситуациях.

Так, следуя логике взаимосвязей экономических характеристик (показателей), отображенных на рисунке 1, можно утверждать, что, чем больше абсолютная величина общих постоянных затрат, подлежащих возмещению в счет  $МД_{1\text{ ед. прод.}}(Z_{пост.} + \Pi_{(H)})$ , тем больше и критический объем продаж ( $V_{крит.}$ , ед.,р.), и срок возмещения этих затрат ( $V_{крит.}$ , дн.) при прочих неизменных условиях (ниже, для иллюстрации, нами приведены расчеты при условных информационных данных:  $Z_{пер. 1\text{ ед. прод.}} = 300$  р.,  $Z_{пост. 1\text{ ед. прод.}} = 100$  р.,  $\Pi_{(H)} 1\text{ ед. прод.} = 50$  р.,  $\Pi_{1\text{ ед. прод.}} = 450$  р.,  $Z_{пост. общ.} = 750$  р.):

$$- V_{крит., \text{ ед.}}(1) = \frac{Z_{пост. общ. р.}}{МД_{1\text{ ед. прод. р.}}} = \frac{750}{100+50} = 5 \text{ ед. прод. (см. рисунок 1),}$$

$$\text{но: } V_{крит., \text{ ед.}}(2) = \frac{Z_{пост. общ. р.}}{МД_{1\text{ ед. прод. р.}}} = \frac{1050 \text{ (условно)}}{100+50} = 7 \text{ ед. прод.};$$

$$- V_{крит., \text{ р.}}(1) = \frac{Z_{пост. общ. р.}}{d \text{ ВМ в } V_{реал., общ.}} = \frac{750}{(150*5 \text{ ед.}) / (450*5 \text{ ед.})} = \frac{750}{0,3333} = 2250 \text{ р.,}$$

$$\text{но: } V_{крит., \text{ р.}}(2) = \frac{Z_{пост. общ. р.}}{d \text{ ВМ в } V_{реал., общ.}} = \frac{1050}{(150*5 \text{ ед.}) / (450*5 \text{ ед.})} = \frac{1050}{0,3333} = 3150 \text{ р.};$$

$$- V_{крит., \text{ дн.}}(1) = \frac{V_{крит., \text{ р.}}}{\text{Одн./дн. } V_{реал., общ. р.}} = \frac{2250}{75 \text{ (условно)}} = 30 \text{ дн.,}$$

$$\text{но: } V_{крит., \text{ дн.}}(2) = \frac{V_{крит., \text{ р.}}}{\text{Одн./дн. } V_{реал., общ. р.}} = \frac{3150}{75 \text{ (условно)}} = 42 \text{ дн.,}$$

Однако, срок возмещения общих постоянных затрат при выше заданных условиях можно не только сохранить на прежнем уровне, но еще и снизить посредством увеличения однодневного объема продажи (реализации) продукции. Так, если с повышением общих постоянных затрат до 1050 р. и увеличением критического объема реализации продук-

ции до 3150 р. (см. выше) срок их полного возмещения оценивается в 42 дн., а предприятию необходимо «уложиться» в прежний, 30-дневный срок, то приемом «обратного счета» можно определить, каким тогда должен быть однодневный объем реализации:

Одн./дн.  $V_{реал., крит., \text{ р.}} = V_{крит., \text{ р.}}(2) / V_{крит., \text{ дн.}}(1) = 3150 / 30 = 105$  р. (вместо 75 р.); или, выявив внутренние и внешние резервы по развитию продажи (реализации) продукции, оценив состояние покупательского спроса и сложившиеся рыночные условия для этого, расчетно обосновав максимально возможное увеличение однодневного объема продажи (реализации) продукции (допустим, до 120 р.) определить, каким будет срок возмещения общих постоянных затрат при тех же, выше обозначенных условиях (увеличение общих постоянных затрат до 1050 р. и  $V_{крит., \text{ р.}}$  - до 3150 р.):

$$V_{крит., \text{ дн.}} = V_{крит., \text{ р.}}(2) / \text{Одн./дн. } V_{реал., общ. \text{ р.}} = 3150 / 120 = 26,25 \text{ дн.}$$

Итак, исходя из понятия критического объема продажи (реализации) продукции, его назначения в анализе, управлении - обеспечивать возмещение общих постоянных затрат, - и представленного выше механизма возмещения, можно заключить, что величина общих постоянных затрат, подлежащих возмещению, не должна превышать величины, равной  $Z_{пост. общ. р.} + \Pi_{(H)}$ -норма, р; именно эта величина и есть предельные постоянные затраты или, по-другому, критические постоянные затраты ( $Z_{пост. крит. общ. \text{ р.}}$ ), которые, при прочих неизменных условиях, могут быть возмещены в полном объеме в счет таких составляющих элементов цены 1 единицы продукции, как  $Z_{пост. 1\text{ ед. прод.} \text{ р.}}$  и  $\Pi_{1\text{ ед. прод.} \text{ р.}}$ . В то же время, варьирование каждой из этих составляющих в величине критических постоянных затрат и возможно, и допустимо; здесь речь идет о варьировании долевого участия каждой из двух составляющих в возмещении общих критических постоянных затрат ( $Z_{пост. крит. общ. \text{ р.}}$ ) при неизменной цене 1 ед. продукции. Представим цену 1 ед. продукции по составляющим ее элементам в рамках модели CVP - анализа:

$$\text{если } \Pi_{1\text{ ед. прод.} \text{ р.}} = Z_{пер. 1\text{ ед. прод.} \text{ р.}} + (Z_{пост. 1\text{ ед. прод.} \text{ р.}} + \Pi_{1\text{ ед. прод.} \text{ р.}}),$$

$$\text{то } Z_{пост. 1\text{ ед. прод.} \text{ р.}} = (Z_{пост. 1\text{ ед. прод.} \text{ р.}} + \Pi_{1\text{ ед. прод.} \text{ р.}} - \text{норма})$$

$$\text{и } Z_{пост. крит. общ. \text{ р.}} = V_{крит., \text{ ед.}} * (Z_{пост. 1\text{ ед. прод.} \text{ р.}} + \Pi_{1\text{ ед. прод.} \text{ р.}} - \text{норма})$$

Логика взаимосвязи вышеприведенных показателей подсказывает, что «расширение» абсолютной величины  $Z_{пост. 1\text{ ед. прод.} \text{ р.}}$  и, вследствие этого, повышение их доли в общей величине  $\Sigma(Z_{пост. общ. \text{ р.}} + \Pi_{(H)}) = \text{ВМ} = \Pi_{общ.}$  может происходить исключительно за счет прибыли, заложенной в цену 1 ед. продукции. Но ведь известен постулат о том, что п-затраты обозначаются как постоянные, потому что их абсолютная величина суть есть неизменная величина; но тогда о каком «расширении», или увеличении  $Z_{пост. 1\text{ ед. прод.} \text{ р.}}$  и  $Z_{пост., общ. \text{ р.}}$  идет речь? Дело в том, что здесь изменения общей величины постоянных затрат уязвляются не с изменениями объема продажи (реализации) продукции, а с пополнением, обновлением, заменой действующих основных фондов на более совершенные, высокотехнологичные (и дорогостоящие) средства производства и т.п. Отсюда, естественным образом возрастает величина постоянных затрат – и общих, и в расчете на 1 ед. продукции. В результате, при сохранении цены 1 ед. продукции на неизменном уровне доленое участие  $Z_{пост. 1\text{ ед. прод.} \text{ р.}}$  в процессе возмещения общих постоянных затрат становится

большим, а долевое участие  $\Pi_{1 \text{ ед. прод.}} \cdot p$  уменьшается; но это «арифметический» результат, а каким будет экономический результат? И это крайне важно для предприятия, которое, с одной стороны, понимает необходимость вложения дополнительных средств в совершенствование материально-технической базы производства продукции (читай – повышения абсолютной величины постоянных затрат), а с другой стороны, имеет потребность в получении прибыли от продажи продукции (как можно больше и как можно скорее); и это еще одна аналитическая (управленческая) задача, решаемая способом критических значений параметров (показателей) системы CVP – анализа.

Конечно, всем известно, что «от перемены мест слагаемых их сумма не изменяется» и, также, «от изменения удельных весов элементов, составляющих единое целое, последнее не изменяется». Но в нашем случае, за счет повышения удельного веса  $Z_{\text{пост. общ.}} \cdot p$  в общей величине валовой маржи (см. ранее, где  $BM = Z_{\text{пост. общ.}} \cdot p + \Pi_{(H)}$ ) развитие общей прибыли от продаж происходит опережающим темпом по сравнению с темпом развития общего объема продаж и определяется как экономический эффект операционного рычага:  $\text{ЭОР} = BM, p / \Pi_{(H)} \cdot p$ ; этот расчетно-оценочный показатель раскрывает перспективу развития общей прибыли от продаж ( $\Pi_{\text{общ.}} = BM$ ) даже в условиях «утяжеления бремени» по возмещению постоянных затрат в границах неизменной цены 1 ед. продукции и расчетной величины критического объема продаж. Проиллюстрируем условными цифровыми данными процесс формирования эффекта операционного рычага:

$$\text{ЭОР}_{2015 \text{ г.}} = \frac{Z_{\text{пост. общ.}} \cdot p + \Pi_{(H)} \cdot p}{\Pi_{(H)} \cdot p} = \frac{50,0 + 400,0}{400,0} = 1,12, \text{ или } \frac{0,11 + 0,89}{0,89} = 1,12$$

$$\text{ЭОР}_{2016 \text{ г.}} = \frac{Z_{\text{пост. общ.}} \cdot p + \Pi_{(H)} \cdot p}{\Pi_{(H)} \cdot p} = \frac{150,0 + 300,0}{300,0} = 1,50, \text{ или } \frac{0,33 + 0,67}{0,67} = 1,50$$

Как видно, вследствие реструктуризации валовой маржи - повышения в ней доли  $Z_{\text{пост. общ.}} \cdot p$ , - возрастает ЭОР с 1,12 в 2015 г. до 1,50 в 2016 г., что означает: если в 2015 г. с ростом нормальной прибыли от продаж ( $\Pi_{(H)}$ ) на 1% валовая маржа (или общая прибыль от продаж) возросла на 12%, то в 2016 г. она возрастет уже на 50%, и это есть прямой интерес предприятия.

Конечно, данную аналитическую (управленческую) задачу можно решать и приемом «от обратного», поставив перед собой вопрос: при какой структуре валовой маржи эффект операционного рычага сложится на уровне, допустим, в 1,7 при прочих неизменных условиях, но это уже «дело техники»; проверим:

$$\text{если } \text{ЭОР}_{2016 \text{ г.}} = \frac{0,33 + 0,67}{0,67} = \frac{1,0}{0,67} = 1,50 \text{ (см. выше),}$$

$$\text{то } \text{ЭОР}_{2017 \text{ г.}} = \frac{1,0}{x} = 1,7 \rightarrow x = 0,59; \rightarrow \text{ЭОР}_{2017 \text{ г.}} = \frac{1,0}{0,59} = \frac{0,41 + 0,59}{0,59} = 1,7$$

Итак, рассмотренные нами критические значения показателей объема продажи (реализации) продукции и постоянных затрат ( $V_{\text{крит.}} \text{ ед.}, V_{\text{крит.}} \cdot p, Z_{\text{пост. крит.}} \cdot p$ ) действительно выступают в качестве внутренних ориентиров и «пороговых ограничителей» в процессе возмещения общих постоянных затрат в полном объеме, выход за их пределы может спровоцировать его разбалансировку, даже срыв и, как следствие, - попадание в зону формирования убытков. В то же время, в качестве внешнего регулятора процесса возмещения постоянных затрат может выступать цена 1 ед. продукции, поскольку за счет ее повышения возможно увеличить абсолютную величину нормальной прибыли от продаж 1 ед. продукции ( $\Pi_{(H)} \cdot p$ ) и, значит, существенно «расширить» величину  $Z_{\text{пост. крит.}} \cdot p$ , возмещаемых за счет постоянных затрат 1 ед. продукции и этой прибыли от продажи 1 ед. продукции или, иначе говоря, расширить возможности возмещения общих постоянных затрат в полном объеме. Но при этом следует помнить, что повышение цены 1 ед. продукции предопределяется рыночными условиями (возможностями и требованиями рынка), а вот определение критической цены 1 ед. продукции – в руках предприятия, и она определяется на том минимальном (критическом) уровне, который способен обеспечить возмещение переменных и постоянных затрат, без каких-либо притязаний на формирование прибыли от продаж:

$$C_{\text{крит.}} \cdot p = Z_{\text{пер. 1 ед. прод.}} + Z_{\text{пост. 1 ед. прод.}}$$

Таким образом, можно признать, что способ критических значений параметров (показателей) в методе CVP-анализа обеспечивает вариативность в постановке аналитических (управленческих) задач и в приемах их решения, позволяет оценить возможные варианты управленческого решения. Его познание и освоение в практике анализа и управления деятельностью предприятия позволяет «входить» в хозяйственные процессы, априори формируя их с высоким экономическим результатом.

Список литературы:

- 1 Мельник А.Н., Дырдонова А.Н. Комплексный анализ влияния различных факторов на прибыль предприятия // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 48 – С.2 -7
- 2 Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учебник для вузов. – 13-е изд., исправ. М.: «Новое знание», 2007. – 678 с. (Серия «Экономическое образование»)
- 3 Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник для вузов. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 606 с.
- 4 Савченко Н.Л. Особенности определения категории «операционный левверидж» в российской практике // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – С. 32-35

# ДЕТЕРМИНАНТЫ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ГОСТИНИЧНЫХ КОМПЛЕКСАХ ТАДЖИКИСТАНА

*Кадырова Махира Ишановна*

*кандидат педагогических наук, доцент*

*Института предпринимательства и сервиса (Таджикистан)*

*Курбонوف Ёрмахмад*

*ассистент кафедры туризма*

*Института предпринимательства и сервиса (Таджикистан)*

## DETERMINANTS OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN TAJIKISTAN HOTEL COMPLEX

*Mahira Kadyrova*

*Associate Professor*

*Yormahmad Kurbonov*

*Assistant Lecturer*

*INSTITUTE OF ENTREPRENEURSHIP AND SERVICE*

### АННОТАЦИЯ

В работе были представлены и проанализированы основные проблемы гостиничного бизнеса в Таджикистане. Описаны барьеры, которые стали на пути развития Таджикского малого и среднего бизнеса в гостиничных комплексах после перехода страны к рыночной экономике. Проанализирован опыт развитых и развивающихся стран для формирования предложений по дальнейшему развитию сферы гостеприимства Таджикистана и повышения его конкурентоспособности в условиях интеграции таджикской экономики в мировое хозяйство.

### ABSTRACT

Main problems of the hotel business in Tajikistan are presented and analyzed in this paper. The barriers that have got in the way of the development of Tajik small and medium-sized businesses in the hotel complexes after the country's transition to a market economy are described. The experience of developed and developing countries to generate suggestions for further development of the hospitality industry in Tajikistan and increasing its competitiveness in circumstances of the Tajik economy integration into the world economy is analyzed.

**Ключевые слова:** гостиничный бизнес, туристическая индустрия, международный туризм, гостиничные комплексы.

**Keywords:** hotel business, tourist industry, international tourism, hotel complexes.

Введение. Гостиничный бизнес в Таджикистане имеет определенные особенности, связанные с характером труда в гостиничной индустрии, видом услуг, со структурой продукта, соотношении спроса и предложения, формами продаж и т.д. Сегодня индустрия гостеприимства как совокупность предприятий сферы обслуживания и других организаций работает в условиях жесткой конкуренции, отвоевывая как национальный, так и международный рынки. Рыночные преобразования в Таджикистане, сопровождавшиеся приватизацией собственности и появлением новых структурных единиц, должны были привести к повышению уровня конкуренции между субъектами национальной экономики. Таким образом, на рынке гостиничных услуг Таджикистана появились частные предприятия, и все они в процессе развития конкуренции стали бороться за потребителя.

Анализ последних исследований и литературы. Вопросами гостиничного бизнеса занимались ученые: Рентц М.С.[6], изучал основы менеджмента в гостиничном бизнесе; Одинаева Х.О[5], рассматривала вопросы экономики и организации туристично-гостиничного предпринимательства; Ойхман Е.Г. [3], Каюмова Ю.В. [1], Козлова Т. [1], занимались вопросами внедрения компьютерных технологий в туризме; Юрьев А.П.[8]. рассматривал возможности организации туристической и гостиничной деятельности.

Цель исследований, постановление проблемы. Определить и проанализировать основные проблемы, с которыми

сталкивается гостиничный бизнес в Таджикистане, и предложить возможные пути их решения.

Материалы исследований. К основным препятствиям развития таджикского гостиничного хозяйства, требующих устранения относятся:

1. Недостаточное количество гостиниц вследствие значительных барьеров входа на рынок гостиничных услуг Таджикистана. В Таджикистане не хватает около 70 четырех и пяти звездных отелей (7 тыс. номеров) и 400 тыс. номеров в гостиницах низшей категории. Показатель обеспеченности гостиницами (количество гостиничных мест на 1000 человек) в Таджикистане низкий (при норме 10 мест на 1000 человек в Таджикистане всего 2,9 гостиничных места), для сравнения: в Москве - 9,3; в Санкт-Петербурге - 6,4; в Париже - 38,4; в Вене - 25,6. Все это препятствует развитию гостиничного хозяйства, входу на рынок известных гостиничных операторов и созданию национальных гостиничных сетей, которые могут обеспечить надлежащий уровень услуг требовательным туристам со всего мира.

2. Несоответствие цен уровню качества гостиничных услуг. Стоимость проживания в таджикских гостиницах в 2-3 раза превышает стоимость проживания в гостиницах аналогичного уровня стран Европы. Это обусловлено ненадлежащим государственным регулированием этой сферы (отсутствует государственный орган по учету гостиниц и других заведений, размещению, регулированию и контролю

над их деятельностью), и низким уровнем дифференциации гостиничных услуг (слаборазвитая сеть хостелов, мотелей, кемпингов, пансионатов и др.).

3. Отсутствие развитой и официально учтенной сети альтернативных средств размещения экономического класса (хостелов, малых и мини-отелей, апартаментов). Частично удовлетворить спрос на места размещения могли бы малые отели, апартаменты и пансионы, стоимость проживания в которых значительно ниже. Однако сеть хостелов в Таджикистане развита недостаточно, функционирует только 17 хостелов (в Европе официально зарегистрировано 18 тыс. хостелов, из них 4,5 тыс. объединены единой системой бронирования).

4. Низкий уровень конкуренции на гостиничном рынке вследствие отсутствия корпоративных стандартов управления качеством гостиничных услуг. Таджикский гостиничный рынок характеризуется неудовлетворенным спросом и ограниченным предложением, как со стороны иностранных гостиничных сетей, так и со стороны Таджикских отелей.

5. Недостаточное количество и ненадлежащий уровень подготовки кадров для гостиничного хозяйства. Сегодня в Таджикистане в туризме фактически работает 35 тыс. человек, еще 120 тыс. человек - в гостиницах и других заведениях размещения.

6. Ограниченность практики использования электронных и автоматизированных систем бронирования гостиничных номеров и новейших технологий в процессе осуществления обслуживания в гостиницах и других заведениях размещения.

7. Проблема загруженности и содержания гостиниц и других заведений размещения. Несмотря на то, что в Таджикистане существует неудовлетворенный спрос на гостиничные услуги, количество средств размещения, которая запланирована для введения в эксплуатацию значительно больше, чем требует таджикский туристический рынок на данном этапе развития.

Результаты исследований. Эффективность гостиничных сетей и наличие значительного количества гостиниц высокого класса, обязательными атрибутами которых является высокопрофессиональный и гостеприимный персонал, современная инфраструктура, система безопасности и т.д., является одним из факторов, что значительно влияет на развитие туристической индустрии.

В городах Таджикистана предлагается широкий выбор отелей - от пятизвездочных с высоким уровнем сервиса до дешевых. Однако среди всех номеров гостиниц только около 5% отвечают международным стандартам. При этом стоимость гостиничных услуг часто оказывается выше, чем среднеевропейская, а уровень обслуживания значительно ниже. Необходимо также учесть, что загрузки гостиниц всех категорий составляет около 60%, а в сегменте четыре и пять звёзд иногда достигает 72% [13].

Быстрое развитие технологий строительства, появление новых строительных и отделочных материалов, введение электроники и компьютерной техники, интерактивных технологий, с одной стороны, и рост глобальных путешествий и туризма разного уровня, разнообразие туристического спроса, обострение конкуренции между отелями и поиск новых сегментов рынка, изменение собственно философии обслуживания - с другой, возродили к жизни современные тенденции развития всемирного гостиничного хозяйства,

среди которых:

- распространение интересов гостиничного бизнеса на продукты и услуги, которые ранее предоставлялись предприятиями других отраслей;
- экологичность гостиничных услуг;
- усиление специализации гостиничного бизнеса, позволяет четко ориентироваться на определенные сегменты потребителей с учетом различных признаков;
- глобализация и концентрация гостиничного бизнеса;
- персонификация обслуживания и полная концентрация на запросах и потребностях клиентов;
- широкое внедрение новых средств коммуникации и информационных технологий, что позволяет проводить глубокую и системную экономическую диагностику;
- концептуализация деятельности;
- внедрение новых технологий в деловую стратегию гостиничных предприятий, в частности широкое использование сети Интернет с целью продвижения гостиничных продуктов и услуг.

Сейчас в гостиницах предлагается большое количество услуг, предоставляемых различными заведениями питания и быта, фитнес - и спа-центрами, салонами красоты. Обычно в отелях существуют танцзалы, музыкальные и тематические салоны, спортивные площадки и корты, залы для конференций, переговоров, бизнес-центры, помещения для постоянной индивидуальной работы гостя, выставочные и универсальные залы, торговые заведения разных направлений.

Экологизация гостиничного продукта в настоящее время приобретает большое значение в связи с необходимостью сохранения окружающей среды, ростом спроса туристов на экологически безопасные услуги и товары. Отели пытаются использовать экологически безопасные материалы в интерьере и оборудовании, практиковать «безотходные» технологии, предлагать гостям специальное белье «для аллергиков», экологически чистые продукты и напитки в ресторане. Для некоторых отелей экология превратилась в концепцию их деятельности. Например, гостиничная группа Inter Continental анонсировала первый «абсолютно» экологический отель. Отели бренда Innovation Hotel используют для своей инфраструктуры только солнечную энергию, а также постоянный объем воды, которая после употребления очищается и снова попадает в водопровод. Ветряки обеспечивающие необходимое количество электричества для удовлетворение потребностей гостиниц [10]. Небольшие парки, расположенные на крыше, помогают сохранить помещение прохладным в жаркие месяцы и защитить от холода зимой. Сегодня в мире насчитывается около 4 тыс. отелей, которые в тот или иной образом пытаются снизить уровень вреда окружающей среде. Среди них выделяется отель Inter Continental Thalasso Spa на Бора-Бора, который специальными водозаборными системами поднимает из глубин океана почти ледяную воду и используют ее для охлаждения помещений, а также Inter Continental Willard в Вашингтоне, который применяет электрическую энергию только ветряных электростанций [11].

В последнее время, наряду с традиционными полносервисными отелями и ресторанами, все больше стали появляться специализированные предприятия с сокращенным набором предоставляемых услуг.

Специализация предприятий бывает самой разнообразной. Отели могут ориентироваться на обслуживание пред-

ставителей определенного сегмента туристического рынка: например, на клиентов, которые посвящают свой отпуск игре в гольф, катанию на лыжах, конным турам, или туристам, которые выезжают на конгрессы, выставки, ярмарки.

Представляет интерес зарубежный опыт регулирования регионального развития сферы гостеприимства, ведь именно в регионах размещены туристические и рекреационные ресурсы, вырабатывается и потребляется туристический продукт, создаётся определенный имидж не только отдельной местности, но и страны в целом. На региональном (мезоэкономическом) уровне развития туризма во многих странах действуют соответствующие органы центральной исполнительной власти (например, Совет туризма в регионах Италии и Австрии, региональные управления по туризму Великобритании, региональные туристические ассоциации в Германии и т.д.). Они решают вопросы лицензирования и сертификации услуг, координируют местные и национальные инициативы, создают привлекательный туристический имидж региона.

В контексте решения вышеуказанных проблем подготовки гостиничного хозяйства представляется целесообразным предусмотреть следующие мероприятия:

1. Разработать организационно-экономические меры стимулирования развития системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров, включая привлечение иностранных специалистов в учебный процесс, развитие «дефицитных» специальностей на гостиничном рынке.

2. Учесть в документах стратегического планирования подготовки, организации размещения следующие меры: 1) прогнозирование ожидаемого количества туристов; 2) диверсификации средств размещения туристов (отели, хостелы, усадьбы зеленого туризма и туристические базы в рекреационных зонах прилегающих к городу); 3) разработки специальных экономических режимов для привлечения национальных инвесторов в развитие сети хостелов; 4) внедрение электронных информационных и автоматизированных систем бронирования мест в гостиницах, современных технических средств обслуживания в гостиницах.

3. Для окупаемости государственных и частных инвестиций в объекты инфраструктуры, в том числе объекты гостиничного хозяйства, целесообразно уже на современном этапе брать пример с Польши и искать возможности реализации в 2015-2017 годах других масштабных мероприятий с целью эффективного использования нововозведённых гостинично-туристических объектов.

4. Для решения проблемы загруженности гостиниц и других заведений размещения, Государственной службе курортов и туризма Таджикистана целесообразно:

а) взять под контроль разработку туристических маршрутов и туристических продуктов, и осуществлять их продвижение на международном уровне;

б) разработать стратегию выхода таджикского туризма на международный рынок, которая обязательно предусматривала бы создание туристических представительств Таджикистана за рубежом;

в) в 2015 году начать поиск контрактов на проведение массовых спортивных и культурных мероприятий международного уровня в Таджикистане.

5. С целью создания надлежащей конкурентной среды на гостиничном рынке Таджикистана органам государственной власти целесообразно взвешенно подойти к вопросу привлечения иностранных инвестиций (особенно со стороны

известных гостиничных операторов) в создание гостиниц и гостиничных сетей, больше внимания уделить экономическому и налоговому поощрению национальных инвесторов в направлении создания национальных гостиничных сетей.

6. С целью выведения из «тени» неучтенных средств размещения (малых и микро-отелей, апартаментов) создать благоприятные условия для легализации их деятельности, сформировать реестр таких учреждений и законодательно закрепить их существование, требования к функционированию и необходимых процедур (сертификация, стандартизация и др.).

Выводы. На основании рассмотренного теоретического и практического материала можно сделать вывод, что гостиничный бизнес Таджикистана находится в критическом положении. Существует множество проблем в таджикском гостиничном бизнесе связанных в первую очередь с переходом Таджикистана к рыночной экономике. Однако, существует четкий план и рекомендации по улучшению гостиничного бизнеса в Таджикистане, которых следует придерживаться государству и таджикским отельерам.

Исследуя современное состояние гостиничного хозяйства в мире, неоспоримым следует признать тот факт, что во многих странах мира индустрия гостеприимства давно сформировалась и стабильно развивается, имея материальную базу и обеспечивая работой миллионы людей, что, безусловно, положительно влияет на экономику отдельного государства. Сегодня гостиничное хозяйство во всем мире развивается на индустриальной основе и является отраслью экономики, которая обеспечивает значительные валютные поступления благодаря распространению иностранного туризма. По результатам проведенного анализа можно выделить следующие основные направления развития гостиничного бизнеса:

- углубление специализации и концептуализации гостиничных заведений;
- образование международных гостиничных цепей и консорциумов под влиянием глобализации;
- персонификация обслуживания и полная концентрация на запросах и потребностях клиентов;
- диверсификация услуг;
- внедрение в индустрию гостеприимства информационных компьютерных технологий.

Перспективами дальнейших исследований является всестороннее изучение, анализ и использование всех резервов повышения качества обслуживания и конкурентоспособности гостиничных комплексов Таджикистана путем внедрения положительного зарубежного опыта развития предприятий сферы гостеприимства.

#### Список литературы:

1. Каюмова Ю.В. Государственное регулирование развития гостиничного хозяйства: проблемы и перспективы / Ю. В. Каюмова Н.К // Наук. Вестн. - 2009. - № 3. - С. 29-36.
2. Козлова Т. «Лицо» сетевых отелей / Козлова // Новости турбизнеса. - 2005. - № 22. - С. 23.
3. Ойхман Е.Г. Управление современным гостиничным комплексом учеб. пособие. / Е. Г. Ойхман, А. А. Змиева, Г. А. Зиновьев, Е. В. Самарцев, А. А. Гаца; под ред. С. И. Дорогунцова. - М.: Лира-К, 2005. - 156 с.
4. Нечаюк Л. И. Гостинично-ресторанный бизнес: менеджмент: учеб. пособие. / Л. И. Нечаюк, Н. А. Нечаюк. - М.: ЦУЛ, 2009. - 344 с.

5. Одинаева Х.О Экономика и организация туристско-гостиничного предпринимательства: учеб. пособие. / Х.О. Одинаева - К.: ЦУЛ, 2007. - 344 с.

6. Рентч М. С. Преимущества брендинга отелей / М. С. Рентч // Гостиничный и ресторанный бизнес. - 2008. - № 3. - С. 48-50.

7. Цёхла С. Ю. Экономические основы курортной индустрии и перспективы развития / С. Ю. Цёхла // Ученые записки ТНУ им. В. И. Вернадского. Серия: Экономика. - 2008. - Т. 21 (60). - № 1. - С. 286-294.

8. Юрьев А. П. Формирование цены и ценовой политики на предприятиях туристического бизнеса: монография / А. П. Юрьев, К. В. Ермилова; Институт турист. бизнеса., 2004.

- 200 с.

9. Australian International Hotel School- Curriculum Outline <http://www.aihs.edu.au/aihs/static/php3?id=32>

10. Baum T. Managing Human Resources in the European Tourism and Hospitality Industry. A Strategic approach.- UK: International Thomson Business Press, 1996.- 281 p.

11. Cambridge Marketing College. Short Course Prospectus 1998-99.- UK: Cambridge Marketing College.- 32 p.

12. Choy D. The Quality of Tourism Employment // Tourism Management.- 1995.-Vol. 16.- P. 129-137.

13. Таджикистан. Страны мира. <http://tours-tv.com/ru/tajikistan>

## РОЛЬ СОБСТВЕННОЙ ГАЗОВОЙ ГЕНЕРАЦИИ В ЭНЕРГООБЕСПЕЧЕНИИ НЕФТЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Каплун Юлия Александровна*

*Соискатель ФГБНИУ «Совет по изучению производительных сил»*

*Министерства экономического развития и Российской академии наук, г. Москва*

### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблеме утилизации попутного нефтяного газа путем строительства собственной генерации в целях энергообеспечения нефтедобывающих предприятий. Целью исследования является изучение факторов, обуславливающих внедрение собственной генерации на предприятиях нефтедобычи. В результате исследования выделено 2 группы факторов (количественные и качественные), влияющих на внедрение в нефтедобыче собственной генерации, работающей на попутном газе.

### ABSTRACT

Article is devoted to the problem of utilization of associated oil gas by means of building of own generation for oil-extracting enterprises power supply. A research objective is studying the factors causing introduction of own generation at oil production enterprises. As a result of research 2 groups of factors (quantitative and qualitative) which influence introduction of own generation using associated gas in oil production are allocated.

**Ключевые слова:** попутный нефтяной газ, собственная генерация.

**Keywords:** associated oil gas, own generation.

Не будет преувеличением сказать, что добыча нефти в большой, а в чём-то в решающей мере, определяет не только уровень экономической и политической безопасности России в мире, но и уровень благосостояния самих россиян. Слишком очевидно, что любое продвижение в этой области осознаётся обществом как жизненно важное. Не требует обсуждения и вопрос о жизненной важности обеспечения процесса добычи нефти энергией, прежде всего электрической.

Энергетику можно разделить на крупные объекты генерации, обеспечивающие централизованные поставки, в том числе и на большие расстояния, и объекты с малой мощностью, работающие на традиционных видах топлива (уголь, торф, сланцы, газ, дизельное топливо, нефть) и нетрадиционных видов. В последнее время в мире, в том числе и в России, наблюдается опережающий рост объектов собственной генерации за счет вводов небольших тепловых электростанций с газотурбинными и газопоршневыми генерирующими установками, которые подключаются к внутренним сетям, либо работают параллельно с распределительными сетями различного класса напряжения.

В соответствии с «Концепцией развития и использования возможностей малой и нетрадиционной энергетики в энергетическом балансе России», разработанной Министерством топлива и энергетики РФ в 1993г., к установкам малой энергетики отнесены электростанции мощностью до

30 МВт с агрегатами единичной мощности до 10 МВт, котельные и котлы общей теплопроизводительностью до 20 Гкал/ч, нетрадиционные энергоустановки, использующие солнечную, ветровую, геотермальную энергию, энергию биомассы, низкопотенциальное тепло, а также гидростанции и микро-ГЭС (с единичной мощностью агрегатов до 100 кВт). Как правило, малая генерация присоединяется на класс напряжения 35-6 кВ, но может быть включена на 0,4 кВ.

Понятно, что назначением малой энергетики для каждого хозяйствующего субъекта является в первую очередь самообеспечение энергией, т.е. собственная генерация.

Собственная (распределенная) генерация – одно из важных направлений в энергообеспечении энергоемких отраслей промышленности, в том числе нефтегазового комплекса. Единицей собственной генерации являются локальные энергосистемы, которые могут быть изолированными, представляя собою энергетические «острова», либо связаны с ЭЭС.

Внедрение объектов собственной генерации на промышленных предприятиях, в том числе в нефтедобыче, обусловлено несколькими факторами, которые могут быть объединены, по нашему мнению, в две группы:

Группа-А – факторы, получающие количественную оценку. Это:

1. Снижение себестоимости продукции за счет снижения затрат на электроэнергию, в том числе за счет использования вторичного топлива для выработки электроэнергии и тепла (биогаз, мусорный газ, шахтный газ, сжигание тяжелых остатков переработки (мазут, асфальтены) на нефтеперерабатывающих заводах, доменный и конвертерный газ в металлургических производствах).

2. Минимизация затрат, связанных с платой за резерв за заявленную мощность присоединения к внешним сетям или с реализацией технических мероприятий по технологическому присоединению.

3. Снижение затрат на передачу электроэнергии по магистральным и распределительным электрическим сетям (тариф на передачу).

Группа-Б – качественные факторы, которые, как правило, не могут быть выражены количественно, но по значимости для предприятия могут быть определяющими. В этой группе имеет смысл, как нам представляется, выделить две подгруппы:

Б-1 – факторы, допускающие достаточно четкую формулировку и потенциальную возможность их количественного выражения. Это:

Б-1.1 Обеспечение стабильного электроснабжения независимо от ограничения электропотребления от внешних сетей.

Б-1.2 Возможность энергоснабжения удаленных и изолированных от сетевой инфраструктуры потребителей, в том числе перспективных участков по добыче полезных ископаемых.

Количественная оценка фактора Б-1.1 может быть определена, например, через объём добычи данного полезного ископаемого в течение суток и числа дней (часов) возможного перерыва в добыче вследствие перерывов в энергоснабжении от головных сетевых подстанций и электрических сетей, стоимости полезного ископаемого (нефти).

По фактору Б-1.2 количественная оценка возможна по варианту отказа от потребления дизельного топлива (работа на дизельных электростанциях) либо переноса начала добычи полезных ископаемых на перспективных участках на период, необходимый для строительства внешних сетей по сравнению с собственным строительством газовой генерации.

Б-2 – факторы сугубо качественного характера, выражаемые определёнными доминантами. Сюда могут войти:

Б-2.1 Полная или частичная независимость от одной из естественных монополий, в частности, ликвидация или ослабление возможностей подключения новых потребителей и трудностей в увеличении мощности присоединенной нагрузки к существующим распределительным сетям (наличие закрытых центров питания).

Б-2.2 Снижение порога неопределённости, формы проявления которой могут быть самыми разнообразными и непредсказуемыми.

Б-2.3 Высокая определённость в величине затрат на энергоснабжение, отсутствие зависимости от государственного регулирования тарифов.

Приведенная классификация справедлива, вообще говоря, для любого вида экономической деятельности (ВЭД), поскольку ВЭД, не потребляющей энергию, видимо вообще не существует. Единственным исключением является нефтедобыча!

В самом деле, добыча нефти, как вид экономической де-

ятельности, в плане собственной генерации принципиально отличается буквально от любого другого ВЭД, в том числе и газодобычи, наличием естественного энергетического ресурса, который жизненно необходимо утилизировать – попутного нефтяного газа.

Добыче нефти сопутствует получение растворённого в пластах газа, который в отличие от естественного газа, получил название попутного нефтяного газа. Проблема рационального использования попутного нефтяного газа (ПНГ) – одна из самых острых экономических проблем нефтегазодобычи, десятилетиями обсуждаемая не только в экономической литературе, но и на всевозможных форумах и на самых высоких уровнях управления. Одновременно это и крупная экологическая проблема. Россия в этом вопросе значительно отстаёт от других нефтедобывающих стран.

Согласно данным Всемирного банка, полученным со спутниковых карт, общемировой показатель сжигания ПНГ на факельных установках в 2011 году составил 140 млрд м<sup>3</sup> и превысил показатель 2010 года — 138 млрд м<sup>3</sup> [2, с. 16]. Россия в списке стран была абсолютным лидером - 26,7 % (37 млрд м<sup>3</sup>), США заняли 5-е место – 5,1 %. По расчётам автора на основе этих данных, всего страны, занявшие места со 2-го по 5-е – Нигерия, Ирак, Иран и США – суммарно сожгли ПНГ в 2011 г. несколько больше, чем Россия, но удельно по объёму добычи Россией было сожжено больше в 1,1 раза, в т.ч. в сравнении с США – в 3,5 раза. Оценка Всемирного Банка практически совпадает с оценкой [3, с. 96], [1, с. 55].

Официальная российская статистика [4], [5 – 2015, с. 367] даёт по России другие показатели: по данным Росстата в 2011 г. в России добыто ПНГ

50,7 млрд м<sup>3</sup>, сожжено в факелах 16,4 млрд м<sup>3</sup>, что даёт коэффициент использования ПНГ 0,72. В 2014 г. он вырос до 0,86 (расчётно по [5 – 2015, т. 14.18,14.19]). Для сравнения: в 1990 г. этот коэффициент составил 0,8 [5 – 2007, с. 402].

Большинство специалистов подвергают сомнению официальные данные на том простом основании, что далеко не на всех промыслах налажен (тенически, в виде приборов контроля и измерения) соответствующий учёт.

Каковы потенциалы использования ПНГ для производства энергии и о каких видах энергии идёт речь? Легче всего ответить на вторую часть вопроса: это а) электроэнергия б) электроэнергия + тепло (когенерация)

в) электроэнергия + тепло + холод (тригенерация). Энергетическое машиностроение не только в мире, но и в России, в состоянии обеспечить соответствующие запросы, и одной из насущных проблем здесь будет защита национальных интересов, которые могут вступать в противоречие с узкоутилитарными (например, экономическими) критериями. Для оценки энергетического потенциала сжигаемого на факелах ПНГ в целом по России нужно определиться с объёмами сжигания, а далее следуют простейшие расчёты. Видимо методически можно утверждать, что никакого универсального ответа на этот вопрос не существует, кроме одного: это должно определяться в первую очередь по критерию минимизации «факельного хвоста».

Список литературы:

1. Генерация без штрафов//Разведка и добыча, 2012, №2, с. 51-55.

2. Кирюшин П.А., Книжников А.Ю., Кочи К.В., Пуза-

нова Т.А., Уваров С.А. «Попутный нефтяной газ в России: «Сжигать нельзя, перерабатывать!» Аналитический доклад об экономических и экологических издержках сжигания попутного нефтяного газа в России. – М. Всемирный фонд дикой природы (WWF), 2013. – 88 с.

3. Леушева Е.Л., Моренов В.А. Система комплексного снабжения нефтегазопромыслов с использованием нефтяного газа в качестве энергоносителя. – ж. Нефтяное хозяй-

ство, 2015, № 4, с. 96 – 100.

4. Охрана окружающей среды в России. Статистический сборник./ Росстат. – М., 2014.

5. Российский статистический ежегодник. Статистический сборник / Росстат. [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (при ссылке указывается год выхода сборника, при необходимости указывается номер таблицы).

## ПОВЫШЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ РАБОТЫ С ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

*Коркушко Марина Владимировна*

*аспирантка кафедры «Банки и банковский менеджмент»,  
Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Москва*

### АННОТАЦИЯ

В статье анализируются направления совершенствования российской практики, касающейся работы отделов взыскания в банках, а также взаимодействия банков с коллекторскими компаниями. Автором приводятся примеры из международного опыта.

### ABSTRACT

The article considers approaches aimed at developing Russian practice, concerning performance of credit recovery departments in banks as well as interaction between banks and collection companies. Author provided examples from international experience.

**Ключевые слова:** Коллекторские агентства, заёмщики, отделы взыскания

**Keywords:** Debt collection agencies, borrowers, credit recovery departments

Кредитование за период с 2007г. по 2016г. выросло более чем в 5 раз, что обуславливает повышенное внимание к деятельности банков, касающейся взаимодействия с клиентами и управления проблемной задолженностью [1]. Однако уже сейчас можно говорить, что, несмотря на рост кредитования, эффективность работы подразделений, отвечающих за реструктуризацию и взыскание задолженности, весьма сомнительна.

Правила работы служб взыскания в банках отсутствуют, всё ограничивается лишь документами, предусмотренными уставом каждой кредитной организации. Это касается не только правил взаимодействия с должником, но и проверки их соблюдения, а также поведения сотрудников в отношении заёмщиков. В рамках большой организации жалобы заёмщиков на сотрудников могут просто не дойти до соответствующих руководителей отделов либо может оказаться, что такое поведение ими поощряется. Нарушение правил корректной работы с должниками ведёт к отказу клиента взаимодействовать и к передаче дела в суд.

Очень часто в банках отсутствует налаженное взаимодействие подразделений. Вместо того чтобы получить помощь по всем интересующим его вопросам после звонка из службы взыскания, заёмщик вынужден долгое время ждать ответа на свой запрос, совершать звонки повторно, общаться с разными подразделениями. Причина нередко в том, что внутренняя структура банка везде различна, и часто должники теряют время на выяснение организационных вопросов, пока их задолженность растёт и, возможно, без их ведома передаётся в коллекторское агентство.

Особую важность в сложившихся условиях приобретает взаимодействие со службой взыскания подразделения, отвечающего за реструктуризацию. Многие банки предоставили руководителям отдела взыскания право оперативно принимать решения по заявлениям на реструктуризацию само-

стоятельно либо по согласованию с комитетом по проблемным ссудам. Время на принятие решения при этом должно уменьшаться, а результативность — расти. То же самое касается взаимодействия коллекторского агентства с банком по вопросам изменения графика погашения долга.

Представляется, что превентивной мерой по предупреждению образования просроченной задолженности может выступать установление ЦБ правил взаимодействия заёмщика и банка в ситуации, когда заёмщик обнаруживает, что не может совершать платежи по кредиту. Особое отражение в этих правилах должны найти:

- временные интервалы, в течение которых рассматривается заявление на реструктуризацию;
- наказание банка за несоблюдение указанных интервалов. В качестве наказания может выступать гарантированность проведения реструктуризации на первоначально предложенных условиях заёмщика, отражённых в заявке на реструктуризацию.

Следует отметить, что не только в России нет законодательного регулирования внутренних банковских практик взыскания долгов. Мировой опыт коллекторской деятельности насчитывает десятки лет, но по-прежнему не было введено ни одной нормы, относящейся к внутреннему взысканию. Так, в США работники отдела взыскания не относятся к коллекторам, если не занимаются взысканием долгов для других организаций на основании взаимного соглашения, и это не является их основным бизнесом [3, С.25]. Следовательно, нормы и правила взаимодействия с заёмщиками, применяемые коллекторскими агентствами на них не распространяются. Но в последнее время все больше внимания уделяется законодательному ужесточению норм и правил работы коллекторов в США. Так, на под обсуждение попал вопрос внесения поправок в законодательство о коллекторах [Fair Debt Collections Practices Act] для регулирования

работы отделов взыскания в банках. Если эта тема стала краеугольной в передовых странах с развитой коллекторской деятельностью, значит, и в России необходимо обратить повышенное внимание на эту проблему.

Безусловно, кредитные организации находятся под надзором Центрального Банка. Однако, не проводится никаких проверок работы служб взыскания, хотя, как известно, недобросовестные действия банков легче обнаружить.

Несмотря на отсутствие правовой базы для работы отделов взыскания в кредитных организациях, во многих странах постоянно анализируется и совершенствуется практика работы с коллекторскими агентствами. Причём происходит это не только на уровне банков, но и на уровне государственных органов.

В 2013г. Федеральное Агентство США по контролю и регулированию банковской деятельности [Office of the Comptroller of the Currency] – выделило самый передовой опыт банков по продаже портфеля долгов коллекторам. Вот примеры некоторых рекомендаций [4, с.7-8]:

- Создание комитета по надзору с целью мониторинга коллекторского агентства. Это поможет выработать согласованную схему управления всеми долгами клиентов в пределах банка;

- Использование системы показателей для оценки коллекторского агентства. Таким образом определяется законодательный и репутационный риск покупателя долга<sup>1</sup>, принимаются во внимание жалобы клиентов, судебные разбирательства и прочее.

- Ограничение перепродажи долга коллекторским агентством в дальнейшем другим коллекторским агентствам в соответствии с договором.

- Поддержка информационных систем по управлению качеством. В этом случае составляется соответствующая внутрибанковская отчётность, в которой будут отслеживаться цены и объёмы продаж долгов, случаи перекупки и др.

- Поддержка документального и бухгалтерского учёта долгов. Это предполагает уверенность в полноте предоставляемой информации о долгах перед их продажей.

- Использование ограничительной стратегии в отношении судебных разбирательств. Выбор коллекторских агентств, поддерживающих эту стратегию, или использующих эту же стратегию при выборе дальнейших покупателей долга и др.

Можно заметить, что в США большое внимание уделяется репутационным рискам. Однако, причины этого внимания кроются в недостаточно тщательном отборе банками и коллекторскими агентствами компаний для сотрудничества

Отдельного комментария заслуживает ограничение перепродажи долга в дальнейшем. Это позволяет банку контролировать практику взыскания, используемую конечным звеном в цепочке работы с долгом и в случае судебных разбирательств подтвердить законную силу произошедшей передачи долгов.

Безусловно, внедрение этих процедур потребует расходов от кредитной организации, однако, следует учесть, тот факт, что в США большинство продаж портфелей сосредоточено в 19 крупнейших банковских организациях, среди которых 5 производят в среднем 82% продаж долгов в год. Каждый год этими 19 банковскими группами продаётся око-

<sup>1</sup> в США долги заёмщиков могут быть куплены специальными компаниями, которые потом либо перепродают, либо сдают долги на аутсорсинг коллекторским агентствам по выгодной для себя цене.

ло 37 млрд.\$ [3, С.25]. В этой связи целесообразно внедрение повышенного контроля за процедурой продажи долгов в крупных структурах.

В России 63% всей просроченной задолженности физических лиц и 80% задолженности юридических лиц сосредоточено в первых 20 банках по размеру активов на 2014г. [2]. Поэтому Центральный Банк должен уделять не меньшее внимание вопросу взаимодействия коллекторских организаций и банков. Если закона о коллекторской деятельности до сих пор не принято, это не означает, что Центральный банк не должен контролировать взаимодействие с коллекторами со стороны банка.

Так, до сих пор не определены принципы работы с коллекторами среди кредитных организаций, необходимые процедуры при выборе коллектора, не выделены рекомендации по разработке каждым банком политики взаимодействия с агентствами, а также выбора подразделений за этой отвечающих. В текущей ситуации в России с каждым годом увеличивается портфель продаваемых коллекторам долгов, и очевидно, что тщательного отбора покупателя долга практически не проводится. Коллекторское агентство не отождествляется с самим банком, однако, может испортить впечатление от работы с ним. В соответствии с российской практикой, заёмщик не будет отказываться от кредитов, а может лишь прекратить сотрудничество с конкретным банком. Однако в дальнейшем он не застрахован при пропуске платежей другого банка столкнуться с ситуацией подобных злоупотреблений со стороны уже другого коллекторского агентства. В результате в отсутствие тщательного отбора коллекторских агентств банками, страдают не только заёмщики, но и работа всей отрасли. Многочисленные судебные тяжбы, отказы заёмщиков сотрудничать, нарушения прав граждан осложняют работу отрасли.

На наш взгляд, выбор надёжного агентства по сбору долгов является первостепенной обязанностью банка перед заёмщиками. Это связано с фактом отсутствием у заёмщика возможности самостоятельного выбора коллекторского агентства. Следовательно, ответственность за злоупотребления коллекторов должна ложиться на банк.

Банковская система нуждается в стандартах качества, касающихся не только деятельности служб взыскания в банках, но также и взаимодействия отделов взыскания в коллекторскими агентствами. Эффективность работы с проблемными кредитами повысится лишь в том случае, если банки начнут совершенствовать работу с заёмщиками через собственные отделы взыскания или путём выбора надёжного коллекторского агентства.

#### Список литературы:

1. Данные об объёмах кредитов, депозитов и прочих размещённых средств, предоставленных организациям, физическим лицам и кредитным организациям.// Центральный банк Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения : 21.04.16)
2. Отдельные показатели деятельности кредитных организаций (по группам кредитных организаций, ранжированных по величине активов)// Центральный банк Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения : 21.04.16)
3. Other Consumer Protection Laws and Regulations.

Comptroller's Handbook. // Comptroller of the Currency Administrator of National Banks. 2009. P.25. - URL: <http://www.occ.treas.gov/publications/publications-by-type/comptrollers-handbook/other.pdf> (дата обращения: 21.04.16)

4. Statement of the Office of the Comptroller of the Currency-Provided to the Subcommittee on Financial Institutions

and Consumer Protection Senate Committee on Banking, Housing, and Urban Affairs-"Shining a Light on the Consumer Debt Industry //-Comptroller of the Currency Administrator of National Banks. 2013. Pp.2, 7-8. URL: <http://www.occ.treas.gov/news-issuances/congressional-testimony/2013/pub-test-2013-116-oral.pdf> (дата обращения: 21.04.16)

## ECONOMIC ASSESSMENT OF PRODUCING LIQUID FUELS FROM COAL

*Kuzmina Tatiana Ivanovna*

*Doctor of Economics, Professor of Business management department, Moscow State University of Mechanical Engineering, Moscow*

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПРОИЗВОДСТВА ЖИДКОГО ТОПЛИВА ИЗ УГЛЕЙ

*Кузьмина Татьяна Ивановна*

*Доктор экон. наук, профессор кафедры управления предприятием, Московский государственный машиностроительный университет, г. Москва,*

### АННОТАЦИЯ

В статье обоснована актуальность рассмотрения альтернативных источников сырья для производства жидкого топлива для транспорта и других энергетических установок. Дана экономическая оценка производства жидкого топлива из углей. Результаты оценки свидетельствуют о целесообразности использования углей в качестве сырья для производства жидкого топлива.

### ABSTRACT

The article justifies the urgency of consideration of alternative sources of raw materials for production of liquid fuel for transport and other power facilities. The economic evaluation of the production of liquid fuels from coal is given as well. The evaluation results indicate the feasibility of using coal as raw material for production of liquid fuels.

**Ключевые слова:** Экономическая оценка, уголь, жидкое топливо из углей.

**Keywords:** Economic evaluation, coal, liquid fuel from coal.

Continued growth of demand for liquid fuel is mainly caused by development of all means of transport for which it is required and will be having no alternative for a long time to go. Some types of liquid fuels are also used by power plants producing heat and electricity.

Traditional raw material for these fuels is oil. In the long term, due to the relative scarcity of oil reserves in Russia and its significant supply to foreign markets, provision our country with motor fuel based on oil refining may become problematic. In this regard, a problem of increasing liquid fuel resources grows currently important. Firstly, it is necessary to increase the coefficient of light oil recovery from crude oil.

Liquid fuel resources can also be increased by involvement of non-traditional sources of raw materials. In Russia oil shale, tar sands, and various grades of coal can be used as such sources. Based on the balance reserves of these raw materials, the construction of industrial enterprises seems to be possible.

The largest source of raw material for production of synthetic liquid fuel is black and brown coal, reserves of which is 202 205 million tons in Russia. The experts recognize the Kansk-Achinsk brown coal as first-ranking raw material; a power facility of any capacity may be constructed for a long-term operation on their basis. For these coals a new technology of liquid fuels production have been developed, based on the method of hydrogenation.

Production of synthetic liquid fuels from coal on an industrial scale enjoyed relatively extensive development before World War II. Thus, in Germany there was a whole industry, which consisted of sixteen plants, including twelve of them produced

fuel on the basis of direct coal liquefaction by hydrogenation, and four - by coal gasification and gas synthesis. In 1944, these plants produced 5 million tons of motor fuel.

In the Soviet Union during the Great Patriotic War and the postwar period 3 coal devolatilization plants were commissioned in Cheremkhovo, Leninsk-Kuznetsky and Angrsk, where liquid fuels were produced by hydrogenation of tar obtained by devolatilization of coals of Cheremkhovo and Kuznetsk.

Industrial enterprises built in USSR, as well as in other countries, were intended mainly to produce synthetic liquid fuel that would meet the requirements of the motor park and able to compete with similar products from petroleum in the context of economic indicators. For domestic plants the task set was impossible to complete either in terms of the qualitative characteristics of the fuel obtained, or in the field of economics of production.

Currently, in RSA there is an enterprise producing liquid fuels and chemicals from coal, in which the technology is based on a combination of two methods: coal gasification and gas synthesis into liquid products according to Fischer-Tropsch method. The first phase of this enterprise (Sasol-1) with capacity of 0.4 million tons of liquid products was introduced in 1955; the second (Sasol-2) with capacity of 2 million tons - in 1981; and the third (Sasol-3) with the same volume of production (2 million tons) - in 1983. This company uses more than 30 million tons of lignite per year and ensures more than half of the country's demand for liquid fuels.

The Russian organizations of the Ministry of Energy (FFI,

Sibgiproshakht, Tula's branch of Giproshakht, VNIINEftemash) has developed a new technology to produce liquid fuels and chemical products from brown coal, based on the method of hydrogenation [1, 3]. According to this technology, the mixture consisting of 50% of micronized coal and 50% of the heavy liquid residue own production is subjected to the hydrogenation. The active catalyst and the inhibitor, controlling the speed of the reactions, are added to this mixture. As a result, the hydrogenation is carried out at relatively low hydrogen pressure (10 MPa instead of 30-70 MPa in other countries' technologies) with large organic mass transfer of coal into liquid products (85-92%) and low hydrogen consumption (1.5-2.7). This is the fundamental benefits of domestic technology compared to the technologies developed and prepared for implementation in the United States and Germany. Domestic technology was implemented on a pilot plant ST-5, built in 1981-1984 at the mine «Belkovsky» of Moscow Basin. As a result of its operation it was revealed that the processing of coal from the Kansk-Achinsk basin enabled to obtain the following products: petrol (23%), diesel fuel (62%),

fuel T-8v - jet fuel (8%) and others (8%). To produce 1 ton of liquid (non-specific) products the consumption of coal with calorific value of 3,500 kcal / kg is about 5 m.

Construction of a second larger installation PT-75 with capacity of 75 tons of coal was launched in the Kansk-Achinsk basin. Necessary equipment was delivered to the construction site. In following years, the work on the construction of the installation is almost not conducted due to lack of funding [2].

Economic evaluation of the production of liquid fuel is made with respect of the following conditions:

- Industrial plant is located in the area of extraction of raw materials, which is brown coal Kansk-Achinsk basin (Berezovsky deposit);

- Consumption of coal for the production of 1 ton of all kinds (non-specified) of products in the absence of thermal power station as part of the company will amount to 3.5 tons with a calorific value of 3500 kcal / kg;

- The annual capacity of the plant in terms of production of all types of products assumed is 0.5 million tons (Table 1):

Table 1.

The liquid fuels and chemical products derived from coal

Type of product	Volume, thousands of tons	%
Petrol	115	22,9
Diesel fuel	311	62,2
Aviation kerosene	35	6,9
Benzene and other chemical products	39	8,0

- Performance indicators are capital investments to build the company of assumed capacity, the operating costs for the processing of coal to the trust products, the profit, the payback

period of capital investment and the level of profitability (Table 2).

Table 2.

Efficiency of producing liquid fuels and chemicals from lignite

Indicators	Units	Value
Production volume	Tons	500 000
Distribution cost	thousand rubles	5 098 715
Operating costs	thousand rubles	3 007 984
Profit:		
total	thousand rubles	2 090 731
net	thousand rubles	1 672 584
Capital investment	thousand rubles	4 501 500
The payback period of capital investment for profit:		
total	thousand rubles	2,2
net	thousand rubles	2,7
The level of profit margins:		
total	%	46,0
net	%	37,0

Based on the data stipulated in Table 1 it can be argued that the processing plant of brown coal (such as Kansk-Achinsk) into liquid fuels on the basis of domestic technology will have a satisfactory economic performance.

## References:

1. Zamanov V.V., Krichko A.A., Maloletnev A.S. O proizvodstve produkci na Opytnom zavode ST-5. / Sb. dokl.

Sessii nauch. soveta.- Zvenigorod.-1998.

2. Krapchin I.P., Kuz'mina T.I. Tehnicheskie vozmozhnosti i jekonomicheskaja jeffektivnost' rasshirenija sfer i napravlenij ispol'zovanija uglej v obozrimoj perspektive//Ugol'. - №6. Moskva, 2011.

3. Maloletnev A.S. Sovremennoe sostojanie problemy gidrogenizacii uglej.// Himija tverdogo topliva, №3. - 2009.

## Список литературы:

1. Заманов В.В., Кричко А.А., Малолетнев А.С. О производстве продукции на Опытном заводе СТ-5. / Сб. докл. Сессии науч. совета.- Звенигород.-1998.

2. Крапчин И.П., Кузьмина Т.И. Технические возможности и экономическая эффективность расширения сфер и направлений использования углей в обозримой перспективе// Уголь. - №6. Москва, 2011.

3. Малолетнев А.С. Современное состояние проблемы гидрогенизации углей.// Химия твердого топлива, №3-2009.

## ДЕТСКИЙ И СЕМЕЙНЫЙ ФИТНЕС В РОССИИ ПУТИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

*Кукушкин Александр Александрович*

*Аспирант, соискатель, кафедра экономика и управление народным хозяйством  
Московский финансово промышленный университет «Синергия»,  
ООО ФОК «Сенатор», инструктор, г. Москва*

### АННОТАЦИЯ

Цель: В рамках исследования поставлены следующие задачи: проанализировать рынок услуг детского и семейного фитнеса в России; выявить и проанализировать основные проблемы данных направлений физкультурно-оздоровительных услуг; предложить шаги способные способствовать их развитию как экономической отрасли.

Методы: Сбор первичной и вторичной информации, элементы SWOT анализа, сбор и обработка статистических данных, публикаций, отчетов зарубежных и отечественных исследовательских и консалтинговых компаний, информационно-аналитические порталы.

Результаты: В статье представлен подробный анализ основных проблем затрагивающих направления детского и семейного фитнеса в стране; обоснована актуальность продолжения исследований всех аспектов данных услуг; разработана стратегия поведения организаций на рынке, способная увеличить спрос на данные услуги.

Выводы: Сегодня в России детский и семейный фитнес не сильно востребован не ввиду его неактуальности или нежелания людей пользоваться данным видом услуг, а по причине малой доступности для большинства населения а так же ряда других серьезных проблем затрагивающих эти направления, соответственно решение этих проблем способно вызвать в перспективе большой спрос на услугу и способствовать развитию столь социально значимого физкультурно-оздоровительного направления.

### ABSTRACT

Background: The targets of present research were: analysis and evaluation sectors of children's and family's fitness; analysis main problems in this sectors; development efficient methods who's able to develop these directions.

Methods: During the study used such methods as: collecting and analysis different information about children's and family's fitness; elements of SWOT analysis; collecting and analysis of statistical data's.

Result: In article was identified the main problems of children's and family's fitness in Russian Federation; were developed the ways of increased demand on these economic sectors.

Conclusion: The children's and family's fitness have a great potential in Russian Federation because it has a great consumers potential, a further development of these trends together with decision a main problems in sector's will contribute significant increase of demand on these ways of industry in Russia in this connection.

**Ключевые слова:** Детский и семейный фитнес, проблемы отрасли, пути развития, области инновационной деятельности.

**Keywords:** children's and family's fitness, problems of the industry, ways of development, innovations area.

### Актуальность.

Трудно переоценить важность вопросов касающихся образования и здоровья подрастающего поколения. Сегодня проблема физического здоровья у детей для России как впрочем и для большинства других стран стоит достаточно остро, во многом это связано с увеличением умственной нагрузки на детей, с одновременной потерей ориентации на здоровый образ жизни у большинства населения. В таких условиях создание возможностей для свободного выбора детьми привлекательных для них видов физкультурной деятельности является в настоящее время необходимым.

Направление детского фитнеса появилось сравнительно недавно, но его популярность стремительно растёт как за рубежом, так и у нас в стране и представляет интерес для специалистов по физической культуре, несмотря на то, что пока ещё он не имеет достаточно строгого научного обоснования.[

1, с. 70-72.] Поэтому на сегодняшний день его можно считать самым молодым и методически неразвитым направлением фитнеса как в педагогическом плане так и в плане осуществления своей деятельности организациям предоставляющим свои услуги в данном направлении.

Одновременно с этим последнее время стали не менее актуальны вопросы отношений внутри семьи. Это связано с тем что в последние десятилетия наметились серьезные проблемы во взаимоотношениях родителей с детьми. И в исследованиях многих авторов отмечается, что нарушения эмоциональных контактов ребёнка с родителями имеют негативные последствия в соматическом, эмоциональном, интеллектуальном развитии ребёнка.

Сегодня на первый план выдвигается идея обеспечения полноценного проживания ребёнком дошкольного периода детства, возможность самостоятельных действий по освоению окружающего мира, познания окружающей действительности.

тельности через двигательную деятельность, через физкультурные занятия в сотрудничестве не только с педагогом, но и с родителями. Всё это способен обеспечить семейный фитнес. В процессе совместных занятий, не только ребёнок, но и родители постоянно открывают для себя что-то новое и приобщаются, таким образом, к занятиям физическими упражнениями и здоровому образу жизни.

Родители и дети с удовольствием посещают такие занятия, проявляют желание заниматься физкультурой вместе. Совместная двигательная деятельность раскрепощает их, способствует более эффективному эмоциональному общению. [4, С. 165]

Кроме того в детском и семейном фитнесе можно выделить такое понятие как потребительская пирамида фитнеса она включает в себя взаимосвязную цепь родители-дети-фитнес клуб. Суть её заключается в том, что родители отдавая ребёнка например заниматься в детские группы, зачастую вместе со своим ребёнком осознают необходимость физической активности в жизни, и приходят в фитнес. Либо детей интересует, что делают родители, когда занимаются в фитнес центре и дети, приходя на занятия, подражают своим родителям уже занимающимся, и при этом у них формируются знания основ здорового образа жизни. [5]

Однако в данной пирамиде речь идёт скорее не о совместных занятиях родителей и детей а только о пользованием спортивно-оздоровительными услугами на базе одного физкультурно-оздоровительного объекта, что однако не отменяет ценность данного пункта с финансовой и социально-культурной точки зрения.

Все эти факторы указывают на целесообразность и взаимовыгодность как для государственной здравоохранительной системы так и для коммерческих организаций в развитии этих двух направлений спортивно-оздоровительных услуг. Причём в развитии разноплановом как научно/методически/педагогическом целью которого является разработка и внедрение эффективных и безопасных методик проведения занятий в данных направлениях, так и маркетингово/экономическом для которого основной целью будет популяризировать вышеназванные направления с целью увеличения рентабельности субъектов отрасли и привлечения новых потребителей. Данное исследование направлено главным образом на поиск причин мешающим этим двум направлениям раскрыть свой потребительских потенциал полностью а так же на поиск оптимальных шагов, внедрение которых позволит наиболее эффективно развиваться детскому и семейному фитнесу как специализированной экономической отрасли.

Детский фитнес как специализированная отрасль экономики.

История детского фитнеса в России началась как система дополнительного школьного образования, где вначале и апробировались первые методики данного направления которые уже в дальнейшем получили известность в фитнес индустрии. Однако как показала практика дошкольные учреждения и школы ввиду плохого финансирования, недостатка высококвалифицированных специалистов и оборудования не могут решить целиком оздоровительные задачи физического воспитания, что и стало причиной обуславливающей развитие детского фитнеса как отдельного направления фитнес индустрии. Стоит сразу отметить что сама фитнес индустрия в России имеет множество проблем и уже более 20 лет находится как утверждают в один голос

эксперты в стадии становления. И с ними трудно не согласиться проблем действительно едва ли не больше чем успехов, а с усложнением экономической ситуации в стране эти проблемы увеличиваются в квадрате. При этом детский и семейный фитнес являясь достаточно специализированной системой рыночных отношений но одновременно и одним из направлений услуг фитнеса подвержен как общим основным проблемам индустрии так и имеет ряд отдельных, обособленных, присущих только ему факторов отрицательно влияющих на общую рентабельность услуги. Всё это диктует необходимость в рамках популяризации и повышения спроса на услуги разработать в том числе и специализированные маркетинговые стратегии направленные на решение основных проблем обозначенных отраслей рассчитанных на перспективное эффективное их развитие где в понятие эффективности будет заключать в себя развитие взаимодополняющих и взаимосвязанных блоков таких как: «целевой», «теоретико-методологический», «содержательный», «программный», «кадрового обеспечения», «организационно-управленческий», «реализующий», «результативный». [Е.Г. Сайкина 2009] Анализ сегодняшнего состояния рынка детского и семейного фитнеса показывает что на сегодня он достаточно мало востребован, так общий процент детей занимающихся на базе фитнес клубов уже длительное время остаётся самым низким из всего возрастного потребительского сегмента [Источник материалы Исследовательского центра агентства League Consulting за 2006 г.] хотя и имеет тенденцию к увеличению спроса. ( По результатам собственного исследования в ряде ФОКов так называемого среднего ценового сегмента, показатель вовлечённости детей до 16 лет был примерно уровне 8%) Кроме того в 2010 году по результату мониторинга рынка был сделан вывод что наименее всего в фитнес индустрии задействована категория людей имеющая детей особенно 2х и более, [2, с. 21] что означает большой не охваченный потенциал в этой категории потенциальных потребителей а следовательно и в целесообразности его вовлечения в отрасль для фитнес организаций. При этом для дальнейшего развития направлений фитнес организациям придётся столкнуться и разрешить ряд актуальных проблем, часть из которых будет возможно решить только объединёнными усилиями участников рынка.

Актуальные проблемы детского и семейного фитнеса.

На сегодняшний день у детского и семейного фитнеса в России обозначился ряд специфичных проблем, несмотря на то что многие из них тесно перекликаются с общими отраслевыми проблемами фитнеса ( что в общем-то понятно учитывая представление данных направлений в рамках одной индустрии) однако даже в схожих чертах при ближайшем рассмотрении будут иметься обособленные отличия затрагивающие именно рассматриваемые услуги, что делает целесообразным рассмотреть все эти проблемы в рамках специализированной системы отношений на рынке.

Наиболее важные из них:

1) Отсутствие понятного и систематизированного определения детского и семейного фитнеса на законодательном уровне – В Федеральном законе от 04.12.2007 N 329-ФЗ (ред. от 03.11.2015) «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» нет такого понятия как фитнес, а с дифиницией таких терминов как детский и семейный фитнес там всё ещё более неоднозначно. По сути при ближайшем рассмотрении в России на законодательном уровне детский

фитнес и детский спорт объединены воедино, что на мой взгляд является в корне неверным учитывая структурные отличия организаций осуществляющих деятельность в данных направлениях. Кроме того что это создаёт дополнительную конкуренцию для услуг со стороны некоммерческих ДЮСШ, которую при более чётких критериях определений можно было бы до известной степени избежать. Но так же мешает и самим организациям эффективно позиционировать данные направления деятельности и создаёт дополнительные сложности при отдельном анализе рентабельности различных видов услуг.

Услуги фитнеса как и большинство видов нематериальных услуг для успешной их реализации должны быть для потребителя максимально «наглядными», то есть потенциальный потребитель будет готов их приобретать в случае если будет наиболее полно понимать качества которым в итоге будет соответствовать услуга, и в этом смысле отсутствие таких чётких критериев играет против поставщика, так как потребитель не способен сформировать в полном объёме понимание качеств, которыми услуга обладает.

К тому же в случае наличия наиболее чётко сформулированных свойств которыми должна обладать та или иная услуга, намного проще разрабатывать и проводить различные маркетинговые мероприятия, направленные на повышение конкурентоспособности услуги. Что делает целесообразным разработку и внедрение нормативных документов определяющих основные свойства и критерии вышеуказанных направлений.

2) Невысокая доступность для большинства населения – так называемый средний класс фитнес клубов который по своей сути как раз и должен способствовать развитию семейного фитнеса и формировать «резерв» для будущих потенциальных потребителей фитнес услуг, на сегодняшний день в России является малодоступным для большей части населения. Высокий ценовой порог (Для сравнения в стране с более обеспеченным финансовым состоянием населения такой как США цена на фитнес в этой же категории клубов составляет в среднем 30-40 долларов в месяц, тогда как в России 50-60 долларов) вызван высокой арендной ставкой помещений, высокой стоимостью закупки и содержания специального оборудования, ( в условиях роста курса доллара затраты на данный пункт увеличиваются ещё больше, так как всё современное оборудование закупается или что чаще берётся в аренду за границей.) так же большими затратами на коммунальные услуги, сюда ещё прибавляется и высокая кредитная ставка в стране. В таких условиях клубы не склонны делать высокие скидки на абонементы даже во время акций, как правило скидки не превышают 10-15% от базовой стоимости в то время как стоимость даже отдельного детского абонемента не сильно ниже чем абонемента взрослого. [ 3, с. 384] Ко всему этому в наиболее крупных городах таких как Москва и Санкт-Петербург прибавляется в целях максимального уберечения себя от финансовых рисков продажа абонементов организациями только на длительный период времени. Всё это вызывает ситуацию, когда наиболее перспективный в плане развития семейного фитнеса класс клубов не способен в действительности эффективно вести свою деятельность в данных направлениях, ввиду отсутствия склонности потенциально не охваченного потребительского сегмента тратить столько на физкультурно-оздоровительные услуги. И это в свою очередь указывает на необходимость введения более гибкой ценовой политики

для некоторых категорий потребителей, таких например как семьи имеющие двух и более детей, несмотря даже на усложнение бухгалтерских операций для организаций при этом. Так же на доступности в масштабах страны отрицательно сказывается малое количество фитнес организаций за пределами Москвы и Санкт-Петербурга. На чью долю приходится более 80% всего рынка. [ Источник экспресс-обзор 2010]

3) Противоречивость и практическое отсутствие общепринято научно обоснованной методической базы – сегодня по мнению многих экспертов методическое развитие занятий по детскому и совместному с родителями фитнесу переполнено различными противоречивыми гипотезами и системами тренировок. [ Е.Г. Сайкина 2009, Лебедева 2010, Григорьев В.И 2011] Чья действительная эффективность и безопасность находится на самом деле под большим вопросом ввиду отсутствия какой-либо общепринятой системы оценки и контроля над данными направлениями спортивно-оздоровительной отрасли. И здесь речь даже не про государственный уровень а хотя бы внутренне экспертный контроль. Зачастую какие-либо вводимые новые направления детского фитнеса не проходят никакой серьёзной предварительной оценки даже внутри организации. Хотя в этом плане детскому фитнесу повезло больше чем большинству остальных фитнес направлений так как в стране есть хотя бы один государственный факультет занимающийся научным развитием данных направлений на базе МГПУ им. Герцена. Однако как показывает сегодняшняя ситуация этого мало как для подготовки тренерских кадров, так и для эффективного внедрения и разработки различных новых методик, особенно если учесть тот фактор, что данные исследования идут как будто параллельно с самой индустрией и взаимодействие между организациями занимающихся деятельностью в данных областях и государственными педагогическими институтами даже учитывая его единственное соотносящейся с отраслью число практически отсутствует.

4) Недостаточное внимание со стороны федераций и ассоциаций – в настоящее время в России такие добровольные объединения в фитнес индустрии как фитнес федерации и фитнес ассоциации в целом недостаточно занимаются разработкой и апробированием различных тренировочных, педагогических, рекламных методик, способных действительно повлиять на спрос фитнеса в стране. Так же в отличие от подобных организаций в других странах с развитым фитнес рынком, в России они практически не оказывают юридической поддержки участникам рынка. Конечно будет неправдой сказать что они совсем не занимаются данными видами деятельности, однако в условиях отсутствия какой-либо общей системы контроля и оценки над введением различных инноваций в условиях именно Российских реалий, разработка такого рода инноваций превращается чаще всего в тщательное «слизывание» методик зарубежных, без каких либо скидок на экономические и этнологические отличия в разных странах. Данная проблема актуальна в принципе для всех направлений фитнеса и детский и семейный фитнес здесь не исключение однако именно в детском и семейном фитнесе как не в каком другом направлении учитывая его социальную значимость существуют возможности для сотрудничества с различными государственными структурами и даже коммерческими организациями с целью апробирования различных новых методик для организаций осуществляющих свою деятельность в данных областях, что вызы-

вает если не уверенность то хотя бы надежду, что в скором времени ситуация может измениться к лучшему.

5) Недостаток квалифицированных тренеров – Опять же совершенно закономерная проблема: недостаток учебных институтов, педагогических программ, в целом методически-практическая малоизученность отрасли, не очень сильная заинтересованность организаций в развитии услуги ввиду не слишком высокого на сегодня спроса и практически полное отсутствие общепринятых методов контроля во всех областях относящихся к отрасли. Всё это приводит к тому что действительно квалифицированных и опытных специалистов в данных направлениях очень не хватает даже с учётом не слишком большого количества фитнес организаций на территории страны в сравнении с государствами где фитнес рынок хорошо развит. Немалую роль здесь играет и то что сегодня весь фитнес в России фактически «централизован» в Москве и Санкт-Петербурге, что означает что если даже потенциальный тренер этих направлений и получит соответствующее образование, вне этих городов устроиться по специальности будет весьма проблематично, что сильно снижает «географический» кадровый потенциал, даже если бы соответствующие методики и были бы разработаны и внедрены на уровне институтов в ближайшей перспективе.

Области инновационной деятельности, способные увеличить конкурентоспособность детского фитнеса и семейного фитнеса на рынке спортивно-оздоровительных услуг.

Под областью инновационной деятельности следует понимать какую-либо сферу в рамках которой происходит создание инновационного продукта от стадии исследования, разработки и создания, до стадий внедрения, практического освоения и реализации инновации. [ Информационный портал [futureaccess.ru](http://futureaccess.ru), интернет ресурс ]

В детском и семейном фитнесе такими сферами могут быть:

1) Область ценообразования – Сегодня по мнению многих экспертов, для привлечения большего количества неохваченной аудитории фитнесу необходимо ввести более гибкую ценовую политику на оказываемые услуги, детский и семейный фитнес в этом смысле не исключения. При этом у данных направлений есть ещё и преимущество в том что семейная категория людей как правило не обладает большим количеством свободного времени, так же как и дети по понятным причинам не будут подолгу находиться в фитнес клубе. Что снижает риски сопряжённые со снижением качества сервиса, ввиду увеличения количества посетителей при недостаточности площадей при привлечении именно данной категории потребителей. В сравнении например с таким потребительским сегментом как люди старшего и пенсионного возраста, которые склонны если они являются клиентами фитнес центра проводить в нём достаточно много времени, относительно молодые семейные люди и дети не будут создавать такого ощущения «перегруженности» ФОКа, даже при большем их количестве, ввиду невозможности частого посещения и отсутствия большого свободного времени на тренировки. Что делает достаточно выгодным компенсировать свои финансовые убытки в случае снижения цен, увеличив количество привлечённой аудитории именно для данных категорий потребителей. Как вариант такой маркетинговой схемы можно например давать

более ощутимые льготы при покупке допустим семейных абонементов и сделать их максимально разнообразными в отношении ограничений по времени посещения. (разбить к примеру традиционную схему: утреннее/вечернее посещение на утреннее/дневное/вечернее посещение.)

2) Область взаимодействия с государственными смежными сферами – Как уже отмечалось выше: детский и семейный фитнес имеют наибольшие возможности относительно получения протекционных льгот со стороны государства для индустрии. А как показывает практика других стран, именно государственные льготные условия, а так же информационно-рекламная поддержка играют решающую роль в формировании спроса на фитнес услуги в стране. Однако что бы получить такую поддержку будет необходимо приложить немало совместных усилий и средств, если не всем, то большинству наиболее видным участникам рынка точно. И сегодня можно заметить что подобная политика уже проводится со стороны некоторых крупных федераций, которые выбрали путь взаимодействия с государством именно через внедрение фитнес технологий на государственном уровне, через детский спорт и дополнительную школьную и внешкольную физическую активность. ( пр. Федерация фитнес-аэробики России) Примерно с помощью такой же политики фитнес смог получить обширную правительственную поддержку в Англии, что становится вдвойне актуально учитывая схожую рыночную конъюнктуру фитнеса в Великобритании и нашей стране. Соответственно более активная и обширная работа субъектов и объектов фитнеса в данной области видится весьма эффективной в плане развития перспектив не только отдельных направлений отрасли, но и всей индустрии в целом.

3) Нормативно-правовая область – создание нормативных документов, регламентирующий и определяющих понятия детского и семейного фитнеса в которых будет чётко обозначена их сущность позволит: более эффективно позиционировать себя на рынке спортивно-оздоровительных услуг; позволит разработать общие критерии оценки качества услуг; поможет лучше сформулировать в общественном сознании понимание данных направлений фитнеса и их общественно социально-воспитательно-оздоровительную значимость и что самое главное отличие от государственных ДЮСШ, что даст возможность потенциальным потребителям делать свой выбор более осознанно, а для фитнес субъектов снизит влияние данных организаций в качестве потенциальных конкурентов. ( По результатам опросов проведённых например на базе МГПУ им. Герцена в 2006 году только малое количество родителей отдавая своего ребёнка на занятия какой-либо физической активностью планируют что бы в дальнейшем он стал профессиональным спортсменом, а ведь именно отбор и начальная подготовка будущих «чемпионов» и является основной целью деятельности данных организаций, что отражается и на процессе проведения тренировок) Так же это поможет более чётко структурировать и развивать уже имеющиеся направления в рамках данных услуг.

Выводы:

Подводя итоги в основные проблемы детского и семейного фитнеса в России можно представить в следующей таблице :

Слабые стороны	Краткое описание причин
Высокая стоимость для большей части населения	Фитнес в России итак достаточно дорог даже в сравнении с другими странами, чей уровень доходов населения значительно выше Российского. А с учётом не слишком развитой системой льгот и скидок, покупка абонементов сразу для нескольких человек что подразумевает под собой направление семейного фитнеса делает данное направление ещё более малодоступным для большинства населения.
Малая изученность и методическая база	Детский и семейный фитнес как отдельные направления индустрии появились сравнительно недавно и пока ещё имеют недостаточно большую научно-методическую исследовательскую базу под собой.
Недостаток квалифицированных специалистов	Фитнес в России вообще испытывает сильную нехватку квалифицированных кадров во всех областях, в том числе и на управленческом уровне. Однако ввиду как уже говорилось небольшого теоретически-практического опыта, мало-го интереса к развитию направлений со стороны большинства фитнес объединений и ряда других причин, в детском и семейном фитнесе данная проблема обозначена пожалуй наиболее заметно.
Отсутствие протекции со стороны государства	Как показывает практика именно от отношения государственного аппарата к фитнесу в наибольшей степени и зависит степень «вовлечённости» населения в отрасль. В России сегодня государство не склонно давать какие-либо «льготы» или оказывать иную поддержку фитнес структурам, что в конечном счёте и сказывается на темпах развития отрасли.
Фактическое отсутствие отрасли на законодательном уровне	В Российском законодательстве не существует определений фитнеса вообще, а соответственно и остальных его направлений. Что мешает в формировании критерий деятельности для организаций и мешает потребителям ориентироваться в отношении мотивов и критериев выбора спортивно-оздоровительного субъекта.
Централизация отрасли в Москве и Санкт-Петербурге	Пока почти весь фитнес рынок в России сосредоточен только в этих двух городах и до регионов практически не дошёл. Что делает затруднительным развитие каких-либо направлений индустрии за их пределами ввиду малого количества объектов предоставляющих подобного рода услуги в остальных городах и регионах

В связи с этими проблемами в рамках развития детского и семейного фитнеса а так же фитнеса вообще можно предложить следующие шаги, способствующих их решению для организаций:

- Внедрение более гибкой ценовой и льготной политики для некоторых категорий населения
- Увеличение количества внутриорганизационных мероприятий направленных на постоянное повышение квалификации тренеров
- Активное участие и помощь в разработке и внедрении различных новых программ и методик детского и семейного фитнеса
- Расширение предпринимательского рынка за пределами Москвы и Санкт-Петербурга
- Объединение усилий с конкурентами в рамках разработки эффективной модели взаимодействия индустрии с государственным аппаратом
- Активное участие и помощь в разработке и внедрении различных нормативно-правовых документов затрагивающих отрасль

Список литературы:

- 1) Грудина С. В. Актуальность внедрения фитнес-технологий в учебно-воспитательный процесс школьников // Теория и практика образования в современном мире: материалы II междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, ноябрь 2012 г.). — СПб.: Реноме, 2012. — С. 70-72
- 2) Бизнес планирование и мониторинг деятельности физкультурно-оздоровительных комплексов, 2010, с. 21
- 3) Степанова К.В. Кабинетные исследования отечественного рынка фитнес-услуг // Актуальные проблемы науки, экономики и образования XXI века : материалы II Международной научно-практической конференции, 5 марта – 26 сентября 2012 года : в 2-х ч. Ч.1 / отв. ред. Е.Н. Шереметьева. – Самара: Самарский институт (фил.) РГТЭУ, 2012. – 384
- 4) Совместные физкультурные занятия родителей с детьми: Проблемы и перспективы, И.И. Лебедева // Роль фитнеса в модернизации физкультурного образования и его роль в оздоровлении населения России // сборник материалов всероссийской научно-практической конференции,

посвящённой посвященной 65-летию факультета физической культуры, 215-летию РГПУ им. А.И. Герцена, С.165 //

Санкт-Петербург издательство РГПУ им. А.И. Герцена 2011  
5) Российская бизнес газета номер 840, 2012

## РОЛЬ НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В ФОРМИРОВАНИИ БЮДЖЕТА И РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

*Кунцевич Дарья Александровна*  
Студентка 4 курса факультета

«Налоги и налогообложение» Финансового университета при Правительстве РФ, г. Москва

*Журавлева Ирина Александровна*  
Научный руководитель:

Кандидат экономических наук, доцент кафедры  
«Налоговое консультирование», г. Москва

### АННОТАЦИЯ

Четвертая промышленная революция внесла глубокие изменения не только в производство, распределение и потребление товаров, работ и услуг, но и в нашу повседневную жизнь. Эти изменения коснулись и налоговых систем, которые сталкиваются с проблемами налогообложения производства и реализации инновационной продукции, не имеющей аналогов в мире. Эта статья раскрывает последние тренды и направления развития налоговых систем мира, в частности область косвенного налогообложения, а также проблемы и вопросы, на которые каждая международная компания должна обратить пристальное внимание.

### ABSTRACT

The fourth Industrial Revolution has led to profound changes in the business model of companies. It's not only transforming entire system of production, distribution and consumption and our daily lives, but also challenging the traditional tax model and, in particular, how governments levy the taxes. This article covers the latest trends and developments in indirect tax around the world. Also it shows the issues which business leaders should watch out in this rapidly transforming business landscape.

**Ключевые слова:** НДС, НТУ, Европейский союз, тренды

**Keywords:** VAT, GST, European Union, trends

Налог на добавленную стоимость является одним из самых «молодых налогов». Впервые идея по обложению добавленной стоимости возникла у немецкого доктора Вильгельма фон Сименса 102 года назад (в 1918 году). И только спустя 40 лет НДС был введен на территории Франции в соответствии со схемой взимания, разработанной заместителем начальника Дирекции по налогам и сборам Морисом Лоре, после успешного апробирования данной схемы на территории бывшей французской колонии Кот-д'Ивуар. Еще в середине XX века НДС зарекомендовал себя как налог, позволяющий последовательно получать налоговые платежи от всех участников производственной цепочки в большом объеме и в короткие сроки. Спустя 58 лет применения налога на добавленную стоимость в различных государствах, НДС доказал свою высокую эффективность и надежность даже в периоды кризиса, что чрезвычайно важно для государства. Для предприятий исчисление и уплата НДС с каждым годом становится все большим испытанием, особенно если организация выходит за рамки национальных границ, расширяя горизонты с помощью поиска новых клиентов и поставщиков. Таким образом, государство в лице законодательных и исполнительных органов власти заинтересовано в росте или стабильности поступлений налоговых доходов в бюджет, а предприятия, в свою очередь, интересны в проводимых на территории различных налоговых юрисдикций изменений налогового законодательства в области косвенного налогообложения, а именно, налога на добавленную стоимость. В статье рассмотрены тенденции и направления развития НДС в мире за 2015 и 2016 годы, а также способы увеличения поступлений от НДС, способствующие покры-

тию сумм выпадающих доходов, в связи со снижающимися ценами на нефть и стагнацией налоговых поступлений в виде налогов на доходы физических лиц и (подходного налога) налога на прибыль организаций (корпоративного налога). Кроме того, знание последних мировых трендов в области НДС позволяет международным компаниям выбирать иностранных контрагентов, опираясь на оптимальный уровень издержек, связанных с наличием или отсутствием налоговых обязательств в стране-контрагенте.

В качестве основных трендов в области косвенного налогообложения, представленных ежегодными обзорами британской аудиторско-консалтинговой компанией EY «Косвенные налоги в 2015 году» и «Косвенные налоги в 2016 году», являются:

1) Налог на добавленную стоимость, где данный налог по-прежнему остается стабильным и надежным источником государственных налоговых доходов. В то время как поступления от прямых налогов имеют отрицательную тенденцию. Кроме того, в рамках бюджетно-налоговой политики в период спада экономики, правительствами многих стран снижаются ставки прямых налогов, и в то же время увеличиваются ставки косвенных налогов, т.к. они нейтральны к производству; бремя уплаты перекладывается на конечного потребителя, что является главной причины стабильности поступлений от косвенных налогов. Поэтому в периоды спада и роста экономики, проще обеспечить стабильные доходы бюджета именно от косвенных налогов, среди которых НДС занимает ведущее место в аккумулировании бюджетных средств.

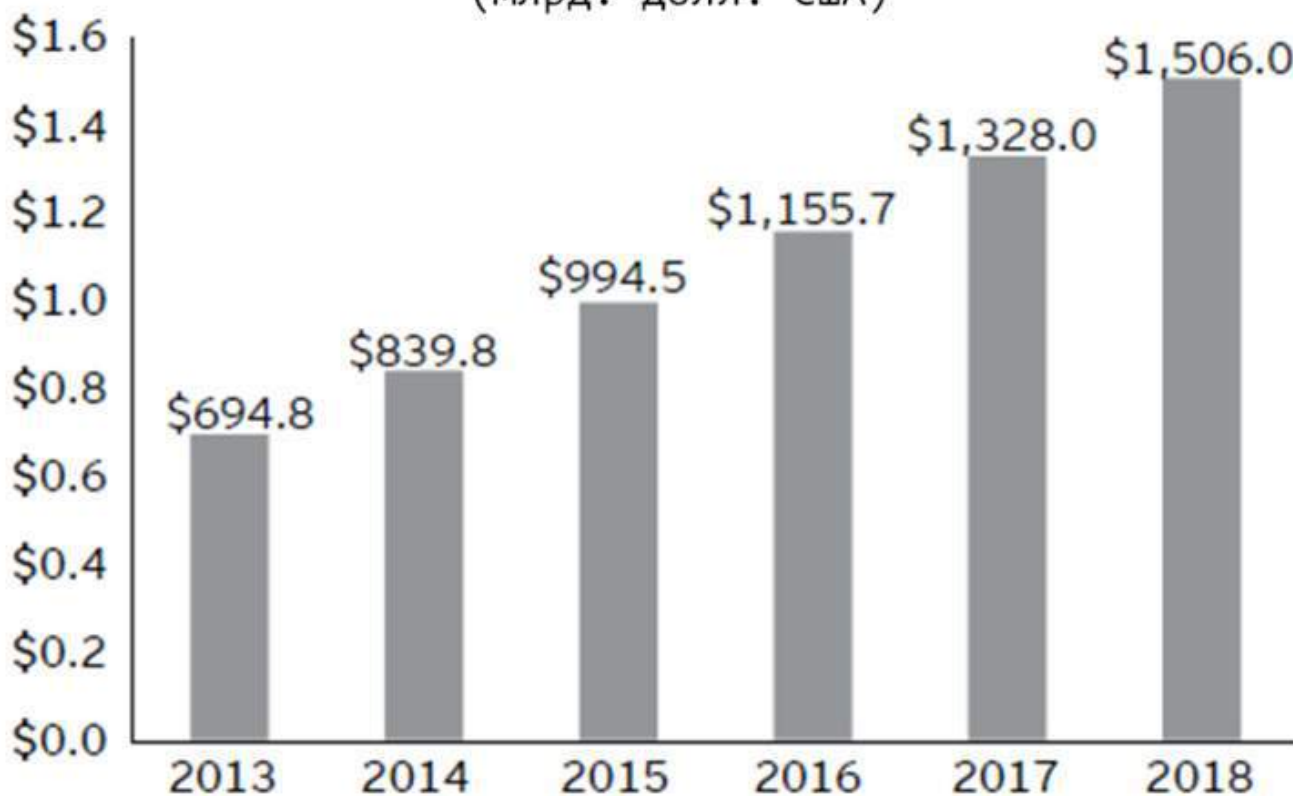
2) Косвенные налоги адаптируются к новым экономи-

ческим реалиям. Это, прежде всего, означает, расширение перечня налогоплательщиков, либо увеличение перечня облагаемых операций, которые до этого не попадали под налогообложение в связи со сложностью определения величины налоговой базы или по иным причинам. Примером таких операций является Интернет-торговля (Рис. 1). В связи с широким распространением покупок товаров и услуг с помощью Интернет-магазинов, и отсутствием в ряде стран обложения данных операций налогом на добавленную стоимость, покупатели, приобретая товары и услуги с помощью Интернет-магазинов, избегают обложения НДС, при том, что покупка аналогичного товара традиционным способом – в магазине, например, – облагается НДС, что увеличивает стоимость продукции и невыгодно для покупателей. Для государства же это большая доля выпадающих потенциально

возможных налоговых доходов. По состоянию на 2015 год, мировой оборот Интернет-торговли составлял 994,5 млрд. долл. США, а в 2016 году прогнозируется на уровне 1 155,7 млрд. долл. США (Рис. 1 «Мировой оборот Интернет-торговли»)

В дальнейшем увеличение оборотов продолжится. Так, к 2018 году мировой оборот прогнозируется уже на уровне 1 506 млрд. долл. США [1]. Таким образом, попадание операций электронной торговли под налогообложение, приведет к увеличению налоговых поступлений без роста налоговой нагрузки на других налогоплательщиков, как это происходит при увеличении налоговых ставок в целом, и перераспределит налоговую нагрузку на новых налогоплательщиков – клиентов интернет-магазинов.

Мировой оборот Интернет-торговли  
(млрд. долл. США)



Источник: Отчет ЕУ «Косвенные налоги в 2016 году» (Indirect tax in 2016)

Рисунок 1. «Мировой оборот Интернет-торговли»

3) Вторым направлением адаптации является повсеместное постепенное внедрение электронных технологий для проведения мероприятий налогового контроля над правильностью исчисления и своевременностью уплаты НДС в странах с развивающейся экономикой. Например, обязанность подавать выставленные и полученные счета-фактуры по электронным каналам связи недавно введена в Индонезии, Аргентине и России. Тем не менее, появление и использование новых технологий по сбору необходимой информации по НДС имеет отрицательную сторону, которая заключается в увеличении расходов предприятия на обеспечение условий, необходимых для передачи сведений: трудовые ресурсы, программные ресурсы, плата за обслу-

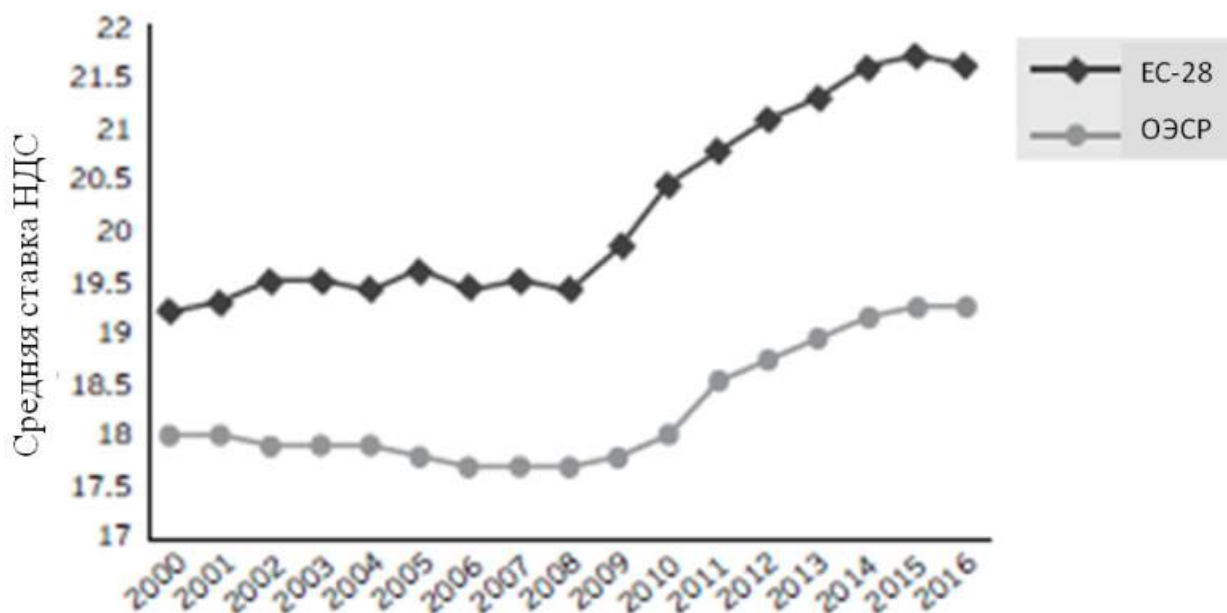
живание оператором телекоммуникационных каналов связи и другие расходы. А также, в связи с увеличением объемов данных, требуемых для представления в соответствующий налоговый орган, повышается административная нагрузка на бизнес, но упрощается процедура проведения мероприятий налогового контроля по своей сути.

В настоящий момент более 160 стран мира взимают налог на добавленную стоимость (НДС) или налог с товаров и услуг (НТУ). Но, несмотря на то, что основная волна распространения НДС прошла в 60-х гг. XX века, в России НДС был введен в 1992 году, с самого начала формирования налоговой системы. В период с 2015 и по настоящий день, страны, ранее взимавшие косвенный налог в виде налога с

<sup>1</sup> Отчет ЕУ «Косвенные налоги в 2016 году» (Indirecttaxin 2016), с.8

продаж или своеобразного налога с оборота, вводят и планируют в ближайшем будущем ввести на своей территории налог на добавленную стоимость. К таким странам относятся: Пуэрто-Рико (НДС введен с 1.04.2016 года – первая американская юрисдикция, перешедшая от обложения налогом с продаж к налогу на добавленную стоимость), Коста-Рика (введение НДС планируется в 2016 году по ставке в размере 13% с дальнейшим потенциальным увеличением), Египет, Сан-Томе и Принсипи и др. Как было замечено ранее, на протяжении последних месяцев, в законодательстве стран Евросоюза и стран-участниц ОЭСР наблюдается беспрецедентный рост ставок НДС и НТУ, которые оказывают влияние на среднюю ставку НДС среди этих стран (Рис. 2): причем, повышение происходит как за счет роста основных ставок, так и за счет льготных ставок для отдельных категорий товаров и услуг. Второй способ увеличения налоговых поступлений – расширение перечня налогоплательщиков и налогооблагаемых товаров и услуг. Так, под пристальное внимание Правительств таких стран как Япония, Новая Зеландия, Южная Корея, Австралия и Российская Федерация, попали услуги, оказываемые иностранными организациями

в электронной форме. Под такими услугами понимаются услуги, оказанные через информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет». Например [2], в РФ под обложение налогом на добавленную стоимость планируется ввести услуги по загрузке и установке игр на мобильные телефоны и компьютеры, предоставление программ для блокировки рекламных баннеров, антивирусных программ, а также специализированных профессиональных программ для ведения бухгалтерского учета и фильтров на веб-сайтах; услуги по хранению и обработке информации: предоставление дискового пространства в режиме реального времени, хранение информации в реальном времени, при котором предоставленная информация размещается и извлекается автоматически. Предоставление доменных имен, оказание услуг провайдера хостинга, трансляция радио- и телеканалов в сети «Интернет» и некоторые другие услуги потенциально с 1.01.2017 года будут облагаться НДС, что позволит Правительству РФ увеличить объем поступлений от НДС, не увеличивая налоговые ставки и налоговую нагрузку на остальных налогоплательщиков данного налога.



Источник: Отчет ЕУ «Косвенные налоги в 2016 году» (Indirect tax in 2016)

Рисунок 2. «Средняя ставка НДС»

Однако, на общем фоне роста налоговых ставок НДС также есть единичные случаи стабилизации и уменьшения ставок НДС и НТУ. К таким странам, например, относятся: Франция (снижение ставки с 20% до 5,5% для продукции женской гигиены), Австрия (введение пониженной ставки в размере 13%), Румыния (основная ставка НДС 1.01.2016 года снижена с 24% до 20%, а 1.01.2017 года запланировано дальнейшее ее снижение до 19%). Страны со стремительно развивающейся экономикой. В частности, речь идет о Китае, Индии и странах Совета сотрудничества арабских государств, масштабные изменения в законодательстве которых окажут влияние не только на национальных производителей, но и приведут к дальнейшему увеличению налоговой нагрузки в целом по миру. Например, если говорить

о Китае, то в январе 2012 года НДС был введен в качестве пилотного проекта, рассчитанного до середины 2016 года. Первыми сделками, что попали под налогообложение, были сделки с недвижимым имуществом, операции по оказанию финансовых и страховых услуг, а также услуги отелей, ресторанов, кафе и т.д. В конце 2015 года был увеличен перечень операций, облагаемых по нулевой ставке. Среди которых, например, оказались производство и распространение теле- и радио программ, а также фильмов, оказание услуг по аутсорсингу. Налог на добавленную стоимость успешно зарекомендовал себя в Китае, поэтому 12 января 2016 года Правительство Китая объявило о расширении границ пилотного проекта, включив в него 12 городов, на территории которых также будет взиматься НДС.

<sup>2</sup> Проект Федерального закона «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации // внесен на рассмотрение Депутатами Государственной Думы РФ, А.К. Луговым, В.В. Парахиным

Как видно из исследований области косвенного налогообложения, НДС является очень динамичным и гибким налогом. Ежегодно Правительствами стран мира пересматриваются положения о применении НДС и НТУ, вводятся новые правила, позволяющие адаптировать систему косвенного налогообложения текущим экономическим реалиям. Косвенные налоги, и НДС в частности, показали свою эффективность и надежность даже в периоды спады экономики и падения цен на нефть. Как видно из международных обзоров, многие страны для адаптации пользуются таким инструментом, как изменение ставок налога. По моему мнению, в России такой инструмент также должен быть использован, но не в одну сторону – в сторону увеличения, а быть маневренным к изменениям в экономике.

Для представителей бизнеса, заключающих договоры с иностранными компаниями, знание положений действующего законодательства о налогах и сборах в стране-партнере, в стране-контрагенте необходимо для планирования предстоящих расходов в связи с совершением сделок. Основными плательщиками НДС, на которых приходится более 80% всех поступлений налога, являются крупнейшие транснациональные корпорации, создающие добавленную стоимость внутри контролируемых ими производственных и торговых цепочек. Размещение стадий производства таких организаций по производству промежуточных и конечных товаров на территории разных налоговых юрисдикций оптимизирует величину издержек на трудовые и финансовые ресурсы, а также величину налоговых обязательств. Такие положения лежат в основе «концепции о глобальных цепочках создания добавленной стоимости» [3]. Стратегическое и текущее планирование крупнейших организаций, прежде всего, строится на межстрановых различиях в трудовых и капитальных издержках, а также в налоговом законодательстве. С налогом на добавленную стоимость сталкивается каждая организация, но при выходе бизнеса на международный уровень администрирование и издержки (трудовые, технические и финансовые) возрастают соответственно. Поэтому при планировании заключения контрактов с иностранными организациями в целях минимизации проблем налогового администрирования, компаниям следует ответить на ряд ключевых вопросов:

- 1) Осуществляет ли компания деятельность в соответствии с действующим законодательством о косвенном налогообложении?
- 2) Отражены ли изменения налоговых ставок при определении цены производимых товаров, услуг?
- 3) Оптимальна ли действующая производственная цепочка компании?
- 4) Не возникает ли у компании налоговых обязательств в стране-покупателе?
- 5) Используются ли все законодательно возможные налоговые льготы и преференции компанией?
- 6) Ведется ли бухгалтерский и налоговый учет в полном объеме, достаточно ли данных для отчетности и подтверждения применения льгот и вычетов по НДС?
- 7) Позволяет ли техническое обеспечение совершать обмен данными между компанией и налоговыми органами?
- 8) Исполняются ли компанией все налоговые обязательства?

Положительный ответ на вышеприведенные вопросы позволит не только оптимизировать налоговые платежи НДС, но и избежать нарушения налогового законодательства и вытекающих из этого последствий, что позволит развивать компанию, наращивая клиентскую базу, а также производственные и торговые обороты.

Список литературы:

- 1) Проект Федерального закона «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации // внесен на рассмотрение Депутатами Государственной Думы РФ, А.К. Луговым, В.В. Парахиным
- 2) Журавлева И.А. «Роль создания глобальных цепочек добавленной стоимости на современном этапе развития экономики» // Евразийский Союз Ученых (ЕСУ) #6 (15), 2015 (Экономические науки), с. 44 – 47
- 3) Журавлева И.А. «Актуальные проблемы косвенного налогообложения: НДС или налог с продаж – кто сильнее» // Управление экономическими системами (Электронный журнал)
- 4) Отчет ЕУ «Косвенное налогообложение в 2016 году» (Indirecttaxin 2016);
- 5) Отчет ЕУ «Косвенное налогообложение в 2015 году» (Indirecttaxin 2015);

<sup>3</sup> Журавлева И.А. «Роль создания глобальных цепочек добавленной стоимости на современном этапе развития экономики» // Евразийский Союз Ученых (ЕСУ) #6 (15), 2015 (Экономические науки), с. 44 - 47

# МОЧЕВАЯ КИСЛОТА - КАК КРИТЕРИЙ ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ ЗДОРОВЬЯ ДЕТЕЙ

*Лавров Александр Николаевич,*  
главный врач; Государственное бюджетное учреждение здравоохранения  
«Пензенская районная больница». Россия,

*Курашвили Людмила Васильевна,*  
доктор медицинских наук, профессор Государственное бюджетное образовательное учреждение  
дополнительного профессионального образования  
«Пензенский институт усовершенствования врачей Министерства здравоохранения России»

*Струков Виллорий Иванович,*  
доктор медицинских наук, профессор, заведующий кафедрой педиатрии и неонатологии,  
Государственное бюджетное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования  
«Пензенский институт усовершенствования врачей Министерства здравоохранения России»,

## АННОТАЦИЯ

Обследованы школьники трех населенных пунктов рядом с промышленным комплексом. Определяли мочевую кислоту в сыворотке крови. Выявили зависимость уровня мочевой кислоты в сыворотке крови от близости проживания детей к промышленному комплексу.

## ABSTRACT

The surveyed students of the three settlements near an industrial complex. Determined uric acid in serum. Revealed dependence of the level of uric acid in the blood serum from the proximity of children to the industrial complex.

**Ключевые слова:** мочевая кислота, активные формы кислорода, гиперурикемия, ураты, эндоэкология.

**Keywords:** uric acid, reactive oxygen species, hypertrophy (enlargement-uricemia, urate, endoecology).

Функция мочевой кислоты связана с адаптационно-компенсаторными механизмами, так как анионы её обладают способностью захватывать активные формы кислорода при недостаточном поступлении с пищей аскорбиновой кислоты [1]. Мочевая кислота может инактивировать гидроксил-радикалы, пероксинитрил радикал (ONOC0), защищая от инактивации столь биологически важный, филогенетически древний гуморальный медиатор - NO [2]. Ионы уратов химически инактивируют АФК и превращаются в аллантоин, который фильтруется в клубочках и выводится с мочой. Содержание в моче аллантоина является достоверным тестом степени наработки нейтрофилами активных форм кислорода и активности биологической реакции воспаления [3].

Увеличение содержания мочевой кислоты в крови способно повышать устойчивость организма к инфекциям и препятствовать развитию опухолей [4], а также положительно влиять на биологическую реакцию врожденного иммунитета.

Цель исследования: провести сравнительную оценку уровня мочевой кислоты в сыворотке крови школьников и оценить влияние внешней среды на организм в зависимости от близости проживания к промышленному комплексу.

Материал и методы. Проведено обследование школьников (169 девочек и мальчиков) в возрасте 8-16 лет при профилактических осмотрах. Школьники п. «Центральный» (1 и 2 группы) вошли в основную группу, контрольную, так как проживали далеко от промышленного комплекса. Школьники п. «Южный» (3 и 4 группы) и школьники п. «Северный» (5 и 6 группы) составили группы сравнения, так как проживали рядом с промышленным комплексом. В 1,2,3 группы вошли девочки, во 2,4,6 группы вошли мальчики.

Результаты исследования (отображены в табл. 1.)

Как видно из таблицы (табл.1), у здоровых детей выявлена повышенное содержание мочевой кислоты относительно основной группы: медиана мочевой кислоты у девочек п. «Северный» превышала на 14,5% ( $p_{1-3}=0,00000$ ), у девочек п. «Южный» на 22% ( $p_{1-5}=0,00073$ ). Изменения между группами сравнения у девочек были недостоверными ( $P_{3-5} 0,875090$ ). Количество мочевой кислоты у мальчиков в п. «Южный» превышало на 26% ( $P_{2-4} =0,0015$ ), в п. «Северный» на 29,6% ( $P_{2-6}=0,0019$ ) величину мочевой кислоты у мальчиков п. «Центральный». Изменения внутри групп сравнения у мальчиков были недостоверными ( $P_{4-6} = 0,9445$ ). Скорее всего, это повышение мочевой кислоты является компенсаторной противовоспалительной реакцией в ответ на изменение внешней среды.

Таблица

## Содержание мочевой кислоты в сыворотке крови у здоровых детей

Средняя концентрация М±m Моль/л	Основная группа П. «Центральный»		Группа сравнения			
	Девочки 1 группа	Мальчики 2 группа	П. «Северный»		п. «Южный»	
			Девочки 3 группа	Мальчики 4 группа	Девочки 5 группа	Мальчики 6 группа
Средняя концентрация мочевой кислоты М±m, ммоль/л	168,2±21,8	226,53±16,51	250,9 ±22,4	289,93±21,7	285,6±19,8	302,6±24,2
М i n - М а x , моль/л	195 - 245	245 - 360	150 - 350	215 - 360	175 - 440	225 - 375
Ме (25-й п 75-и Перцентиль), ммоль/л	224,25 (209,0 – 228,8)	230,6 (212,5 – 247,0)	273,5 (256 – 304)	291 (270 – 345)	257 (235 – 299,4)	299 (260,8 – 328,8)
Р достоверность различия между группами			P <sub>1-3</sub> 0,0000	P <sub>2-4</sub> 0,001534	P <sub>1-5</sub> 0,00073 P <sub>3-5</sub> 0,875090	P <sub>2-6</sub> 0,001967 P <sub>4-6</sub> 0,944512

ПРИМЕЧАНИЕ: P<sub>1-3</sub> – различия между количеством мочевой кислоты в сыворотке крови девочек 1 и 3 группы; P<sub>1-5</sub> – у девочек; P<sub>2-4</sub> и P<sub>2-6</sub> – различия у мальчиков; P<sub>3-5</sub> и P<sub>4-6</sub> – различия между группами сравнения.

Однако, возможно развитие и продуктивной гиперурикемии, которая может быть как экзогенной и зависеть от характера пищи, так и эндогенной при усилении гибели клеток *in vivo*, в частности при синдроме цитолита неоплазированных клеток в условиях химио- и радиотерапии [5].

Учитывая величину разброса показателя мочевой кислоты у школьников, проживающих вблизи от промышленного комплекса, установлена бессимптомная гиперурикемия превышающая средние значения мочевой кислоты на 30-80% (см. табл.).

Увеличение концентрации мочевой кислоты в крови может быть компенсаторным и патологическим. В ответ на увеличение первичных и вторичных форм активных форм кислорода (супероксидного кислорода, перекиси водорода и гидроксильных радикалов) повышается концентрация мочевой кислоты. Если она повышается в пределах 40%, то это считается компенсаторной реакцией [1]. Мочевая кислота активирует биологическую реакцию экскреции и устраняет нарушение биологической функции эндозологии в сыворотке крови у детей и выступает в роли антиоксиданта.

Тысячи органических и неорганических веществ, токсичных для организма, найдены в питьевой воде по всему миру. При профилактических осмотрах из-за экологической и социально-экономической ситуации в стране ухудшается

здоровье школьников. Сегодня не более 10% детей рождаются здоровыми [6].

## Выводы

Бессимптомная гиперурикемия у детей является ретенционной компенсаторной противовоспалительной реакцией в результате снижения активности врожденного иммунитета в ответ на действие факторов внешней среды

## Список литературы

1. Титов В. Н., Ощепкова Е. В., Дмитриев В. А., Гушина О. В., Ширяева Ю. К., Яшин А. Я. Гиперурикемия – показатель нарушения биологических функций эндозологии и адаптации, биологических реакций экспрессии, воспаления и артериального давления // 2012.- КДЛ, № 4.-С. 3-14.
2. Сепиашвили Р. И., Бережная Н. М. II Аллергология и иммунология. -2005. - Т. 6, № 4. - С. 445-455.
3. Kand'ar R., Zakova P. II Clin. Chem. Lab. Med. - 2008. - Vol. 46, № 9.-P. 1270-1274
4. Ни D. E., Moore A. M. Thomsen L. L., Brindle K. M. II Cancer Res.- 2004. - Vol. 64. - P. 5059-5062.39
5. Hagino T. II Gan To Kagaku Ryoho. - 2010. - Vol. 37, № 6. - P. 984-988.
6. Экологическая педиатрия / под ред Царегородцева А.Д., Викторова А.А., Османова И.М. М.:Триада - . X, 2011. 328с.

# БРЕНДИНГ, КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ

*Леван Коберидзе*

*Магистрант Высшей школы брендинга  
АНО ВО «Институт бизнеса и дизайна»*

## АННОТАЦИЯ

Статья посвящена определению места и роли брендинга в системе управления компанией. Автор определяет понятие и сущность брендинга, выявляет влияние брендинга на эффективность деятельности компании, определяет роль бренда на деловых и потребительских рынках, а также анализирует проблемы и перспективы управления брендами компании.

## ABSTRACT

The article is devoted to the definition of the place and role of branding in the company's management system. The author defines the concept and essence of branding reveals the influence of branding on the effectiveness of the company, defines the role of the brand in the business and consumer markets, and analyzes the problems and prospects of the company brand management.

**Ключевые слова:** корпоративный бренд, брендинг, разработка бренда, коммуникации бренда, стратегия развития, внутренний брендинг, HR-брендинг.

**Keywords:** corporate brand, branding, brand development, brand communications, strategy development, internal branding, HR-branding.

В мировой практике управления бизнесом за последние годы произошли серьезные изменения, причиной которых стало ужесточение конкуренции во всех сферах деятельности предприятий.

При этом в современной экономике значение материальных ценностей отходит на второй план, поскольку они все реже являются уникальными и не могут являться гарантией получения денежных доходов в будущем. С другой стороны, наличие у предприятия уникальных неосязаемых активов и развитого стратегического управления способствует укреплению позиций на рынке. Одним из таких неосязаемых активов предприятия становится бренд. Бренд - это нематериальный актив, ценность которого заключается в узнавании его потребителями и формировании позитивных ассоциаций, связанных с ним. На практике часто путают два близких понятия - бренд и торговую марку. На самом деле бренд - это не только торговая марка, состоящая из названия, графического изображения, звуковых символов компании или товара. Понятие бренда более широкое, поскольку включает в себя всю совокупность нематериальных активов, которые используются при создании и продвижении определенного продукта.

Брендинг может стать инструментом для управления корпорацией, дистрибьюторами, дилерами, поставщиками, клиентами, инвесторами; внедриться во все сферы деловой активности на всех уровнях организации, стать основой стратегического планирования и предпосылкой инновационных проектов, сформировать корпоративную культуру.

Поскольку конкурентоспособность товара характеризует не само по себе его качество, а степень соответствия качества данного товара показателям качества аналогичного по назначению товара конкурента, то оценка конкурентоспособности товара подразумевает сопоставление значений показателей качества продукции предприятия с показателями качества товара конкурента.

Конкурирование за потребителя идет сегодня в двух плоскостях: товарной и эмоциональной. В первой - производитель улучшает товар, изобретает систему скидок и заинтересовывает поставщиков, расширяет ассортимент. Во второй плоскости идет борьба за умы потребителя, за место своей марки в сознании человека, который должен выбрать

из множества аналогичных товаров именно этот. Согласно исследованиям, средний человек может помнить не более четырех торговых марок в одной товарной группе [2].

В связи с этим для успешного развития предприятия требуется решить задачу разработки эффективных механизмов управления брендами, которые помогают покупателю ориентироваться в море однотипной продукции.

При детальном рассмотрении процессов формирования спроса на товары и услуги становится очевиден тот факт, что создание сильных брендов требует комплексного подхода. Данный подход позволяет рассматривать бренд с двух разных сторон - внешней и внутренней. Под внешней стороной понимается все то, что воспринимается непосредственно потребителем: товарный знак, рекламные коммуникации, имидж бренда, дизайн, уровень предоставляемого сервиса. А под внутренней - все то, что создает свойства товара, продвигаемого под этим брендом, т. е. технология производства, система распределения, менеджмент предприятия [2].

Следует обратиться к статистике. Согласно исследованию американской компании «Вэддок и Грейвс» («Waddock&Graves»), [7], существует тесная взаимосвязь между наличием бренда и потребительской лояльностью. В исследовании участвовали 200 промышленных предприятий, 70 из которых развивали свой бренд и вели социально-ответственный бизнес. В результате было выявлено, что более 80 % потребителей предпочитают продукцию социально ответственного предприятия (но это не является определяющим фактором совершения покупки), более половины потребителей готовы сменить поставщика продукции на то, пред-

приятие, которое занимается формированием бренда, четверть потребителей ставят бренд на первое место при выборе поставщика.

Согласно исследованию американской исследовательской организации «Фотьюн» («Fortune»), предприятия, обладающие брендом:

- стоят на 50 % больше, чем предприятия, не имеющие бренда;
- обладают на 40 % большей долей рынка за счет развития внутренних и внешних коммуникаций;
- характеризуются на 30 % большей приверженно-

стью сотрудников и экономят в 1,5 раза на стимулирующих выплатах [6].

С точки зрения такого подхода становится очевидным, что процесс разработки бренда нужно начинать еще до появления товара на рынке и отнюдь не с рекламной кампании, а с процессов, происходящих внутри самого предприятия. И только после приведения этих процессов в порядок нужно переходить к рекламным атакам, которые также необходимы. При соблюдении этих условий бренд окажется действительно ценным активом, который будет приносить доход. Например, в капитализации компании Coca-Cola ценность собственно бренда доходит до 96 %, а это обеспечивает компании большие финансовые выгоды, такие как дополнительные инвестиции и возможность продавать товар по более выгодным ценам [2].

Повышенное внимание сфокусировано на развитии внутренней ценности бренда. Сюда входит всё, что связано с работниками предприятия.

Под внутренним брендом мы понимаем систему образов, идей и представлений сотрудников (персонала) организации о ее бренде.

По мнению Джанелл Барлоу, к инструментам реализации программы внутреннего брендинга относятся следующие: обеспечение персонала необходимой информацией, инструментами, методами и идеями; формулировка ценностей бренда; выработка стандартов и образцов поведения в различных ситуациях; приобщение сотрудников к корпоративной культуре путем тренингов, семинаров, стимулирования правильного поведения, создания в компании определенной «бренд-атмосферы», обеспечение сотрудников необходимыми и достаточными полномочиями для оперативного решения текущих проблем в интересах клиентов. По мнению данного автора, «... суть внутреннего брендинга заключается не в том, чтобы совершать определенные действия, а в том, чтобы все в компании действовало определенным образом. В результате все бизнес-процессы и действия, внутренние или направленные вовне, совершаемые каждым сотрудником, будут выдержаны в едином стиле, отвечающем имиджу бренда, а каждый человек (потребитель, партнер, сотрудник), контактируя с компанией, будет чувствовать ее особенность - уникальную характеристику, присущую только ей» [8].

Размышляя над проблемой отношения персонала организации к ее бренду и концепции реализации внутреннего брендинга, нам бы хотелось представить модель внутреннего бренда в нескольких измерениях по аналогии с идеей 4D-брендинга известного специалиста в области рекламы и брендинга Томаса Гэда. Т. Гэд попытался, и, на наш взгляд, довольно успешно, найти способ измерить и спланировать восприятие бренда сознанием потребителя или потенциального потребителя, чтобы суметь графически изобразить то, что он назвал «мыслительным полем бренда» применительно к конкретному бренду, и составить описание в форме высказываний предполагаемого абстрактного покупателя. По мнению Т. Гэда, построение бренда в умах потребителей распадается на четыре различные категории, или «измерения», которые и стали основой модели четырехмерного брендинга [8]:

- функциональное измерение описывает воспринимаемую пользу продукта или услуги;
- социальное измерение касается способности иден-

тифицировать себя с группой;

- ментальное измерение касается способности оказывать конкретному человеку ментальную поддержку;
- духовное измерение касается восприятия глобальной или локальной ответственности.

По представлению Т. Гэда, «функциональное, социальное, ментальное и духовное измерения дают основу для понимания подлинной природы и будущего потенциала бренда. Ни один бренд не существует только в одном измерении. Самое сложное - определить, где эти измерения пересекаются. То, что я называю мыслительным полем бренда - это способ представить бренд во всех четырех планах».

Итак, представим внутренний бренд организации в виде модели, отраженной в пяти измерениях, и назовем ее моделью «пятимерного внутреннего бренда»

1. Мотивационно-ориентирующее измерение касается восприятия сотрудником его роли в развитии бренда. Оно позволяет сотруднику организации ответить на вопросы: «Что я даю бренду? Что я делаю/сделаю для развития бренда?».

2. Духовно-ценностное измерение позволяет сотруднику организации ответить на вопросы: «Какие ценности исповедует моя компания, какие ценности и идеи передает потребителю и обществу послание бренда?».

3. Измерение рефлексии бренда заключается в ответе на вопросы: «Что бренд моей компании думает обо мне? Что я должен делать, чтобы соответствовать бренду?».

4. Функциональное измерение касается восприятия сотрудником полезности товара/ услуги/ компании для потребителя. Оно позволяет сотруднику организации ответить на вопрос: «Что наш товар/услуга/компания дает потребителю?».

5. «HR-бренд»-измерение касается восприятия сотрудником имиджа компании-бренда как работодателя и позволяет ответить на вопросы: «Какой образ у моей компании как работодателя? Какое будущее ожидает меня, если я буду работать на этот бренд?».

Брендинг позволяет предприятию не только обеспечить различие их продукции от продукции конкурентов, но и создать уверенность потребителей в качестве его продукции, обеспечить их лояльность, усилить контроль над продвижением и распространением брендовой продукции, а также установить более высокую цену по сравнению конкурентами. Лояльность к бренду в целом влечет за собой твердую приверженность конкретной продукции со стороны потребителей. Брендинг является наиболее распространенным и естественным способом увеличить прибыльность и продажи предприятия.

Таким образом, брендинг представляет собой перспективный инструмент управления компанией, обеспечивая достижение его стратегических целей.

Итак, бренд это не просто термин маркетинга или широко известный товарный знак, а целая система компонентов, относящихся практически ко всем аспектам деятельности предприятия, начиная от технологии производства и управления внутренними процессами на предприятии и заканчивая дистрибуцией и рекламными коммуникациями.

Столь большая значимость подобного нематериального актива подразумевает получение максимума выгоды от управления им.

## Список литературы:

1. Агамирова Е. В. Бренддинг как инструмент создания и укрепления долгосрочных отношения между потребителем и брендом предприятий индустрии гостеприимства // *Сервис в России и за рубежом* . 2008. №2. С.3-10.
2. Андреев В. В. Бренд-менеджмент как новый инструмент управления бизнесом // *Социально-экономические явления и процессы* . 2009. №4. С.7-8.
3. Болмотова Лилия Валентиновна, Шигаева Екатерина Владимировна Бренддинг как современное направление товарной политики в банке // *NAUKA-RASTUDENT.RU* . 2014. №2 (02). С.9.
4. Гидаева Л. А. Сущность и технология бренднга // *Наука и современность* . 2012. №17. С.258-262.
5. Грошев Игорь Васильевич, Краснослободцев Алексей Александрович, Кучеров Владимир Игоревич. Особенности формирования системы бренд-менеджмента на российских предприятиях // *Вестник ТГУ* . 2015. №6 (146). С.144-152.
6. Краснослободцев Алексей Александрович Концептуальное становление бренднга в контексте отечественной и зарубежной практики // *Социально-экономические явления и процессы* . 2011. №12. С.142-147.
7. Мельников Владимир Игоревич, Сорокина П. В. Бренддинг как инструмент неценовой конкуренции // *ЭТАП* . 2011. №1. С.87-99.
8. Морозов Алексей Эдвинович Внутренний бренднг как инструмент эффективного управления кадровым капиталом организаций // *Известия ВГПУ* . 2010. №8. С.105-109.
9. Родина Е. А. Бренднг в системе управления промышленным предприятием // *Известия ВолгГТУ* . 2014. №11 (138). С.41-47.
10. Селюков М. В., Шалыгина Н. П. Бренд-технологии в системе управления высшим учебным заведением // *Современные проблемы науки и образования* . 2012. №5. С.260.

## ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНОЙ СИСТЕМЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В ОТНОШЕНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Мартыросян Тигран Ромикович*

*аспирант кафедры бухгалтерского учета РГЭУ (РИНХ), г.Ростов-на-Дону*

### АННОТАЦИЯ

В России все предприятия стремятся адаптироваться к условиям рыночной экономики, что обуславливает подход к «экономико-технологической» составляющей инноваций, когда основной задачей остается разделение издержек на текущие и капитализированные.

### ABSTRACT

In Russia, all businesses strive to adapt to the market economy, what determines the approach to “economic and technological” component of innovation, where the main objective is the separation costs current and capitalized.

**Ключевые слова:** учетная система, инновационная деятельность, бухгалтерский учет, управление инновациями.

**Keywords:** accounting system, innovation activity, accounting, management of innovation.

Теоретические и прикладные приемы бухгалтерского учета показателей инновационной деятельности являются предметом интереса субъектов, располагающих финансовыми и интеллектуальными ресурсами для финансирования инновационного производства. Действующая практика бухгалтерского учета такого производства на предприятиях с различными формами собственности не располагает приемами последовательного учета промежуточных результатов производства инновационных продуктов, начиная от проектирования инноваций и завершая гарантийным обслуживанием новой продукции после сдачи заказчику и способствующих совершенствованию управления инновациями. Тем самым становится ущербным процесс управления инновационными издержками, уровень которых является существенным в совокупных затратах любого коммерческого предприятия [2].

В стремлении к познанию подходов в организации учета затрат на инновационную деятельность, в настоящее время, имеются все факторы для организации учетно-управленческой системы в отношении категории «инновации» в условиях коммерческой деятельности [1]. И эти факторы носят внешний характер по отношению к тому или иному

предприятию, поскольку связаны с наличием конкурентной среды в современной российской экономике. В качестве конкретных факторов для постоянного совершенствования учетно-управленческой системы в отношении бизнес-процесса «управление инновациями» можно выделить ряд факторов.

Например, формирование противоречий между потребностями в более эффективном контроле над инновационными расходами и ограниченными предложениями по учетно-аналитической детализации указанных расходов является, по сути, экономическим фактором развития приемов бухгалтерского учета в этом направлении [1]. Инновационный процесс не является постоянной константой, он проявляется в накоплении переменных: переход от сырьевой к производственной программе инноваций; появление новых видов новаций, приводящих к новым технологиям; формирование разнообразных источников финансирования, зачастую с участием госбюджета; объединение корпоративных собственников для вложений в инновационные технологии и пр. В совокупности эти переменные требуют более объемного аналитического инструмента контроля инновационной издержекоемкости, к которому относится в том числе и бух-

галтерский учет.

Следующий фактор развития учетного ресурса обусловлен необходимостью индивидуализации вложений в фундаментальные новации. Это своего рода альтернатива интуиции в принятии решения о вложениях в исследования, что является предпринимательским фактором развития учетного ресурса. Конкурентная среда рыночной экономики приводит к необходимости по особому локализовать в самостоятельном учетном модуле инновационные издержки.

Для отечественных предприятий, желающих адаптироваться в рыночной экономике, не может быть традиционного подхода к «экономико-технологической» составляющей инноваций, когда основной задачей остается разделение издержек на текущие и капитализированные. В составе и тех и других могут присутствовать затраты на создание инновационных продуктов, к которым применяются типичные способы учета. Однако редко какое предприятие ведет статистику учета эффективных и не эффективных затрат, риск-ориентированных и не риск-ориентированных затрат, которые важны для принятия решений в отношении приоритетности расходов. Особенно это относится к предприятиям, выпускающим востребованную продукцию и условную продукцию, которая способна принести доход, но в будущем. В этой условности практически отсутствует грань между инновационными и не инновационными затратами. И только расширение ряда приемов бухгалтерского учета позволит объективно сформировать затраты те и другие продукты. Необходимость в специальных знаниях обеспечит приоритет дальнейшим инновационным изысканиям, что можно отнести к одному из факторов развития учета по исследуемому направлению.

Самостоятельным экономическим фактором развития учета инноваций является постоянное совершенствование приемов управленческого учета, способствующих обновлению учетных приемов в отношении учета затрат на инновации. Так, в отличие от ранее действовавшего плана счетов бухгалтерского учета (с 1991г. по 2000г.) настоящий план счетов предоставил возможность ведения нескольких учетных модулей управленческого учета в отношении издержек производство. Одним из самостоятельных модулей в составе издержек может быть модуль «Инновационное производство», затраты по которому формируются параллельно с теми же издержками в финансовом учете. При этом, ни в финансовом, ни в налоговом учете не требуются дополнительные аналитические уровни в отношении инновационных издержек, независимо от направлений инновационной деятельности. Однако в процессе управления инновациями необходима объемная информации, как о капитализации затрат, так и источников покрытия этих затрат. Накопленный опыт организации управленческого учета существенно формализовал универсальную модель учета в сфере управления, что позволяет его трансформировать в отношении инновационных издержек.

Техническим фактором для ведения нескольких аналитических уровней инновационных затрат в производственном учете способствует развитие программных продуктов. Актуальность результатов бухгалтерского учета во многом зависит от возможности транспортировки данных в системе информационного обеспечения. Массовость предложений в отношении программных продуктов позволяет предприятиям сегодня решать проблемы автоматизации учетно-аналитических работ, что является гарантией технической под-

держки управления инновационными издержками.

Однако можно выделить и ограничительный фактор при формировании учетного модуля в отношении инновационного производства. Такой фактор обеспечен наличием корпоративных стандартов (в т.ч. корпоративных стандартов учета), не предполагающих доступ внешних пользователей к информации о себестоимости перспективных новаций, о приемах формирования аналитического финансового результата в разрезе различных инновационных продуктов, о стоимости рисков по тому или иному инновационному направлению и прочей информации. Современная форма передачи информации в электронном виде сопровождается различными защитными устройствами, позволяющими соблюдать коммерческую тайну в отношении «закрытой» информации. В связи с этим в финансовом учете может быть обеспечен режим доступа к информации фискальных органов или конкурентов лишь к элементам затрат, которые детализированы в разрезе: а) расходов по обычным видам деятельности, б) прочим расходам. Такой порядок, с одной стороны, соответствует положению по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99), с другой стороны, позволит обеспечить нормы корпоративных стандартов при соблюдении коммерческой тайны в отношении закрытой для конкурентов информации. Указанный режим корпоративности используется крупными организациями и еще более разделяет информационные потоки об инновациях в системе бухгалтерского и управленческого учета.

В совокупности все вышеприведенные факторы сопутствуют разработке учетно-аналитического обеспечения инновационных процессов, позволяющих рассредоточить издержки по различным направлениям инновационных вложений, а также по различным временным этапам создания инновационного продукта: на этапе проектирования, этапе производства инновационного продукта и на этапе исполнения гарантийных обязательств и сохранения качества продукта в ходе его эксплуатации потребителем. При выборе модели бухгалтерского учета затрат на инновационное производство необходимо учесть все вышеуказанные факторы, обязывающие сосредоточиться на индивидуализации издержек в большей степени в подсистеме аналитического управленческого учета [3]. При этом совокупность данных аналитических уровней учета может быть использована (в виде синтетических показателей) для целей бухгалтерского учета при формировании финансовой отчетности. Это позволит обеспечить гибкость при выборе аналитических признаков учета инновационных затрат, которые можно менять от периода к периоду по запросу корпоративных руководителей. Целью такого подхода является вариативность задач управления инновациями, влияющая на аналитического учета затрат инновационной деятельности [2].

Таким образом, наиболее эффективным и обоснованным конкурентоспособным преимуществом любого предприятия, как на внутреннем, так и международном рынке, является его участие в инновационной деятельности. Преимущество может быть обеспечено объемной учетно-аналитической информацией в разрезе различных признаков производственного учета, что рождает определенные требования к модели учета инноваций. Модель учета должна предоставить возможность выделить окупаемые и риск-ориентированные затраты на инновации, распределить затраты между технологическими процессами, зонами ответственности, а также по местам возникновения затрат.

## Список литературы:

1. Керимов, В.Э. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. / В.Э. Керимов. – 5-е изд., изм. и доп. – М.: Дашков и К, 2009. – 477 с.
2. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский управленческий учет : учеб. пособие / Н.П. Кондраков. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 368 с.
3. Николаева, С.А. Управленческий учет : учеб. пособие / С.А. Николаева. – М.: ИПБ России: ИПБ-ИНФРА, 2002. – 176 с.
4. Плотников, В.С. Финансовый и управленческий учет в холдингах / В.С. Плотников, В.В. Шестакова. – М. : ФБК-Пресс, 2004. – 335 с.
5. Шеремет, А.Д. Управленческий учет / А.Д. Шеремет. – М. : ФБК ПРЕСС, 2000. – 434 с.

## МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ В КАЧЕСТВЕ МЕРЫ СОХРАНЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

*Мельникова Любовь Анатольевна*

*кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет»  
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

### АННОТАЦИЯ

В статье исследуются анализ безубыточности при оценке финансовых результатов, как мера сохранения конкурентоспособности субъекта экономики.

### ABSTRACT

In article the analysis of breakeven point at an assessment of financial results as a measure of preservation of competitiveness of companies are investigated

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, точка безубыточности, оценка финансовых результатов

**Keywords:** accounting, breakeven point, assessment of financial results

Диапазон отпускных цен и затрат, в рамках которого компания может работать прибыльно, обычно достаточно узок. Если компания не установит минимальную цену на уровне, покрывающем ее постоянные и переменные затраты, то она быстро израсходует свои денежные резервы и выйдет из бизнеса. В условиях конкуренции цены опускаются до уровня, на котором едва покрывают издержки, и прибыль очень невелика, либо отсутствует вовсе. На этом уровне только компании, хорошо знающие свои уровни безубыточности и уровни безубыточности своих конкурентов, могут принимать правильные решения о ценах и издержках, позволяющие сохранять конкурентоспособность. Нужно уметь правильно рассчитывать точку безубыточности (также известную как соотношение «издержки — объем — прибыль»).

Формула безубыточности очень проста. Чтобы определить точку безубыточности, складывают все постоянные издержки по анализируемой компании или продукту и делят их на соответствующую норму валовой прибыли. Результатом является уровень продаж, при котором компания не будет ни терять, ни зарабатывать деньги — это и есть точка безубыточности. Формула следующая:

$$\frac{\text{Совокупные постоянные издержки}}{\text{Норма валовой прибыли}} = \text{Безубыточный уровень продаж}$$

Более информативным, чем формула может быть график безубыточности. На примерном графике, показанном на рис. 1, горизонтальная линия представляет постоянные издержки, которые должны быть покрыты валовой прибылью, независимо от уровня продаж. Уровень постоянных издержек будет колебаться с течением времени и также зависит от значительных изменений в объеме продаж. Для упрощения анализа предположим отсутствие каких-либо сильных изменений в продажах. Кроме того, имеется восходящая линия, которая начинается в левом конце линии постоянных издержек и проходит направо через весь график. Это процент переменных издержек, например, прямые затраты труда и материалов, которые необходимы для создания продукта. Последним важным компонентом графика является линия продаж, которая начинается в нижнем левом углу графика и идет в верхний правый угол. Объем продаж в денежном выражении указан на вертикальной оси, а величина производственных мощностей, использованных для создания реализованной продукции, указана на горизонтальной оси. Наконец, имеется линия, которая проходит вправо от отмеченной точки безубыточности и которая всегда находится между линией продаж и линией переменных издержек. Она отражает затраты на налоги на прибыль. Это основные компоненты графика безубыточности.

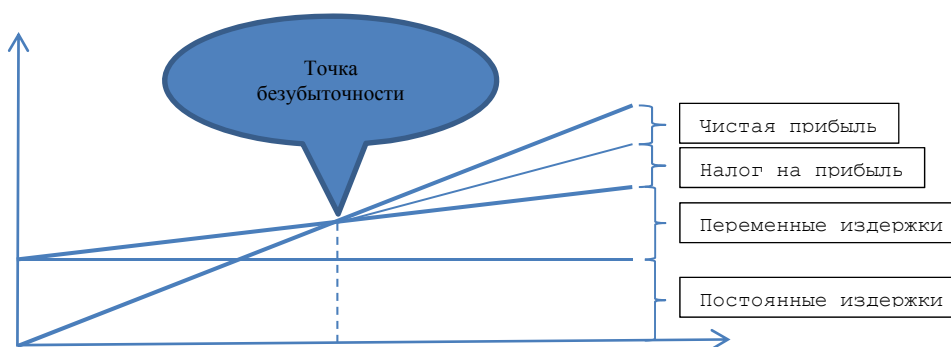


Рис. 1. Упрощенный график безубыточности

Полезно также заглянуть между строк графика и понять, что представляют собой объемы. Например, как отмечено на рис. 1, область под линией постоянных издержек показывает сумму постоянных издержек, которую необходимо покрыть прибылью от продукта. Область между линией постоянных издержек и линией переменных издержек показывает общие переменные издержки при разных объемах продаж. Область ниже линии прибыли и выше линии переменных издержек — это расходы на уплату налога на прибыль при различных объемах продаж. Наконец, область ниже линии выручки и выше линии налогов на прибыль показывает величину ожидаемой чистой прибыли при разных объемах продаж.

Хотя график безубыточности представляется довольно простым, существуют дополнительные переменные, которые могут сделать реальный анализ безубыточности гораздо более трудным для понимания. Одной из таких переменных являются постоянные издержки. Это противоречие в определении, поскольку любые издержки могут меняться с течением времени или выходить из числа факторов производства.

С практической точки зрения, компании следует регулярно проводить анализ использования производственных мощностей. Это может включать отслеживание показателей выручки в расчете на одного работающего, уровней загрузки различного оборудования, продаж в расчете на одного работающего или потребности в заявленных капитальных закупках. Все это предполагает изменения в рабочей силе или оборудовании, которые весьма дорогостоящи. Соответственно, необходимо всегда иметь подтверждения того, что организация не тратит слишком много на избыточные мощности, а поддерживает имеющиеся мощности на максимально возможном уровне и при этом обеспечивает наличие некоторых резервных мощностей для роста в краткосрочном плане.

Анализ безубыточности должен быть обязательной частью любого предложения об изменении базовой структуры бизнеса и оценки финансовых результатов.

Список литературы:

1. Петров А.М., Полоус Е.А. Повышение прозрачности показателя дебиторской задолженности в отчетности. *Международный бухгалтерский учет*. 2011. № 6. С. 2-12.
2. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет и контроль дебиторской и кредиторской задолженности. Учеб.-практ. пособие / Ю. А. Бабаев, А. М. Петров. Москва, 2004.
3. Петров А.М. Организационный механизм контроля за движением дебиторской и кредиторской задолженности. *Экономический анализ: теория и практика*. 2006. № 18. С. 54-62
4. Бабаев Ю.А. Расчеты организации: учет, контроль и налогообложение. Учебно-практическое пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Ю. А. Бабаев, А. М. Петров. Москва, 2010. Сер. Вузовский учебник
5. Петров А.М. Вопросы унификации учетной политики внутри корпоративной системы сферы услуг. *Международный бухгалтерский учет*. 2012. № 31. С. 10-16.
6. Петров А.М., Лымарь М.П. Сравнительный анализ бухгалтерского учета активов в России и Китае. *Международный бухгалтерский учет*. 2014. № 27. С. 34-48.
7. Петров А.М. Контроль за движением дебиторской и кредиторской задолженности. *Современный бухучет*. 2004. № 9. С. 38.
8. Бабаев Ю.А., Петров А.М. Совершенствование методологии бухгалтерского учета основных средств. *Все для бухгалтера*. 2008. № 7. С. 2-11.

## РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

*Музычук Александра Васильевна*

*1 курс магистратуры, ИЭУиП СФУ, г. Красноярск*

### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена отношению по поводу формирования и использования финансовых ресурсов ООО «Краском». Проанализированы методики бизнес-планирования, финансовых результатов, показателей финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности, деловой активности и рентабельности предприятия. Выявлена необходимость в разработке мероприятий по обновлению систем водоснабжения, замене обычных труб на металлопластиковые. А так же разработка бизнес-плана инвестиционного проекта по переводу котельных на газ, что позволит максимизировать прибыль.

### ABSTRACT

The article is devoted to the relationship over the formation and use of financial resources LLC "kraskom". Analyzes methods of business planning, financial results, indicators of financial stability, liquidity, solvency, business activity and profitability of the enterprise. Identified a need to develop measures for upgrading of water supply systems, replacement of conventional metal pipes. As well as the development of the business plan of the investment project on transfer of boiler-houses on gas that will maximize the profit

**Ключевые слова:** бизнес-планирование, водоснабжение, котельные, металлопластиковые трубы, максимизация прибыли, инвестирование, жилищно-коммунальное хозяйство.

**Keywords:** business-planning, water supply, boiler, metalplastic pipes, maximizing have arrived, investment, housing and communal services.

Исследование финансовых аспектов управления особенно актуально именно сейчас, в эпоху, когда целью любого предприятия является максимизация прибыли.

Однако это одна из сложно достижимых целей, ведь кроме поставщиков, клиентов и самого предприятия в процессе присутствует еще и государство, регулирующее на основании законодательных актов любую предпринимательскую деятельность.

В силу того, что рыночная экономика в РФ набирает все большие обороты, растет и конкуренция как основной механизм регулирования хозяйственных процессов. Для того чтобы фирма в условиях конкуренции оставалась «на плаву» необходимо знать методологию и методику финансового менеджмента, уметь применять на практике его приемы.

В процессе управления финансовой системой предприятия решаются вопросы получения, управления и использования финансовых ресурсов. Иными словами в настоящий момент вопрос инвестирования жилищно-коммунального хозяйства является недостаточно изученным. Высокий уровень затратности жилищно-коммунальной отрасли, обусловленный спецификой производства и реализации услуг и оказывающий определяющее влияние на убыточность предприятий ЖКХ требует раскрытия в более глубоком методическом плане вопросов перспективного и стратегического развития жилищно-коммунальной отрасли и управления себестоимостью жилищно-коммунальных услуг. Именно поэтому тема «Разработка и реализация бизнес-плана инвестиционного проекта» является чрезвычайно значимой и актуальной на данный момент времени.

В работе будут использованы методы теоретического анализа финансового состояния предприятия, современные методы оценки потенциального банкротства предприятия, инвестиционного проектирования, прикладное программное обеспечение в области инвестиционного анализа и бизнес-планирования.

Научной новизной данного проекта является разработка методики определения форм и способов финансирования инвестиционного проекта, формирования оптимального графика финансирования инвестиционного проекта.

Практическая значимость работы заключается в том, что выводы, предложения и результаты исследования могут быть использованы для проведения более глубокого финансового анализа состояния предприятия, с целью использования полученных результатов для дальнейшего развития предприятия. Произведенный анализ деятельности предприятия может быть использован в ходе дальнейшего изучения этой проблемы применительно к данному предприятию, а также к предприятиям, сходным с ним по структуре. Теоретические обобщения и практические выводы проведенного исследования могут быть применены в преподавании таких учебных дисциплин как «Экономика предприятия» и «Финансы организаций», а также при разработке программ подготовки управленческих кадров для отраслей народного хозяйства.

Список используемой литературы:

1. <http://newsrab.ru/info/dossier/ooo-kraskom/articles>
2. <https://www.kraskom.com>

## РАЗВИТИЕ РЫНКА ЗЕМЛИ И ПЛАТЕЖИ ЗА ЗЕМЛЮ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

*Николайчук Анна Анатольевна,*

*старший преподаватель кафедры кадастра*

*Казахского агротехнического университета им. С. Сейфуллина,*

*г. Астана*

### АННОТАЦИЯ

В последние годы наметились позитивные сдвиги в реформировании земельных отношений и развитии земельного рынка в Республике Казахстан. Рыночный характер использования земельных ресурсов закреплён в комплексе законов о земле. Рынок земли – главный инструмент проведения земельной реформы в Казахстане. Бесплатность пользования землей являлась одной из главных причин неэффективного использования в сельском хозяйстве, высокой землеёмкости в градостроительстве и промышленности.

### ABSTRACT

In recent years, there have been positive developments in the reform of land relations and the development of land market in the Republic of Kazakhstan. Market nature of land use is enshrined in the complex laws of the land. The land market - the main instrument of the land reform in Kazakhstan. Free use of the land was one of the main causes of inefficient use in agriculture, high zemleemkosti in urban planning and industry.

**Ключевые слова:** рынок земли, платежи за землю, базовая ставка платы за землю, земельный налог

**Keywords:** land market, land payments, the basic rate of payment for the land, the land tax

Формирование и развитие рынка земли - одно из важнейших направлений земельной реформы в Казахстане, реального обеспечения права собственности граждан и юридических лиц на земельные участки. К основным механизмам платного землепользования относятся: нормативная цена земли или ее кадастровая стоимость, рыночная стоимость земли, земельный налог, арендная плата, плата за сервитуты, залоговая стоимость земельных участков и другие регуляторы рыночного оборота [4, с. 169]. Основой формирования рынка земли является возможность свободно осуществлять на нем сделки купли-продажи. Рынок земли в Казахстане формируется по двум направлениям: продажа государством земельных участков из государственной собственности в частную собственность по нормативной стоимости – первичный рынок земли; осуществление различных сделок с земельными участками, находящимися в частной собственности граждан и юридических лиц – вторичный рынок. В Республике Казахстан в качестве нормативной цены выступает кадастровая (оценочная) стоимость земельного участка - расчетная стоимость земельного участка, применяемая при продаже государством земельного участка или права аренды на него, определяемая на основе базовых ставок

платы за земельные участки, периодически уточняемых согласно официальной статистической информации об общем уровне инфляции, и поправочных коэффициентов к ним [2, с. 15]. На основе кадастровой стоимости исчисляется плата за возмездное предоставление (продажу) государством права частной собственности и за продажу права аренды на земельный участок. Ниже приводятся базовые ставки платы за земельные участки в областных центрах Республики Казахстан и в городах Алматы и Астана (таблица 1), утвержденные совместными решениями исполнительных и представительных органов и введенные в действие, согласно статье 10 Земельного кодекса Республики Казахстан [2, 20]. Базовые ставки платы за земельные участки по представленным в указанных таблицах населенным пунктам разработаны РГП «НПЦзем» и его филиалами на основе комплексного сравнительного подхода с использованием информации о сделках на рынке земли и иной недвижимости. В процессе оценки проводился анализ рентообразующих факторов, включая качество и местоположение земельных участков, уровень социального обустройства и инженерно-транспортного обеспечения территории и др. [4, с. 170].

Таблица 1

Информация по базовым ставкам платы за земельные участки в областных центрах и городах Алматы и Астана

№ п/п	Города	Базовые ставки тг./м.кв
1	Астана	6683
2	Алматы	6200
3	Актау	1815
4	Актобе	1287
5	Атырау	2240
6	Караганда	1660
7	Костанай	1357
8	Кокшетау	950
9	Кызылорда	1230
10	Павлодар	1365

Продолжение таблицы 1

11	Петропавловск	1270
12	Тараз	1040
13	Талдыкорган	1150
14	Уральск	1140
15	Усть-Каменогорск	2114
16	Шымкент	1275



Рисунок 1. Значения базовых ставок платы за землю в РК

Первичный рынок земли включает в себя операции по предоставлению земельных участков из государственной собственности в частную собственность на возмездной основе путем единовременной продажи, либо в рассрочку, а также продажа права землепользования на возмездной основе (продажа права аренды на земельный участок несельскохозяйственного назначения). Земли населенных пунктов, промышленности и иного несельскохозяйственного назначения для предпринимательских целей предоставляются

государством только на платной основе. Дополнительно, сверх установленных норм, земельные участки для вышеуказанных целей предоставляются на платной основе [4, с. 175]. По состоянию на 1 декабря 2015 года в республике было продано 1228,6 тыс. га земель сельскохозяйственного назначения на сумму 19,1 млрд. тенге. Динамика продажи государством земель сельскохозяйственного назначения с момента введения частной собственности на данную категорию земель представлена в таблице 2.

Таблица 2

Динамика продажи государством земель сельскохозяйственного назначения, тыс. га

Показатели	Годы		
	2013	2014	2015
Продано земель (нарастающим итогом)	1 115,6	1220,3	29,9
в том числе: продано земель за год	119,5	104,7	84,8

В целях дальнейшего развития земельной реформы, создания условий для повышения эффективности использования земли, увеличения социального, инвестиционного и производственного потенциала земельных ресурсов, укрепления конституционных прав граждан на землю, формирования эффективного механизма регулирования земельных отношений и государственного управления земельными ресурсами необходимо дальнейшее вовлечение земель в рыночный оборот.

## Список литературы

1. А.Н. Асаул, С.Н. Иванов, М.К. Старовойтов Экономика недвижимости Учебник для вузов. - 3-е изд., исправл. - СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009. -304 с
2. Земельный Кодекс Республики Казахстан от 20 июня 2003 года № 442-II (с изменениями и дополнениями по состоянию на 22.04.2015 г.)
3. Постановление Правительства Республики Казахстан от 2 сентября 2003 года № 890 «Об установлении базовых ставок платы за земельные участки при их предоставлении в частную собственность, при сдаче государством или государственными землепользователями в аренду»
4. Сводный аналитический отчет «О состоянии и использовании земель Республики Казахстан за 2015 год», Астана

# ПРЕДСТАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОГО РЕИНЖИНИРИНГА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ РОССИИ И ЕГО ФИЛИАЛОВ

*Новиков Сергей Вячеславович*

*к.э.н., доцент Московского авиационного института, г. Москва*

*Зуев Андрей Андреевич*

*аспирант Московского авиационного института, г. Москва*

## АННОТАЦИЯ

В статье выделены основные черты представления реинжиниринга на предприятиях в Российской Федерации. Описаны предпосылки создания облика базовой программы организационного реинжиниринга, в том числе для предприятий промышленности России с филиалами за рубежом.

## ABSTRACT

The article highlights the main features of the presentation of reengineering in enterprises in the Russian Federation. Describes the background image of the basic program of organizational redesign, including for industrial enterprises of Russia with branches abroad.

**Ключевые слова:** организационный реинжиниринг, система управления предприятием, организация производства.

**Keywords:** organizational reengineering, the enterprise management system, organization of production.

На текущий момент многие российские предприятия стараются переложить системы управления западных предприятий на российский манер и внедрить программы, влияющие на среду функционирования процессов, а не на сами факторы, обуславливающие результативность процессов. Зачастую, при использовании одних и тех же инструментов формирования идентичного процесса в разных средах может привести к принципиально различному результату.

Как пример, можно привести правила организации производственных процессов в европейских и азиатских странах. В Европе оптимизацией считается организация производства таким образом, чтобы максимальное количество процессов были управляемы одним специалистом. В азиатских странах – напротив, в связи с большим количеством дешевой рабочей силы, процессы стараются разграничить на зоны ответственности и назначить несколько специалистов на один процесс. В российской реальности ни одна из подобных схем не применима в полном объеме, как ее пытаются применить руководители предприятий. Немаловажная задача руководителя – не просто отдать приказ о внедрении той или иной программы на предприятии и обязать с помощью этой программы достичь им же и установленных параметров результативности, а оценить применимость идеи детализировано и оценить последствия до внедрения. Общеизвестные MRP-программы, схема JiT и Кайдзен могут принести результаты на предприятии, чья продукция массовая и производственный процесс непрерывен, в таких случаях данные программы действительно позволяют достичь желаемого эффекта.

Соответственно основными чертами представления реинжиниринга на предприятиях в Российской Федерации являются:

1) отсутствие адаптации программ реинжиниринга, выбранных для своего предприятия к условиям и среде осуществления предпринимательской деятельности предприятия;

2) отсутствие должного финансирования и приоритетности программ реинжиниринга в случае развертывания значительного в части затрат трансформационного комплек-

са на предприятиях небольшого размера;

3) закрепление результатов нуждается в дополнительном контроле, иначе персонал предприятий подобно саморегулирующейся системе вернет все процессы к первоначальному состоянию;

4) две крайности – или полное игнорирование человеческого фактора и персонала, или напротив, попытка провести реинжиниринг без ущемления прав или изменения привычек сотрудников департаментов;

5) поскольку реинжиниринговые мероприятия не должны быть растянуты во времени, на российских предприятиях это требование выполняется следующим образом: государственные или муниципальные предприятия обычно распределяют данные мероприятия не более чем на год, так как бюджетное финансирование не переходит на следующий год, а коммерческие предприятия стараются минимизировать сроки в связи со скорейшей окупаемостью инвестиций и достижения положительного значения показателя NPV по проекту.

Для успешного внедрения трансформационного комплекса реинжиниринговых мероприятий и достижения ожидаемой результативности необходимо следование технологии механизма организационного реинжиниринга. В противном случае предприятия промышленности Российской Федерации не только повторяют ошибки, уже пройденные, систематизированные и в большей части локализованные зарубежными компаниями, но и усугубляют последствия.

Теперь рассмотрим важный вопрос представления программы организационного реинжиниринга предприятия промышленности России с филиалами полистранового дислоцирования.

При этом рассмотрении число филиалов и наличие в них внутренних подразделений не имеет значения, т.к. представление должно быть универсальным.

Может иметь место две версии представления программы организационного реинжиниринга:

- базовая, в контексте которой рассматриваются только сами организационные трансформации;

- расширенная, в контексте которой наряду с базовой

программой организационного реинжиниринга вводится конкретизация по реализационным и обеспечительным мерам и мероприятиям.

Базовую программу организационного реинжиниринга (организационных трансформаций) представим в виде следующего временного кортежа для некоторого момента времени  $t$ :

$$Tr(t) \equiv \{ \{ OT_i \{ t_{нач.i} t_{кон.i} D_i \}; i \in [1, N] \} \},$$

где  $OT_i$  – оператор  $i$ -ой типовой организационной трансформации из числа описанных выше в данном подразделе;

$t_{нач.i}$  – начальный момент времени осуществления  $i$ -ой организационной трансформации;

$t_{кон.i}$  – конечный момент времени осуществления  $i$ -ой организационной трансформации;

$D_i$  – множество задействованных в осуществлении  $i$ -ой организационной трансформации подразделений, включая филиалы;

$N$  – число организационных трансформаций на периоде управления.

Естественно программа организационного реинжиниринга (организационных трансформация) должна пересматриваться в некоторые моменты времени. Эти моменты времени носят спорадический характер.

Моменты инициирования пересмотра программы организационного реинжиниринга и моменты организационных трансформаций могут быть обусловлены:

- изменениями законодательства Российской Федерации и стран дислоцирования филиалов;

- изменениями учредительных документов предприятия промышленности, осуществляемыми участниками предприятия;

- инициативами дирекции предприятий;

- инициативами администрации подразделений – в первую очередь филиалов;

- законными требованиями органов государственного и муниципального управления России и стран дислоцирования зарубежных филиалов.

Список литературы

1. Дмитриев О.Н. Системный анализ в управлении. Научное и учебное издание (Пятое переработанное и дополненное издание), с.73 // М: МАИ. Информационно-издательский центр, 07.02.05г.

2. Захарова Л.Ф., Новиков С.В. Стратегические изменения в крупномасштабных организационно-экономических системах: обоснование и реализация // Электронный журнал «Труды МАИ». 2012. № 53.

3. Зуев А.А. Определение характера среды осуществления механизма организационного реинжиниринга транснациональными предприятиями в рамках корпоративной группировки. М.: ЭМСУ - Экономика и менеджмент систем управления, 2(12),2014

4. Тихонов В.А., Новиков С.В. Основные механизмы стимулирования и регулирования инновационной деятельности в России. Евразийский союз ученых. 2015. № 12-2 (21). С. 132-135.

5. Новиков С.В. Национальная экономика как крупномасштабная организационная социально-экономическая система (КОЭС). В сборнике: Экономическая политика: на пути к новой парадигме Пятнадцатые Друкеровские чтения: Материалы международной научно-практической конференции: в 2-х томах. Под редакцией: Р.М. Нижегородцева, А.И. Тихонова, Н.В. Финько. 2013. С. 138-146.

## СПОСОБЫ АБСОЛЮТНЫХ И ОТНОСИТЕЛЬНЫХ РАЗНИЦ В ДЕТЕРМИНИРОВАННЫХ МОДЕЛЯХ ФАКТОРНЫХ СИСТЕМ

*Петров Александр Михайлович*

*доктор экономических наук, профессор кафедры «Бухгалтерский учет»  
Финансовый Университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

### АННОТАЦИЯ

Исследуются способы абсолютных и относительных разниц, как приемы детерминированного факторного анализа в системе бухгалтерского финансового и управленческого учета.

### ABSTRACT

In article receptions of the determined factorial analysis in system of accounting financial and management accounting are investigated.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, факторный анализ, модели факторного анализа

**Keywords:** accounting, factorial analysis, models of the factorial analysis

В мультипликативных и комбинированных (смешанных) моделях широко применяется способ абсолютных разниц, также основанный на приеме элиминирования и отличающийся простотой аналитических расчетов. Правило расчетов этим способом в мультипликативных моделях состоит в том, что отклонение (дельту) по анализируемому факторному показателю надо умножить на фактические значения мультипликаторов (сомножителей), расположенных слева от него и на базовые значения тех, которые расположены справа от анализируемого фактора.

Порядок факторного анализа способом абсолютных раз-

ниц для комбинированных (смешанных) моделей рассмотрим с помощью математического описания. Исходная базисная и фактическая модели:

$$y_o = a_o (b_o - c_o);$$

$$y_1 = a(b_1 - c_1).$$

Алгоритм расчета влияния факторов способом абсолютных разниц:

$$\Delta y^a = \Delta a(b_o - c_o);$$

$$\Delta y^b = a_1(b_1 - c_o) - a_1(b_o - c_o) = a_1b_1 - a_1c_o - a_1b_o + a_1c_o = a_1b_1 - a_1b_o = \Delta b \cdot a_1;$$

$$\Delta y^c = a_1(b_1 - c_1) - a_1(b_1 - c_o) = a_1b_1 - a_1c_1 - a_1b_1 + a_1c_o = -a_1c_1 + a_1c_o = a_1(-\Delta c).$$

$$\text{Баланс отклонений: } y_1 - y_o = \Delta y^a + \Delta y^b + \Delta y^c.$$

Способ относительных разниц используется, также как и абсолютных разниц, только в мультипликативных и комбинированных (смешанных) моделях.

Для мультипликативных моделей математическое описание названного приема будет следующим. Исходные соответственно базовая и фактическая четырехфакторные мультипликативные системы:

$$y = a_o \cdot b_o \cdot c_o \cdot d_o;$$

$$y_1 = a_1 \cdot b_1 \cdot c_1 \cdot d_1.$$

Для факторного анализа способом относительных разниц вначале надо определить относительные отклонения по каждому факторному показателю. Например, по первому фактору это будет процентное отношение его изменения к базе:

$$\Delta a\% = \frac{a_1 - a_o}{a_o} \cdot 100$$

и так далее.

Затем для определения влияния изменения каждого фактора производятся такие расчеты.

$$\Delta y^a = y_o \cdot \Delta a\% : 100;$$

$$\Delta y^b = (y_o + \Delta y^a) \cdot \Delta b\% : 100;$$

$$\Delta y^c = (y_i + \Delta y^a + \Delta y^b) \cdot \Delta c\% : 100;$$

$$\Delta y^d = (y_o + \Delta y^a + \Delta y^b + \Delta y^c) \cdot \Delta d\% : 100.$$

Рассмотрим последовательность действий на числовом примере, исходная информация для которого содержится в табл.1.

Исходная информация приведена в табл. 1.

Таблица 1

Информация для факторного анализа изменения стоимости реализованной продукции

Показатель	Обозначение	База сравнения	Отчет	Абсолютное отклонение	Темп роста, %	Относительное отклонение, %-ных пунктов
1. Реализованная продукция, тыс.р.	РП=N	417000	432012	+15012	103,6	+3,6
2. Среднегодовая численность рабочих, чел.	СЧ	1700	1660	-40	97,65	-2,35
3. Общее число отработанных рабочими чел./дней, тыс.	ОД	420	414	-6	98,57	-1,43
4. Общее число отработанных рабочими чел./часов, тыс.	ЧЧ	3360	3226	-134	96,01	-3,99
5. Отработано за год одним рабочим днем (стр.3 : стр.2)	Д	247	249	2	100,95	0,95
6. Средняя продолжительность рабочего дня, час (стр.4 : стр.3)	Ч	8	7,79	-0,21	97,40	-2,60
7. Среднечасовая выработка, руб. (стр.1 : стр.4)	СВ	124,11	133,92	+9,81	107,90	+7,90
8. Среднегодовая выработка одного рабочего, тыс.руб (стр.1 : стр.2)	ПТ	245,29	260,25	+14,95	106,10	+6,10

В гр.7 табл. 1 отражены относительные отклонения по каждому факторному показателю.

Результаты влияния изменения каждого из факторов на отклонение результативного показателя от сравнения будут следующими:

$$1. \quad РП_o \cdot \Delta СЧ\% : 100 = \Delta РП^{СЧ},$$

$$417000 \times (-2,35) : 100 = -9811,76 \text{ тыс.р.};$$

$$2. \quad (РП_o + \Delta РП^{СЧ}) \cdot \Delta Д\% : 100 = \Delta РП^Д,$$

$$(417000 - 9811,76) \times (0,95) : 100 = 3854,62 \text{ тыс.р.};$$

$$3. \quad (РП_o + \Delta РП^{СЧ} + \Delta РП^Д) \cdot \Delta Ч\% : 100 = \Delta РП^Ч,$$

$$(417000 - 9811,76 + 3854,62) \times (-2,6) : 100 = -10673,21 \text{ тыс.р.};$$

$$4. \quad (РП_o + \Delta РП^{СЧ} + \Delta РП^Д + \Delta РП^Ч) \cdot \Delta СВ\% : 100 = \Delta РП^{СВ},$$

$(417000-9811,76+3854,62-10673,21) \times 7,9 : 100 = +31642,36$   
тыс.р.

Баланс отклонений:

$РП_1 - РП_0 = 432012 - 417000 = +15012$   
тыс.р.;

$(-9811,76) + 3854,62 + (-10673,21) + 31642,36 = 15012,01$   
тыс.р.

Индексы представляют собой обобщающие показатели сравнения во времени и в пространстве. Они отражают процентное изменение изучаемого явления за какой-то период времени по сравнению с базисным периодом. Такая информация дает возможность сравнить изменения различных факторов и проанализировать их поведение.

Литература:

1. Антонова О.В., Петров А.М. Концептуальные подходы к анализу платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. // Вопросы экономики и права. - 2013. - № 5

2. Бабаев Ю.А. Расчеты организации: учет, контроль и налогообложение. Учебно-практическое пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» /

Ю. А. Бабаев, А. М. Петров. Москва, 2010. Сер. Вузовский учебник

3. Бабаев Ю.А. Теория бухгалтерского учета. Учебник / Ю. А. Бабаев, А. М. Петров ; под ред. Ю. А. Бабаева. Москва, 2011. (Изд. 5-е, перераб. и доп.)

4. Бухгалтерский учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности. Бабаев Ю.А., Друцкая М.В., Кеворкова Ж.А., Листопад Е.Е., Петров А.М. Учебник для студентов обучающихся по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / под редакцией Ю. А. Бабаева. Москва, 2010.

5. Петров А.М. Контроль за движением дебиторской и кредиторской задолженности. Современный бухучет. 2004. № 9. С. 38.

6. Петров А.М. Организационный механизм контроля за движением дебиторской и кредиторской задолженности. Экономический анализ: теория и практика. 2006. № 18. С. 54-62.

7. Петров А.М., Полоус Е.А. Повышение прозрачности показателя дебиторской задолженности в отчетности. Международный бухгалтерский учет. 2011. № 6. С. 2-12.

## **КОМПЕТЕНТНОСТЬ МЕНЕДЖЕРА КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫМИ ПРОЕКТАМИ В КАЗАХСТАНЕ**

*Пономарева Елена Александровна*  
Магистрант,

*Степанов Алексей Владимирович*  
Канд. филос. наук, доцент,

*Умирова Камила Оразовна*  
Магистрант,  
КазНИТУ им. К.И. Сатпаева, г.Алматы

### **АННОТАЦИЯ**

В связи с применением инструментов и методов проектного управления в Казахстане, возник ряд проблем, связанных с необходимостью их адаптации к местным условиям и мотивациям, а также с обучением топ менеджеров компаний и подготовкой компетентных специалистов. Цель исследования: выявление и оценка сложных вопросов развития проектного менеджмента в организации Казахстана способных повысить эффективность управленческих решений при реализации социальных проектов. Методологическую основу статьи составляют свод знаний PMBOK® Guide, общенаучные методы и регрессивный анализ. Выводы проделанного исследования могут быть сведены к следующим положениям: в Казахстане сформировалась собственная школа проектного менеджмента; компетентность топ менеджера по вопросам управления проектами важное условие эффективного осуществления социальных проектов.

### **ABSTRACT**

In connection with the use of tools and techniques of project management in Kazakhstan, has encountered a number of problems associated with the need to adapt to local conditions and motivations, as well as with training of top managers of companies and the preparation of competent professionals. The purpose of the study: identification and evaluation of complex development of project management in organizations of Kazakhstan is able to increase the efficiency of managerial decisions in the implementation of social projects. The methodology of the article constitute a body of knowledge PMBOK® Guide, General scientific methods and regression analysis. The findings of the research can be summarized to the following provisions: in Kazakhstan formed its own school of project management; the competence of the top Manager of project management is an important condition for the effective implementation of social projects.

**Ключевые слова:** проектный менеджмент, бенчмаркинг, управление социальными проектами, социальное прогнозирование, компетентность.

**Keywords:** project management, benchmarking, management of social projects, social forecasting, competence.

Практика масштабного применения инструментов и методов проектного управления предполагает интеграцию существующих схем управления с проектным менеджментом, что требует наличия сотрудников, обладающих компетенциями: знаниями, умениями и навыками в управлении проектами. Не менее сложным вопросом является и компетентность менеджера как искусство эффективно использовать полученные компетенции, поскольку в этом случае на первый план выдвигаются качества его личности: самоанализ, уверенность, харизма и т.д. Свод знаний по проектному управлению способен, при соответствующей адаптации, успешно решить эти вопросы. Цель нашей статьи обозначить проблемы компетентности менеджера при реализации социальных проектов, связанные с привлечением в команду проекта различных заинтересованных сторон и лиц, не обладающих знаниями проектного подхода.

В настоящее время в Казахстане сложилось проектное сообщество, основоположником и лидером которого является профессор Цеховой А.Ф. По инициативе Цехового А.Ф. были осуществлены значительные мероприятия, направленные на развитие практик проектного подхода [1] в стране: международные форумы по управлению проектами и Конгресс проектных менеджеров Республики Казахстан в 2015 г. в г. Астана. За последние годы достигнуты определённые успехи в масштабном применении проектного менеджмента. Количество одновременно реализующихся социальных проектов в Казахстане нарастает ежегодно. Кафедра «Управления проектами» КазНИТУ им. К.И. Сатпаева, обеспечила поддержку Международного центра проектного управления и разрабатывает программы согласованные с институтом PMI США, университетами Канады, России и Австралии. Специалисты кафедры и МЦПУ владеют современными международными инструментами управления развитием организации.

Международные стандарты в области проектных компетенций обобщают опыт, накопленный при реализации проектов в различных странах и отраслях, и устанавливают общие требования к содержанию и уровню владения компетенциями, которые важны для успешного участия в проектной деятельности всех сотрудников: от руководителей социального проекта или программ проектов до рядовых членов команды. В любой компании, которая планирует успешно работать, регулярно проводят исследования, решают задачи, определяющие выявления динамики экономического процесса. Как отметил основатель Delphi Consulting Group К. Фраппало: «Высокоуровневый поиск знаний — способность искать самую точную и актуальную информацию в огромном числе источников различных типов — будет очень важен для успеха не только сегодняшней работы, но и при подготовке к работе на глобальном рынке XXI века» [2]. В настоящее время происходит активное внедрением в систему образования Казахстана, России так называемого «компетентностного подхода». Главной задачей при этом является подготовка специалистов международного уровня, компетентность которых должна проявляться в умении творчески и критически мыслить, и самостоятельно решать проблемы. Фактически, развитие компетентности и давно работающих, и обучающихся магистрантов, докторантов, является основой успешной деятельности в решении задач управления. На наш взгляд, руководителю социального проекта необходимо разработать документ, в котором раскрываются и подробно описаны возможности, инструменты и

методы проектного подхода для конкретного проекта. Согласно результатам опроса, проведенного кафедрой государственной службы и кадровой политики РАГС при Президенте Российской Федерации, государственные служащие испытывают дефицит знаний в таких областях, как право (41,4%), управление (36,5%), экономика (28%), социология и психология (18,4%) [3, 59]. В Казахстане для решения подобной проблемы в 2013 году был создан специальный Региональный хаб - который стал многосторонней площадкой для непрерывного обмена опытом и знаниями в сфере государственной службы для стран СНГ и Центральной Азии среди ученых, экспертов и практиков. В системе высшего образования открыты специальные отделения по подготовке полиязычных кадров по проектному менеджменту. Все это повысит конкурентоспособность выпускников Республики Казахстан по специальности «Управление проектами» в международном образовательном пространстве.

На наш взгляд в странах ЕАЭС необходимо постоянное совершенствование форм организации труда, обновление методов управления и внедрении прогрессивных персонально-технологий развития человеческих ресурсов, управление заинтересованными сторонами. Выделяемые десять областей знания по PMBOK® Guide, по нашему мнению, недостаточно глубоко отражают социально-психологические методы управления, в том числе социально-психологический анализ в команде проекта, патриотизм, политико-информационное воздействие, социальное развитие коллектива, психологическое воздействие на работников (формирование групп по признакам доминирующего типа интеллекта, возрастных особенностей и т.п.), создание комфортной психологической атмосферы. Эта проблема требует дальнейшего исследования и развития свода знаний PMI.

Выводы и рекомендации:

1. Ведущим университетам Казахстана, по нашему мнению, необходимо помимо существующей подготовки магистров и докторов по проектному управлению обеспечить консультацию и специальную подготовку сотрудников команд, занятых реализацией социальных проектов. В соответствии с Планом нации «100 шагов» предусмотрен поэтапный переход на английский язык обучения в старшей школе и вузах, что ускорит овладение практиками PMI.

2. Осуществление социальных проектов должно осуществляться при сопровождении специалистами из центра проектного управления и на основе приоритета социально-психологических методов управления. Научно-общественные организации Казахстана, например, Международная академия информатизации (г. Алматы), способны интегрировать интеллектуальные ресурсы для развития проектного менеджмента.

3. Реализация социальных проектов, позволяет на основе коммуникаций между различными командами, например, с помощью вебинаров или офиса управления проектами повысить уровень профессионализма сотрудников и топ-менеджеров.

Литература

1. PMBOK® Guide: 5-ое издание, 2013 г.
2. Менеджмент. [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.management.com.ua/ims/ims108.html>
3. Магомедов К.О. Социология государственной службы. – М.: РАГС, 2010.

# ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ИСЧИСЛЕНИЯ НАЛОГА НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Казначеева Ольга Харлампиевна,  
кандидат педагогических наук, доцент  
кафедры экономики и управления,*

*Пучкова Елена Михайловна,  
кандидат экономических наук, доцент  
кафедры финансов и бухгалтерского учета,*

*Коцаренко Надежда Викторовна,  
студентка 6 курса,  
ГАОУ ВО «Невинномысский государственный  
гуманитарно - технический институт»  
г. Невинномысск, Ставропольский край*

## АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается механизм исчисления налога на доходы физических лиц. Налог на доходы физических лиц является одним из основных прямых налогов, уплачиваемых физическими лицами. Его значимость весьма велика для бюджета Российской Федерации, для социального развития нашего государства и повышения качества жизни граждан, проживающих в регионах РФ, так как данный налог, являясь с одной стороны федеральным налогом, с другой стороны, - поступает в региональные и местные бюджеты.

## ABSTRACT

The article discusses the mechanism of calculating the tax on personal income. Tax on personal income is one of the main direct taxes paid by individuals. Its significance is very high for the Russian Federation budget for the social development of our country and improving the quality of life of citizens living in the regions of the Russian Federation, since this tax, as on the one hand the federal tax, on the other hand, - goes to the regional and local budgets.

**Ключевые слова:** налог, налог на доходы физических лиц, Налоговый кодекс Российской Федерации, налогообложение, прогрессивная ставка налогообложения.

**Keywords:** tax, personal income tax, the Tax Code of the Russian Federation, tax, progressive tax rate.

Налоговая система Российской Федерации постоянно эволюционирует, а вместе с этим совершенствуется и механизм исчисления и взимания налога на доходы физических лиц, стараясь соответствовать направлениям эволюции бюджетно-налоговой политики. Несмотря на то, что этот налог давно существует и имеет богатую историю, он далек от совершенства, поэтому необходимость его реформирования всегда будет остро обозначена, что также важно для улучшения системы налогообложения в целом.

Сегодня налог на доходы физических лиц регламентируется 23 главой Налогового кодекса Российской Федерации. Его единая ставка установлена в размере 13%, от доходов граждан она сохраняется и в сегодняшнее время.

Роль налога на доходы физических лиц в формировании доходов российского бюджета может быть значимее, если исключить из налогового законодательства определенные несоответствия научным основам налогообложения, неясности, противоречия, предоставляющие возможность налогоплательщикам уклоняться от уплаты налога и тормозящие эффективное осуществление администрирования налога на доходы физических лиц налоговыми органами.

Ситуация, сложившаяся на сегодняшний день характерна для экономической обстановки переходного периода. Поэтому государство вынуждено снижать ставки налогов на доходы для того, чтобы одновременно и стимулировать рост производства и потребления, и упрощать налоговую систему снижая, таким образом, желание граждан к уменьшению налоговых обязательств.

Но такая задача осложнена тем, что на разных этапах экономического развития, для государства важнее либо экономическая эффективность, либо социальная справедливость и от этого зависит выбор действующей шкалы налогообложения налога на доходы физических лиц.

Все же подходящий налог занимает не последнее место по значимости источников государственных доходов, в сравнении с другими налогами. Поступления от налога на доходы занимают наибольший удельный вес в структуре доходов бюджетов разных уровней. Удельный вес налога на доходы физических лиц в доходах консолидированного бюджета и бюджетов субъектов Федерации за 2013-2015 годы рассмотрен в таблице 1:

Таблица 1

Удельный вес доходов от налога на доходы физических лиц в бюджеты за 2013-2015 годы

Бюджет	2013	2014	2015
Консолидированный бюджет РФ, %	21	22	22
Консолидированный бюджет субъекта РФ, %	39	41,9	43

В этой таблице можно увидеть, что процент поступлений по налогу на доходы физических лиц имеет стабильный характер, показатели по бюджету субъекта федерации с каждым годом возрастают на некоторую долю процентов. По указанным данным в таблице, можно сделать вывод, что подоходный налог является одним из основных налогов, образующих бюджет. Объем поступлений зависит от заработной платы и роста доходов населения.

Можно обозначить основные направления совершенствования механизма исчисления НДФЛ в Российской Федерации:

- изменение составляющих необлагаемых доходов;
- дополнительное увеличение размеров налоговых вычетов;
- определение возможностей для применения прогрессивной шкалы налогообложения;
- разделение таких понятий как «дивиденды» и «оплата труда»;
- разработка методов выявления «обезличенных» доходов, которые получены в натуральной форме;
- повышение инновационной активности физических лиц;
- переход к уплате налога на доходы физических лиц по месту жительства.

Стоит рассмотреть каждое направление в развернутом виде.

Изменение составляющих необлагаемых доходов. Большое количество арбитражных споров между налоговыми агентами, работодателями и налоговыми структурами возникают из-за отсутствия строгого определения понятия «все виды... компенсационных выплат», указанных в подп. 3 п. 1 ст. 217 Налогового Кодекса Российской Федерации. Намного лучше было бы использовать для определения понятия необлагаемых доходов формулировку «компенсации», установленную ст. 164 Трудового кодекса Российской Федерации. Она звучит следующим образом: компенсации - это денежные выплаты, установленные в целях возмещения работникам затрат, связанных с исполнением ими трудовых или иных обязанностей, предусмотренных Трудовым кодексом и другими федеральными законами.

Следующее направление это дополнительное увеличение размера налоговых вычетов. Налоговые вычеты не справляются со стимулирующей функцией, которую они должны выполнять, по той причине, что абсолютная величина, к примеру, стандартных вычетов значительно ниже установленного прожиточного минимума. Также в налоговых вычетах не принимаются во внимание региональные особенности ценообразования. По данным статистических исследований в 2011 году соотношение минимального стандартного налогового вычета и минимального размера заработной платы составляло 0,27 раза, а в 2014 году уже 0,07 раза.

В то же время динамика соотношения минимального стандартного вычета и величины прожиточного минимума характеризуется меньшим падением [3].

В этой ситуации можно рекомендовать ввод механизма автоматической индексации налоговых вычетов, учитывая инфляцию. Одно из наиболее спорных изменений это введение понятия «единственный родитель» - такой налогоплательщик вправе использовать удвоенный стандартный налоговый вычет на ребенка. Ранее вычет могли использовать лишь одинокие родители, разведенные входили в их число.

На сегодняшний день нередко возникают трудности при получении двойного вычета. В том случае, когда нет возможности получить от родителя, который не обеспечивает ребенка, заявление об отказе в получении стандартного налогового вычета.

Далее следует направление определения возможностей для применения прогрессивной шкалы налогообложения. До сегодняшнего дня в Правительстве не прекращаются обсуждения вариантов, предусматривающих не менее трех налоговых ставок. Один из вариантов заслуживает особого внимания: введение прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц с сохранением ставки 13% и введением дополнительной ставки 30%, в настоящее время эта ставка применяется только при налогообложении доходов физических лиц, не являющихся резидентами Российской Федерации.

При этом предлагается установить необлагаемый минимум в размере 5000 рублей, который ежегодно будет корректироваться на 10% и учитывать средний уровень инфляции. Следовало бы применять данный необлагаемый минимум дополнительно для каждого ребенка в возрасте до 18 лет, а также студента, обучающегося в учебном заведении на дневной форме обучения, в возрасте до 24 лет, и дополнительно для неработающего супруга (супруги).

По данным исследований Росстата, около 1/3 работающих граждан имеют среднедушевые денежные доходы менее 15000 рублей в месяц, соответственно, 180000 рублей за налоговый период. Поэтому данные изменения не затронут основную часть работающего населения, особенно тех, кто работает в бюджетной сфере.

Однако, несмотря на многочисленные споры, Правительство России отказывается поддерживать предложение о введении прогрессивной шкалы налогообложения. Оно обосновывает это тем, что введение единой ставки налога на доходы физических лиц сделало круг налогоплательщиков шире и поспособствовало легализации оплаты труда многими работодателями, что увеличило поступления в российский бюджет. Кроме того процедура уплаты налога после введения единой ставки налога на доходы физических лиц была значительно упрощена.

По последним данным власти России в среднесрочной перспективе не намерены вводить прогрессивную шкалу налога на доходы физических лиц.

Далее рассматривается направление разделения таких понятий как «дивиденды» и «оплата труда». Иногда на предприятиях возникают проблемы, если они заменяют часть заработной платы дивидендами для своих работников, являющихся акционерами. В таких случаях выделяются признаки так называемой «переквалификации» оплаты труда в дивиденды. Когда выплата дивидендов осуществляется ежемесячно или еще чаще при отсутствии чистой прибыли, а не по итогам года или по итогам квартала. Выплата дивидендов не производится, если законодательство это не разрешает, например, в случае если стоимость чистых активов меньше размера уставного капитала. Также распределение прибыли зависит от должностных окладов работников; а не пропорционально долям участников, а величина дивидендов значительно превышает величину оплаты труда.

Последующее вытекающее направление - это разработка методов выявления «обезличенных» доходов, которые получены в натуральной форме. Эту особенность можно увидеть на таком примере: довольно проблематично определить,

какая конкретно сумма дохода получена каждым сотрудником во время проведения корпоративных мероприятий. Рекомендуется персонализировать выгоду, которая была получена в натуральной форме каждым физическим лицом. Потому что на данный момент, налоговые органы, проводя проверки, рассчитывают доход пропорционально количеству участников корпоративного мероприятия, а это не соответствует действующей редакции Налогового кодекса Российской Федерации. Из этого следует, что требуется разработать новую методику расчета налога на доходы физических лиц при наличии начисленных налоговыми агентами «обезличенных» доходов, представляется целесообразным закрепить методику в учетной политике для целей налогообложения [1].

Среди направлений налогового стимулирования инновационной активности физических лиц следует выделить:

1. Расширение перечня доходов, не облагаемых налогом на доходы физических лиц ст. 217 Налогового Кодекса Российской Федерации, в части освобождения от подоходного налога доходов физических лиц - авторов изобретения, полезной модели или промышленного образца. Следует отметить, что размеры авторского вознаграждения не могут быть менее: 15% прибыли, соответствующей части дохода, 20% выручки от продажи лицензии и 2% от доли себестоимости - для изобретений; пятикратного размера минимальной заработной платы или 20% выручки от продажи лицензии - для промышленных образцов.

2. Изменение величины социальных налоговых вычетов на обучение в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования, которые активно участвующих в формировании инновационной среды. В соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 9 апреля 2010 года № 219 «О государственной поддержке развития инновационной инфраструктуры в федеральных образовательных учреждениях высшего профессионального образования» предлагается не устанавливать ограничение для максимального размера величины социального налогового вычета.

Очередное направление переход к уплате налога на доходы физических лиц по месту жительства. Данный переход позволял бы создавать механизм финансирования бюджетных услуг, получаемых потребителем по месту жительства, также дополнительно сбалансировать обязательства предоставления и возможности оплаты бюджетных услуг муниципальными образованиями, создать систему конкуренции муниципалитетов за налогоплательщиков. Все эти новшества могли бы способствовать развитию налогового потенциала территорий. Но в этом направлении есть один существенный минус, которым является непосредственное определение места проживания гражданина, потому что налогоплательщик по разным причинам может довольно часто изменять места проживания. И место регистрации в паспорте, может отличаться от фактического проживания физического лица [2].

Совершенствование механизма исчисления налога на доходы физических лиц происходит постоянно и невозможно ограничиться только несколькими направлениями. Существуют общие проблемы, которые могут повлиять также на систему исчисления данного налога, поэтому следует указать предпочтительные изменения с учетом остроты проблем макроэкономического регулирования:

- увеличение стандартного налогового вычета до соот-

ветствия величине прожиточного минимума ребенка;

- закрепление четких правил в законодательстве об индексации фиксированных размеров стандартных налоговых вычетов, учитывая инфляцию в стране, что помогло бы предотвратить постоянное снижение их реальной стоимости;

- увеличение сумм социальных налоговых вычетов и предоставление их определенным категориям налогоплательщиков, а также право переноса сумм данных вычетов на следующий налоговый период;

- уменьшение размера социальных и стандартных вычетов с учетом роста доходов налогоплательщика либо полное его ограничение на данные вычеты;

- изменение возможности получения социальных налоговых вычетов в течение периода, в котором произведены расходы, а не по окончании такового;

- отмена запрета на повторное предоставление имущественного налогового вычета на новое строительство или приобретение жилья и установление периодичности его использования с ограничением права повторного использования суммарной величиной полученного налогоплательщиком дохода за этот период;

- введение необлагаемого минимума равного прожиточному минимуму, для наименее обеспеченных и социально защищенных категорий налогоплательщиков [1].

Установление необлагаемой базы откроет новые возможности, в частности, это может помочь отменить некоторые виды льгот, потому что налогоплательщики с низким уровнем доходов являются их основными получателями. Необходимость введения необлагаемой базы совершенно очевидна, к тому же введение прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц соответствует основополагающим принципам налогообложения. Один из них сформулирован еще А. Смитом гласит, что налогоплательщик, получающий большие доходы, должен нести большее налоговое бремя в сравнении с малоимущими налогоплательщиками.

Безусловно, претворение в жизнь предлагаемых выше направлений приведет к некоторым потерям налоговых поступлений в бюджет. Для того чтобы компенсировать уменьшение доходов бюджета, необходимо будет прибегнуть к прогрессивному налогообложению налога на доходы физических лиц. Потому что такая мера будет способствовать перераспределению налогового бремени на более состоятельные слои населения и приведет к увеличению налоговых поступлений в бюджет.

Такие реформы потребуют от Правительства РФ скрупулезной разработки законодательства в сфере налогообложения доходов, нужно будет усилить контроль над уплатой данного налога, а это может повлечь за собой политическую и социальную напряженность. Именно такие жесткие меры, могли бы позволить эффективно бороться с бедностью населения, существующим экономическим неравенством, и большой дифференциацией населения по уровню доходов. Главное преимущество такого вида налогового регулирования - это справедливое распределение тяжести налогового бремени на различные по уровню доходов категории налогоплательщиков. Если рассматривать прогрессивную шкалу налога на доходы физических лиц, опираясь на принципы кейнсианского подхода, то она является важной составляющей, работая как большой стимул для экономической деятельности и расширения платежеспособного спроса. В данном подходе от налога на доходы физических лиц освобождаются самые низкие доходы, а к средним и особенно

высоким доходам применяется прогрессивная шкала налогообложения.

Низкие и средние доходы при таком подходе, быстро расходуются на потребление, а значит, расширяют платежеспособный спрос и стимулируют производство. Высокие доходы значительно сберегаются, оказывая меньшее влияние на спрос и рост производства. Поэтому существует мнение, что следование кейнсианским принципам налогообложения подоходного налога с применением прогрессивной ставки является наиболее социально справедливым, потому что способствует перераспределению доходов в пользу малоимущих слоев населения и финансированию государственных расходов, что в целом расширяет платежеспособный спрос и благоприятно влияет на развитие экономики [3].

Для совершенствования налогообложения механизма исчисления налога на доходы физических лиц требуется дальнейшее изучение оценки тяжести налогов для населения и рассмотрения индивидуальной платежеспособности как принципа в построении налоговой системы государства. Платежеспособность физических лиц должна стать основным критерием расчета налоговой нагрузки на население каждого региона Российской Федерации. Из-за того, что использование налоговых льгот в России сталкивается с трудностями их применения и контроля, налог на доходы физических лиц должен действовать по прогрессивной ставке.

На сегодняшний день существует большая необходимость в разработке и претворении в жизнь последовательной, социально и экономически обоснованной налоговой политики в сфере механизмов исчисления налога на доходы физических лиц. Российское законодательство сейчас находится на стадии поэтапного совершенствования, постоянные изменения говорят о развивающейся сущности механизмов совершенствования исчисления налога на доходы физических лиц.

Также разумно было бы установить уменьшенную ставку налога на доходы физических лиц в размере 13% на такие виды деятельности, где присутствуют реальные затруднения налогового контроля над доходами граждан. Такие как доходы от сдачи гражданами внаем жилых и нежилых помещений, для автоперевозчиков, для частных преподавателей и для прочей частной деятельности. Для всех прочих видов доходов, а это основные группы населения, которые получают среднюю по стране заработную плату, лучше было бы ввести минимальную ставку налога не превышающую 7 - 8%, при этом оставить ставку в размере 30% для тех категорий граждан, которые получают действительно значительные доходы.

Приемлемая ставка для разных групп населения должна определяться, в первую очередь исходя из размера доходов, уменьшенных на величину требуемых затрат. Разделение доходов по их видам не допустимо, поскольку это будет способствовать значительному расширению схем оптимизации налога. Таким образом, в свое время, пониженная ставка подоходного налога на доходы, которые выплачивались в виде дивидендов, привела к выплате больших сумм, не относящихся к заработной плате граждан.

Совершенно очевидно, что через определенное количество времени в Российской Федерации будет введено прогрессивная ставка налогообложения налога на доходы физических лиц. Об этом говорят многие факторы, такие как общая политическая направленность социально-эконо-

мической политики России, признание прогрессивного обложения подоходного налога эффективным в большинстве экономически развитых стран, а также стремительное увеличение разницы между доходами бедных и богатых слоев населения [2].

Механизмы исчисления налога на доходы физических лиц непрестанно продолжает реформироваться. Так в марте 2015 года Правительство России рассматривало одновременно три законопроекта об изменении ставок налога на доходы физических лиц и порядка его исчисления. Один из них предполагал повышение его ставки до 16% при одновременном освобождении от налогообложения суммы в размере прожиточного минимума, что позволило бы существенно снизить налоговую нагрузку для низкооплачиваемых слоев населения.

Следующий законопроект, предлагал ввести в России прогрессивную шкалу налогообложения по, данному налогу, означающей, что доходы в сумме более 1000000 рублей в месяц будут облагаться налогом по ставке 50%.

Среди подходов, определяющих приоритетное направление совершенствования механизма налогообложения налога на доходы физических лиц в Российской Федерации, предлагается:

- повысить прогрессивность налога на доходы физических лиц при действующих фиксированных пропорциональных ставках путем увеличения вычетов в виде необлагаемого минимума. Данная мера требует дальнейшего анализа и изучения бюджетных потерь и должна носить поэтапный характер;

- упростить процедуру получения социальных вычетов на обучение и лечение, установив порядок их получения без документального подтверждения расходов в виде фиксированных вычетов налоговыми агентами по заявлению налогоплательщика и подтверждения факта обучения или лечения;

- совершенствовать порядок предоставления имущественных вычетов в виде инвестиционных в момент получения денежных средств у источника дохода на приобретение жилья или получение кредита, а также используя инвестиционные счета, куда доходы частных лиц поступают без вычета налогов.

Подводя итоги, можно сделать выводы, что система налогообложения налога на доходы физических лиц не совершенна. В качественном преобразовании от неё требуется, с одной стороны, служить инструментом социальной политики, направленной на выполнение экономических задач, а с другой, обеспечивать финансовыми ресурсами потребности органов местного самоуправления. Все вышеперечисленные меры по совершенствованию механизмов исчисления налога на доходы физических лиц помогут повысить уровень поступлений налога в бюджеты разных уровней, а также послужат достижению социальной справедливости при налогообложении доходов физических лиц.

Список источников:

1. Нефедьева А.С., Корнеева Е.В. Актуальные проблемы налогообложения доходов физических лиц и пути их решения в налоговой системе РФ // Электронный научный журнал «Современные проблемы науки и образования». - 2015. № 2 (часть 1).

2. Пучкова Е. М. Исторические аспекты возникновения и развития подоходного налогообложения // Научный вестник

Государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Невинномысский государственный гуманитарно-технический институт». - Невинномысск, 2016. № 1. С. 4-9.

3. Чмырева Я.А., Кузьмичева И.А. Налог на доходы физических лиц: проблемы и пути его совершенствования // Электронный научно-практический журнал «Современные научные исследования и инновации». - 2014. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2014/06/36074>.

## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

*Прудников Анатолий Григорьевич,*

*доктор экономических наук, профессор,*

*Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар*

*Типцова Валентина Ивановна,*

*преподаватель кафедры бухгалтерского учета,*

*Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар*

*Пимахова Мадина Исмаиловна,*

*кандидат экономических наук, доцент,*

*Армавирский государственный педагогический университет, г. Армавир*

### АННОТАЦИЯ

В статье дана критическая оценка рекомендуемой в учебной литературе методике анализа и оценки финансовой устойчивости хозяйствующих субъектов. Несовершенство методики заключается, по нашему мнению, в использовании долгосрочных кредитов и займов в качестве источника финансирования запасов для оценки финансовой устойчивости организаций, а также в использовании всей стоимости запасов, - участвующих и неучаствующих в обороте за отчетный год, - при расчете величины показателей соотношения источников финансирования и запасов, что завышает оценку финансовой устойчивости, приводит к принятию ошибочных управленческих решений. Для повышения точности оценки финансовой устойчивости хозяйствующего субъекта обоснованы только два источника финансирования запасов: 1) собственные оборотные средства, исчисленные как разница между всей величиной собственного капитала и внеоборотными активами и 2) сумма собственных оборотных средств и краткосрочных кредитов и займов. В учебной отечественной литературе рекомендовано использовать третий источник финансирования – долгосрочные кредиты и займы. Исследования убеждают, что долгосрочные обязательства могут служить источником финансирования запасов только очень короткое время и при условии их обязательного возмещения за счет прибыли и прочих доходов, краткосрочных кредитов. Это объясняется тем, что долгосрочные кредиты и займы предназначены для инвестирования внеоборотных активов; зачастую оплату покупки технических средств, оборудования, формирования основного стада импортными высокопродуктивными животными необходимо осуществлять в виде предоплаты. Поэтому в бухгалтерском балансе организации отражается только задолженность по долгосрочным кредитам и займам при отсутствии их реальной суммы. В связи с этим предложено использовать в анализе и оценке финансовой устойчивости организации только реальные финансовые ресурсы: собственные оборотные средства и краткосрочные кредиты и займы. Кроме того, в анализе финансовой устойчивости организации необходимо использовать только запасы, участвующие в обороте за отчетный год.

### ABSTRACT

In the article a critical assessment of the recommended procedure in the scientific literature analyzing and assessing the financial stability of the businesses is presented. Imperfection of the technique is, in our opinion, in the use of long-term borrowings as a source of financing inventory to assess the financial stability of the organization, as well as in the use of the total value of inventories - participating and non-participating in the turnover for the year - in the calculation of the value ratios of sources finance and stock, that overestimates financial stability, leads to acceptance of erroneous management decisions. To increase the accuracy of assessing the financial stability of the business entity only two sources of funding reserves are justified: 1) working capital, calculated as the difference between the total value of equity and non-current assets, and 2) the amount of working capital and short-term borrowings. In the domestic academic literature it is recommended to use a third source of financing - long-term borrowings. Studies are convinced in that long-term commitments can serve as a source of financing inventories only a very short time and subject to the mandatory compensation at the expense of profits, and other income, short-term loans. This is due to the fact that long-term loans are intended for investment of fixed assets; often payment for the purchase of technical equipment, equipment, the formation of the main herd imported highly productive animals is needed to be made in the form of pre-payment. Therefore, the balance sheet reflects only the organization's long-term debts and loans in the absence of their real amount. In this regard, it is proposed to use in the analysis and assessment of financial stability of the organization only real financial resources: its own working capital and short-term borrowings. In addition, the analysis of the financial stability of the organization should only be used stocks involved in the turnover for the year.

**Ключевые слова:** показатели финансовой устойчивости, источники финансирования запасов, типы финансовой самостоятельности, экспресс-оценка финансовой устойчивости.

**Keywords:** indicators of financial stability, sources of financing inventory, types of financial independence, rapid assessment of financial stability.

Оценку финансовой устойчивости, как способности хозяйствующего субъекта осуществлять свою деятельность на принципах самофинансирования, дают по абсолютным и относительным показателям. Наиболее быстрой оценкой финансовой устойчивости организации является сопоставление удвоенного наличия собственного оборотного капитала и материально-производственных запасов на начало и конец года по данным бухгалтерского баланса. При этом наличие собственных оборотных средств определяют по разнице между всей величиной собственного капитала и внеоборотными активами, то есть: Итог раздела 3 (Капитал и резервы) минус Итог раздела 1 (Внеоборотные активы). Указанное соотношение финансового источника и запасов должно быть равным или собственный оборотный капитал должен покрывать стоимость производственных запасов, чтобы характеризовать организацию как финансово устойчивую.

Однако более точную оценку финансовой устойчивости организации обеспечивают сценарии углубленного обоснования оценки соотношения источников финансирования и стоимости материально-производственных запасов.

Первый сценарий представляет соотношение запасов и наличия собственного оборотного капитала; финансовую устойчивость организации характеризует превышение (равенство) источника финансирования над запасами:

$$\text{Запасы} \leq \text{наличие собственного оборотного капитала} \quad (1)$$

Второй сценарий представляет соотношение запасов и суммы двух источников финансирования [5]:

$$\text{Запасы} \leq \text{наличие собственного оборотного капитала и часть долгосрочных кредитов, займов, направленная на финансирование запасов} \quad (2)$$

Третье неравенство представлено соотношением запасов и трех источников финансирования [3, 5]:

$$\text{Запасы} \leq \text{наличие собственного оборотного капитала} + \text{часть долгосрочных кредитов, займов} + \text{краткосрочные кредиты, займы} \quad (3)$$

Ряд авторов рекомендует второй сценарий (2) представлять соотношением запасов и суммой наличия собственного оборотного капитала и всей величины долгосрочных обязательств, что, по нашему мнению, весьма сомнительная рекомендация.

Обобщение практического опыта формирования источников финансирования материально-производственных запасов показало, что в практической деятельности сельскохозяйственных организаций возможно кратковременное использование долгосрочных кредитов и займов для пополнения запасов при наличии долгосрочных кредитов и займов, и до поступления других финансовых ресурсов (прибыли, краткосрочных кредитов). Но в большинстве случаев всю сумму долгосрочных кредитов и займов используют сразу же по оформлению сделки, на инвестирование внеоборотных активов. После использования всей суммы долгосрочных кредитов и займов сразу же по ее получению в бухгалтерском балансе она отражается только как задолженность. Фактически этот уже использованный источник финансирования, является нереальным при оценке источников финансирования материально-производственных запасов, финансовой устойчивости организации [1, 2, 6, 7, 8].

Поэтому второй (2) и третий (3) сценарии оценки финансовой устойчивости организации, в которых компонентом является «часть долгосрочных кредитов и займов», использованная на финансирование материально-производственных запасов, нереальны. В связи с этим наиболее реальными являются два источника финансирования запасов: 1) наличие собственного оборотного капитала и 2) сумма наличия собственного оборотного капитала и краткосрочных кредитов и займов.

Точность оценки финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций определяется во многом размером стоимости материально-производственных запасов. Сложившаяся практика анализа финансовой устойчивости базируется на определении абсолютных и относительных показателей, характеризующих степень покрытия материально-производственных запасов источниками финансирования – наличием собственного оборотного капитала и краткосрочными кредитами и займами.

Абсолютные показатели характеризуются суммой превышения (недостатка) собственных оборотных средств над запасами, или суммой превышения (недостатка) собственных оборотных средств и краткосрочных кредитов и займов над запасами. Кроме этих двух источников финансовых ресурсов используются также долгосрочные кредиты и займы как нереальный финансовый источник, завышающий оценку финансовой устойчивости организации на величину используемых долгосрочных кредитов и займов для пополнения запасов.

Относительные показатели, характеризующие финансовую устойчивость сельскохозяйственных организаций, а также хозяйствующих субъектов других сфер деятельности, представлены коэффициентами соотношения абсолютных сумм источников финансирования и материально-производственных запасов. Основными из них являются: коэффициент соотношения собственных оборотных средств и запасов; коэффициент соотношения суммы собственных оборотных средств и краткосрочных кредитов, займов и материально-производственных запасов; в аналитической практике, как уже отмечалось ранее, используются также коэффициенты соотношения трех источников (суммы наличия собственных оборотных средств, части долгосрочных заемных средств или всей долгосрочной задолженности и краткосрочных заемных средств) и производственных запасов; коэффициент соотношения собственного капитала и валюты бухгалтерского баланса – коэффициент финансовой независимости; коэффициент соотношения собственного и заемного капитала (или обратный показатель соотношения заемного капитала и собственного капитала); коэффициент соотношения долгосрочных заемных средств и общей суммы собственного и заемного долгосрочного капитала; коэффициент соотношения кредиторской задолженности и общей величины краткосрочных обязательств.

Показатели, характеризующие финансовую устойчивость организации на начало и конец года, определяют по данным бухгалтерского баланса; они представлены следующими формулами.

Коэффициент соотношения наличия собственных оборотных средств и стоимости материально-производственных запасов равен

Итого раздела3 баланса – Итого раздела1 баланса

Запасы (4)

Чем больше величина коэффициента, тем выше финансовая независимость, устойчивость.

Коэффициент соотношения суммы наличия собственных оборотных средств и краткосрочных кредитов, займов и стоимости материально-производственных запасов равен

$$\frac{(\text{Итого раздела3 баланса} - \text{Итого раздела1 баланса}) + \text{ККЗ}}{\text{Запасы}}, \quad (5)$$

где ККЗ - краткосрочные кредиты и займы.

Чем больше величина коэффициента, тем выше финансовая устойчивость организации.

$$K_{\text{финансовой независимости}} = \frac{\text{Итого раздела3 баланса}}{B}, \quad (6)$$

где В – валюта баланса (общая величина собственного и заемного капитала).

Теоретически достаточной является величина коэффициента больше 0,5.

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (финансовый рычаг) равен

$$\frac{\text{Итого раздела4 баланса} + \text{ККЗ}}{\text{Итого раздела3 баланса}} \quad (7)$$

Теоретически достаточной величиной коэффициента, по данным зарубежных аналитиков, является 0,3 – 0,5 денежной единицы заемных средств в расчете на одну денежную единицу собственных при условии обеспечения заемных источников. Чем меньше величина коэффициента, тем выше финансовая устойчивость организации.

Зарубежные аналитики (например, У. Бивер) применяют коэффициент соотношения заемных средств и всех источников финансирования, называемый финансовым левериджем [2, с. 69]. Применяя финансовый леверидж, определяют его эффект, представляющий собой прирост рентабельности собственного капитала за счет использования заемного капитала. Е. С. Стоянова предложила формулу определения эффекта финансового рычага [4]:

$$\mathcal{E}_{\text{финансового рычага}} = 2/3 (R_3 - \text{СССП}) \text{ЗК} / \text{СК}, \quad (8)$$

где  $\mathcal{E}_{\text{финансового рычага}}$  - эффект финансового рычага, %;

$R_3$  – рентабельность экономическая как соотношение чистой прибыли и среднегодовой величины совокупных акти-

вов, %;

СССП – средневзвешенная ставка ссудного процента, %;

ЗК - заемный капитал, тыс. руб.;

СК - собственный капитал, тыс. руб.

Модифицированная модель эффекта финансового рычага представлена математическим выражением [1]:

$$\mathcal{E}_{\text{финансового рычага}} = [(R_3 - \text{СССП}) (1 - K_n)] \frac{\text{ЗК}}{\text{СК}}, \quad (9)$$

где (1- $K_n$ ) – коэффициент налогового изъятия.

Коэффициент соотношения долгосрочных заемных средств и общей суммы собственного и заемного долгосрочного капитала равен

$$\frac{\text{Итого раздела4 баланса}}{\text{Итого раздела3 баланса} + \text{Итого раздела4 баланса}} \quad (10)$$

Коэффициент соотношения кредиторской задолженности и общей величины краткосрочных обязательств равен

$$\frac{KЗ}{КО}, \quad (11)$$

где КЗ - кредиторская задолженность;

КО - краткосрочные обязательства (Итого раздела 5 баланса).

Исследования показали, что методика исчисления коэффициентов соотношения источников финансовых ресурсов и стоимости материально-производственных запасов требует совершенствования. Как установлено нами [1], принятая методика завышает точность оценки финансовой устойчивости организации из-за учета на конец года в составе запасов незавершенного производства, неучастующего в обороте за отчетный год. Кроме того, принятая методика завышает оценку финансовой устойчивости организации вследствие включения долгосрочных кредитов и источников финансирования запасов как нереального финансового ресурса, только числящегося задолженностью в бухгалтерском балансе и на кредите счета 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам»; фактически вся их сумма сразу же используется на инвестирование внеоборотных активов (на покупку технических средств, технологий, формирование основного стада, на закладку многолетних насаждений и другое).

Апробируем предлагаемое нами методическое новшество по анализу и оценке финансовой устойчивости сельскохозяйственных организаций, сравним результаты оценки усовершенствованной методики с результатами традиционной методики.

Таблица 1

Исходные данные для оценки финансовой устойчивости ООО «Кубань» Каневского района, на конец года

Показатель	Год			Изменение (+,-) в 2013г. по сравнению с	
	2011	2012	2013	2011 г.	2012 г.
Стоимость запасов – всего, тыс. руб.	202242	201175	226398	24156	25223
В том числе:					
незавершенное производство – всего	105009	106135	113350	8341	7215
запасы, участвующие в обороте за отчетный год	97233	95040	113048	15815	18008
Удельный вес незавершенного производства в запасах на конец года, %	51,9	52,8	50,1	-1,8	-2,7
Капитал и резервы, тыс. руб.	495783	489412	546415	50632	57003
В том числе					
собственный основной капитал (внеоборотные активы)	380854	363788	359481	-21373	-4307
собственный оборотный капитал	114929	125624	186934	72005	61310
Долгосрочные обязательства, тыс. руб.	63530	43684	13324	-50206	-30360
Краткосрочные обязательства - всего, тыс. руб.	30835	39819	34307	3472	-5512
В том числе					
краткосрочные кредиты	20000	32000	20000	0	-12000
кредиторская задолженность	10835	7819	14307	3472	6488
Баланс	590148	572915	594046	3898	21131

В таблице 1 представлены исходные данные бухгалтерского баланса ООО «Кубань» Каневского района за 2011 – 2013 гг. Особенностью представленной финансовой отчетности организации является выделение в составе запасов незавершенного производства, участвующего и неучаствующего в обороте за отчетный год; источники финансирования запасов представлены по их видам: собственный оборотный

капитал; долгосрочные обязательства, краткосрочные заемные средства.

В таблице 2 представлены источники и абсолютные показатели, характеризующие финансовую устойчивость организации. Источники финансирования запасов представлены в трех вариантах в соответствии с принятой методикой анализа и оценки финансовой устойчивости.

Таблица 2

Динамика абсолютных показателей, характеризующих финансовую устойчивость ООО «Кубань», на конец года, по традиционной методике

Показатель	Год			Изменение (+,-) в 2013 г. по сравнению с	
	2011	2012	2013	2011 г.	2012 г.
Собственный оборотный капитал – всего, тыс. руб.	114929	125624	186934	72005	61310
Излишек (+), недостаток (-) собственного оборотного капитала для финансирования запасов, тыс. руб.	-87313	-75551	-39464	-47849	-36087
Собственный оборотный и долгосрочный заемный капитал, тыс. руб.	178459	169308	200258	21799	30950
Излишек (+), недостаток (-) собственного оборотного и долгосрочного заемного капитала для финансирования запасов, тыс. руб.	-23783	-31867	-26140	-2357	5727
Собственный оборотный, долгосрочный и краткосрочный заемный капитал, тыс. руб.	198459	201308	220258	21799	18950
Излишек (+), недостаток (-) собственного оборотного, долгосрочного и краткосрочного заемного капитала для финансирования запасов, тыс. руб.	-3783	133	-6140	-2357	-6273
Тип финансовой устойчивости	н е у - стойчи вое фи- нансо- вое со- стояние	н е у - стойчи вое фи- нансо- вое со- стояние	неустой- чивое финан- совое со- стояние	x	x

Первый источник финансирования запасов – собственный оборотный капитал характеризуется тенденцией роста: на конец 2013 г. по сравнению с 2011 г. он достиг 186934 тыс. руб. и увеличился на 72005 тыс. руб. или на 62,7 %; в сравнении с 2012 г. он возрос на 61310 тыс. руб. или на 48,8 %. С финансовой точки зрения динамика роста собственного оборотного капитала характеризуется как благоприятная, укрепляющая финансовое состояние, повышающая финансовую устойчивость ООО «Кубань».

Однако сопоставление собственного оборотного капитала и стоимости запасов на конец года выявило недостаток этого источника финансирования в размере 87313 тыс. руб. на конец 2011 г., 75551 тыс. руб. на конец 2012 г. и 39464 тыс. руб. на конец 2013 г. Динамика недостатка собственного оборотного капитала для покрытия запасов характеризуется тенденцией уменьшения на 47849 тыс. руб. по сравнению с 2011 г. и на 36087 тыс. руб. в сравнении с 2012 г., или на 54,8 – 47,8 % соответственно, и является положительной.

Второй вариант оценки финансовой устойчивости ООО «Кубань» по принятой методике показал, что сумма собственного оборотного капитала и долгосрочного заемного капитала за исследуемый период была равна 178459 – 200258 тыс. руб.; она увеличилась на конец 2013 г. по сравнению с 2011 – 2012 гг. на 21799 – 30950 тыс. руб. или на 12,2 – 18,3 % соответственно.

Сопоставление указанного источника финансирования и стоимости запасов выявило недостаток источников финансирования в размере 23783 – 31867 тыс. руб. или 11,8 – 15,8 % от общей суммы стоимости запасов на конец 2011 г. и 2012 г. соответственно.

Сравнение общей суммы трех источников финансирования и стоимости запасов выявило недостаток средств в размере 3783 тыс. руб. на конец 2011 г., их избыток 133 тыс. руб. на конец 2012 г. и недостаток 6140 тыс. руб. на конец 2013 г. Недостаток всех источников финансирования на конец 2013 г. по сравнению с 2011 – 2012 гг. возрос на 2357 – 6273 тыс. руб. (см. таблицу 2).

Усовершенствованный сценарий оценки финансовой устойчивости представлен алгоритмом определения излишка (недостатка) источников финансирования как разницы между суммой собственного оборотного капитала, краткосрочных заемных средств и стоимостью запасов, участвующих в обороте за отчетный год. Цель использования указанного сценария оценки финансовой устойчивости ООО «Кубань» - апробировать предложенную нами методику, отличающуюся от принятой формированием источников средств для финансирования запасов; источники представлены: 1) величиной собственного оборотного капитала и 2) суммой собственного оборотного капитала и краткосрочных заемных средств [6, 7].

Сопоставление источников финансирования, сформированных по предложенной нами методике, и стоимости запасов, участвующих в обороте за отчетный год, выявило следующие абсолютные значения недостатка финансовых ресурсов: на конец 2011 г. недостаток был равен 41978 тыс. руб. или 43,2 % от стоимости запасов, участвующих в обороте за отчетный год; на конец 2012 г. недостаток составил 35692 тыс. руб. или 37,6 %; на конец 2013 г. недостаток источников финансирования запасов уменьшился до 19706 тыс. руб. и был равен 17,4 % от стоимости запасов.

Таблица 3

Динамика абсолютных показателей, характеризующих финансовую устойчивость ООО «Кубань», на конец года, по усовершенствованной нами методике

Показатель	Год			Изменение (+,-) в 2013 г. по сравнению с	
	2011	2012	2013	2011 г.	2012 г.
Собственный оборотный капитал для финансирования запасов, участвующих в обороте за отчетный год, тыс. руб.	55255	59348	93342	38087	33994
Излишек (+), недостаток (-) собственного оборотного капитала для финансирования запасов, участвующих в обороте за отчетный год, тыс. руб.	-41978	-35692	-19706	22272	15986
Собственный оборотный и краткосрочный заемный капитал для финансирования запасов, участвующих в обороте за отчетный год, тыс. руб.	64854	74511	103320	38466	28809
Излишек (+), недостаток (-) собственного оборотного и краткосрочного заемного капитала для финансирования запасов, участвующих в обороте за отчетный год, тыс. руб.	-32379	-20529	-9728	22651	10801
Тип финансовой устойчивости	неустойчивое финансовое состояние	неустойчивое финансовое состояние	неустойчивое финансовое состояние	х	х

По сравнению с стоимостью запасов, участвующих в обороте за отчетный год, недостаток источников финансирования, сформированных из собственного оборотного капитала и краткосрочных заемных средств, на конец 2011 – 2013 гг. был равен: 32379 тыс. руб., 20529 тыс. руб. и 9728 тыс. руб. соответственно. Положительной характеристикой динамики недостатка источников финансирования запасов является тенденция его уменьшения, в чем убеждают представленные данные в таблице 3.

Определяя тип финансовой устойчивости ООО «Кубань», отметим: во все исследуемые годы финансовое состояние организации характеризуется как неустойчивое, так как у организации имеется существенный недостаток источников финансирования запасов.

Однако оценка финансовой устойчивости по относительным показателям характеризует организацию как финансово устойчивую (таблица 4), что указывает на несовершенство традиционной методики.

Таблица 4

Динамика относительных показателей, характеризующих финансовую устойчивость ООО «Кубань», на конец года

Показатель	Год			Изменение (+,-) в 2013г. по сравнению с	
	2011	2012	2013	2011 г.	2012 г.
Коэффициенты соотношения источников финансирования запасов:					
-собственных оборотных средств и запасов	0,568	0,625	0,826	0,258	0,201
-собственных оборотных, долгосрочных заемных средств и запасов	0,882	0,842	0,885	0,003	0,043
-собственных оборотных, долгосрочных, краткосрочных заемных средств и запасов	0,981	1,001	0,973	-0,008	-0,028
-собственных оборотных, краткосрочных заемных средств и запасов	0,667	0,784	0,914	0,247	0,130
Коэффициент финансовой независимости	0,840	0,854	0,920	0,080	0,066
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	0,169	0,155	0,061	-0,108	-0,094
Коэффициент соотношения краткосрочных заемных и собственных оборотных средств	0,174	0,255	0,107	-0,067	-0,148

Так, коэффициент соотношения всех источников финансирования запасов, включая долгосрочные заемные средства, и стоимости всех запасов варьировался от 0,973 (на конец 2013 г.) до 1,001 (на конец 2012 г.); коэффициент соотношения собственных оборотных, краткосрочных заемных средств и стоимости запасов равен 0,667 (на конец 2011 г.) – 0,914 (на конец 2013 г.). Коэффициент финансовой независимости за исследуемый период был равен 0,840 – 0,854 – 0,920 соответственно. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств равен 0,169 на конец 2011 г., 0,155 на конец 2012 г., 0,061 на конец 2013 г., и характеризуется как положительная тенденция, указывающая на повышение финансовой устойчивости организации. Коэффициент соотношения краткосрочных заемных и собственных оборотных средств равен: 0,174 на конец 2011 г.; 0,255 на конец 2012 г.; 0,107 на конец 2013 г., что характеризует повышение финансовой устойчивости ООО «Кубань».

Таким образом, повышение точности оценки финансовой устойчивости сельскохозяйственной организации обеспечивают: 1) формирование реальных источников финансирования запасов – «собственные оборотные средства» и «сумма собственных оборотных средств и краткосрочных заемных средств»; 2) материально-производственные запасы, участвующие в обороте за отчетный год.

#### Список литературы:

1. Комплексный экономический анализ: учеб. методическое пособие / Н. К. Васильева, А. Г. Прудников, А. И. Трубилин и др.; под общ. ред. Н. К. Васильевой, А. Г. Прудникова. – Краснодар: КубГАУ, 2011. – 121 с.
2. Прудников, А. Г. Методологические аспекты анализа и оценки финансового состояния аграрных формирований /

А. Г. Прудников, А. И. Трубилин, А. А. Черник. - Краснодар: КубГАУ, 2010. 251 с.

3. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. для вузов / Г. В. Савицкая- 2-е изд., испр. и доп.. – Минск: РИПО, 2012. - 367 с.

4. Стоянова, Е. С. Финансовый менеджмент учеб. для вузов - 5-е изд., перераб. и доп. / Е. С. Стоянова. – М.: Проспект, 1994, 2003. - 656 с.

5. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. для вузов / А. Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2012. - 370 с.

6. Прудников, А.Г. Анализ и оценка платежеспособности организаций аграрной сферы производства/ А. Г. Прудников, А. И. Трубилин /Научные труды Кубанского государственного аграрного университета, №1 (52), 2015. – С. 65 – 69.

7. Прудников, А.Г. К вопросу о методике анализа и оценки финансовой устойчивости аграрных формирований / А. Г. Прудников, М.И Пшмахова // Сборник научных статей по итогам международной научно-практической конференции г. Волгоград, 30 - 31 января 2012 г. / Под ред. д.э.н. проф. И. Е. Бельских, д.ф.н., проф. В. Н. Гуляхина. – Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2012. – С. 231 – 237.

8. Прудников, А.Г. Совершенствование методики анализа и оценки финансовой устойчивости аграрных формирований /А. Г. Прудников, М.И Пшмахова /Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. - №6. - 2012.– С. 51 – 54.

9. Пшмахова, М.И. Финансы в системе экономического механизма аграрного производства// Сборник научных трудов участников региональной заочной научно-практической конференции г. Армавир, 17-18 декабря 2013 г. – Армавир: РИО АГПА, 2013. – С. 76 – 85.

## IMPORTANCE OF THE MICROFINANCE INSTITUTIONS IN ECONOMY

*Rakhimov Akmal Matyaqubovich*

*Teacher of "Business and entrepreneurship" department,  
Tashkent Financial Institute, Uzbekistan Tashkent*

*Ibrokhimov Ilkhomjon Shavkatjon ugli*

*Tashkent Financial Institute  
Student of Credit-economy faculty  
Tashkent, Republic of Uzbekistan*

*Рахимов Акмал Матякубович*

*Ассистент кафедры «Бизнес и предпринимательство»,  
Ташкентский финансовый институт, г.Ташкент, Республика Узбекистан*

*Иброхимов Илхомжон Шавкатжон угли*

*Ташкентский финансовый институт  
студент Кредитно-экономический факультета  
г.Ташкент, Республика Узбекистан*

### АННОТАЦИЯ

Микрофинансирование является предоставление широкого спектра финансовых услуг, таких как депозиты, кредиты, платежные услуги, денежные переводы, а также страхование бедным и низким уровнем доходов домохозяйств и, их микро-предприятий. Микрофинансовая организация является финансовым учреждением, специализирующимся в сфере банковских услуг для групп с низким уровнем дохода или отдельных лиц. Микрофинансовая организация предоставляет услуги по счетам к малым балансовым счетам, которые обычно не приняты традиционными банками, а также предлагает услуги по сделке на суммы, которые могут быть меньше, чем средние операционные издержки, взимаемые основных финансовых институтов.

### ABSTRACT

Microfinance is the provision of a broad range of financial services such as deposits, loans, payment services, money transfers, and insurance to poor and low-income households and, their microenterprises. Microfinance institution is a financial institution specializing in banking services for low-income groups or individuals. A microfinance institution provides account services to small-balance accounts that would not normally be accepted by traditional banks, and offers transaction services for amounts that may be smaller than the average transaction fees charged by mainstream financial institutions.

**Ключевые слова:** Microfinance, microfinance services, microenterprises, microfinance institution, loans, banks, financial institution.

**Keywords:** Микрофинансирование, микрофинансовые услуги, микропредприятия, микрофинансовая организация, кредитование, банки, финансовое учреждение.

Microfinance is the provision of a broad range of financial services such as deposits, loans, payment services, money transfers, and insurance to poor and low-income households and, their microenterprises. Microfinance services are provided by three types of sources:

- formal institutions, such as rural banks and cooperatives;
- semiformal institutions, such as nongovernment organizations; and
- informal sources such as money lenders and shopkeepers.

Institutional microfinance is defined to include microfinance services provided by both formal and semiformal institutions. Microfinance institutions are defined as institutions whose major business is the provision of microfinance services.[1]

The poor and low-income households and their microenterprises in the Region are a diverse group. Their demand for microfinance services also reflects this diversity. The collective demand of these groups for financial services is large and the types of services they demand vary across households and microenterprises and over time. This large demand and the heterogeneity of services needed across households

and microenterprises and over time have created scope for commercial financial intermediation.

The demand for microcredit that originates both from households and microenterprises is also large. Poor households in the Region require microcredit to finance livelihood activities, for consumption smoothening, and to finance some lumpy nonfood expenses for purposes such as education (e.g., school fees and books), housing improvements, and migration. Many Asian countries have numerous small farms and their operators also require microfinance services. The other source of demand is nonfarm microenterprises, which cover a wide array of activities such as food preparation and processing, weaving, pottery, mat and basket making, furniture making, and petty trading.

The demand for other financial services among poor and low-income households and their microenterprises could also be significant. A good share of rural households borrow, many more save, but all seek to insure against the vagaries of life and therefore the demand for insurance services among the poor is vast. [2] A private insurance company in Bangladesh that started to provide micro-insurance services to low-income households

on a commercial basis, for example, found that its client base was expanding rapidly. At the end of 1999, this company had over 800,000 clients, about 50,000 of which are considered poor. This experience shows that the supply of such services creates its own demand because the real demand for such services remains hidden when suitable products are not available in the market.

The market structure in microfinance varies significantly across countries in the Region depending on their stage of financial development, level of economic development, policy environment, and other factors. However, aspects of the supply, particularly about different types of suppliers, may be usefully discussed.

The microfinance services are supplied mainly by informal sources. Their collective outreach, both breadth and depth, is vast in most countries. They supply mainly short-term credit and charge higher interest rates than semiformal and formal sources. Because of the relatively greater bargaining power enjoyed by the informal suppliers in general, the terms and conditions under which services are provided do not enable the clients to fully harness economic opportunities. The informal sources operate in highly localized areas. Therefore, their contribution to financial intermediation and improvement of resource allocation is also limited. For example, informal sources do not allow savings to be collected from more than a small group of individuals well known to one another, and they do not move funds over large distances. Most informal insurance mechanisms are typically weak, particularly against repeated shocks, and often provide only inadequate protection to poor households. [3]

The MFIs and other financial institutions (OFIs) providing microfinance services have expanded their outreach from a few thousand clients in the 1970s to over 10 million in the late 1990s. The developments in microfinance in the Region have set in motion a process of change from an activity that was entirely subsidy dependent to one that can be a viable business.

Poverty is the main cause of concern in improving the economic status of developing countries. A microfinance institution is an organization that offers financial services to low income populations. Almost all give loans to their members, and many offer insurance, deposit and other services.

A great scale of organizations is regarded as microfinance institutes. They are those that offer credits and other financial services to the representatives of poor strata of population.

Microfinance institution is a financial institution specializing in banking services for low-income groups or individuals. A microfinance institution provides account services to small-balance accounts that would not normally be accepted by traditional banks, and offers transaction services for amounts that may be smaller than the average transaction fees charged by mainstream financial institutions.[4]

Microfinance is increasingly being considered as one of the most effective tools of reducing poverty. Microfinance has a significant role in bridging the gap between the formal financial institutions and the rural poor. The Micro Finance Institutions (MFIs) accesses financial resources from the Banks and other mainstream Financial Institutions and provide financial and support services to the poor.

MFIs are the pivotal overseas organizations in each country that make individual microcredit loans directly to villagers,

microentrepreneurs, impoverished women and poor families. An overseas MFI is like a small bank with the same challenges and capital needs confronting any expanding small venture but with the added responsibility of serving economically-marginalized populations. Many MFIs are creditworthy and well-run with proven records of success, many are operationally self-sufficient. [5]

Various types of institutions offer microfinance: credit unions, commercial banks, NGOs (Non-governmental Organizations), cooperatives, and sectors of government banks. The emergence of "for-profit" MFIs is growing. In India, these 'for-profit' MFIs are referred to as Non-Banking Financial Companies (NBFC). NGOs mainly work in remote rural areas thereby providing financial services to the persons with no access to banking services.

The term "transformation," or commercialization, of a microfinance institution (MFI) refers to a change in legal status from an unregulated nonprofit or non-governmental organization (NGO) into a regulated, for-profit institution. Regulated, transformed organizations differ from nonprofits in that they are held to performance and capital adequacy standards and are supervised by a financial authority, typically the central bank of the country where they are registered. A transformed MFI also attracts equity investors. The equity investors want to ensure that the values of their investments are maintained or enhanced and elect Board members who share a common vision for the new for-profit institution. Among transformed MFIs, varying classifications of regulated institutions exist, the strictest being banks - rural banks and thrift banks - followed by non-bank financial institutions. Different countries have varied names for these regulated MFIs.

The microfinance sector consistently focuses on understanding the needs of the poor and on devising better ways of delivering services in line with their requirements, developing the most efficient and effective mechanisms to deliver finance to the poor. Continuous efforts towards automation of operations is steady improving in efficiency. The automated systems have also helped accelerate the growth rate of the microfinance sector.

The goal for MFIs should be:

- To improve the quality of life of the poor by providing access to financial and support services;
- To be a viable financial institution developing sustainable communities;
- To mobilize resources in order to provide financial and support services to the poor, particularly women, for viable productive income generation enterprises enabling them to reduce their poverty;
- Learn and evaluate what helps people to move out of poverty faster;
- To create opportunities for selfemployment for the underprivileged;
- To train rural poor in simple skills and enable them to utilize the available resources and contribute to employment and income generation in rural areas.

On the next page a general overview of the advantages and disadvantages of microfinance institutions' players are shown. [6]

Table 1:

## Advantages &amp; Disadvantages of MFIs

	Formal market	Semiformal market	Informal market
Players	Rural Banks, Commercial banks (downscalers), Upscalers (former NGOs), Microfinance Banks	Financial cooperatives, Microfinance (or financial-) NGOs, Village Banks and registered SHG	Local traders, employers, landlords, commodity wholesalers, pawnbrokers and other moneylenders
Advantages	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Regulated status ensures better quality of services</li> <li>• Access to commercial funding</li> <li>• Potential to serve more people and offer greater loans</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Focus more on poorer markets</li> <li>• Not constrained by regulations</li> <li>• Subsidy assistance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Potential to reach remote areas</li> <li>• Free of observation/regulation</li> <li>• Greater potential to experiment with new innovative services</li> </ul>
Disadvantages	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Interest rate ceilings may impose constraint to sustainability</li> <li>• Formal requirements may increase costs</li> <li>• Potential mission drift towards less poor clients</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No access to commercial funding may restrict outreach</li> <li>• Usually not allowed to offer savings accounts</li> <li>• Possible inefficiency and lack of transparency</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Strong dependence on donor funds and subsidies</li> <li>• Restricted potential for outreach</li> </ul>

In the end the concept of microfinance with its potential to generate profits surprised many. The huge number of poor people, completely forgotten by the formal financial market for such a long time, turned out to be viable customers of micro financial services and changed the paradigm of asian countries. Microfinance will continue to provide attractive investment opportunities in the future if people from developed countries keep being on the lookout for new markets, products and investment opportunities in this field.

## Literature.

1. Finance for the Poor: Microfinance Development Strategy. Asian Development Bank (ADB). 2000.

2. Zeller, M. and M. Sharma. 2000. Many borrow, more save, and all insure: implications for food and microfinance policy. Food Policy 25.

3. Morduch, J. 1999. Between the State and the Market: Can Informal Insurance Patch the Safety Net? The World Bank Research Observer. Vol. 14. No. 2.

4. [http://www.investorwords.com/17362/microfinance\\_institution.html](http://www.investorwords.com/17362/microfinance_institution.html)

5. <http://www.microfinanceinfo.com/micro-financial-institutions/>

6. Sarah Guntz, Sustainability and profitability of microfinance institutions. University of Applied Sciences Nuremberg. Research Paper 4/2011.

# АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ УСЛУГ ЖКХ И ПУТЕЙ ИХ ЭФФЕКТИВНОГО РЕШЕНИЯ

*Решетникова Кристина Викторовна*

*Санкт-Петербургский Исследовательский Университет  
Информационных Технологий, Механики и Оптики (СПб НИУ ИТМО),  
г. Санкт-Петербург, студентка 4 курса*

## АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы, связанные с определением тарифов и цен на жилищно-коммунальные услуги, а также пути их решения в данной отрасли.

## ABSTRACT

In article such topical issue connected with definition of tariffs and the prices of housing-and-municipal services is considered. And also issues are touched and ways of their decision in this have grown.

**Ключевые слова:** ценообразование, ЖКХ, тариф.

**Keywords:** pricing, housing-and-municipal services, tsriff.

Одной из актуальных проблем, связанных с развитием рыночных отношений и конкурентоспособности в ЖКХ, является решение вопросов, связанных с определением обоснованных цен на услуги, оказываемые в этой сфере. В данной сфере основой цены являются затраты, источником которых служит национальный доход. Исходя из этого можно выделить следующие особенности ценообразования в сфере ЖКХ:

1. Установка цен на услуги отдается принципу одинаковой оплаты за услугу с одинаковым полезным эффектом. Это связано с большим разнообразием жилищно-коммунальных услуг.

2. Учитывается социальная значимость услуги. Социально-важные услуги, предоставляются по низким и льготным ценам. В этом состоит стимулирующая функция цены, которая предполагает обеспечение общедоступности услуг большей социальной важности и первой жизненной необходимости. Таким организациям, предоставляется го-

сударственное дополнительное финансирование на покрытие расходов и убытков для сбалансированности бюджета.

3. Цены зависят от качественных характеристик услуг и их потребления, поэтому применяется дифференциация цен по качественным характеристикам, так как услуги могут быть одинаковые по конечным результатам, но различными по условиям их потребления.

Элементами цены любой коммунальной услуги является себестоимость плюс прибыль. На уровень цен влияет структура стоимости услуг. Основным элементом структуры стоимости цен на услуги жилищно-коммунального характера является заработная плата работников предприятия.

Очевидно, что у современной системы формирования тарифов на ЖКХ существуют недостатки. При этом мы видим устойчивую тенденцию по сокращению финансирования сферы ЖКХ (рис.1) [1, стр. 12]. При этом происходит сокращение финансирования.



Рис.1 – График объема финансирования сферы ЖКХ на 2015-2020г

Существующая система ценообразования рассматривает процесс предоставления той или иной жилищно-коммунальной услуги как деятельность одной организации, выполняющей основной объем работ по оказанию услуги, а не как совокупность взаимодействий нескольких хозяйствующих субъектов. Такая ситуация приводит к тому, что деятельность технологически задействованных организаций не учитывается при формировании тарифов. Так, например, для формирования тарифа на отопление нередко исходят из стоимости производства тепла, не учитывая стоимость

транспорта тепла по разводящим квартальным и внутридомовым сетям.

Основными недостатками существующих процедур являются:

- Замкнутость процедуры утверждения тарифов для многих заинтересованных сторон;
- Отсутствие срока действия тарифов, что создает ситуацию экономической неопределенности, как для предприятий, так и для потребителей;
- Отсутствие «прозрачности» при утверждении тари-

фов.

В настоящее время ценовой контроль, осуществляемый по ряду услуг органами власти, и по ряду услуг органами местного самоуправления, должен противостоять возможности предприятий-монополистов использовать монопольное положение для неоправданного роста цен.

Государственная тарифная политика в области цен на услуги естественных монополистов, каковыми являются поставщики коммунальных услуг (тепло-, газо-, водоснабжения и др.), оказывает огромное влияние на обеспечение жизнедеятельности населенных пунктов. Более того, фактически существуют двойные стандарты при тарификации услуг исходя из формы собственности поставщика услуг. Подтверждением этого служит возникновение многочисленных автономных котельных установок.

Серьезной проблемой, возникшей на стыке формирования тарифов и финансирования потребителей ЖКУ, является практика применения, так называемых, усредненных тарифов по муниципальному образованию (городу). В случае если для конкретного муниципального образования (города) такое усреднение является оправданным, то для района, в состав которого входят и города, и сельские поселения, «усреднение» тарифов совершенно незаконно, поскольку в данном случае администрация муниципального образования пытается решать проблемы финансирования менее эффективных (сельских) поставщиков услуг за счёт городских жителей.

Сегодня нормы, устанавливающие порядок ценообразования, разнообразны, содержатся в различных нормативных документах, в связи с этим их применение на практике весьма затруднено. Объединение таких норм в одном документе с отменой устаревших имело бы большое практическое значение.

Для дальнейшего развития отрасли, становится целесообразностью формирования многоуровневых тарифов в соответствии с уровнем технического состояния и других параметров ЖКХ. Для этого можно использовать, например, пять нормативных уровней установки тарифов: «очень плохие условия», «плохие условия», «хорошие условия» и «очень хорошие условия». Тогда для каждого уровня разрабатываются собственные научно-обоснованные нормативы, формируется методика, и обосновываются сроки

поэтапного перехода от плохого состояния имеющихся ресурсов к более благополучному их состоянию. При этом для каждого уровня установки тарифов формируется множество характеристик, которым должны удовлетворять предприятия ЖКХ и внешние условия функционирования, при котором конкретному предприятию устанавливаются определенный уровень тарифы.

В учете и калькулировании себестоимости можно применить метод, который основан на четком разделении затрат на постоянные и переменные – метод «директ-костинг».

При этом методе ключевым фактором является получение такой разницы между отпускной цены услуги и себестоимостью единицы услуги, которая позволила бы возместить постоянные расходы и получить прибыль. Положительной стороной данного метода является его нацеленность на конечный результат.

В решении проблем тарифного регулирования и ценообразования в сфере ЖКХ очень важно усиление роли органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления. В этих целях им необходимо разработать и утвердить региональные и муниципальные комплексные программы развития коммунальной инфраструктуры. Важно также активизировать работу по созданию муниципальных баз данных, содержащих в том числе информацию об объемах коммунальных ресурсов, предоставляемых организациями коммунального комплекса потребителям.

Таким образом недостатки тарифной политики в ЖКК могут привести и, к сожалению, уже приводят к негативным последствиям для экономики отрасли в целом. Совершенствование системы ценообразования в данной отрасли поможет избежать множество проблем и повысит конкурентоспособность предприятий ЖКХ, рыночных отношений и экономики в целом.

#### Литература:

1. Госпрограмма «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан РФ» от 15 апреля 2014 года.
2. Махова Е.И. Тарифы и ценообразование в ЖКХ, влияние тарифной политики на состояние ЖКХ // Ученые записки Российского государственного социального университета. – 2014. - №13.

# ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Рип Ксения Игоревна*

*студентка Кубанского государственного  
технологического университета, г. Краснодар*

*Александрова Жанна Павловна*

*Канд. соц. наук, доцент кафедры НИИБ  
Кубанского государственного  
технологического университета, г. Краснодар*

## АННОТАЦИЯ

Цель данной работы – рассказать о важности применения специальных налоговых режимов и их динамики в Российской Федерации.

Методы – метод функционального анализа и метод кабинетных исследований.

Результат – в результате проведенного исследования было выявлено, что специальные налоговые режимы приносят ощутимый вклад в стабилизацию экономики Российской Федерации.

Выводы – специальные налоговые режимы необходимы для поддержки малого и среднего бизнеса и их отмена может привести к недопоступлению налоговых платежей в бюджет.

## ABSTRACT

Background of this work – to talk about the importance of the application of special tax regimes and their dynamics in the Russian Federation.

Methods – the method of functional analysis and desktop research.

Result – as a result of the study revealed that the special tax regimes bring a significant contribution to the stabilization of the Russian Federation economy.

Conclusion – special tax regimes are needed to support small and medium businesses and their removal may lead to a large shortfall in tax revenues in the budget.

**Ключевые слова:** специальные налоговые режимы, общая система налогообложения, единый сельскохозяйственный налог, упрощенная система налогообложения, система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности, система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции, патентная система налогообложения, малый и средний бизнес.

**Keywords:** special tax regimes, the general taxation system, single agricultural tax, simplified tax system, the tax system as a single tax on imputed income for certain types of activities, the tax system in the performance of production sharing agreements, patent taxation system, small and medium businesses.

В Российской Федерации существует два вида систем налогообложения – общая и специальная (применение специальных налоговых режимов). Вторая система была создана для субъектов малого предпринимательства. Популярность этих налоговых режимов для налогоплательщиков объясняется существенным снижением налоговой нагрузки по сравнению с общеустановленной системой налогообложения. Данные меры принимаются правительством для стимулирования развития сферы частного предпринимательства, вывода доходов малых предприятий и индивидуальных предпринимателей в легальный бизнес.

Согласно ст.18 Налогового Кодекса Российской Федерации (далее НК РФ) специальные налоговые режимы (далее СПР) могут предусматривать особый порядок определения элементов налогообложения, а также освобождение от обязанности по уплате отдельных налогов и сборов [1].

К специальным налоговым режимам относятся:

- система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог) (далее ЕСХН) – была введена в действие Налоговым кодексом РФ с 2002 г. в связи с необходимостью учета особенностей сельскохозяйственного производства, стимулирования товаропроизводителей к рациональному использованию сельхозугодий;

- упрощенная система налогообложения (далее УСН) –

- была введена Федеральным законом от 24.07.2002 г. № 104-ФЗ;

- система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (далее ЕНВД) – была введена 1 января 2003 года главой 26.3 НК РФ;

- система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции – данный налоговый режим применяется при выполнении соглашений, которые заключены в соответствии с Федеральным законом от 30.12.1995 г. № 225-ФЗ «О соглашениях о разделе продукции». Введена Федеральным законом № 65-ФЗ от 06.06.2003 г.;

- патентная система налогообложения (далее ПСН) – была введена 1 января 2013 г. Федеральным законом № 94-ФЗ от 25.06.2012 г.

Теперь проведем анализ каждого из представленных выше налоговых режимов.

Единый сельскохозяйственный налог – это специальный налоговый режим, который разработан и введен исключительно для производителей сельскохозяйственной продукции.

В целях налогообложения к сельскохозяйственной продукции относится продукция растениеводства, сельского и лесного хозяйства, животноводства, в том числе полученная в результате выращивания и доращивания рыб и других

водных биологических ресурсов. Налогоплательщиками признаются - сельскохозяйственные товаропроизводители: организации и индивидуальные предприниматели, производящие сельскохозяйственную продукцию. Рыбохозяйственные организации также являются налогоплательщиками ЕСХН [2]. Объект налогообложения доходы минус расходы. Налоговая ставка - 6 %.

Упрощенная система налогообложения – это специальный налоговый режим, направленный на снижение налоговой нагрузки на субъекты малого бизнеса и среднего бизнеса, а также облегчения и упрощения ведения налогового учёта и бухгалтерского учёта. Когда объектом налогообложения являются только доходы, налоговая ставка - 6 %, а при объекте налогообложения - доходы минус расходы, налоговая ставка может устанавливаться – от 5 % до 15 %.

УСН, применяется для организаций и индивидуальных предпринимателей (ИП), которые хотят упростить налоговый учет и сократить объем отчетности по налогам. Переход на УСН и уход с этой системы на основной режим осуществляется добровольно, путем подачи заявления в налоговую инспекцию по месту регистрации предприятия или ИП. Однако применение УСН имеет как плюсы, так и минусы: совсем не обязательно, что налоги при упрощённом режиме обложения станут меньше. Все зависит от того, какие доходы и расходы имеет организация или частный предприниматель, и часто получается так, что платить налог по основной системе бывает выгоднее, хотя и сложнее [3].

Единый налог на вменённый доход – это система налогообложения отдельных видов предпринимательской деятельности. Именно деятельности, а не юридического лица или предпринимателя, поэтому ЕНВД прекрасно сочетается с общей или упрощенной системой налогообложения. Основное отличие ЕНВД от этих систем – то, что налог берется не с фактически полученного, а с вмененного дохода, то есть с того, который предполагается у вас (и за вас) чиновниками. Налоговая ставка 15 % величины вмененного дохода.

До 2013 г. налог был обязательным, с 1 января 2013 г. он добровольный.

ЕНВД применяется в отношении отдельных видов предпринимательской деятельности:

- розничная торговля;
- общественное питание;
- бытовые, ветеринарные услуги;
- услуги по ремонту, техническому обслуживанию и мойке автотранспортных средств;
- распространение и (или) размещение рекламы;
- услуги по передаче во временное пользование торговых мест, земельных участков;
- услуги по временному размещению и проживанию;
- услуги по перевозке пассажиров и грузов автотранспортом;
- услуги стоянок и т.д.

Система налогообложения при выполнении соглашений о разделе продукции является особенной системой. Особенностью данного специального налогового режима является то, что его применение не предусматривает введения какого-либо налога и установления его элементов. Нормы главы 26.4 НК РФ определяют лишь особый порядок учета доходов и расходов при уплате налогов и сборов, относящихся к общему режиму налогообложения.

Патентная система налогообложения введена с 2013 г. и заменила действующую ранее Упрощенную систему налогообложения на основе патента.

ПСН является разновидностью специального налогового режима, виды деятельности практически как у ЕНВД, ей посвящена глава 26.5 НК РФ.

Применять ПСН могут исключительно индивидуальные предприниматели. При этом, если средняя численность работников по всем видам деятельности за налоговый период (включая работников по договорам гражданско-правового характера) более 15 человек, ИП применять ПСН не имеет права.

Далее в таблице 1 рассмотрим объем налоговых поступлений, в совокупности, от организаций в РФ, находящихся на специальных налоговых режимах за 2013-2015 гг.:

Таблица 1

Налоговые поступления по Российской Федерации за 2013-2015 гг. [2]

Годы	Начислено к уплате, тыс. руб	Поступило всего, тыс. руб	Поступило в консолидированный бюджет, тыс. руб	Поступило в местный бюджет, тыс. руб
2013 г.	309 676 207	451 838 261	310 774 135	120 122 269
2014 г.	461 293 905	476 565 968	476 562 332	117 856 820
2015 г.	495 412 698	522 671 027	472 823 271	127 318 971

Исходя из данных, представленных в таблице 1, можно сделать выводы:

1. С каждым годом сумма начислений к уплате повышается, но и поступления увеличиваются, превышая сумму начислений. Такой стабильный рост объясняется тем, что из-за санкций, применённых к России западными странами, более быстрыми темпами стали развиваться российские предприятия в сфере агропромышленного комплекса (АПК), что принесло хороший доход производителям и увеличило объем налоговых поступлений в государственный бюджет.

2. Самые большие отчисления поступают в консолидированный бюджет РФ.

3. Местный бюджет то уменьшался, то увеличивался,

что связано с закрытием многих предприятий из-за нестабильного состояния внутренней экономики. Развитие произошло только в сфере АПК, но вот по остальным направлениям произошёл спад, особенно после того как были увеличены ставки по кредиту.

Внимательно рассмотрев данную таблицу и представленный выше материал о специальных налоговых режимах, можно сделать следующий вывод – СНР необходимы экономике Российской Федерации, так как если их убрать, то закроется слишком много малых предприятий, которые не смогут работать на общей системе налогообложения. Об этом уже велись разговоры в 2014 г., когда Министерство экономического развития предложило отменить специаль-

ные налоговые режимы, однако экономисты смогли доказать, что это делать нецелесообразно. При отмене специальных налоговых режимов многие предприятия малого и среднего бизнеса закрылись бы, что вызвало бы уменьшение количества налоговых поступлений в федеральный бюджет, а отсюда у государства уменьшились бы возможности осуществлять различные программы, в том числе и социальные.

Подводя итоги данной работы, можно сделать вывод о том, что:

- специальные налоговые режимы помогают развиваться малому и среднему бизнесу, а также АПК за счёт уменьшения суммы налоговых отчислений, снижению налогового бремени, в связи с взиманием только единого налога, а не нескольких;

- как и у любого налога у специальных налоговых режимов есть свои достоинства и недостатки;

- динамика налоговых поступлений по специальным налоговым режимам стабильно возрастает, что помогает государству решать многие свои задачи.

#### Список использованных источников

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая. Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 15.02.2016) [Электронный ресурс]: // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»: Информационный банк.- М.: Консультант плюс, 2016.

2. Федеральная налоговая служба – Официальный сайт – Электронный ресурс: [https://www.nalog.ru/rn23/related\\_activities/statistics\\_and\\_analytics/forms/](https://www.nalog.ru/rn23/related_activities/statistics_and_analytics/forms/).

3. Center- YF Центр Управления Финансами – Электронный ресурс – <http://center-yf.ru/data/ip/Uproshennaya-sistema-nalogooblozheniya.php>.

## НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА, КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

*Золотова Елена Алексеевна,*

*кандидат экономических наук, доцент по Финансам и кредиту  
ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»,*

*Саакян Ануш Вацагановна,*

*Студентка ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет»*

### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена национальной платежной системе и важности ее развития для укрепления экономической безопасности страны

### ABSTRACT

The article is devoted to the national payment system and the importance of its development to strengthen the country's economic security

**Ключевые слова:** платежная система, национальная платежная система, платежные карты, национальная система платежных карт

**Keywords:** billing system, the national payment system, payment cards, the national system of payment cards

В современной экономической ситуации в мире России необходимо обеспечить свою экономическую безопасность от внешнего воздействия. Так как в современном мире развиты расчеты без использования наличных денег, то под угрозой находятся расчеты с использованием платежных карт. Такая ситуация уже происходила в Российской Федерации, когда такие платежные системы, как MasterCard, Visa в марте 2014 годы заблокировали все операции по пластиковым карт ОАО «Банк России», ОАО «СМП Банк», ОАО «Со-

бинбанк»[5]. Она произошла из-за того что все транзакции проходили через офисы этих компаний, которые находились за рубежом. Процессы расчёта между участниками транзакций рассмотрены на рисунке 1. Все данные по операциям уходили за рубеж. После создания национальной платежной системы они будут оставаться внутри страны. Тем самым воздействовать на экономические операции было достаточно легко.



Рисунок 1 Процесс расчета между участниками транзакции[6]

Данные от держателя карты через терминал передается в банк, обслуживающий терминал, после чего из которого он направляется через процессинговый центр банку, эмитенту карты, в котором подтверждается информация и опять же через процессинговый центр передается одобрение, банку, обслуживающему терминал, он в свою очередь передает одобрение магазину на осуществления операции и в итоге клиент получает необходимую услугу или товар[4].

Национальная платежная система заменила процессинговый центр, который находился за рубежом на аналог, который находится внутри страны. А это поможет увеличить объем операций через пластиковые карты и повысить уровень доверия населения к платежной системе и безопасно-

сти страны в целом [7]. Для этого в 2011 году был принят федеральный закон «О национальной платежной системе», целью которого является обеспечение бесперебойности операций для населения и обеспечение безопасности экономики.

В соответствии с данным законом под национальной платежной системой является совокупность операторов по переводу денежных средств, банковских платежных агентов и субагентов, платежных агентов, организаций федеральной почтовой связи при оказании ими платежных услуг в соответствии с законодательством Российской Федерации, операторов платежных систем, операторов услуг платежной инфраструктуры, которые рассмотрены на рисунке 2[1].

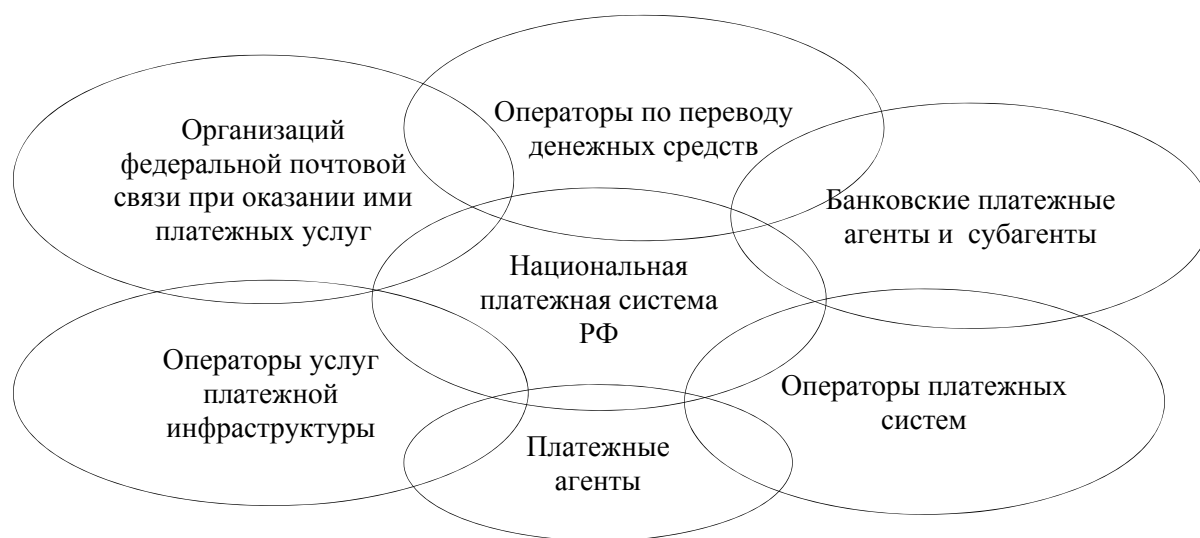


Рисунок 2- Национальная платежная система РФ

Совершенствование платежной системы будет держаться на развитии операторов и агентов. А именно развитие всей инфраструктуры, которая позволила бы принимать национальную карту «Мир» на всей территории нашей страны.

Развитие национальной платежной системы является очень важной частью развития финансовой системы страны. Но ускорить этот процесс поможет стимулирование спроса на Национальную платежную карту. Уже 7 банков начали ее выпускать[5].

Начать распространение и популяризацию НПС И НПК необходимо с распространение среди студентов и молодежи, так как это будущее любой страны, которое будет работать, и пополнять казну примерно 30-45 лет после его окончания. За последние 5 лет количества студентов обучающихся в высших образованиях уменьшается, динамика которых рассмотрена на рисунке 3. Так на 2014-2015 учебный год зарегистрировано 5209 тысяч человек, а это на 437,7 тыс. человек меньше, чем в 2013-2014 учебном году[2].



Рисунок 3 «Динамика числа организаций высшего образования и обучающихся в них студентов»[2]

Динамика обучающихся в организациях, осуществляющих подготовку специалистов среднего звена в 2014-2015 учебном году по сравнению с 2010-2011 учебным годом

уменьшилось на 22,6 тыс. человек, рассмотрено на рисунке 4. Но за последний год количество обучающихся увеличилось на 118,8 тыс. человек.



Рисунок 4 - «Динамика числа организации, осуществляющих подготовку специалистов среднего звена и обучающихся в них студентов»[2]

Такая отрицательная динамика произошла из-за демографической ямы в период с 1990 года по 2000 год. А именно в 1995 году по сравнению с 1990 годом рождаемость уменьшилась на 625,052 тыс. человек, а в 2000 году по сравнению с 1995 годом рождаемость уменьшилась еще на 97,006 тыс. человек. После 2000 года рождаемость в стране увеличива-

ется, более подробно рассмотренное на рисунке 5[2]. Другими словами увеличивается количество потенциальных студентов. Несмотря на отрицательную динамику в период с 2010 по 2014 год, количество студентов в стране достаточно велико, и будет увеличиваться с каждым годом.

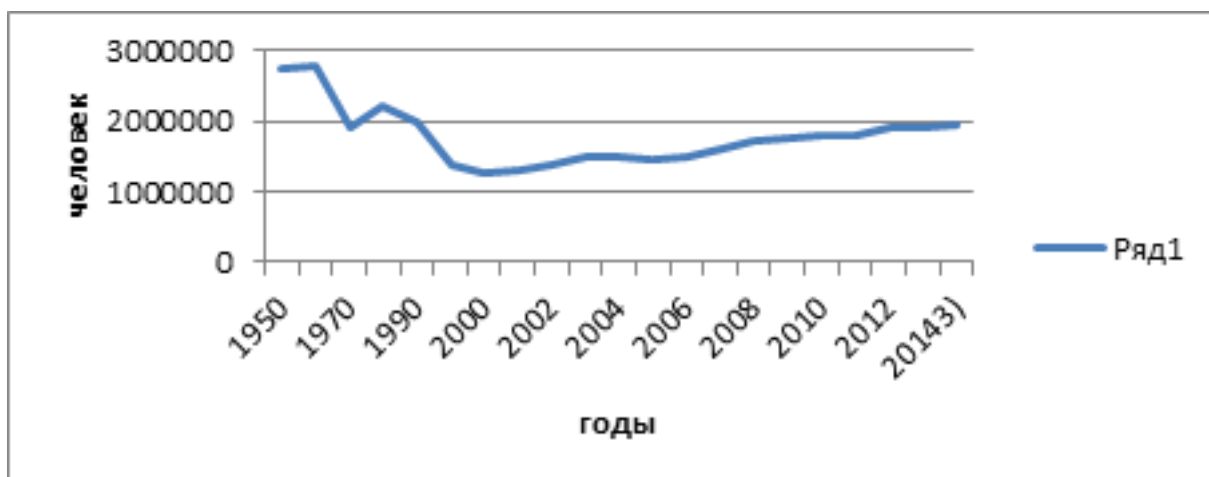


Рисунок 5 - Рождаемость населения в РФ

В настоящее время все стипендии начисляются на счета студентов, обучающихся на бюджетной основе, использование средств которых происходит через пластиковые карты, которые потенциально могут осуществляться через Платежную карту «Мир». Внедрение национальной пластиковой карты может быть реализовано при помощи внедрения их в банки, в которых высокая доля государственного участия. Для привлечения большего количества молодежи необходимо задействовать крупные банки страны, которые сотрудничают, как с высшими учебными заведениями, так и с организациями, осуществляющими подготовку специалистов среднего звена, к которым относятся Сбербанк, ВТБ, ВТБ-24 и т.д. Для молодежи будет привлекательно льготное обслуживание пластиковых карт и уменьшение комиссии за услуги.

За 5 месяцев работы было создано гораздо больше, чем за 5 лет планирования. Уже прошли первые два этапа развития НСПК, а именно создан операционный платёжно-клиринговый центр (ОПКЦ) по обработке транзакций по картам Visa и Mastercard внутри России и начат выпуск собственных платежных карт. Теперь главной целью является продвижение карт на внутреннем рынке и выход его на международный уровень. Уже созданы кобрендинговые карты, которыми можно расплатиться не только в РФ, но и за его пределами. Тем самым ими могут пользоваться и та часть населения, которая часто бывает за границами.

Национальная платежная система это та основа, которая позволит укрепить экономическую безопасность страны от внешнего воздействия. Она будет защищать информацию российских граждан, а именно о финансовых операциях от иностранных организаций. И позволит вне зависимости от

внешнеэкономической обстановки стабильно и своевременно осуществлять все платежно-расчетные услуги. Но при этом необходимо заняться распространением и ее развитием. Для этого больше внимания нужно уделить распространению их среди молодежи и студентов, так как именно это ниша чаще всего пользуется пластиковыми картами и именно она будет основой будущей экономики страны.

Список используемых источников:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 27.06.2011 № 161-ФЗ г. Москва «О национальной платежной системе».
2. Официальный сайт Федеральная служба государственной статистики России [Электронный ресурс] // URL: <http://www.gks.ru>
3. Сайт Центрального банка России [Электронный ресурс]. Режим доступа: [www.cbr.ru/](http://www.cbr.ru/)
4. Национальная Платежная Система NPS-RUS. ru. Информационно-новостной ресурс [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nps-rus.ru/>
5. Официальный сайт РБК [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.rbc.ru>
6. Золотова Е.А., Саакян А.В./ «Национальная платежная система РФ» / Е.А. Золотова, А.В. Саакян/ «СИМВОЛ НАУКИ»
7. Золотова Е.А., Шерстюкова А.В./ «Развитие национальной платёжной системы как комплексный и сбалансированный процесс современного финансового рынка» / Е.А. Золотова, А.В. Шерстюкова / «Экономика и управление: проблемы, решения» 2015. № 3. С. 89-93.

# МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЙТИНГИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА СТРАН

*Хрысева Анна Александровна*  
кандидат экономических наук, доцент

*Савченко Ольга Алексеевна*  
студент факультета  
экономики и управления  
г. Волгоград

## АННОТАЦИЯ

Ввиду того, что страны живут в эпоху глобализации, где все границы открыты, исследования, связанные с рейтингами конкурентоспособности стран, становятся наиболее важными. Данная статья посвящена анализу рейтингов конкурентоспособности стран и определению места России в них.

## ABSTRACT

The researches related to the rankings of competitiveness are very important nowadays. There is an era of globalization where all the borders are open. This article is devoted to the analysis of the rankings of competitiveness and a position of Russia in them.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, индекс глобальной конкурентоспособности, экономический рост, инфраструктура, эффективность бизнеса, диверсификация экономики, институты

**Keywords:** competitiveness, global competitiveness index, economic growth, infrastructure, business effectiveness, economic diversification, institutions

В условиях мирового рынка конкурентоспособность становится самым важным фактором деятельности предпринимательских структур в силу того, что производители всеми способами пытаются привлечь новых и сохранить старых потребителей, совершенствуют методы конкурентной борьбы. Поэтому уже в XX веке в мировой экономике возникла потребность измерять конкурентоспособность в разных странах и сравнивать их по данному показателю. Этим занимается Лозаннская Школа Бизнеса, американский деловой журнал Fortune, а также Всемирный экономический форум, публикующий ряд комплексных отчетов, которые детально изучают широкий спектр глобальных экономических проблем. С 1979 года издается Доклад о Мировой конкурентоспособности, на сегодняшний день, наиболее полно оценивающий национальную конкурентоспособность. [1]

Отчет о глобальной конкурентоспособности 2015-2016 годов выпущен в период мировой экономики, полный перемены. С одной стороны экономическое развитие характеризуется ростом безработицы, снижением роста производительности труда и замедлением темпов экономического роста в результате неопределенностей, вызванных геополитической напряженностью, снижением цен на энергоносители и колебанием валютных курсов. Однако с другой стороны, иные события последнего времени свидетельствуют о так называемой четвертой промышленной революции и новых способах потребления, таких как долевая экономика или экономика совместного потребления, которая может привести к очередной волне нововведений, стимулирующих рост.

Извлекает ли экономика определенного государства выгоду от внедрения инноваций в решающей степени зависит от уровня ее конкурентоспособности. Политики, бизнесмены, лидеры гражданского общества должны работать вместе, чтобы обеспечивать продолжительный рост и включающие его результаты экономического развития. Повышение конкурентоспособности требует не только хорошо функционирующих рынков, но также и сильных институтов, которые могут адаптироваться к меняющимся условиям, наличие талантливых людей, обеспечивающих применение

инновациям.

На протяжении более 35 лет Доклад о Глобальной Конкурентоспособности отражает ключевые факторы, определяющие экономический рост страны и ее процветание. В нем также указаны основные сильные и слабые стороны экономики стран, чтобы заинтересованные стороны могли формировать экономические программы, решающие проблемы и увеличивающие возможности.

В этом году Доклад содержит обзор по конкурентоспособности 140 стран и, таким образом, остается наиболее комплексной оценкой в данной сфере. Он содержит подробный профиль каждой из 140 стран. Страны ранжируются, исходя из их Индекса Глобальной Конкурентоспособности, который был создан Ксавье Сала-и-Мартинотом, профессором Колумбийского Университета. Индекс рассчитывается по методике Всемирного Экономического Форума. В данной методике используются доступные статистические материалы, а также опросы руководителей компаний, предприятий, бизнес-лидеров для получения наиболее комплексной оценки конкурентоспособности стран. [2]

Вершину рейтинга 2015-2016 по-прежнему занимают высокоразвитые западные страны и некоторые азиатские тигры. 7-ой год подряд Швейцария занимает лидирующие позиции. Сингапур является второй наиболее конкурентоспособной экономикой в мире, США – третьей, лидеры в обеспечении инновационных продуктов и услуг. В целом первая десятка лидеров рейтинга остается стабильной, хотя стоит заметить прогресс, достигнутый Германией, она заняла 4 место вместо 5 в нынешнем году и Нидерландами, которые поднялись с 8 до 5 места в рейтинге. Россия заняла в нем 45 место.

Европейский Институт Менеджмента (Institute of Management Development, IMD), находящийся в Лозанне также каждый год исследует конкурентоспособность стран и с 1989 года публикует результаты в Ежегоднике Мировой Конкурентоспособности (The World Competitiveness Yearbook).

В 2015 году Ежегодник включает 61 страну, которые оце-

ниваются по 4 основным факторам:

1) Экономические показатели – макроэкономическая оценка отечественной экономики;

2) Эффективность правительства – степень, в которой политические структуры способствуют росту конкурентоспособности страны;

3) Эффективность бизнеса – степень, в которой национальная среда способствует тому, чтобы предприятия занимались инвестиционной деятельностью;

4) Инфраструктура – показывает, насколько технологические, научные и человеческие ресурсы отвечают потребностям бизнеса. [3]

Каждый фактор имеет равный вес и состоит из 5 подфакторов, которые выдвигают на первый план все аспекты анализируемых областей. Таким образом, всего для оценки используется 20 подфакторов, которые включают более чем 300 критериев (в 2015 году их 333), при этом каждый фактор имеет разное количество критериев (экономические показатели содержат 84 критерия, эффективность правительства – 71). Каждый подфактор независимо от числа критериев, которые он содержит, имеет тот же вес в общей консолидации результатов, что составляет 5 % ( $20 \cdot 5 = 100$ ). В качестве критериев могут выделяться как статистические данные (ВВП, государственный долг), так и субъективные (качество образования). Статистических данных около 2/3 в общем объеме, а субъективных – 1/3 соответственно.

В 2015 году по результатам исследования Института Менеджмента США стали лидером в рейтинге. Страна заняла первое место, благодаря экономической устойчивости, развитости финансовой сферы, эффективному рынку труда, отличной инфраструктуре передовым технологиям. Второе и третье места в рейтинге заняли Гонконг и Сингапур. Первая десятка лидеров остается стабильной второй год. Лишь одно изменение можно отметить, Люксембург занял 6 место в рейтинге, Арабские Эмираты вышли из десятки, заняв 12 место.

Россия в 2015 году сместилась с 38 места на 45, ухудшив, таким образом, свои показатели, несмотря на то, что ранее показатели увеличивались. Данное падение эксперты объясняют неблагоприятными геополитическими и экономическими последствиями конфликта на востоке Украины и спровоцированной им волатильностью на рынках. Из сильных сторон России эксперты выделяют доступность и качество образования, высокая занятость. Но вследствие отсутствия диверсификации экономики, неразвитого финансового сектора, неэффективности институтов, неприменения инноваций и коррупции Россия не в состоянии занять высокие позиции в рейтинге. Более того перечисленные проблемы мешают эффективному распределению ресурсов в стране и росту ее конкурентоспособности.

Таким образом, можно сделать вывод что страны, имеющие высокие показатели национальной конкурентоспособности, обеспечивают более высокий уровень благосостояния своих граждан и занимают лидирующие позиции в рейтингах. В России необходимо изучать данные рейтинги, чтобы стремиться к ликвидации препятствий на пути экономического развития, а также в качестве инструмента для анализа проблем в экономической политике и созданию стратегий по достижению устойчивого экономического роста.

Список литературы:

1. Anna A. Khryseva, Olga N. Korzhenevskaya, Olga A. Savchenko «The factors of modern competitiveness»/ *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 2015, Vol. 6, No 5.

2. The Global competitiveness report 2015-16. The World Economic Forum– [Электронный ресурс] – режим доступа: [http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global\\_Competitiveness\\_Report\\_2015-2016.pdf](http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf)

3. The World Competitiveness Yearbook 2015. IMD business school, Switzerland [Электронный ресурс] – режим доступа: <https://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/methodology.pdf>

## ОСОБЕННОСТИ ПРОДВИЖЕНИЯ БРЕНДА НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ АЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

*Салихова Анна Геннадьевна*

*Магистрант факультета экономики и управления  
Башкирской академии государственной службы и управления  
при Главе Республики Башкортостан, г. Уфа*

### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена специфика продвижения на рынок алкогольной продукции, проявляющаяся в столкновении взаимно противоположных интересов основных участников рынка.

### ABSTRACT

The article deals with the specifics of market promotion of alcoholic beverages, which is manifested in a collision mutually antithetical interests of the major market participants.

**Ключевые слова:** бренд, алкогольная продукция, контрафактная продукция, водка и ликероводочные изделия.

**Keywords:** brand, alcoholic products, counterfeit products, vodka and alcoholic beverages.

Рынок алкогольной продукции в России практически всегда играл большую роль в экономике. Алкогольный сектор по-прежнему занимает лидирующие позиции среди других секторов, относимых к сельскохозяйственной и пищевой промышленности (сектор продовольственных товаров), и по темпам развития, и по доле отчислений в федеральный

и региональные бюджеты [1].

В последнее время на территории Республики Башкортостан появляется все больше алкогольной продукции сомнительного качества и непонятного происхождения. Часть такого алкоголя изготавливается в республике, но основное его количество завозится из других регионов России и

стран СНГ. В частности, несбалансированность налоговой политики среди стран Таможенного союза привела к росту нелегальной алкогольной продукции из Казахстана. После введения Таможенного Союза в Оренбургскую область обрушился вал «казахстанской» водки. Её стало можно ввозить в неограниченных количествах, как бы, для собственного употребления. Нелегальную казахстанскую водку усиленно предлагают торговле, дают объявления (в том числе и через интернет), осуществляют ее доставку в любом количестве в любое место по желанию клиента [2].

Общие тенденции развития ликероводочной отрасли в 2015 году можно оценивать, как умеренно-пессимистичные. По данным национальной алкогольной ассоциации, производство водки в Российской Федерации снизилось за 12 месяцев 2015 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 22,3 %, объем реализации соответственно составил 75,2 % к уровню прошлого года. При этом сообщается, что в 2014 году розничные продажи водочной продукции составили 119,3 млн. декалитров, что на 7 % меньше, чем в 2014 г. И это расхождение вновь подтверждает факты проникновения водочного «контрафакта» даже в легальную, отмечаемую в декларациях, розничную продажу алкоголя – на уровне 30-50 млн. декалитров водки ежегодно. А всего, с учетом самогонарения, аптечной спиртосодержащей продукции, нелегальных поставок «казахстанской» водки и прочих каналов сбыта «контрафакта», эксперты оценивают теневой рынок алкоголя в России в 2015 г. на уровне 55-70 %, то есть около 100 млн. декалитров [3].

Низкие показатели производства водки в 2015 году обусловлены высоким акцизом, который обусловил сокращение выпуска водки законопослушными алкогольными компаниями и спровоцировал существенный рост объема нелегальной водочной продукции. Чтобы укрепить позиции легального алкоголя, государство снизило официально установленную минимальную розничную цену на водку.

Согласно приказу Росалкогольрегулирования [5], самая дешевая бутылка 0,5 л с 01 февраля 2015 года стоит не 220 рублей, как это было с 01 августа 2014 года, а 185 рублей. Также в данном приказе Росалкогольрегулирования устанавливается, что отпускная цена производителя должна быть не менее 162 рублей за 0,5 литра водки, цена в оптовом звене – не менее 170 рублей, в розничной торговле – не менее 185 рублей. Причиной снижения минимальной цены на водку до 185 рублей в розничной продаже официально названа борьба с контрафактом. Однако эксперты выражают сомнение в том, что одна эта мера поможет эффективно бороться с нелегальным алкоголем, ведь уменьшения акцизной нагрузки для производителей водки не произошло. К тому же с осени 2014 года значительно выросли расходы на производство и реализацию. Только официальная годовая инфляция – 11 %, а в реальности цены на стеклопосуду, сырье, комплектующие и прочие затраты выросли для производителей водки больше [4].

Таким образом, в литературе выделяют основные тенденции развития рынка алкогольной продукции России [5]:

1) наблюдающееся смещение спроса в пользу более дорогих напитков, с меньшим содержанием алкоголя и относящихся к более высоким ценовым диапазонам. В рамках этой тенденции снижается производство и потребление водки и увеличивается потребление более слабых напитков - вина и пива, качество, известность, имидж и удобство упаковки которых приобретает сейчас все большее значение;

2) наблюдается явная тенденция к увеличению доли современных форматов продажи алкогольных продуктов, таких как супер- и гипермаркеты, специализированные супермаркеты. Для производителей это означает необходимость совершенно других навыков продвижения и реализации товаров;

3) в настоящее время российский рынок алкогольной продукции сильно фрагментирован. На нем представлено большое количество игроков с множеством собственных брендов. Основной тенденцией в данной ситуации является рост концентрации активов производителей алкогольных напитков.

Все это не могло не сказаться на алкогольном рынке Республики Башкортостан. В целях снижения рисков предприятиям по производству водки и ликероводочных изделий следует осуществлять следующие мероприятия [6]:

– способствовать продвижению своей продукции как на внутреннем, так и на внешнем рынке путем развития дилерской сети, участия в выставках и презентациях;

– разрабатывать технологии, обеспечивающие выпуск новых видов продукции;

– улучшать и модернизировать действующие технологии;

– развивать дилерскую сеть по сбыту своей продукции;

– проводить реконструкцию действующих производств.

Для повышения в будущем конкурентоспособности своей продукции необходимо планировать следующие действия:

– обновлять ассортимент продукции, расширять его по новым товарным нишам;

– уделять больше внимания маркетинговому продвижению ведущих брендов, совершенствовать дизайн и упаковку товара, создавать новые товарные марки (бренды);

– проводить мероприятия по выходу на региональные и зарубежные рынки сбыта.

Поэтому наиболее перспективным направлением в развитии предприятия по производству водки и ликероводочных изделий, является розлив лицензионной продукции уже раскрученных торговых марок, сотрудничество с крупными поставщиками алкогольной продукции, являющимися правообладателями товарных знаков на условиях предложения им конкурентных отпускных цен.

Список литературы:

1. Данченко Л.А. Маркетинг по нотам: практический курс на российских примерах. – М.: ООО «МаркетКорпорейшен», 2004. – 758 с.

2. Капферер, Ж.-Н. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда / Ж.-Н. Капферер; пер. с англ. Е. В. Виноградовой; под общ. ред. В. Н. Домнина. – М.: Вершина, 2007. – 448 с.

3. Макашев, М.О. Бренд: учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИДАНА, 2004. – 207 с.

4. Мильберт И.П. Бренды глобальных компаний на российском рынке: стратегия продвижения и оценка бренда. Автореферат дисс. канд.экон.н., г. С.-Петербург, 2009 г.

5. Новости алкогольного рынка. По материалам сайта: <http://spirit-express.ru> (Дата обращения 07.03.2016 г)

6. Рувенный И.Я. Маркетинговая стратегия организации и социокультурные факторы макросреды. Источник Альманах современной науки и образования, Тамбов: Грамота, 2010. № 11 (42): часть II. – С. 162-164.

# ОСОБЕННОСТИ РЕОРГАНИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА НАЧАЛЬНОМ ЭТАПЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ В КАЗАХСТАНЕ

*Секенова Жадыра Ержановна*

*Магистр, ассистент*

*Казахский агротехнический университет им.С.Сейфуллина, Астана*

*Бейсембаева Алия Бакытовна*

*Магистр, ассистент*

*Казахский агротехнический университет им.С.Сейфуллина, Астана*

## АННОТАЦИЯ

Статья посвящена обзору земельной реформы на начальном периоде в Республике Казахстан, а так же путям реализации права обладателям условных земельных долей.

## ABSTRACT

Article provides an overview of the land reform in the initial period of the Republic of Kazakhstan, as well as the ways of realization of the right holders of conditional land shares.

**Ключевые слова:** земельная реформа, условная земельная доля, реорганизация предприятий, аренда земель, землепользование.

**Keywords:** land reform, the conditional land share, reorganization of enterprises, land rent, land use.

Прежним земельным законодательством 90-х годов гражданам Республики Казахстан, работавшим в реорганизованных совхозах и колхозах, а также пенсионерам и лицам, занятым в социальной и производственной сфере по обслуживанию, проживающим на территории села, предусмотрено право на условную земельную долю. Ее размер определяется путем деления общей площади хозяйства (по видам сельскохозяйственных угодий) на число лиц, имеющих право на условную земельную долю.

Обладателям права на условную земельную долю, которые ранее передали право в аренду обязаны были до 1 января 2005 года реализовать это право путем совершения одного из действий:

- выкупить земельный участок в частную собственность; получить во временное пользование общее или раздельное землепользование земельного участка для ведения самостоятельного ведения крестьянского (фермерского) хозяйства и товарного сельхозпроизводства;

- передать в качестве вклада в уставной капитал хозяйствующего товарищества, в оплату акций акционерного общества или в качестве взноса в производственный кооператив. Часть чистой прибыли получаемой сельскохозяйственным предприятием, соответствующая доле общего вклада участников в уставной капитал распределяется между ними пропорционально размеру их земельного участка (земельной доли). Все споры связанные с условными земельными долями рассматривались в судебном порядке.

При этом выделение земельного участка в счет условных земельных долей означает проектное определение границ условных земельных долей в составе общего землепользования для последующего получения земельного участка и совершения сделок. А натуральная их персонификация являлась отправным моментом реформирования сельскохозяйственных предприятий и формирования собственника на земле, функционирования рынка земли. Неопределенность же местоположения и границ условных земельных долей, а также долей, переданных в условные капиталы предприятий, в значительной мере сдерживало инициативу граждан

по распоряжению своими земельными долями.

Программой «Об обеспечении прав на землю в Республике Казахстан на 2000-2003 годы», утвержденной Правительством 16.02.2000 г., в целях формирования реальных собственников земли и землепользователей предусматривалось завершить натурную персонификацию условных земельных долей в 2000 году.

Раздел землепользований реорганизованных хозяйств на условную земельную долю первоначально замыслился, главным образом, с целью образования КФХ. Землеустроительной службой были выданы свидетельства на условную земельную долю 2,3 млн. граждан. Однако фактически к концу прошлого века и в текущем реализовали свое право, т.е. персонифицировали свои УЗД путем образования КФХ, лишь около 120 тыс. семей. Дальнейшая судьба условных земельных долей определяется статьей учредительными документами (уставами) товариществ и кооперативов [1].

Исходной методологической основой всего замысла разделения землепользований приватизированных негосударственных сельскохозяйственных предприятий на условные земельные доли служил экономический закон: труд собственника-хозяина земли более производительный, чем труд наемного рабочего. Проф. М.А. Гендельман придерживался мнения: «вместо поспешного лишения условных земельных долей юридической силы, наоборот придать им большую силу, законодательно превратив обладателей их прав в совладельцев сельскохозяйственного предприятия». Для этого следовало законодательно определить обязанности товариществ, в уставной капитал которых переданы условные земельные доли, куда внесены условные земельные доли граждан, предусматривать дивиденды с учетом количества и качества гектаров (баллогектаров). По такому варианту, исходя из такой методологической позиции, обладатели права на условную земельную долю стали бы совладельцами, столь же материально заинтересованными в результатах производительного труда, как и независимый фермер [2, 3].

Перераспределения земель производилось без научно

обоснованных рекомендаций и особенностей землеустройства, что повлияло на неустойчивость различных форм хозяйствования. Все политические, социальные и экономические перемены отражают постоянное движение общества и влияют на размеры и формы хозяйствования сельскохозяйственных предприятий. На деле выходит, что некоторые товаропроизводители имеют хорошую прибыль, а у некоторых таковой прибыли нет. Укрупнение или разукрупнение сельскохозяйственных предприятий зависит от его вида деятельности. Для предприятий в степной зоне, которые занимаются растениеводством целесообразнее осуществлять свою деятельность в виде крупных зернопроизводящих товариществ. Для отрасли животноводства в степных районах рациональнее и рентабельнее использовать более мелкую форму самостоятельного управления в виде крестьянского фермерского хозяйства.

Список литературы:

1. Республика Казахстан. Правительство. Постановление. О программе обеспечения прав на землю в Республике Казахстан на 2000 – 2003 годы. [Электронный ресурс]: [Текст]: офиц. текст: Постановление Правительства Республики Казахстан от 16 февраля 2000 года № 253 (ред. от 13.12.2002) // [http://kazakhstan.news-city.info/docs/sistemsh/dok\\_oeunyo.htm/](http://kazakhstan.news-city.info/docs/sistemsh/dok_oeunyo.htm/)
2. Гендельман М.А., Ж.К. Крыкбаев Научные основы землеустройства и кадастра: учебник. – Астана: Фолиант, 2004.- 172 с.
3. Курманова, Г.К. Земельная реформа в Казахстане: теория, практика и пути развития: Монография. - Астана, Типография КАТУ им. С. Сейфуллина, 2010. – 235с.

## СБАЛАНСИРОВАННОСТЬ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

*Болтов Роман Валерьевич*

*Старший преподаватель, ФГБОУ ВО «СибГАУ», г. Красноярск*

*Карелин Олег Игоревич*

*Кан. эконом. наук, доцент, ФГБОУ ВО «КрасГАУ», г. Красноярск,*

*Семашко Анна Владимировна*

*Аспирант, ФГБОУ ВО «СибГАУ», г. Красноярск*

### АННОТАЦИЯ

В статье уточнена терминология самого понятия сбалансированного развития территории. Рассмотрено сбалансированное развитие в региональном аспекте и инновационное развитие в контексте сбалансированности.

### ABSTRACT

The article clarified the terminology of the concept of a balanced development of the territory. Considered a balanced development in the regional aspect and innovation of development in the context of the balance.

**Ключевые слова:** сбалансированность, баланс, сбалансированное развитие, региональные пропорции, отраслевой баланс

**Keywords:** balance, balanced development, regional proportions, sectoral balance

Существующая экономическая ситуация в стране показывает на необходимость совершенствования инструментов сбалансированного устойчивого социально-экономического развития территорий. В настоящее время существующие системы поддержки принятия решений, которые могли бы предоставить релевантный набор критериев с целью создания форсайт-моделей, прогнозирующих развитие территорий, требуют совершенствования. Для исследования сбалансированности устойчивого социально-экономического развития территории, необходимо уточнить терминологию самого понятия сбалансированного развития территории.

Понятие «сбалансированность». Этимология и определение.

«Сбалансированность» - отглагольное существительное, образованное от совершенной формы глагола «сбалансировать», берущего начало от существительного «баланс». Этимологически слово заимствовано из французского языка. Толковый словарь В. Даля[2] дает определение баланса – «перевес, равновесие». Толковый словарь С.И. Ожегова[1] определяет баланс как «соотношение взаимно связанных показателей какой-н. деятельности, процесса».

Рассматривая термин «сбалансированность» в экономической плоскости, можно обратиться к Современному эконо-

мическому словарю под ред. Б.А. Райзберга [3], который определяет его как «состояние бюджетов хозяйственной системы предприятия, региона, государства, при котором доходы и расходы уравновешены, близки или равны друг другу». Можно сделать вывод о том, что, во-первых, сбалансированность имеет протяженный во времени, а не одномоментный характер, в каждый момент времени характеризуя состояние достигнутого баланса, и, во-вторых, подлежит рассмотрению в привязке к системе, состояние которой она характеризует.

Оперирование термином сбалансированности не дает возможности охарактеризовать изменение результатов функционирования системы, так как достижение баланса взаимного состояния элементов системы может происходить как при ее развитии, так и деградации. В этом смысле показатель сбалансированности выступает как относительный, дополняя собой направление и величину прироста результатов функционирования системы в результате ее развития.

Сбалансированное развитие в региональном аспекте

В определенном выше контексте сбалансированности можно формализовать термин «сбалансированное развитие» как поддержание необходимой пропорциональности,

при которой достигается устойчивое развитие экономической системы. С точки зрения воспроизводства экономических благ сбалансированное развитие должно обеспечивать соответствие структуры производства и потребностей экономической системы. Рассматривая экономическую систему региона (субъекта федерации), можно представить ее как относительно самостоятельную производственно-территориальную единицу с высокой степенью законченности воспроизводственного цикла и со специфическими особенностями протекания социально-экономических процессов.

Вопросами региональных пропорций задавался советско-российский ученый Р.И. Шнипер. В своей монографии 1978 г «Региональные предплановые исследования»[5] он показал роль региональных пропорций воспроизводства в социально-экономическом развитии региона и привел их классификацию, выделив шесть групп пропорций в зависимости от характера взаимосвязей между различными элементами воспроизводственного процесса:

- Общеэкономические
- Структурные
- Социально-экономические
- Экономико-демографические
- Экономико-экологические
- Финансово-экономические

Р.И. Шнипер показал, что региональные воспроизводственные пропорции взаимосвязаны и взаимообусловлены, изменение одной группы оказывает воздействие на всю систему региональных пропорций. Региональным пропорциям присущ различный уровень локализации. Формирование одних связано с существенным воздействием внешних факторов, а других – преимущественно с решением внутрирегиональных социальных и экономических задач.

Данная классификация во многом предопределила дальнейшие исследования в региональной экономике и остается актуальной и цитируемой и по сей день. Был обоснован подход к региональной экономике с позиций теории расширенного воспроизводства. Также было подчеркнута, что предметом управления на региональном уровне является региональный воспроизводственный процесс, что эффективность региональной экономики определяется сбалансированностью воспроизводственных пропорций и что регион каждого ранга характеризуется своей специфической совокупностью региональных циклов воспроизводства.

Сегодня, когда государственное устройство дает регионам определенную управленческую и бюджетную автономность, сбалансированное развитие также следует рассматривать во взаимозависимости с их бюджетами, которые должны быть финансовой основой реализации этих функций.

Инновационное развитие в контексте сбалансированности

Инновационные отрасли экономики в силу своей природы являются дорогостоящими, поэтому для их развития необходимы концентрированные ресурсы. Концентрация

ресурсов, в том числе финансовых, может быть более достижимой именно в экономической системе, характеризующейся сбалансированным развитием. Для достижения сбалансированности открытой экономической системы в случае недостаточности эффекта рычагов воздействия на внутренние элементы системы может применяться обмен, чему в немалой степени способствует либерализация национальных экономик и глобализация мировой экономики. Некоторые исследователи (Шапталов Б.Н.[4]), обращают внимание на то, что для улучшения сбалансированности развития системы в том числе исторически применяется так называемый «неэквивалентный обмен», ведущий к концентрации ресурсов в развитых странах за счет развивающихся. Это достигается за счет импорта сырьевых ресурсов с низкой добавленной стоимостью, их переработка в готовую продукцию и дальнейший ее экспорт. Достижение сбалансированности экономической системы-поставщика благ с низкой добавленной стоимостью может быть достигнуто в результате переориентации перетекания ресурсных потоков из системы внутрь ее, путем задействования механизмов кооперации с помощью кластерного развития.

Инновационное развитие должно рассматриваться в тесной взаимосвязи с традиционным. Инновационные технологии как составляющие нового технологического базиса экономической системы не могут создаваться и функционировать без фундамента существующих технологий. В силу этого определяющими критериями устойчивого развития являются не только темпы экономического роста, а сбалансированность развития. Инновационное развитие в большей степени не является следствием инвестиций в высокотехнологические отрасли, а характеризует уровень достижения перспективного отраслевого баланса в экономической системе.

#### Список литературы:

1. Ожегов С. И. Словарь русского языка: Ок. 57000 слов / С. И. Ожегов; Под ред. Н. Ю. Шведовой. - 13-е изд., испр. - М. : Рус. яз., 1981. - 816 с.
2. Российская государственная библиотека [Электронный ресурс]. Толковый словарь живого великорусского языка/[Соч.] В.И. Даля. Ч. 1-4, 1865. URL: <http://dlib.rsl.ru/viewer/01003833541#?page=1> (дата обращения 20.04.2016).
3. Современный экономический словарь [Текст] / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева ; (под общ. ред. Б. А. Райзберга). - 6-е изд., перераб. и доп. - Москва : ИНФРА-М, 2012. - 511, [1] с.; 24 см. - (Библиотека словарей «ИНФРА-М»).
4. Шапталов Б.Н. Экономическая экспансия. Теория и практика обретения национального богатства/ Б.Н. Шапталов. – М.: Экономика, 2008. – 315 с.
5. Шнипер Р.И. Региональные предплановые исследования: Экономический аспект / Р.И. Шнипер. – Новосибирск: Наука, 1979. – 367 с.

# ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОЭФФИЦИЕНТОВ ЧУВСТВИТЕЛЬНОСТИ ДЛЯ КОРРЕКТИРОВКИ ПЛАНОВ РАЗВИТИЯ ФИРМ

*Сергеев Петр Владимирович*

*д-р. экономических наук, профессор*

*Академии государственной и муниципальной службы, г. Курск*

*Полянский Андрей Владимирович*

*канд. ф.-м. наук, г. Курск*

*Ковпак Оксана Владимировна*

*доц. Академии государственной и*

*муниципальной службы, г. Курск*

## UTILIZATION RATE RESPONSE PLANS FOR ADJUSTMENTS OF COMPANIES

*Sergeev Petr*

*Dr. economic. Sciences, professor of the Academy of State and Municipal Service, Kursk*

*Polyansky Andrey*

*Candidate of Science, Kursk*

*Kovpak Oksana*

*Assoc. of the Academy of State and Municipal Service, Kursk*

### АННОТАЦИЯ

В статье анализируется влияние изменения экзогенных и эндогенных переменных на целевую функцию фирм, деятельность которых можно описать моделью линейного программирования. Рассмотрены примеры корректировки планов их развития с учетом изменения запасов ресурсов, рыночного спроса, удельной прибыли от реализации товаров, технологии производства.

### ABSTRACT

The article analyzes the impact of changes in exogenous and endogenous variables on the objective function of companies whose activities can be described by a linear programming model. Examples of adjusting their development plans, taking into account changes in resource stocks, market demand, profit from the sale of specific products, production technologies.

**Ключевые слова:** математическая модель, коэффициент чувствительности, корректировка плана развития.

**Keywords:** mathematical model, the coefficient of sensitivity, the adjustment of the plan.

В современных динамичных рыночных условиях достаточно частым колебаниям подвержены запасы ресурсов, объемы спроса, прибыль от производства товаров и услуг, изменяется технология производства. Происходящие изменения оказывают определенное влияние на значение прибылей фирм (чем больше коэффициент чувствительности, тем существеннее влияние данного параметра на конечный финансовый результат деятельности фирм), поэтому следует оперативно пересчитывать ее значение и в случае необходимости проводить соответствующую корректировку планов развития фирм с использованием коэффициентов чувствительности.

Коэффициент чувствительности представляет собой значение частной производной величины целевой функции фирмы по определенному параметру, вычисленный во внутренней точке множества устойчивости целевой функции относительно данного параметра:

$$K_{r_i} = \left. \frac{\partial Z_{\max}(\bar{r})}{\partial r_i} \right|_{\bar{r}_0}, \quad (1)$$

где  $r_i$  – некоторый параметр экономической системы,  $\bar{r}_0 \in P(\bar{r})$  – внутренняя точка множества устойчивости целевой функции фирмы относительно данного параметра.

В экономической литературе [1, с. 82-90; 2, с. 246-252] различают следующие коэффициенты чувствительности:

$K_{b_i}$  – коэффициент чувствительности относительно изменения некоторого элемента вектора правых частей, экономический смысл которого состоит в извлечении дополнительной прибыли при увеличении запаса данного ресурса на единицу или при увеличении спроса на соответствующий товар на единицу;

$K_{c_j}$  – коэффициент чувствительности целевой функции фирмы по цено-вым коэффициентам, экономический смысл, которого заключается в извлечении дополнительной прибыли при увеличении удельного дохода от реализации продукции на единицу;

$K_{a_{ij}}$  – коэффициент чувствительности целевой функции по элементам матрицы ограничений, экономический смысл которого означает получение дополнительной прибыли при уменьшении на единицу затрат  $j$ -го ресурса при производстве единицы  $i$ -го продукта.

Следует отметить, что при изменении технологии производства изменяется и удельная прибыль от производства

единицы товара, поскольку изменяются затраты на закупку ресурсов. В этом случае необходимо произвести комплексное исследование на чувствительность и устойчивость как по элементам матрицы ограничений, так и по ценовым коэффициентам.

Многие экономические задачи можно описать (точно или в первом приближении) задачами линейного программирования, математическая модель которых в каноническом виде выглядит следующим образом:

$$\begin{aligned} Z &= \bar{c}^T \bar{x} \rightarrow \max; \\ A \cdot \bar{x} &= \bar{b}; \\ \bar{x} &\geq 0, \bar{b} \geq 0, \end{aligned} \tag{2}$$

где  $Z$  – прибыль,  $\bar{c}^T$  – вектор ценовых коэффициентов,  $\bar{x}$  – вектор неизвестных,  $A$  – матрица ограничений,  $\bar{b}$  – вектор правых частей системы ограничений задачи.

При решении задачи симплекс-методом получаем оптимальное решение задачи:

$$\bar{x}_{opt} = \begin{pmatrix} B^{-1}\bar{b} \\ 0 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \hat{b} \\ 0 \end{pmatrix} \tag{3}$$

- 1) вектор неизвестных
- 2) величина максимальной прибыли

$$Z_{\max} = \bar{c}_B^T B^{-1} \bar{b} \tag{4}$$

где:  $\hat{b} = B^{-1} \bar{b}$  – приведенный вектор правых частей системы ограничений задачи;  $B^{-1}$  – матрица, обратная

матрице базиса;  $\bar{c}_B^T$  – вектор ценовых коэффициентов базисных переменных.

Коэффициенты чувствительности целевой функции по элементам вектора правых частей рассчитываются по формуле [3, с. 124-126]:

$$K_{\bar{b}} = \bar{c}_B^T B^{-1} \tag{5}$$

Новые значения базисных переменных равны:

$$\hat{b}' = \hat{b} + B^{-1} \Delta \bar{b} \tag{6}$$

Новое значение прибыли:

$$Z'_{\max} = Z_{\max} + \sum_{i=1}^m K_{\bar{b}_i} \Delta \bar{b}_i \tag{7}$$

По формулам (6), (7) пересчитываем значения столбца «Решение» оптимальной симплекс-таблицы и, в случае необходимости, доводим ее до оптимальной двойственным симплекс-методом.

Коэффициент чувствительности целевой функции по ценовым коэффициентам  $K_{c_j}$  для базисных переменных определяется из приведенного вектора правых частей  $\hat{b}$

(столбец «Решение» оптимальной симплекс-таблицы) по по-рядковому номеру переменной в базисе; для небазисных

$$K_{c_j} = 0 \tag{3, с. 134-135}.$$

При изменении ценовых коэффициентов переменных в оптимальной таблице следует изменить:

относительные оценки небазисных переменных:

$$\bar{d}'_N = \bar{d}^T_N + \Delta \bar{c}_b^T \cdot \hat{N} - \Delta c_N^T, \tag{8}$$

где:  $\hat{N} = B^{-1} N$  – приведенная небазисная подматрица;

$\bar{d}^T_N$  – строка относительных оценок небазисных переменных;

$\Delta \bar{c}_b^T$  – изменение ценовых коэффициентов базисных переменных;

$\Delta c_N^T$  – изменение ценовых коэффициентов базисных переменных.

значение целевой функции:

$$Z'_{\max} = Z_{\max} + \Delta \bar{c}_b^T \cdot \hat{b} \tag{9}$$

Если происходит изменение ценовых коэффициентов небазисных переменных, то значение целевой функции остается прежним, и тогда достаточно пересчитать только относительные оценки этих переменных. В случае недопустимого изменения вектора ценовых коэффициентов измененную таблицу доводим до оптимальной симплекс-методом.

В случае изменения элемента технологической матрицы максимальная прибыль равна [3, с. 140-142]:

$$Z_{\max}(A) = \bar{c}_b^T B'^{-1} \bar{b} \tag{10}$$

где  $B'^{-1} = (B + \Delta B)^{-1}$  – матрица обратная измененной базисной матрице (определяется методом алгебраических дополнений).

Коэффициенты чувствительности целевой функции по

элементам матрицы ограничений  $K_a$  для базисных переменных определяем по формуле (1); для небазисных элементов матрицы ограничений

$$K_{a_j} = 0$$

Если  $\Delta a_j$  – частное изменение элемента технологической матрицы базисной переменной, то в оптимальной симплекс-таблице изменяются:

матрица, обратная матрице базиса  $B^{-1}$  на  $B'^{-1}$ ;

$$\hat{b}' = B'^{-1} \cdot \bar{b}; \tag{11}$$

$$Z'_{\max}(A) = Z_{\max} + K_{a_j} \cdot \Delta a_j \tag{12}$$

относительные оценки небазисных переменных

$$\bar{d}'_N = \bar{c}_A^T B'^{-1} N - \bar{c}_N^T \tag{13}$$

Столбцы небазисных переменных, которые не входят в

$B'^{-1}$  пересчитываем методом Гаусса.

Если измененная таблица и недопустима, и не оптимальна, временно удаляем ограничения, для того, чтобы выполнялось условие допустимости и далее доводим ее до оптимальной симплекс-методом. Добавляем временно удаленные ограничения и недопустимую симплекс-таблицу доводим до оптимальной двойственным симплекс-методом.

Если  $\Delta a_j$  – частное изменение элемента небазисной подматрицы матрицы ограничений, то в оптимальной симплекс-таблице изменяется относительная оценка этой переменной:

$$d'_j = d_j + \pi_i \cdot \Delta a_{ij} \tag{14}$$

Методом Гаусса пересчитывается столбец, соответствующий этому элементу. В случае недопустимого изменения новая симплекс-таблица доводится до оптимальной симплекс-методом.

Приведем условный пример. Фирма может выпускать два вида продукции, прибыль от реализации которой, соответственно,  $c_1=4$  руб./шт,  $c_2=1$  руб./шт. Для ее производства используются два вида ресурса, запасы которых, соответ-

ственно,  $b_1 = 4, b_2 = 6$ .

Технологическая матрица производства имеет вид:

$$A = \begin{pmatrix} 1 & 1 \\ 2 & 1 \end{pmatrix}$$

Определить оптимальный план производства и исследовать его на чувствительность при изменении запасов ресурсов, удельной прибыли от производства товаров, технологии производства.

Пусть  $x_1, x_2$  – объемы производства, тогда математическая модель:

$$Z = 4x_1 + x_2 \rightarrow \max;$$

$$x_1 + x_2 \leq 4;$$

$$2x_1 + x_2 \leq 6;$$

$$x_1, x_2 \geq 0.$$

Решим задачу симплекс-методом (табл. 1).

Таблица 1

Б	Z	$x_1$	$x_2$	$S_1$	$S_2$	Реш.	$b_i/a_j$	Ком.
Z	1	-4	-1	0	0	0	-	не опт.
$S_1$	0	1	1	1	0	4	4	$x_1 \rightarrow B$
$S_2$	0	2	1	0	1	6	3	$B \rightarrow S_2$
Z	1	0	1	0	2	12	-	опт.
$S_1$	0	0	1/2	1	-1/2	1	-	
0	1	1/2	0	1/2	3	-		

В результате получим оптимальный план производства фирмы:  $Z_{\max} = 12$  – максимальная прибыль;  $x_1 = 3, x_2 = 0$  – объемы производства;  $S_1 = 1, S_2 = 0$  – остатки ресурсов.

$$B_{opt} = \langle S_1, x_1 \rangle$$
 – оптимальный базис.

Из целевой функции данного примера имеем:

$$\bar{c}_B^T = (0; 4)^T$$
 – ценовые коэффициенты базисных переменных;

$$\bar{c}_N^T = (1; 0)^T$$
 – ценовые коэффициенты небазисных переменных.

Из начальной симплекс-таблицы:

$$B = \begin{pmatrix} 1 & 1 \\ 0 & 2 \end{pmatrix}$$
 – матрица базиса (столбцы переменных);

$$\bar{b} = \begin{pmatrix} 4 \\ 6 \end{pmatrix}$$
 – вектор правых частей.

Из оптимальной симплекс-таблицы:

$$B^{-1} = \begin{pmatrix} 1 & -1/2 \\ 0 & 1/2 \end{pmatrix}$$
 – обратная матрица базиса;

$$\hat{b} = \begin{pmatrix} 1 \\ 3 \end{pmatrix}$$
 – приведенный вектор правых частей;

$$d_N^T = \langle d_{x_2}; d_{S_2} \rangle = (1; 2)$$
 – строка относительных оценок небазисных переменных;

$$\hat{N} = \hat{A}_{x_2, S_2} = \begin{pmatrix} 1/2 & -1/2 \\ 1/2 & 1/2 \end{pmatrix}$$
 – приведенная небазисная подматрица.

По формуле (5) вычисляем коэффициенты чувствительности целевой функции при изменении запасов ресурсов:

$$K_{\bar{b}} = (0 ; 4) \cdot \begin{pmatrix} 1 & -1/2 \\ 0 & 1/2 \end{pmatrix} = (0 \quad 2)^T$$

Как видно, при увеличении запаса первого ресурса на единицу, прибыль не изменится, а при увеличении запасов второго ресурса – увеличится на 2 руб.

Пусть  $b'_1 = 3,5$ ,  $b'_2 = 5,5$  – новые запасы ресурсов, тогда

$$\Delta b_1 = b'_1 - b_1 = 3,5 - 4 = -1/2;$$

$$\Delta b_2 = b'_2 - b_2 = 5,5 - 6 = -1/2.$$

По формуле (7) новое значение целевой функции будет равно:

$$Z'_{\max} = 12 + 0 \cdot \left(-\frac{1}{2}\right) + 2 \cdot \left(-\frac{1}{2}\right) = 11$$

Измененные значения базисных переменных определим по формуле (6):

$$\hat{b}' = \begin{pmatrix} 1 \\ 3 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} 1 & -1/2 \\ 0 & 1/2 \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} -1/2 \\ -1/2 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 3/4 \\ 2\frac{3}{4} \end{pmatrix}$$

Таким образом, при одновременном уменьшении запасов двух ресурсов на 1/2, максимальная прибыль  $Z_{\max} = 11$

руб., объемы производства товаров  $x_1 = 2\frac{3}{4}$ ,  $x_2 = 0$  и

остатки ресурсов  $S_1 = \frac{3}{4}$ ,  $S_2 = 0$

Для базисных переменных коэффициенты чувствительности целевой функции фирмы по ценовым коэффициентам определяются из приведенного вектора правых частей системы ограничений по порядковому номеру переменной в базисе.

Коэффициенты чувствительности:

$$K_{x_1} = \hat{b}_{x_1} = 3, \text{ т.к. } x_1 \in B_{opt},$$

$$K_{x_2} = 0, \text{ т.к. } x_2 \notin B_{opt}.$$

Следовательно, при увеличении удельной прибыли от производства первого товара на единицу суммарная прибыль увеличится на 3 руб., а при увеличении удельной прибыли второго товара – не изменится.

Пусть  $c'_{x_1} = 3$ ,  $c'_{x_2} = 2$  – новые ценовые коэффициенты, тогда

$$\Delta c_{x_1} = c_{x_1} - c_{x_{01}} = 3 - 4 = -1,$$

$$\Delta c_{x_2} = c_{x_2} - c_{x_{02}} = 2 - 1 = 1$$

Измененное значение целевой функции по формуле (9)

$$Z'_{\max} = 12 + (-1 \quad 0) \cdot \begin{pmatrix} 1 \\ 3 \end{pmatrix} = 9$$

По формуле (8) новые относительные оценки небазисных переменных:

$$d_N^T = (1, 2) + (-1 \quad 0) \cdot \begin{pmatrix} 1/2 & -1/2 \\ 1/2 & 1/2 \end{pmatrix} - (1 \quad 0) = (-1/2, 3/2)$$

Получаем неоптимальную таблицу и доводим ее до оптимальной сим-плекс-методом (табл. 2).

Таблица 2

Б	Z	$x_1$	$x_2$	$S_1$	$S_2$	Реш.
Z	1	0	-1/2	0	3/2	9
$S_1$	0	0	1/2	1	-1/2	1
0	1	1/2	0	1/2	3	

Доведя таблицу 2 до оптимальной, получим:  $Z_{\max} = 10$

– максимальная прибыль;  $x_1 = 2$ ,  $x_2 = 2$  – объемы производства;  $S_1 = S_2 = 0$  – ресурсы расходуются полностью.

Исследование на чувствительность по элементам матрицы ограничений  $a_{13}$ ,  $a_{23}$ ,  $a_{14}$  и  $a_{24}$  не имеет экономического смысла, так как эти коэффициенты не входят в состав технологической матрицы.

Рассмотрим изменение элемента  $a_{21}$  (затраты второго ресурса для производства единицы первого продукта).

Измененная матрица базиса примет следующий вид:

$$B' = B + \Delta a_{21} E_{ik} = \begin{pmatrix} 1 & 1 \\ 0 & 2 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} 0 & 0 \\ 0 & \Delta a_{21} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1 & 1 \\ 0 & 2 + \Delta a_{21} \end{pmatrix}$$

$$B'^{-1} = \begin{pmatrix} 1 & -\frac{1}{2 + \Delta a_{21}} \\ 0 & \frac{1}{2 + \Delta a_{21}} \end{pmatrix}$$

Обратная матрица  $B'^{-1}$ :

Вычислим  $Z'_{\max}(a_{11})$  по формуле (10):

$$Z'_{\max}(a_{11}) = c_b^T B'^{-1} b = (0 ; 4) \cdot$$

$$\begin{pmatrix} 1 & -\frac{1}{2 + \Delta a_{21}} \\ 0 & \frac{1}{2 + \Delta a_{21}} \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} 4 \\ 6 \end{pmatrix} = \frac{24}{a_{21}}$$

Коэффициент чувствительности по формуле (1) равен:

$$K_{a_{21}} = \frac{\partial Z_{\max}(a_{21})}{\partial a_{21}} = -\frac{24}{a_{21}a'_{21}}$$

Пусть затраты второго ресурса для производства первого товара возрастут до 6 ед., т.е.  $a'_{21} = 6$ , тогда

$$\Delta a_{21} = a'_{21} - a_{21} = 6 - 2 = 4$$

Обратная матрица к измененной матрице базиса равна:

$$B'^{-1} = \begin{pmatrix} 1 & -\frac{1}{2 + \Delta a_{21}} \\ 0 & \frac{1}{2 + \Delta a_{21}} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 1 & -\frac{1}{6} \\ 0 & \frac{1}{6} \end{pmatrix}$$

Новые значения базисных переменных определим по формуле (11):

$$\hat{b}' = B'^{-1} \cdot \bar{b} = \begin{pmatrix} \frac{2 + 4\Delta a_{21}}{2 + \Delta a_{21}} \\ \frac{6}{2 + \Delta a_{21}} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} \frac{2 + 4 \cdot 4}{2 + 4} \\ \frac{6}{2 + 4} \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 3 \\ 1 \end{pmatrix}$$

Коэффициент чувствительности

$$K_{a_{21}} = -\frac{24}{a_{21}a'_{21}} = -\frac{24}{2 \cdot 6} = -2$$

Измененное значение целевой функции по формуле (11) составит:

$$Z'_{\max}(A) = Z_{\max} + K_{a_{ij}} \cdot \Delta a_{ij} = 12 + (-2) \cdot 4 = 4$$

Относительные оценки небазисных переменных вычис-

$$d_N'^T = \left( \frac{2 - \Delta a_{21}}{2 + \Delta a_{21}}; \frac{4}{2 + \Delta a_{21}} \right) = \left( \frac{2 - 4}{2 + 4}; \frac{4}{2 + 4} \right) = \left( -\frac{1}{3}; \frac{2}{3} \right)$$

лим по формуле (13):

Используя метод Гаусса, пересчитываем, столбцы небазисных переменных  $x_2$  и  $S_2$ , которые не входят в  $B'^{-1}$ .

В результате измененная таблица симплекс-таблица имеет вид (табл. 3).

Таблица 3

Б	Z	$x_1$	$x_2$	$S_1$	$S_2$	Реш.
Z	1	0	-1/3	0	2/3	4
$S_1$	0	0	5/6	1	-1/6	3
$x_1$	0	1	1/6	0	1/6	1

Доведя таблицу 3 до оптимальной симплекс-методом, получим:  $Z_{\max} = 26/5$  – максимальная прибыль,

$x_1 = 2/5, x_2 = 18/5$  – объемы производства,

$S_1 = S_2 = 0$  – ресурсы расходуются полностью.

В заключение отметим, что использование данной методики позволяет максимально учесть влияние рассмотренных в статье экономических переменных на целевую функцию фирм (деятельность которых можно описать математической моделью линейного программирования) и обеспечить тем самым достижение предельной коммерческой выгоды.

Список литературы:

- 1) Федосеев В.В., Гармаш А.Н., Дайитбегов Д.М., Орлова И.В., По-ловников В.А. Экономико-математические методы и прикладные модели: учеб. пособие. М.: ЮНИТИ. - 391 с., 1999 – 391 с.
- 2) Бережная Е.В, Бережной В.И. Математические методы моделирования экономических систем : учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2005. –432 с.
- 3) Сергеев П.В., Полянский А.В., Солошенко Р.В. Применение методов линейного программирования экономической теории и практике (учеб. пособие). – Изд.-во Курской государственной сельскохозяйственной академии, Курск 2015. –170 с.

## ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В АВТОМАТИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

*Смирнов Николай Александрович*

*Магистр кафедры производственного менеджмента и трансфера технологий,  
Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет  
информационных технологий, механики и оптики, г. Санкт-Петербург, Россия)*

### CLOUD TECHNOLOGIES IN AUTOMATION ACTIVITY OF FIRM

*Smirnov N.A.*

*Master degree student, Saint-Petersburg  
St. Petersburg National Research University of Information Technologies,  
Mechanics and Optics, Saint-Petersburg, Russia*

#### АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматриваются преимущества использования облачных технологий в деятельности организации, как передовых технологий в сфере ИТ.

#### ABSTRACT

In this article present benefits of cloud technologies in firm activity and that technology is most future technologies in the information area

**Ключевые слова:** облачные технологии, облачная среда, информационный менеджмент, облачная платформа, автоматизация бизнес-процессов, информатизация бизнеса.

**Keywords:** cloud technologies, cloud platform, business processes automation, business informatization.

Облачные технологии являются передовым элементом сферы информационных технологий включающие в себя виртуальную среду, аппаратное и программное обеспечение, каналы передачи данных и службы поддерживающие данную инфраструктуру.

Благодаря облачным технологиям можно систематизировать работу своей фирмы находясь в любой точке мира. Появились специальные корпоративные порталы предоставляющие огромный спектр возможностей, таких как: графики календарного планирования, графики отсутствия, интегрированные системы взаимодействия с клиентами, план текущих задач, привязка к системам маркетинга посредством электронной почты, совместным облачным хранилищам. Любой сотрудник может задействован в проекте находясь не в офисе и обладать самой актуальной информацией по данному проекту. Благодаря мобильным платформам данные облачные структуры стали ещё более доступными, поскольку не всегда на небольшом экране смартфона удобно работать в браузере, гораздо комфортней открыть приложение, связанное с этой облачной платформой и получить информацию в наглядном и удобном виде.

Используя облачные технологии можно проводить анонимные голосования при принятии каких-либо решений или генерации новых идей. Исследования доказали, что генерация идей одним отдельным индивидом гораздо продуктивнее чем групповое мышление, в котором участвует большое количество человек, где каждый следующий высказывающийся сотрудник может принять позицию предыдущего[1, с 301].

Облачные технологии позволяют минимизировать затраты на покупку нового пространства под резервные копии системных файлов, копируя их не на жёсткий диск, а в облако. Также резервные копии, расположенные на локальном сервере, могут быть утрачены в случае внезапной неисправности жесткого диска, когда как облачные хранилища представляют более отказоустойчивые структуры, где ко-

пии самых важных файлов могут быть инкрементированы и храниться в территориально независимых дата центрах. Облачная среда минимизируют используемость дискового пространства за счет предоставления пользователям возможности работать в привычном программном обеспечении через облачные сервисы, такие как OneDrive или Amazon AWC.

Билл Гейтс в одном из докладов своим менеджерам за 2005 г. был очень обеспокоен предвещающим переходом традиционного программного обеспечения, устанавливаемого на персональные компьютеры и являющимся основополагающим источником доходов организации в интернет среду [2, с. 105]. Ведь одним из преимуществ использования облачных технологий является наличие сразу нескольких приложений в одной виртуальной среде. С точки зрения юзабилити мгновенное открытие приложение в виртуальной среде предоставляет пользователю больший комфорт, чем медленная загрузка на рабочем устройстве.

С другой стороны, облачные технологии могут быть подвергнуты хакерским атакам со стороны злоумышленников, т.к. это общедоступные ресурсы, вход в которые осуществляется при помощи логина и пароля пользователя, которые могут быть скомпрометированы. Для большей защищенности большие организации используют частные облачные структуры доступные только локальным пользователям или пользователям, подключённым через зашифрованные каналы связи.

Облачные технологии предоставляют единую платформу, включающую в себя функции менеджмента, программного обеспечения, дисковых хранилищ, систем управления клиентами, баз данных. Благодаря этому сокращаются затраты на закупку дорогостоящего серверного оборудования, рабочее время пользователя становится более структурированным, поиск нужной информации занимает секунды, а не минуты как раньше в виду того что пользователь работает в единой виртуальной среде. Все это преимущества положи-

тельно сказывается на рабочем процессе одного пользователя в частности и всей организации в целом.

Список литературы:

1. Менеджмент, Ричард Дафт, 10-е изд. / перевод с англ. – СПб.: Питер, 2015. – 656 с.
2. Великий переход: что готовит революция облачных технологий, Николас Карр/ перевод с англ. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 272 с.

## МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА УНИВЕРСИТЕТА

*Стукалова Ирина Борисовна*

*д-р. экон. наук, профессор, «РЭУ им. Г.В. Плеханова», г. Москва*

### АННОТАЦИЯ

Автором выявлены специфические особенности формирования интеллектуального потенциала университета. Проведен сравнительный анализ методических подходов к количественной оценке интеллектуального потенциала университета. Предложена методика оценки эффективности использования интеллектуального потенциала университета и приведены результаты количественной оценки эффективности использования интеллектуального потенциала на примере ведущих российских университетов, входящих в QS World University Ranking. Автор полагает, что предложенная методика является универсальной и может быть применима не только для российских, но зарубежных университетов.

### ABSTRACT

Author has founded specific features of formation of university's intellectual potential. The comparative analysis of methodical approaches to the quantitative evaluation of university's intellectual potential is carried out. A method for evaluating the efficiency of university's intellectual potential is offered and its implementation using Russian top universities included in the QS World University Ranking as an example are given. The author believes that the offered method is universal and can be and can be applied not only to Russian universities but also on the wider worldwide level.

**Ключевые слова:** Интеллектуальный потенциал, эффективность, университеты, конкурентоспособность

**Keywords:** Intellectual potential, efficiency, universities, competitiveness

Актуальность проблемы

Совершенствование национальной системы профессионального образования является важнейшим элементом в системе формирования интеллектуального потенциала страны. В тоже время эффективность деятельности университетов в большой степени зависит от уровня развития и масштабов применения собственного интеллектуального потенциала. Повышенный интерес исследователей к данной проблеме обусловлен тем, что именно интеллектуальная составляющая университета является основой его глобальной конкурентоспособности [2, с. 353-354; 7, с. 19; 8, с. 75-76].

В этой связи актуальным представляется разработка инструментария оценки эффективности использования интеллектуального потенциала университета.

В качестве аксиомы, не требующей доказательства, авторами статьи было принято утверждение о том, что что в современных условиях экономики знаний интеллектуальный потенциал университета является объективной предпосылкой обеспечения его конкурентоспособности, в том числе и в рамках глобального образовательного пространства [3, с. 505; 6; 10, с. 421-424; 11, с. 274].

Целью написания данной статьи является разработка методического обеспечения, позволяющего провести количественную оценку эффективности использования интеллектуального потенциала вуза, и ее апробация на примере ведущих российских университетов, входящих в международный рейтинг QS World University Ranking.

Статья подготовлена в рамках выполнения государственного задания Министерства образования и науки России

№ 2014/162 на тему: «Конкурентоспособность российских университетов в условиях глобализации образовательного пространства».

Специфика интеллектуального потенциала университета Категории «интеллектуальный капитал» и «интеллектуальный потенциал» в научных исследованиях XX - XXI вв. недостаточно четко определены. Исследователи часто отождествляют их. В отличие от интеллектуального ресурса интеллектуальный потенциал представляет собой совокупность возможностей, часто еще не раскрытых, формально не зафиксированных, но реально используемых для выполнения какого-нибудь действия. В процессе производства продукции или услуги как результата интеллектуального труда идет его накопление и создается интеллектуальный капитал организации. Следовательно, эффективное использование интеллектуального потенциала организации является основой процесса наращивания ее интеллектуального капитала. Таким образом, мы можем построить логическую цепочку: интеллектуальный ресурс - интеллектуальный потенциал - интеллектуальный капитал.

Между тем, несомненно структура интеллектуального потенциала университета будет иметь некоторые специфические особенности. Во-первых, сама «сфера высшего образования» является высокоинтеллектуальным сектором экономики» [8, с. 76]. Во-вторых, специфика интеллектуального потенциала университета заключается в том, что в ней взаимодействуют интеллектуальные ресурсы субъектов и объектов научно-образовательной деятельности, а также ресурсы стратегических партнеров университета. В-третьих, особен-

ности структуры интеллектуального потенциала связаны со спецификой производимого университетом продукта.

Университеты являются организациями, ведущими образовательную и научно-исследовательскую деятельность по широкому спектру профилей. Таким образом, мы полагаем, что, они являются субъектами двух рынков: образовательных услуг, научных исследований и опытно-конструкторских работ (НИОКР). Основными продуктами деятельности университетов являются образовательные программы и результаты НИОКР. Кроме того, вузы являются субъектами рынка труда, которые предоставляют на этот рынок свой продукт в виде выпускников. Между тем, качество, то есть квалификация выпускника, и его востребованность на рынке труда зависит не столько от вуза, сколько от вклада самого выпускника в процесс образования и уровня его собственного интеллектуального потенциала. Исходя из этого, представляется целесообразным выделить три основных элемента, входящих в структуру интеллектуального потенциала университета:

- интеллектуальный потенциал научно-педагогических работников;
- интеллектуальный потенциал обучающихся всех образовательных уровней (бакалавры и специалисты, магистры, аспиранты и докторанты);
- интеллектуальный потенциал непосредственно самого университета, включающий интеллектуальную собственность в виде нематериальных активов, маркетинговые и инфраструктурные активы.

Сравнительный анализ методических подходов к оценке эффективности интеллектуального потенциала вуза

В последние годы в российской научной литературе появился целый ряд публикаций, посвященных методикам оценки интеллектуального потенциала вуза. Повышенный интерес исследователей к данной проблеме обусловлен тем, что именно интеллектуальная составляющая вуза является основой его глобальной конкурентоспособности.

Весьма интересным, на наш взгляд, является методический подход, предложенный Г.И. Гарафеевой [2, с. 354-358]. Автор предлагает систему показателей оценки интеллектуального потенциала, состоящую из двух подсистем: показатели, характеризующие интеллектуальный потенциал персонала вуза (перспективность и обученность), и показатели, характеризующие интеллектуальный потенциал вуза в целом (результативность научно-инновационной деятельности и опытно-конструкторских работ, оснащенность и международное признание). Для сравнительной оценки интеллектуального потенциала вузов автор предлагает вывести интегральный показатель как сумму средних арифметических, входящих в каждую из подгрупп категорий. Несомненным достоинством предлагаемого подхода является попытка автора, во-первых, использовать современные показатели наукометрии, позволяющие судить об академической репутации вуза в рамках мирового образовательного пространства; во-вторых, выйти на результативность, на отдачу от интеллектуального потенциала, которым располагает вуз, в том числе на международное научное признание.

Интересной также представляются методика оценки интеллектуального потенциала вуза, предложенная российскими учеными Т.С. Бронниковой и И.С. Зунтовой [1, с. 6]. Авторы подчеркивают, что для эффективного управления интеллектуальным потенциалом вуза, продуцирующим интеллектуальные ресурсы для предприятий, необходимо

иметь обобщающий показатель оценки. Набор показателей, предложенных авторами для расчета интегрального показателя интеллектуального потенциала вуза с учетом весовых коэффициентов, включает: приведенную численность ППС, финансирование научных исследований и разработок, количество цитирований публикаций ППС, абитуриенты, принятые в вуз, трудоустройство выпускников. Суть методики заключается в определении сверстки средневзвешенных оценок единичных показателей с учетом весовых коэффициентов, определяемых экспертным путем. Достоинствами предлагаемой методики являются, на наш взгляд, следующие характеристики: объектом оценки является результативность интеллектуальной деятельности вуза; ориентация на показатели, используемые в методике Министерства образования и науки Российской Федерации для мониторинга эффективности образовательных организаций высшего образования. Самым же важным достоинством предлагаемой методики, на наш взгляд, является использование показателей имиджа вуза, выраженные количественно через привлечение абитуриентов и трудоустройство выпускников. Такая позиция авторов близка к авторскому видению структуры интеллектуального потенциала вуза.

Система показателей и методика оценки эффективности использования интеллектуального потенциала университета

Поскольку не все показатели оценки интеллектуального потенциала предприятий сфер производства и обращения можно применить к вузам, авторами данной статьи принята попытка выработать собственный методологический подход к оценке интеллектуального потенциала университета, базирующийся на изучении отечественного и зарубежного опыта.

Предлагаемый авторами подход основывается на следующих принципах:

объектом оценки должен стать не сам потенциал или его размерность, а уровень его развития, степень использования потенциала, эффективность его функционирования; оценка эффективности использования интеллектуального потенциала университета должна проводиться посредством мониторинга, как инструмента получения информации, необходимой для принятия эффективных управленческих решений. Объект мониторинга, то есть эффективность функционирования потенциала, характеризуется системой значимых показателей, которая должна быть сформирована на основе совокупности научно обоснованных характеристик объекта; система показателей, используемых для оценки, должна, с одной стороны, отражать специфику структуры интеллектуального потенциала университета, а, с другой, базироваться на показателях мониторинга эффективности вузов Министерства образования и науки Российской Федерации.

Оценку эффективности использования интеллектуального потенциала университета целесообразно проводить по следующим направлениям:

- диагностика эффективности использования потенциала конкретного университета в динамике;
- сравнительный анализ эффективности использования потенциала референтной группы университетов в рамках релевантного периода;
- сравнительный анализ эффективности использования потенциала референтной группы университетов в динамике.

Сравнительный анализ методических подходов к оценке

эффективности интеллектуального потенциала вуза позволил авторам статьи сформировать нижеприведенную методику. В таблице 1 представлена система показателей для

расчета интегрального показателя эффективности использования интеллектуального потенциала университета.

Таблица 1

Система показателей для расчета интегрального показателя эффективности использования интеллектуального потенциала университета

Наименование показателя	Весовой коэффициент	Единицы измерения	Интерпретация показателя
Соотношение численности ППС и студентов	0,20	чел.	Соотношение ППС и приведенной численности студентов характеризует соотношение двух важнейших элементов интеллектуального потенциала университета, взаимодействующих в процессе оказания образовательной услуги, потенциал ППС и потенциал обучающихся
Трудоустройство	0,10	%	Востребованность выпускников университета работодателями характеризует качество подготовки выпускников
Количество цитирований статей в индексируемой системе Web of Science и Scopus в расчете на 100 НПП	0,25	шт.	Цитируемость научных публикаций характеризует академическую репутацию НПП вуза, в том числе в рамках мирового научно-образовательного пространства
Количество цитирований статей в Российском индексе научного цитирования (РИНЦ) в расчете на 100 НПП РИНЦ	0,15	шт.	
Доходы от НИОКР в расчете на одного НПП	0,10	тыс. руб.	Доходность научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ НПП университета характеризует их востребованность рынком, в том числе международным
Объем средств, полученных вузом на выполнение НИОКР от иностранных граждан и иностранных юридических лиц в расчете на одного НПП	0,20	тыс. руб.	
Интегральный показатель	1,00	Совокупная эффективность функционирования интеллектуального потенциала университета	

Суть методики заключается в выводе интегрального показателя эффективности путем суммирования взвешенных значений показателей, предварительно переведенных в балльные оценки для обеспечения сопоставимости разноразмерных показателей. Рост значения интегрального показателя будет свидетельствовать об увеличении эффективности использования интеллектуального потенциала университета, и наоборот. Сами показатели, выбранные нами для включения в систему, базируются на системе показателей мониторинга эффективности деятельности вузов Министерства образования и науки Российской Федерации. Баллы, как правило, выставляются экспертным путем. Весовые значения показателей определены экспертным путем с учетом требований и критериев глобальной конкурентоспособности. Такими критериями могут служить глобальные университетские рейтинги, которые становятся инструментом общественной и мировой оценки качества научно-образовательной деятельности российских университетов. Наиболее авторитетной международной рейтинговой системой является QS World University Rankings, который был выбран российскими специалистами по проблемам образования

в качестве базового для позиционирования национальных университетов. Группа российских ученых провела сравнительный анализ методологии и состава критериев глобального QS World University Rankings и национального рейтинга, основанного на системе мониторинга эффективности вузов Министерства образования и науки Российской Федерации. Исследование позволило сделать вывод о том, что ряд показателей-критериев вышеназванных рейтингов имеют прямые аналоги, а в основу методологии формирования национальных и глобальных рейтингов университетов, отражающих уровень их конкурентоспособности, положены однотипные принципы и одновекторные показатели [9, с. 270-273].

Заказчиком проведения мониторинга эффективности использования интеллектуального потенциала университета должна стать его администрация и департамент, отвечающий за разработку стратегии и программы развития. Непосредственно проводить мониторинг должен департамент, осуществляющий прогнозно-аналитическую деятельность.

Периодичность проведения мониторинга определяется периодичностью сбора исходных аналитических данных. В

данном случае мониторинг целесообразно проводить один раз в год по мере публикации официальных результатов мониторинга эффективности вузов, проводимого Министерством образования и науки Российской Федерации. Накопление информации за ряд периодов позволит университету прогнозировать значения интегрального показателя в перспективе.

Апробация методики оценки эффективности использования интеллектуального потенциала университета

Апробация авторской методики оценки была проведена на материалах ведущих российских университетов.

Исходными данными для анализа явились результаты мониторинга эффективности вузов, проведенных Министерством образования и науки Российской Федерации в 2013 и 2014 годах соответственно [5]. Анализ интегрального показателя эффективности использования интеллектуального потенциала «Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова» показал некоторое его снижение с 9,52 в 2013 до 9,09 в 2014 году, что вызвано в значительной

степени объединением с признанным неэффективным Российским торгово-экономическим университетом.

Предлагаемая методика позволяет также осуществить сравнительный анализ эффективности использования интеллектуального потенциала группы университетов в рамках релевантного периода. Для проведения подобного сравнения должен быть соблюден декларированный ранее принцип сопоставимости. Для сравнения должны быть отобраны университеты одного профиля или имеющие одинаковый статус и сопоставимые масштабы деятельности. Для апробации методики были выбраны три федеральных университета, являющихся лидерами национальных рейтингов вузов и входящих в рейтинг QS и входящими в одну референтную группу: Уральский федеральный университет (УФУ), Дальневосточный федеральный университет (ДФУ), Казанский (Приволжский) федеральный университет (КФУ). Абсолютные значения показателей взяты из материалов мониторинга эффективности вузов в 2015 году [5]. Результаты расчетов представлены в табл. 2.

Таблица 2.

Сравнительный анализ интегрального показателя эффективности использования интеллектуального потенциала федеральных университетов

Наименование показателя	УФУ	ДФУ	КФУ
Интегральный показатель	7,37	6,58	7,43

Сравнительный анализ интегрального показателя эффективности использования интеллектуального потенциала анализируемых федеральных университетов в 2014 году позволил сделать вывод о более высокой отдаче потенциала Казанского федерального университета.

#### Выводы

Предлагаемый автором статьи методологический подход, в отличие от ныне существующих, позволяет осуществлять вести мониторинг эффективности функционирования использования интеллектуального потенциала университета по следующим направлениям:

- диагностика эффективности потенциала конкретного университета в динамике;
- сравнительный анализ эффективности потенциала референтной группы университетов в рамках релевантного периода;
- сравнительный анализ эффективности потенциала референтной группы университетов в динамике.

Авторская методика оценки эффективности использования интеллектуального потенциала университета была апробирована на примере ведущих российских университетов, входящих в QS World University Ranking. Данная методика оценки является универсальной и может быть применима не только для российских, но и для зарубежных университетов.

#### Список литературы:

1. Бронникова Т.С., Зунтова И.С. Вуз как источник формирования интеллектуального потенциала предприятия. // Вопросы региональной экономики. 2015. Т. 24. № 3. С. – 3-8.
2. Гарфиева Г.И. Интеллектуальный потенциал вуза: методика измерения. Вестник БУКЭП. – 2014. – № 1. – С. 353-358.
3. Дрезинский К.С. Методики и практические инструменты повышения и реализации интеллектуально-креатив-

ного потенциала университета. Экономика и предпринимательство. 2014.- № 10 (51). - С. 504-512.

4. Зинов В.Г. Менеджмент инноваций Кадровое обеспечение. - М.: Дело, 2007. С. 387.

5. Информационно-аналитические материалы по результатам проведения мониторинга эффективности образовательных организаций высшего образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://indicators.miccedu.ru/monitoring/>

6. Рахлин К.М., Серова, О.Ю. Потенциал организации как основа ее конкурентоспособности / К. М. Рахлин, О. Ю. Серова. – М.: Экономика. – 2004. [Электронный ресурс] / – Режим доступа: URL: <http://quality.eup.ru/MATERIALY9/potencial.htm>

7. Plis K.S. formation of the intellectual potential on the basis of the national innovative economy state support. Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2014. - № 5 (204). - С. 18-24.

8. Юмашева И.А. Интеллектуальный потенциал как объективная предпосылка формирования конкурентоспособности вуза. Проблемы науки и образования. – 2010. – № 4 (21). – С. 75-81.

9. Bragin L., Selyanskaya G., Stukalova I. Competitiveness assessment of Russian universities under the conditions of globalization Life Science Journal, 2014;11(12), pp. 268-273

10. Secundo G., Elena-Perez S., Martinaitis Ž., Leitner K.-H.

An intellectual capital maturity model (icmm) to improve strategic management in european universities: a dynamic approach. Journal of Intellectual Capital. 2015. Т. 16. - № 2. - С. 419-442

11. Shehzad U., Fareed Z., Zulfiqar B., Shahzad F., Latif H.Sh. The impact of intellectual capital on the performance of universities. European Journal of Contemporary Education. 2014. - № 4 (10). - С. 273-280.

# ИССЛЕДОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ НА РЫНКЕ КУХОННЫХ НОЖЕЙ

*Тернавская Татьяна Владимировна*

*К.т.н., доцент кафедры «Товароведение, маркетинг и предпринимательство»,*

*Нехорошева Татьяна Владимировна*

*Студ. 1 курса магистратуры*

*Институт сферы обслуживания и предпринимательства,*

*филиал ФГБОУ ВПО «Донской государственный технический университет»*

*в г. Шахты, Россия*

## АННОТАЦИЯ

В работе дана характеристика и классификация кухонных ножей, сделан анализ потребительских свойств и качества отдельных видов товаров, проведено маркетинговое исследование потребительских предпочтений кухонных ножей, которое способствует формированию рационального ассортимента торговой организации.

## ABSTRACT

This article discusses the characteristics and classification of kitchen knives, the analysis of consumer properties and quality of individual products, conducted marketing research of consumer preferences of kitchen knives in home kitchens, which contributes to the formation of rational range of commercial enterprises.

**Ключевые слова:** кухонный нож, потребительские свойства, ассортимент.

**Keywords:** kitchen knife, consumer characteristics, the range.

Все товары, выпускаемые промышленностью, должны соответствовать определённым требованиям. Между уровнем требований и качеством товаров существует определённая диспропорция, что способствует непрерывному повышению качества и обновлению ассортимента товаров. По мере развития экономики, науки и техники, изменения потребностей населения, расширения знаний о товарах требования, предъявляемые к ним, изменяются и, как правило, повышаются. Пересмотр текущих требований, предъявляемых к качеству товаров, являются важнейшими задачами товароведения. Изучение факторов, определяющих качество готовой продукции, является важной задачей товароведения. Актуальность темы обусловлена тем, что кухонные ножи являются одними из наиболее распространённых предметов человеческого быта, они характеризуются обилием выпускаемой продукции, повышением спроса, а также желанием покупателей иметь качественную продукцию. Практическая значимость работы заключается в том, что результаты исследования могут применяться в деятельности реального предприятия розничной торговли. Практическая значимость раскрывается в её направлении на решение проблем ассортимента, в той конкретной помощи, которую результаты данного исследования могут оказать товароведу

и маркетологу предприятия. Грамотно сформированный ассортимент торгового предприятия является залогом успешной деятельности предприятия.

Качество ножей определяется несколькими показателями. Главный из них – это функциональные свойства клинка: твёрдость (насколько долго он держит заточку и легко ли поддается правке и заточке), прочность (можно ли им, например, рубить, а не только резать), коррозионная стойкость (боится ли нож влаги и пищевых кислот и не добавляет продуктам «металлический привкус»). Свойства клинка зависят от химического состава стали и используемой технологии термической обработки (закалки). Ножи, сделанные из высокоуглеродистых сталей обладают повышенной твёрдостью, но подвержены коррозии. Ножи из нержавеющей стали мягче и для повышения твёрдости проходят дополнительную закалку с использованием легирующих элементов. Хорошими считаются ножи, сделанные из сталей 440С и японской АТS-34. Многие известные производители ножей производят стали для изготовления ножей по собственным рецептам. Существует несколько десятков видов различных кухонных ножей (рисунок 1), но для решения бытовых задач вполне хватит и трёх ножей: поварской, для хлеба и для чистки овощей.

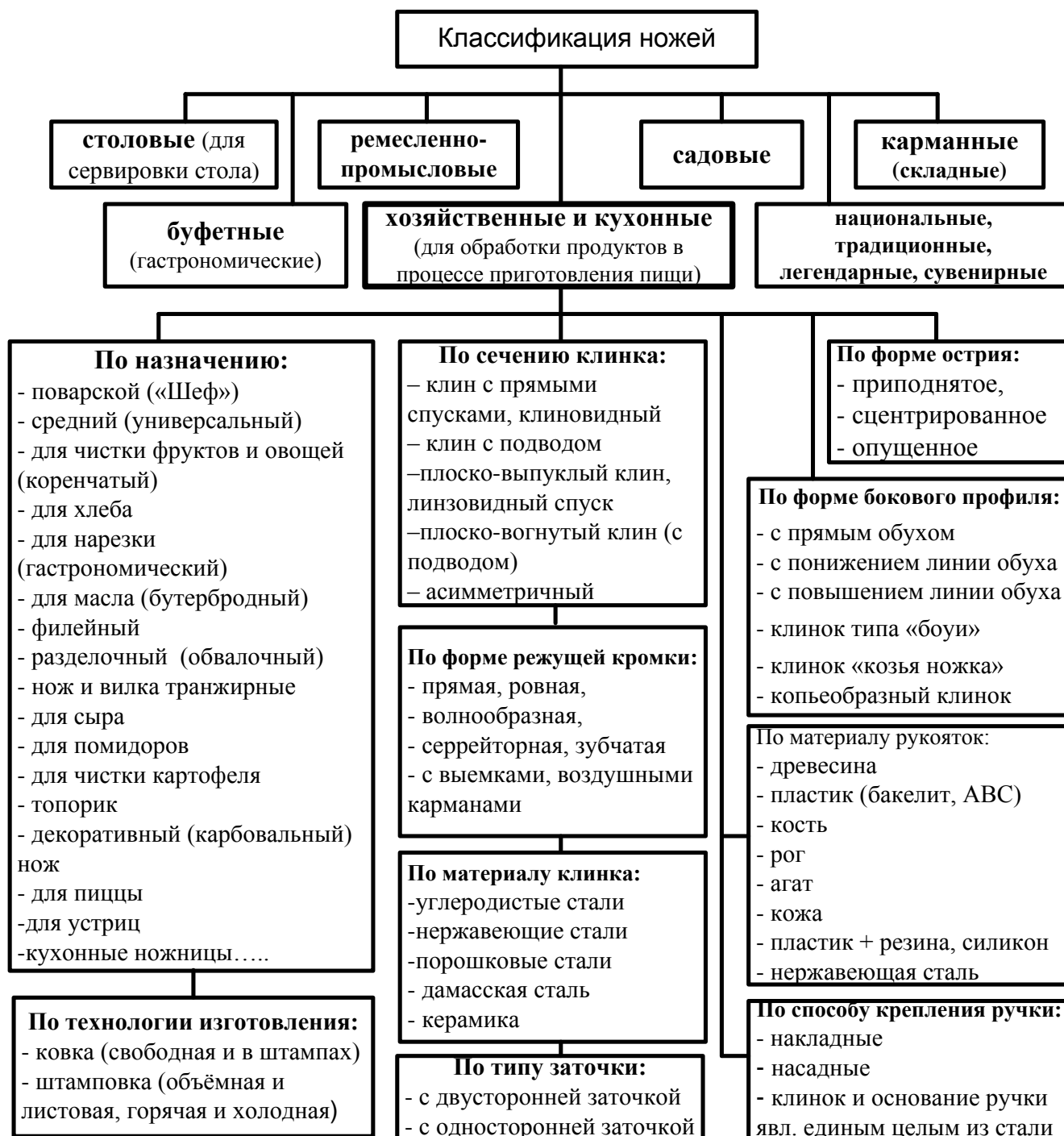


Рисунок 1. Классификация ножей

Материал клинка кухонных ножей бывает двух видов: металл и керамика. Плюсы металлических ножей - прочны, ими можно выполнять силовую работу, легко затачиваются. Керамические ножи производятся из высокотехнологичного сверхтвёрдого материала — оксида циркония, благодаря своей твёрдости гораздо лучше сохраняют заточку. Также керамика нейтральна к продуктам, не подвержена коррозии.

Производство ножей в России в настоящее время лишь

в небольшой степени является серийнопромышленным. В основном оно развито на уровне частных мастеров и их многочисленных мастерских. Однако интерес к качественным, оригинальным ножам является достаточно высоким. Засилье дешёвых импортных товаров в настоящее время мешает развиваться отечественным производителям ножей, но в скором времени всё может измениться. В таблице 1 представлены основные российские производители ножей.

Таблица 1.

## Основные российские производители ножей

Название	Описание	Логотип
Открытое акционерное общество «Труд»	Российское предприятие по производству металлоизделий. Ножи кухонные, топоры, изделия для кухни и пикника. <a href="http://www.aotrud.ru">http://www.aotrud.ru</a>	
ОАО «Павловский завод художественных металлоизделий им. Кирова».	Основан в 1890 г. в г. Павловна-Оке. Является крупнейшим производителем столовых приборов и кухонных принадлежностей в России (ножи столовые и туристические) <a href="http://www.pzhm.ru">http://www.pzhm.ru</a>	
ООО «Арком», Нижегородская область, Павловский район, г. Ворсма	ООО «АРКОМ» основано в 1999 г. и входит в группу компаний «Кованый нож» по производству различной ножевой продукции: подарочных, шашлычных наборов, дорожных наборов, ножей и клинков, топоров, тяпок различного назначения. <a href="http://arkom-nn.ru">http://arkom-nn.ru</a>	
ООО «Металлист», Нижегородская обл., Павловский р-н, г. Ворсма	Компания создана в 2010 году. ООО «Металлист» выпускает несколько категорий ножей: кухонные ножи, туристические ножи, мачете, а также спортивные ножи для метания. <a href="http://metallistvorsma.ru">http://metallistvorsma.ru</a>	
Кизляр (ООО ПП «Кизляр»), Республика Дагестан, г. Кизляр	ООО ПП «Кизляр» основано в 1998 году, на данный момент уже имеет высокую известность не только на российском рынке, но и за рубежом. Производит гражданское холодное клинковое оружие, ножи бытового назначения и сувенирное оружие. <a href="http://kizlyar.ru">http://kizlyar.ru</a>	
ООО «Компания «АиР», Челябинская область, г. Златоуст	«Компания «АиР» начала свою деятельность 26 июля 1999 года. Это крупное оружейное предприятие, работает в трёх направлениях: ножи для охоты и туризма; авторские изделия ручной работы; дамасские стали «Zladinox». <a href="http://zladinox.ru">http://zladinox.ru</a>	
ООО «ЗЛАТКО», Челябинская область, г. Златоуст	ООО «Златко» основано в 1998 году. Является участником гильдии мастеров оружейников города Златоуста. Производит: ножи армейские, ножи наградные, ножи гражданские, ножи авторские. <a href="http://www.zlatko.biz">http://www.zlatko.biz</a>	

Кухонные ножи российских производителей занимают низший сегмент рынка, где они пытаются конкурировать с китайской и пакистанской продукцией и дешёвой линейкой Испании (Аркос) и Бразилии (Трамонтин). Лидером продаж на настоящий момент является вачский завод «Труд».

Геннадий Константинович Прокопенков, единственный в настоящее время изготовитель настоящих кухонных ножей в России. Он делает огромное разнообразие моделей, но настоящее призвание мастера – кухонные ножи.



Рисунок 2. Логотип Г.К. Прокопенкова

В Европе присутствует довольно большое разнообразие производителей, зачастую с уже более чем столетней историей, со своими плюсами и минусами. Общим у всех фирм является поточное производство, закалка до 55 – 58 HRC, возможность правки мусатом. Наиболее раскрученными во всем мире являются ножевые фирмы из германского города Золинген. Об этом, в частности, свидетельствует огромное

количество подделок, заполнивших наш рынок и пытающихся обыграть в своём названии знаменитую ножевую столицу – встречаются и Solingar, и Solinger и прочие. Наиболее известны две фирмы из Золингена, производящие кухонные ножи: Zwilling J.A. Henckels (торговая марка «Близначцы» - «Twin»), Ed. Wüsthof Dreizackwerk (торговая марка «Трезубец»).

Достаточно большой популярностью за качество и функциональность среди моделей средней ценовой категории пользуются швейцарские ножи Викторинокс (Victorinox). В Скандинавских странах благодаря наличию месторождений очень хорошей железной руды издревле процветали кузнечные ремесла. Ножи FALLKNIVEN, EKA, FISKARS и ROSELLI уже давно ценятся за пределами Скандинавии. Знаменитые американские ножевые компании тоже отметились на рынке кухонных ножей: MURRAY CARTER – один из лучших ножевых мастеров в мире. Ножи фирмы TRAMONTINA (Бразилия) доминируют в низкокбюджетном ценовом диапазоне. А модели класса «люкс» (линия Century) уже могут потягаться и с маститыми немецкими производителями из Золингена. «Трамонтин» имеет 10 заводов в Бразилии.

Компания «Самура» является на сегодняшний день одним из ведущих операторов рынка кухонных ножей среднего и премиум класса и безусловным законодателем моды на японские кухонные ножи в России.

В плане обеспечения качества выпускаемой продукции китайская индустрия сделала истинный прорыв. Такие перемены стали возможными благодаря широкому использованию западного оборудования и технологий. Не так давно китайских производителей обвиняли в том, что они копируют модели известных брендов, но уже сегодня, эти копии выпускаются на официальном уровне, под пристальным

контролем европейских производителей. Большой интерес у современных пользователей вызывают и собственные разработки местных конструкторов. Ножи из Китая выгодно отличаются от своих аналогов следующими характеристиками: отличной надёжностью, функциональностью, замечательным внешним видом, который явно отражает все китайские традиции. Дешёвый нож, как и положено, выпускается в Китае, где дешёвая рабочая сила. Китайские ножи плотно заняли свою нишу – главное, что бы это был «Честный Китай», а не «дешёвая подделка». «Честный Китай» – это китайские бренды, такие как Steel Claw, Navy, Ganzo, Enlan и другие. Все эти ножи нормального качества за низкую цену.

По ценовому диапазону ножи распределились следующим образом: ножи, изготовленные в Германии, Америке и Японии занимают высший ценовой сегмент, ножи производства Швейцарии и Франции – средний ценовой сегмент, и в низшем ценовом сегменте расположились ножи производства России, Китая, Испании и Бразилии (рисунок 2).

Покупать кухонные ножи можно как в Интернете (причём не только в российских интернет-магазинах), так и обычным способом. Преимущества Интернета – более гуманные цены, широкий выбор и возможность получения детальной информации. В обычных магазинах можно подержать нож в руках. Некоторые покупатели совмещают эти два варианта – выбирают нож в салоне, а заказывают его через Интернет.

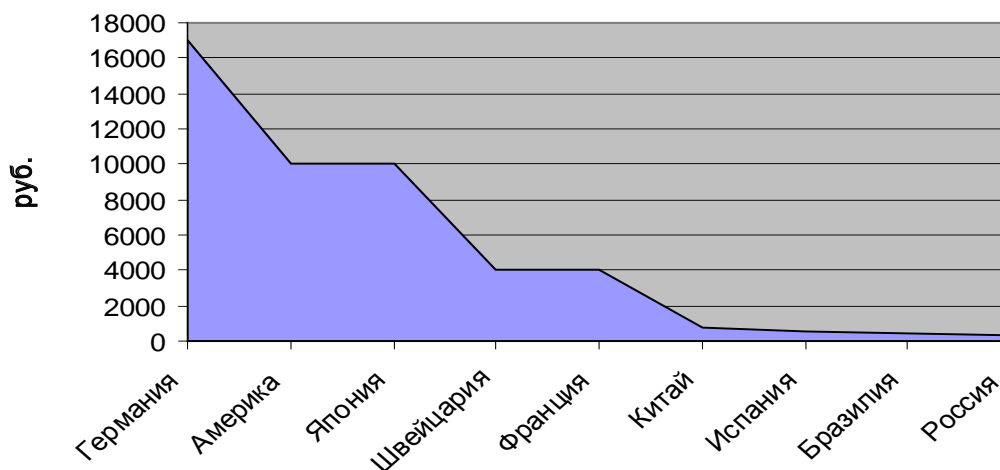


Рисунок 2. Ценовой диапазон кухонных ножей

Для проведения маркетингового исследования потребительских предпочтений кухонных ножей и количества ножей на домашних кухнях, база исследования разделена по степени полноты и достоверности данных (рисунок 3):

А. «Ближний круг» – родственники, друзья, соседи, те, на чьи кухни можно войти и точно узнать какие и сколько ножей используются – 54.

Б. «Средний круг» – приятели, коллеги, знакомые и очень. Одноразовые визиты на кухню, уточнение данных в ходе общения – 57.

В. «Дальний круг» – информация о наличии и количестве кухонных ножей получена в результате общения – 41.

Всего – 152 кухни.



Рисунок 3. База исследования: количество домашних кухонь по степени полноты и достоверности данных



Рисунок 4. Количество ножей, используемых на одной кухне

Типология кухонных ножей, основные группы:

- |  |   |
|--|---|
| <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ножи отечественного производства;</li> <li>2. Самодельные ножи;</li> <li>3. Безымянные (Нонейм) в основном китайского происхождения;</li> <li>4. Ножи из телемагазина - все разновидности;</li> <li>5. Брендные ножи низкого ценового уровня;</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>6. Ножи посудных брендов;</li> <li>7. Брендные ножи среднего уровня - дорогие Трамонтана, Викторинокс, Аркос, средние линии настоящих немецких ножей;</li> <li>8. Японские ножи среднего уровня;</li> <li>9. Дорогие ножи - дороже 100 у.е за один нож;</li> </ol> |
|--|---|

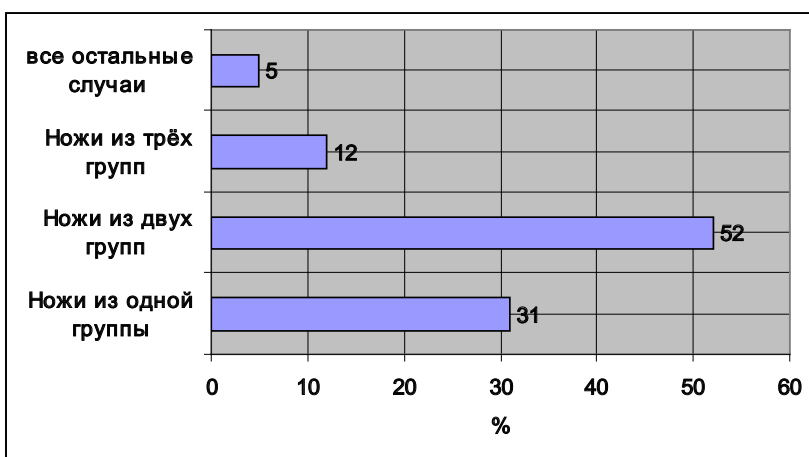


Рисунок 5. Количество кухонь, на которых используются кухонные ножи из одной или из нескольких групп



Рисунок 6. Типология кухонных ножей, основные группы

Экзотические для нашей местности ножи тоже встречаются. Например, сразу несколько единичных FURI и один набор, нож из Греции, несколько ножей с арабской вязью на клинке, нож из Таиланда (куплены в туристических по-

ездках). Большинство новых ножей покупается или в супермаркетах (43 %) или в посудных магазинах (28 %). Доля Интернет магазинов для данной выборки - 1 и не процент, а человек.

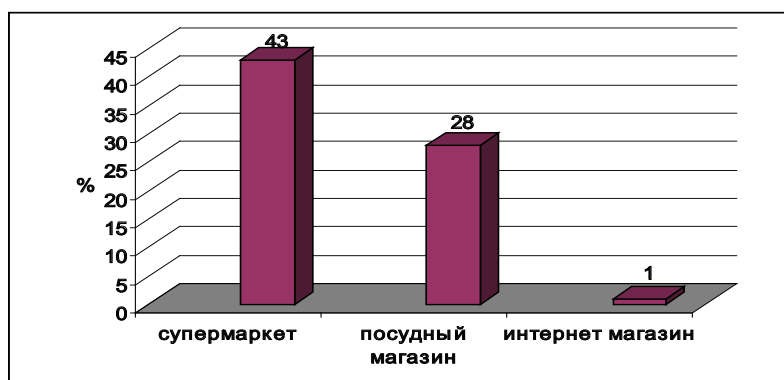


Рисунок 7. Место покупки ножей

Те, у кого ножи посудных брендов, в большинстве случаев имеют кастрюли или сковороды именно этих брендов. Главная причина покупки именно этого ножа - советы родственников и знакомых или личная проба ножа, чаще всего в гостях. Покупка новых ножей в виде наборов, приурочена к капитальному ремонту кухни или переезду на новую квартиру. Только 5 % покупателей пытались найти информацию по кухонным ножам, изучить предложение на рынке и т.д. Для абсолютного большинства «японский нож» - это сантоку от европейского или посудного производителя. Около 6 % не точат ножи, почти 40 % используют роликовую точилку, 25 % отдают точить в мастерскую или знакомым, всего 14 % пользуются мусатом, притом, что он есть у 19 %, например, был в наборе ножей, 10 % правят ножи об обух

другого ножа или о доньшко чашки. Несколько человек, оказавшись хозяевами дорогих кухонных ножей (например, подарок) не решились их использовать на кухне, и подарили дальше. Качество ножей на кухне почти не зависит от финансового и социального положения хозяев. Проведённое исследование будет способствовать формированию рационального ассортимента кухонных ножей в магазине.

#### Список литературы:

1. «Официальный сайт ООО «Компания АиР» [Электронный ресурс]: Режим доступа URL: <http://zladinox.ru/> (дата обращения 12.04.2016).
2. «Официальный сайт ООО «Арком» [Электронный ресурс]: Режим доступа URL: <http://www.arkom-nn.ru> (дата

обращения 12.04.2016).

3. «Официальный сайт ООО «Металлист» [Электронный ресурс]: Режим доступа URL: <http://metallistvorsma.ru/> (дата обращения 12.04.2016)

4. «Официальный сайт ООО «ЗЛАТКО» [Электронный ресурс]: Режим доступа URL: <http://www.zlatko.biz/> (дата обращения 12.04.2016).

5. «Официальный сайт ООО ПП «Кизляр» [Электронный ресурс]: Режим доступа URL: <http://www.kizlyar.ru/> (дата обращения 12.04.2016).

6. Санкт-Петербургский клуб любителей холодного оружия. Нож на кухне. [Электронный ресурс]: Режим доступа URL: <http://www.knifelife.ru/> (дата обращения 12.04.2016).

## ИНТЕГРАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ: СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ

*Трухина Яна Александровна,*

*К.э.н., доцент кафедры финансов и бухгалтерского учета  
НОУ ВПО «ВСИЭП», г. Иркутск РФ*

### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены сущность и значение интеграционного развития. Изучены основные задачи технического регулирования. Выявлены и проанализированы факторы интеграционного взаимодействия. Рассмотрены требования, предъявляемые к техническому регламенту.

### ABSTRACT

The article deals with the essence and importance of integration development. We studied the main task of technical regulation. Identified and analyzed the factors of integration interaction. The requirements to be met by the technical regulations.

**Ключевые слова:** инновационные продукты и технологии, интеграционное развитие, технического регулирования.

**Keywords:** innovative products and technology integration development, technical regulation.

Важнейшая особенность современности - интеграционные процессы, особенно актуализировавшиеся на рубеже XX - XXI вв., коренным образом изменившие мир, систему взаимодействия между участниками.

Они оказывают серьезное влияние не только на внешне-экономическую деятельность, но и на условия внутреннего хозяйствования. Как правило, наиболее значимые достижения одних стран (передовые технологии и пр.) трансформируются на другие страны, изменяя содержание и механизмы национального хозяйствования. При этом обуславливают конкуренцию не только на внешних, но и на внутреннем рынке. Соответственно, чрезвычайную значимость приобретает проблема конкурентоспособности.

Ее важнейшая составляющая - инновационные продукты и технологии как важнейший фактор поступательного развития. Актуальнейшая для сегодняшнего дня - проблема технического регулирования. В настоящее время она решается практически всеми странами и интеграционными союзами.

Задачами технического регулирования являются:

- построение прозрачной, понятой участникам рынка системы обязательных технических требований к продукции и связанным с ней процессам производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации;

- идентификация подходов к оценке безопасности продукции с международными требованиями.

Указанные положения чрезвычайно важны, прежде всего с точки зрения ориентированности на различные стадии движения продукции - от разработки до утилизации, с другой - параметры безопасности определяются международными требованиями, что принципиально важно в условиях интеграции.

Организационный позитив - в устранении избыточных административных барьеров для подтверждения соответствия. Основные объекты регулирования - товары потребительского и промышленного назначения, пищевые продук-

ты, работы, услуги, меры по охране почвы, атмосферного воздуха, водных объектов, курортов, мест туризма и массового отдыха и пр., играющих важную роль в системе жизнеобеспечения.

В рамках интеграционных союзов важнейшая задача - формирование единых стандартов и норм, унифицированных подходов к решению экономических проблем.

Существенная закономерность - интернационализация регулирующих процессов, формирование новых, соответствующих потребностям времени интеграционных механизмов взаимодействия между участниками, так называемых интеграционных институтов, определяющих «правила игры». При этом каждая страна не может проводить независимую от других стран политику.

Важный фактор интеграционного взаимодействия - технические регламенты, ориентированные на единые подходы, стандарты, механизмы регулирования в области товарной политики.

Технические регламенты и стандарты относятся к ключевым инструментам, определяющим конкурентоспособность экономики. Они позволяют производителям высокотехнологичной продукции успешно конкурировать на современном мировом (интеграционном) рынке.

В современном мире негативно оцениваются факты несоблюдения технических регламентов, неэтичного отношения к потребителям и т.д.

Технический регламент должен соответствовать ряду требований:

- содержать исчерпывающий перечень продукции, процессов производства, эксплуатации, хранения, перевозки, реализации и утилизации, в отношении которых устанавливаются его требования и правила идентификации объекта технического регулирования для целей применения технического регламента;

- содержать требования к характеристике продукции или связанным с ними процессам проектирования (включая

изыскания) и пр., но не к конструкции и исполнению, за исключением случаев, если из-за отсутствия таковых не обеспечивается достижение целей технического регламента;

- технический регламент не может содержать требования к продукции, причиняющей вред жизни или здоровью граждан, накапливаемый при длительном использовании этой продукции, а также зависящий от других факторов, не позволяющих определить степень допустимого риска. В этих случаях технический регламент должен содержать требование об информированности приобретателя о возможном вреде и обуславливающих факторах.

При выборе режима технического регулирования ориентир делается на ряд параметров - национальных и международных, имеющих важное значение. Национальный стандарт применяется на добровольной основе равным образом и в равной мере независимо от страны и/или места происхождения продукции (работ, услуг).

Что касается международной практики, если международным договором в сфере технического регулирования установлены иные правила, по общей методологии применяются правила международного договора, а в случаях, если из международного договора следует, что для его применения требуется издание внутригосударственного акта, применяются правила международного договора и приняты на его основе национальные акты [5, с. 135].

Исключения составляют случаи, если их применение невозможно вследствие несоответствия требований международных стандартов климатическим и географическим особенностям страны, техническим и (или) технологическим особенностям или по иным основаниям, например, если в соответствии с установленными процедурами страна выступала против принятия международного стандарта или его отдельного положения.

При выборе режима технического регулирования требования к продукции и процессам, установленные в соответствии с другим режимом, для целей оценки соответствия не

применяются [3, с. 230].

К настоящему времени сформированы важнейшие институты и законодательная база сообщества (решения, международные соглашения, письма, приказы и пр.) как основа регулирования взаимодействия.

Таким образом, очевидно, что по мере развития экономических предпосылок формируются правовые механизмы, обеспечивающие поступательное экономическое развитие. По мере необходимости национальные законодательства приводятся в соответствие с интеграционными требованиями. В целом отношение к Евразийскому экономическому сообществу положительное. Здесь нет явно выраженных «лидеров», опасных для менее развитых стран, имеются условия для конкурентного взаимодействия.

Список литературы:

1. Будаева М.С. Банковское кредитование малого предпринимательства в России // Путеводитель предпринимателя. 2009. № 4-5. С. 41-47.
2. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия / В.Я. Горфинкель. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 663 с.
3. Нечаев А.С., Конюхов В.Ю. Операционный лизинг автотранспорта в России как инновационный способ обновления основных фондов // Вестник Иркутского государственного технического университета. 2011. № 10 (57). С. 232-235.
4. Нечаев А.С. Влияние амортизационной политики на формирование лизинговых платежей / А.С. Нечаев ; М-во образования и науки Рос. Федерации, Байк. гос. ун-т экономики и права. Иркутск, 2004.
5. Огнев Д.В., Нечаев А.С. Инновационный инструментарий в области лизинга // Микроэкономика. 2009. № 6. С. 134-140
6. Чалдаева, Л. А. Экономика предприятия: учебник / Л. А. Чалдаева. – Москва: Юрайт, 2011. – 347 с.

# ОБОСНОВАНИЕ ПРИЗНАКОВ КАЧЕСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

*Трофимова Оксана Геннадьевна*

*магистрант -1го года обучения,  
ФГБОУ ПО ПГУПС, г. Санкт-Петербург,*

*Чепаченко Николай Васильевич*

*д.э.н., профессор кафедры  
«Экономика и менеджмент в строительстве», ФГБОУ ПО ПГУПС,  
г. Санкт-Петербург,*

*Ураев Григорий Абунаимович*

*к.э.н., доцент кафедры  
«Экономика и менеджмент в строительстве», ФГБОУ ПО ПГУПС,  
г. Санкт-Петербург*

## АННОТАЦИЯ

Обоснован концептуальный подход к обеспечению процесса комплексного количественного и качественного измерения, анализа, оценки и мониторинга экономического роста хозяйствующих субъектов. Исследовано и предложено решение проблемы идентификации и измерения качества экономического роста хозяйствующих субъектов. Предложена идентификация и разработана классификация признаков качества экономического роста хозяйствующих субъектов.

## ABSTRACT

The conceptual approach to the process of integrated quantitative and qualitative measurement, analysis, assessment and monitoring of growth economic entities have been substantiated. To solve the problem of identifying and measuring the quality of economic growth economic entities have been studied and proposed. The identification and classification of quality of growth economic entities have been developed.

**Ключевые слова:** экономический рост, идентификация, признаки качества роста, измерение качества роста, тип роста, классификация признаков качества роста, хозяйствующие субъекты.

**Keywords:** economic growth, identification, signs of growth quality, the quality of growth measurement, growth type, classification signs of growth quality, economic entities.

Обеспечение устойчивой динамики экономического роста национальной экономики и ее хозяйствующих субъектов является актуальной проблемой, так как повышение экономического роста:

- отражает характерную черту среднесрочной и долгосрочной экономической политики правительств стран с развитой рыночной экономикой;
- рассматривается конечной целью развития рыночной экономики;
- предполагает рост обобщающих показателей макроэкономики в качестве реального ВВП;
- отражает увеличение объемов производства товаров, продукции, работ и услуг со стороны хозяйствующих субъектов в среднесрочной и долгосрочной перспективе в результате воздействия факторов научно-технического прогресса, изменения качества человеческого капитала и усиления процесса глобализации;
- характеризует трансформацию структурных преобразований национальной экономики и ее хозяйствующих субъектов;
- отражает наращивание потенциала экономики страны как источника повышения уровня качества жизни населения.

Подобная многогранная характеристика подпадает под устоявшееся понятие экономического роста как процесса долговременной эволюции, проявляющейся в росте обобщающих показателей макроэкономики и в трансформации структур общества [3, с.852]. Сущностная характеристика данного понятия экономического роста акцентирует наше

внимание не только на увеличение объема производства продукции в национальной экономике за определённый период времени (как правило, за год) или увеличение масштабов совокупного производства и потребления в стране, характеризуемое, прежде всего, такими макроэкономическими показателями, как валовой национальный продукт, валовой внутренний продукт, национальный доход. Акцент смещается в смежную область поиска ответов на вопросы: «в результате чего возможен рост?», и «какой ценой он достигается?». Следовательно, предметом исследования может рассматриваться не только процесс долговременной эволюции, проявляющийся в изменении динамики количественных параметров экономического роста, но и эволюция качества целевой политики его роста в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Ведь целью экономического роста может рассматриваться не только наращивание экономического потенциала в повышении уровня безопасности национальной экономики, ее конкурентоспособности, но и улучшение уровня и качества жизни населения, иные приоритетные цели. В этой связи осмысление понятия экономического роста как экономической категории объективно обуславливает необходимость не только его количественного, но и качественного измерения, анализа и оценки. Чисто количественное представление явно не достаточно для измерения, комплексной оценки, анализа и мониторинга экономического роста как достаточно сложного и многообразного экономического явления.

При этом следует акцентировать, что еще на стадии количественного измерения, анализа и оценки экономического

роста имеет место ряд теоретико-методологических проблем, требующих поиска решения следующих вопросов: как обеспечить устойчивость темпа роста, с какой целью и какими темпами необходимо его наращивать, каковы возможности и какой ценой он может быть обеспечен. Поиск ответов на эти вопросы объективно обуславливает необходимость обращения к раскрытию понятия «качества роста», решения проблемы его изменения, анализа, оценки, прогнозирования и мониторинга. Основная методологическая проблема – как измерять и оценить качество экономического роста национальной экономики и ее хозяйствующих субъектов.

В экономической теории выделяют два типа экономического роста: экстенсивный и интенсивный. При экстенсивном типе экономического роста увеличение объема ВВП происходит за счет вовлечения дополнительных факторов производства. Этот тип роста позволяет относительно быстро обеспечить наращивание национального производства и экономический потенциал страны. При интенсивном типе увеличение объемов производства происходит за счет повышения производительности труда и внедрения в производственный процесс новых, более совершенных технологий. Данный тип экономического роста более сложен в своем достижении и предполагает значительные затраты на проведение научных изысканий с целью получения передовых технологий [2, с.416].

В этой связи под качественным признаком экономического роста нами понимается увеличение экономического потенциала национальной экономики и ее хозяйствующих субъектов на основе преимущественно интенсивного использования ресурсов в сфере производства товаров, продукции, работ и услуг.

При идентификации признаков качества экономического роста:

- важно учитывать рост реального ВВП (номинальный ВВП может иметь рост из-за увеличения цен);
- целесообразно исходить из долгосрочной тенденция увеличения ВВП;
- важно понимать, что более точным показателем уровня оценки благосостояния населения страны выступает относительная величина ВВП на душу населения (превышение темпа роста населения относительно ВВП уменьшает показатель среднедушевого ВВП, но с увеличением численности населения увеличиваются трудовые ресурсы, как источника роста ВВП).

В экономической теории разграничивается узкое понятие «экономического роста» и более широкое понятие «экономическое развитие» [4, с.2]. Качество экономического роста нами рассматривается производным от экономического развития, зависящего от качественного использования ресурсов, участвующих в производстве (человеческого капитала, основного и оборотного капитала). Поэтому, чтобы адекватно оценивать качество экономического роста, целесообразно использовать относительные показатели, характеризующие эффективность использования ресурсов, в частности:

- производительность труда

$$\left( \frac{\text{ВВП}}{\text{Среднегодовая ЧИСЛЕННОСТЬ работников}} \right);$$

- фондоотдачу

$$\left( \frac{\text{ВВП}}{\text{Среднегодовая стоимость основных средств}} \right);$$

- капиталотдачу

$$\left( \frac{\text{ВВП}}{\text{Среднегодовая стоимость капитала}} \right);$$

- материалоотдачу

$$\left( \frac{\text{ВВП}}{\text{Среднегодовая стоимость материалов}} \right);$$

В этой связи признаками изменения качества экономического роста хозяйствующих субъектов могут рассматриваться процессы:

- эффективного использования трудовых и материальных ресурсов, основных и оборотных фондов;
- увеличения внедрения в производство новой техники и технологии;
- наращивания выпуска инновационной продукции.

Ведь внедрение инновационных проектов, технологий, материалов стимулирует обновление производства, делая его более производительным и менее затратным [1, с.28] и обеспечивает выпуск инновационной продукции, товаров, работ и услуг, что способствует получению производителями монопольной прибыли, увеличивают их доходы.

Результаты идентификации и обобщения в ходе исследования основных признаков, характеризующих качество экономического роста хозяйствующих субъектов, позволили разработать рекомендуемую их классификацию (табл. 1)

Таблица 1

Рекомендуемая классификация признаков идентификации качества экономического роста хозяйствующих субъектов

Признак классификации	Идентифицируемый признак	Характеристика рекомендуемого подхода
Тип экономического роста	Степень преобладания интенсивного типа экономического роста над экстенсивным	Характеризует ресурсный подход
Доля инновационной продукции в общем объеме продукции	Степень преобладания доли экономического роста за счет инновационной продукции	Характеризует структурный подход
Соотношение темпов экономического роста и уровня качества жизни населения	Степень соотношения пропорциональности изменения уровня качества жизни населения и уровня экономического роста	Характеризует проявление причинно-следственной связи
Доля экономического роста с применением новых технологий	Степень преобладания доли экономического роста с применением новых технологий	Характеризует структурный подход

Исследование и обоснование параметров, позволяющих осуществлять измерение, анализ и оценку качества экономического роста хозяйствующих субъектов, является предметом дальнейшего исследования.

Список литературы:

1. Коцюбинский В.А., Пономарев Ю.Ю., Пономарева Е.А., Особенности экономического роста и его моделирова-

ния – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2013. – 218 с.

2. Океанова З.К., Экономическая теория, учебник: 5-е изд.- М.: Дашков и Ко, 2012. – 652 с.

3. Румянцева Е.Е., Новая экономическая энциклопедия: 4-е изд.- М.: ИНФРА – М, 2014. – 882 с.

4. Томас В. и др., Качество роста/Пер. с англ. – М.: Издательство «Весь мир», 2001. – 352 с.

## КОЛЛЕГИАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ КАК ЧАСТЬ СИСТЕМНОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

*Фейзуллаев Мушфиг Ахад оглы*

*Кандидат экономических наук, доцент*

*кафедры экономики и управления Сургутского государственного университета, г. Сургут*

### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросам управления компанией. Рассматриваются положительные и отрицательные стороны разных форм управления. Предлагаются введение в компаниях коллегиальных форм управления как элемента системного подхода управления.

### ABSTRACT

The article is devoted to the company management. Consider the pros and cons of different forms of control. It offers an introduction to the companies of collective forms of governance as an element management system approach.

**Ключевые слова:** коллегиальное управление, топ-менеджеры, эффективность управления, системный подход.

**Keywords:** a collegial management, top - managers , management efficiency , system approach .

Отличительной чертой развития современной России в начале XXI века является конкуренция двух форм управления: коллективного и частного. Развал Советского Союза и уход от коллективных методов управления, появление эффективных менеджеров (частных собственников) стало причиной главенствования роли топ-менеджеров. Человек имеющий достаточные полномочия и ответственности и за это получающий достойный доход должен быть эффективным по всем параметрам. Вопрос каким способом и за счет каких средств так быстро появились эффективные богачи остается открытым, пусть это будет на совести тех, кто закрывал глаза на несправедливое распределение национального богатства страны, а также на совести тех, кто бесцеремонно грабил свой собственный народ. Мы обсудим вопрос

не формирования класса олигархов, а появление эффективных топ-менеджеров – служащих им.

Сегодня многие высшие учебные заведения готовят специалистов как узкого, так и широкого профиля, также оказывают услуги по повышению квалификации. По стране гастролируют очень много лекторов, проводят тренинги, коучинги, делятся своими взглядами и опытом, восхваляя слушателей за их же деньги. И многие после таких тренингов чувствуют себя избранными, становятся готовыми к подвигам, стараются быть эффективными управленцами.

Эффективный менеджер – «трудоголик» с садистскими манерами управления», ради достижения цели в угоду собственнику, готовый на деспотические методы управления, заставляя подчиненных работать по 12-14 часов в день. При

этом повторяющиеся задачи становятся бессмысленными и ненужными, пустой тратой времени. Так в чем заключается эффективность такого управления?

Главным фактором в этом вопросе является подача информации. «Доступ к телу» имеет огромное значение в российском бизнесе. Эффективными считаются те менеджеры, которые имеют такую привилегию и преподают нужную информацию с тех позиций, которые им выгодны. А в остальных неудачах обвиняя других начинается «охота на ведьм».

Высшие топ-менеджеры обычно владеют большой властью, обладая правом распределения полномочий они обязывают своих подчиненных отвечать за результаты, принятые им же решения. Безграничная власть и отсутствие ответственности за принятые решения не может дать эффекта. Единственным преимуществом такого управления является оперативность принятия решений, несомненно очень необходимый элемент для компании. Одновременно с этим власть дает такому менеджеру широкие возможности для формирования коррупционных схем. И не каждый менеджер откажется от такой возможности. Как бороться и остановить такой ход событий?

Одним из способов противостояния таким управленцам может быть введение коллективного контроля за процессом принятия решений, т.е. введение коллегиального управления в компании. Однако понятно, что коллегиальное управление тоже может наравне с положительными сторонами иметь и отрицательные стороны. При этом основной проблемой может быть конфликтные отношения между членами коллегиального управления, личная неприязнь и личные интересы. Поэтому коллегиальное управление должно вестись через создание комиссий и комитетов из участников самих бизнес-процессов, и незаинтересованных лиц непрофильных специальностей. Принятое решение коллегиальной комиссией будет контролироваться всеми участниками и отвечать за решение будут коллегиально. Учитывая совместные интересы и общие цели такие решения должны быть более эффективными, нежели решения принятые единолично одним руководителем. Результативность принятых решений должна быть оценена с помощью открытого голосования всеми членами комиссии. Недостатком такого управления может стать - отсутствие оперативности.

Таблица 1.

Отличительные черты двух форм управления

Единоличное управление		Коллегиальное управление	
Положительные стороны	Недостатки	Положительные стороны	Недостатки
Оперативность принятия решений	Скорое принятие решений без анализа проблем	Общественное обсуждение проблемы	Затяжной характер связанный с организацией комиссий
Профессиональный взгляд к проблеме	Отсутствие альтернативного взгляда к проблеме	Системный взгляд к проблеме через призму многофакторного анализа	Учет интересов не только участников конкретного бизнес-процесса, но и других процессов
Оперативный контроль	Отсутствие помощи сверху	Анализ ситуации и контроль выполнения задания в контексте достижения общей цели компании	Огласка проблемы и посвящение к проблеме незаинтересованных лиц
Распределение полномочий и обязанностей	Отсутствие личной ответственности за принятое решение	Коллегиальная ответственность за принятое решение	Затруднительно выявление и наказание виновных без дополнительных разбирательств

Коллегиальное управление таким образом позволит решить вопрос управления через системный подход развития предприятия. Участие в процессе принятия ответственных решений, видение общей цели и справедливые выводы о проделанной работе позволит менеджерам совместно управлять компанией более эффективно.

Не менее важным вопросом также является стимулирование коллектива на достижение общего результата. Понятно, что всячески не всегда личные и корпоративные интересы могут совпасть. Однако можно разработать мероприятия, позволяющие максимально приблизить эти интересы, когда работник стараясь получить личную выгоду одновременно принесет компании дополнительный эффект. Внедрение отдельных представителей трудового коллектива в коллегиальные органы управления может быть таким элементом неожиданного эффекта. Сам процесс вовлеченности такого человека в интересный процесс принятия решений, подвигнет его к повышению самоотдачи и эффективности работы. Еще одним способом всегда остается распределительные

отношения: участия в прибылях, дополнительные премии, распределение экономии, разовые поощрения и т.д.

В процессе принятия решений участвуют управляющие и управляемые. Одни пользуясь имеющегося властью и полномочиями заставляют других выполнять те или иные задачи. Другие готовы выполнить эти задачи за вознаграждение. Но в этом процессе кроме рабочих моментов за кадром остаются такие отношения, как межличностные, ограничения свободы, внушение, потеря времени и т.д.

Российская действительность показывает, что в условиях роста безработицы, под боязнью потерять единственную работу, позволяющую обеспечить семью минимальными потребностями, работник готов заниматься и выполнить любые распоряжения руководителя. При этом он не интересуется о целесообразности, необходимости, важности данного задания. Это происходит даже если рабочее время отнимает его свободу, занимая личное время.

Э. Фромм в своей книге «Бегство от свободы» отмечает: «Человек должен иметь возможность отнести себя к ка-

кой-то системе, которая бы направляла его жизнь и придавала ей смысл, в противном случае его переполняет сомнения, которые в конечном счете парализует его способность действовать, а значит и жить» [1].

Чередующиеся экономические кризисы в неразвитом обществе приводят к ограничению свободы индивида, делая его заложником монополистических кругов. Именно в этом круге сосредоточены власть, полномочия, сила и другие составляющие управления, позволяющие узкому кругу управленцев управлять жизнью других. Находящийся в рамках ограничений работник не может удовлетворить такие свои потребности, как достижение результата, удовлетворение моральных, духовных, социальных нужд.

Коллегиальное управление, как метод ограничения вла-

сти самоуверенных управленцев может противостоять вышеуказанным тенденциям и стимулировать работников к эффективному труду повышая их уверенность в себе. Не страх потерять работу, а самореализация может стать движущей силой работника для достижения поставленной цели.

В любом случае основополагающим элементом системного подхода управления является заинтересованность всех участников производственного процесса в достижении общей цели компании.

Список литературы

1. Фромм Э. Бегство от свободы. Электронный ресурс/ дата обращения 27.04.2016/http://modernproblems.org.ru/philosophy/182...i.html?showall=1

## МЕХАНИЗМ УЧЕТА ПО ЦЕНТРАМ ФИНАНСОВОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

*Хасанова Венера Фанисовна*

*ФГБОУ ВПО «Государственный университет управления», г.Москва*

### АННОТАЦИЯ

Представлены механизмы учета доходов и расходов по центрам финансовой ответственности. Описаны аргументы, обосновывающие необходимость учета по центрам ответственности. Прослежена роль ЦФО и способы оценки эффективности ЦФО. Представлены виды бюджетных классификаторов и определена их роль в процессе бюджетирования.

### ABSTRACT

The mechanisms of accounting of income and expenditures by financial responsibility centers. Describes the arguments justifying the necessity of accounting by responsibility centers. Traced the role of the Central Federal district and the methods for evaluating the effectiveness of the CFD. Presents types of budget classifications and determines their role in the budgeting process.

**Ключевые слова:** бюджетирование, центры финансовой ответственности, бюджетные классификаторы, эффективность управления предприятием.

**Keywords:** budgeting, financial responsibility centers, budget classifiers, the efficiency of enterprise management.

В рыночной экономике бюджетирование представляет собой информационную систему внутрифирменного, корпоративного управления с помощью определенных финансовых инструментов, называемых бюджетами. Бюджеты отражают цели и задачи каждого подразделения, каждого центра ответственности и всей компании в целом. Система управления базируется на основе бюджетов на единых принципах идентификации и обработки данных в процессе бюджетирования и в Управленческом учете на уровне Бюджетных и иных классификаторов, заданных финансовым подразделением.

Система бюджетирования является инструментом достижения целей компании в части результативности и эффективности хозяйственной деятельности.

Цель функционирования подсистемы бюджетирования – это обеспечение результативности деятельности компании через эффективное функционирование всех звеньев структурных подразделений, которые становятся центрами финансовой ответственности и основными объектами изучения и исследования. Центры финансовой ответственности – это часть подразделений компании, которые являются ответственными за предоставление плановых показателей, по которой целесообразно аккумулировать бухгалтерскую информацию. Центры финансовой ответственности – это «сегмент деятельности компании, в котором оценивается и

контролируется работа менеджеров».

В целях оценки эффективности деятельности ЦФО и группы компаний в целом используют систему ключевых показателей деятельности (КПД). Сбалансированная система КПД – это система стратегического управления на основе измерения и оценки ее эффективности по набору показателей, подобранному таким образом, чтобы учесть все существенные аспекты ее деятельности (финансовые и нефинансовые).

Целевые КПД формируются менеджментом Компании в Концепции стратегического развития и утверждаются руководством. Целевые КПД, используются Функциональными директорами и Руководителями ЦФО для формирования бюджетов, соответствующих установленным целям.

Бюджетный процесс осуществляется с использованием бюджетных классификаторов. Бюджетный классификатор – набор однородных аналитических признаков бюджетных показателей, каждый из которых имеет индивидуальный код и наименование для представления в форме бюджета. В состав Бюджетных классификаторов входят:

- классификатор балансовых единиц;
- классификатор ЦФО
- функциональный классификатор доходов и расходов;

Классификатор балансовых единиц – перечень балан-

совых единиц (компаний группы), включаемых в контур бюджетирования и управленческого учета с определением кодов и сегментов консолидации.

Классификатор ЦФО – группировка ЦФО в соответствие с утвержденной финансовой структурой по следующим типам:

- Центр инвестиций (ЦИ);
- Центр прибыли (ЦП);
- Центр дохода (ЦД);
- Центр затрат (ЦЗ).

Классификатор доходов и расходов - группировка статей доходов и расходов бюджетов всех ЦФО определяющая источники формирования доходов и отражающая фактические (начисленные) доходы и расходы по основным бизнес-функциям (строительство, административные расходы, финансовые и т.д.)

Состав Бюджетных классификаторов, а также правила их использования при планировании и разнесении доходов и расходов (поступлений и выплат) по конкретным аналитикам формируются руководством.

В рамках подготовки проектов бюджетов на год ЦФО предоставляют в финансовое подразделение (в установленном формате), обосновывающие планируемые показатели.

По истечении отчетного периода финансовые подразделения составляют Отчеты об исполнении бюджетов ЦФО за истекший период с начала бюджетного периода, с указанием отклонения от планируемых значений, обрабатывает и анализирует полученные данные, составляет отчет об исполнении сводных бюджетов и передает их вместе с заключением (выводами и рекомендациями) руководителям соответствующих ЦФО и на рассмотрение Бюджетного комитета.

Анализ исполнения бюджетов оцениваются на стадии Бюджетного контроля. В процессе анализа исполнения бюджета выявляются и оцениваются положительные и не-

гативные тенденции показателей бюджетных статей, сформированные по фактическим учетным данным, выявляется оценка вклада факторов, приведших к невыполнению или перевыполнению плановых финансово-экономических показателей, разрабатываются управленческие воздействия с целью обеспечения достижения плановых показателей.

На основании данных анализа выполнения бюджета ЦФО Бюджетного контроля, могут инициировать специальные проверки хозяйственных операций ЦФО с целью подтверждения достоверности фактических учетных данных, причин невыполнения планов, разработки предложений по оптимизации процессов в работе ЦФО.

#### Библиографический список

1. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта – М.: Финансы и статистика, 2008. – 184-185 с.
2. Волкова О.Н. Бюджетирование и финансовый контроль в коммерческих организациях – М.: Финансы и статистика, 2010. – 166 с.
3. Гибкое развитие предприятия: Эффективность и бюджетирование / Под ред. В.А. Самочкина., М.: 2012. – 344 с.
4. Добровольский Е., Карабанов Б., Боровков П., Глухова Е., Бреслав Е. Бюджетирование: шаг за шагом – СПб.: Питер, 2011. – 50 с.
5. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование: пер. с нем. Horvath and Partners, 2009. –269 с.
6. Павлова И.А., Корзовых Ж.М. Организация управленческого учета по системе «Директ-костинг» Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. – 43-47 с.

## УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИЕЙ К ТРУДУ РАБОТНИКОВ ОРГАНИЗАЦИЙ

*Хизриева Сабият Камаловна*

*студентка направления «Государственное и муниципальное управление»  
Дагестанский Государственный Университет  
г. Махачкала, РФ*

*Джамалудинова Мадина Юнускадиевна*

*научный руководитель, к.э.н., доцент  
кафедры «Государственное и муниципальное управление»  
Дагестанский Государственный Университет  
г. Махачкала, РФ*

### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены возможности использования системного подхода к управлению трудовой мотивацией персонала. Его комплексное применение в организационной практике позволит рационально использовать возможности стимулирования работников в рыночных условиях.

### ABSTRACT

The article considers possibilities of the use of systematic approach to management of labor motivation of the staff. Its comprehensive application in organizational practice, rational use of incentives in market conditions.

**Ключевые слова:** мотивация персонала, управление персоналом, стимулирование работников

**Keywords:** personnel motivation, personnel management, incentives for employees

В настоящее время проблема повышения трудовой мотивации работников в организации является важной функцией управления. Вопрос управления трудовой мотивацией работников хозяйствующего процесса, как фактор экономического развития приобретает особую актуальность и требует не только глубокого теоретического осмысления, но и серьезных разработок практического плана.

Сегодня все мы задумываемся о том, как заработать больше — какими путями повысить производительность труда, где дешевле закупить комплектующие, какое оборудование будет более экономичным, как заставить сотрудников работать лучше и больше, вкладывая при этом минимум средств.

Мотивация рабочего персонала является основным средством обеспечения оптимального использования ресурсов, мобилизации имеющегося кадрового потенциала. Основная цель процесса мотивации в организации — это получение максимальной отдачи от использования имеющихся трудовых ресурсов, что позволяет повысить общую результативность деятельности медицинской организации.

В целом российская модель мотивации труда в организациях во многом впитала в себя элементы советской модели стимулирования труда. Однако возникновение рыночных отношений в стране повлияло на изменения в системе человеческих ценностей: по проведенному опросу по стране

большинство работников убеждено в том, что для безбедной жизни важны должность (статус), связи с нужными людьми, работа в рыночном секторе экономики [3, с. 72].

Существует множество теорий, объясняющих поведение человека. За вторую половину XX в. было разработано множество различных теорий мотивации личности, позволяющих установить, что истинные причины, мотивирующие человека работать с максимальной отдачей, чрезвычайно сложны и разнообразны.

Содержательные теории стараются определить потребности людей, побуждающих их к действию, особенно при определении объемов и содержания работ. Предлагаем рассмотреть в краткой форме теории и взгляды трех ученых, работы которых имели наибольшее значение для современных концепций мотивации. Это А. Маслоу, Ф. Герцберг, К. Алдерфер.

Мотив в экономической литературе трактуется по-разному, но чаще всего, как осознанное побуждение к действию. Большинство определений «мотивации» имеют общее мнение (рис. 1). По мнению одних авторов, мотивация — это процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения личных целей или целей организации. Другие авторы считают, что мотивация — это все то, что активизирует деятельность индивида.



Рисунок 1. Подходы к определению понятия «мотивация»

Но самым распространенным является определение мотивации как движущей силы поведения, как стремление человека к действию с целью удовлетворения своих потребностей. Степень удовлетворения, которая была получена при достижении поставленных целей, влияет на поведение

человека в таких же обстоятельствах в будущем. Поэтому человек стремится повторить то поведение, которое у них ассоциируется с удовлетворением. Такой факт называют законом результата. Модель мотивации через потребности изображена на рисунке 2.



Рисунок 2. Модель мотивации через потребности

Наряду с категорией «мотив» в теории и практике мотивации трудовой деятельности широко используется термин «стимул». Он означает побуждение к действию, побудитель-

ная причина [2, с. 480].

Ресурсы любой организации можно разбить на несколько видов: материальные, финансовые, информационные, чело-

веческие. Уникальность человеческих ресурсов обусловлена тем, что результаты воздействия на людей в значительной степени непредсказуемы. Ведь действительно, реакцию человека на те или иные внешние воздействия предугадать сложно, в то время как все остальные виды ресурсов подвластны решениям руководителя, и мы можем со стопроцентной уверенностью предсказать последствия воздействия на них.

Наиболее значимым фактором, напрямую влияющим на потенциал сотрудников, является мотивация и стимулирование труда. Чем выше мотивация работника, тем больше он стремится выполнять свою работу лучше, эффективнее, стремится к саморазвитию, повышению квалификации в рамках своей работы; тем лояльнее он относится к организации. Человек идентифицирует свои цели с целями организации, в которой работает. В результате эффективность труда растет, а, следовательно, растет и результативность деятельности предприятий, организаций, государственных структур. Безусловно, каждая организация имеет свои индивидуальные особенности, зависящие от ее размера, сферы деятельности, стиля управления, в соответствии с которыми необходимо выстраивать систему стимулирования.

Система мотивации и стимулирования существует в любой организации независимо от того, зафиксирована она формально или нет. Человеческие мотивы зачастую стихийны — работниками что-то движет, если они предпочитают работать именно в этой организации. Невозможно (по аналогии с природными стихиями) изменять мотивацию людей, можно лишь пытаться использовать ее и направлять с помощью применения стимулов. Таким образом, в каждой организации важно исследовать структуру мотивации персонала и сформулировать предложения по разработке систе-

мы стимулирования [6, с. 31].

Практической закономерностью в области мотивации и стимулирования работы персонала является наличие широкого спектра внешних и внутренних мотивов, а также методов стимулирования, чем официально пользуются в образовательных организациях. И это связано с индивидуальными особенностями, как руководителей, так и подчиненных. Поэтому знание индивидуальных особенностей каждого работника помогает лучше понять его мотивационное и стимулирующее поле, а также стратегии поведения.

Следовательно, должны быть сильные стимулы, которые мотивируют персонал искать новое, экспериментировать, стремиться к достижению общих целей организации. Такие стимулы рекомендовано руководству организаций создавать в каждой сфере жизни коллектива: материальной, морально-психологической, организационной. Каждый сотрудник, который стремится найти и предложить нечто новое в деятельности организации, своего отдела, в своей собственной работе, должны поощряться премиями, продвигаться на посту [7, с. 2].

Существует две концепции мотивации, состоящие из содержательных и процессуальных теорий мотивации. Идентификацией того, что во внутри личностной или рабочей среде побуждает к данному поведению — занимаются содержательные теории. Процессуальные же теории описывают процесс мотивации.

Процесс мотивации условно можно разделить на шесть стадий, однако такое рассмотрение носит условный характер, так как в реальной жизни нет такого четкого разграничения стадий и нет обособленных процессов мотивации. Ниже приведена модель-цикл (схема 1), позволяющая понять логику и составные части процесса мотивации.



Схема 1. Цикл мотивационного процесса.

На первой стадии человек (работник) начинает ощущать, что ему что-то требуется, рождается потребность. Условно их можно разделить на три вида потребностей: физиологические (потребность в пище, жилье и т.д.), психологические (потребность в стабильном и уравновешенном рабочем климате) и социальные (потребность в самореализации, самосовершенствовании, самовыражении). Вторая стадия побуждает человека (работника) к действию. На третьей стадии происходит фиксация того, что и как делать, какими средствами необходимо воспользоваться для удовлетворения потребности. На четвертой стадии происходит само действие, которое в конечном итоге удовлетворяет потребность человека (работника). На пятой стадии человек (работник) проделав определенную работу, получает то, что он может использовать для удовлетворения потребности, либо то, что он может обменять на желаемый для него объект. На шестой стадии происходит удовлетворение потребности. В зависимости от степени снятия напряжения, вызываемого потребностью, а также от того, вызывает устранение потребности ослабление или усиление мотивации к деятельности, человек либо прекращает деятельность до возникновения новой потребности, либо продолжает искать возможности и осуществлять действия по устранению потребности. Таким образом, цикл процесса мотивации может повторяться с возникновением новой потребности [1, с. 4-5].

Одна из ключевых задач управления персоналом — это материальная и нематериальная мотивация работников. В

психологии мотив — это то, что активизирует, поддерживает и направляет поведение. Мотивируя сотрудников правильно, вы повышаете их работоспособность, а это значит, что появляется возможность влиять на результаты труда. Понятно, что главная и основная мотивация в большинстве отечественных компаний — это зарплата, но существует и нематериальная мотивация персонала. И, конечно, в рамках большинства специализированных научных теорий присутствует понятие материальной мотивации.

Если рассматривать разницу между материальной и нематериальной мотивацией служащих в управлении, то стоит привести наглядный пример. Один из базовых подходов к определению мотивации — так называемую пирамиду А. Маслоу. Согласно этой теории, в основе поведения человека лежат потребности (потребность как нужда в чем-либо), которые можно разделить на пять типов: физиологические потребности, потребности в безопасности, социальные потребности, потребности в уважении и признании и потребности в самоактуализации, или творческом самовыражении. Продуманная нематериальная мотивация в компании удовлетворяет потребности, лежащие на вершине этой пирамиды.

Материальная мотивация (обычно самая затратная для компании) закономерно реализуется на первых двух уровнях.

Интерес к работе во многом определяется не только её содержанием, но и организацией труда, системой мотива-

ции персонала, методами управления и степенью влияния работника на производство.

Материальная заинтересованность – один из основных общечеловеческих стимулов трудовой активности. Однако учитывать его необходимо осторожно, так как этот стимул, хоть и является очевидным, но как показывает опыт, срабатывает далеко не всегда.

Удовлетворенность работников заработной платой, зависит не столько даже от размера, сколько от социальной справедливости в оплате труда. Уравниловка в оплате – препятствие сохранению и усилению трудовой мотивации.

Если мотивировать сотрудников только зарплатой, пусть и довольно конкурентной, то, во-первых, можно раздуть фонд оплаты труда до неоправданных размеров, а, во-вторых, «сколько волка ни корми, а он все в лес смотрит»: известно, что повышение зарплаты как мотивационная мера будет действовать только в течение трех месяцев [5, с. 32-33].

Но все не так плохо. На самом деле, в арсенале любого руководителя имеется масса идей и видов нематериальной мотивации сотрудников с опорой на их основные потребности и при минимуме средств. Более того, большинство организаций в стране уже больше уделяет внимание нематериальной мотивацией, нужно только делать это систематически и регулярно. Таким образом, желание организаций позволит сэкономить большое количество денежных средств в этом вопросе.

Главное в системе нематериальной мотивации персонала — это внимание к сотрудникам. Проявление своеобразной «культуры благодарности» работникам за их труд. Благодарность тут, конечно, часто может иметь чисто символический характер. Чтобы сотрудники должным образом ее оценивали, им необходимо считать себя частью компании, полноценными (наравне с руководителями) членами команды, отождествлять свои личные интересы и цели с корпоративными, и нематериальная мотивация на предприятии заключается именно в этом. Очевидно, что активное вовлечение персонала в жизнь компании чрезвычайно положительно влияет на показатели любого бизнеса.

Коротко можно коснуться несколько простых способов, но от этого они не перестают быть эффективными способами нематериальной мотивации: мотивирующие совещания; поздравление со знаменательными датами; право выбора; возможность обратной связи; Информирование о достижениях и оценках отличившихся работников; личный или персональный рабочий участок; поощрительные корпоративные мероприятия и т.д.

Отметим, что поощрять, хвалить и мотивировать нужно всех работников, но нематериальная мотивация сотрудников направлена, прежде всего, на лучших: самая крупная сделка, высокие показатели и другие заслуги перед компанией — подкрепление желаемого поведения побуждает вновь и вновь показывать отличные результаты.

В заключение статьи хотелось бы подвести итог и отметить, что эмоциональный подъем подчиненных — это самая лучшая нематериальная мотивация в организации для качественных результатов. В современных условиях, когда часто приходится экономить и снижать затраты, нематериальная мотивация сотрудников в компании возможна и необходима, это повышает лояльность, укрепляет командный дух, это не-

дорого и быстро приносит плоды — сотрудники получают удовольствие от труда. А это значит, что они будут снова и снова стремиться работать лучше в организации и создавать отличную атмосферу внутри рабочего коллектива.

Для повышения эффективности деятельности компании, принципиально важно чтобы работник полностью осознавал, что увеличение прибыли компании, находится в прямой зависимости с его интересами. Дополнительная прибыль компании должна послужить средством вознаграждения персонала. Если высшая цель компании - увеличение прибыли, не достигнута, то цели всех сотрудников в основном, и каждого сотрудника в частности можно считать не достигнутыми. В этом и состоит один из важнейших принципов составления мотивационной системы персонала - баланс интересов. Учитывая вышеизложенное, приходим к заключению, что уровень развития конкурентной среды на рынке и ее динамичный рост должны быть одним из основных факторов для осуществления правильной стратегии эффективной деятельности предприятия, придавая первоначальное значение кадровой политике и ее управлению. В этом значении организация постоянно должна вырабатывать новые модели мотивации сотрудников.

Учитывая тот факт, что для каждой коммерческой организации главной целью является достижение максимальной рентабельности и прибыли, считаем, что в рамках осуществления кадровой политики, кроме материальной мотивации персонала, организация также должна стремиться к внедрению инновационных моделей мотивации. Подобные модели позволят повысить уровень вовлеченности сотрудников на работе, удовлетворить нематериальные потребности сотрудников, что в свою очередь будет способствовать эффективному осуществлению деятельности и получению максимальной прибыли [4, с. 81-82].

Список использованной литературы:

1. Баженов Сергей Викторович. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности // Наук введение. №7.2015г. С 4-5.
2. Баташева М. А., Баташева Э. А. Необходимость эффективного стимулирования и мотивации рабочего персонала // Молодой ученый. — 2015. — №23. — С. 479-481.
3. Джамалудинова М.Ю. «Исследование социально-экономических и политических процессов» // Учебное пособие. Москва. Издательство «Полеотип», 2015. С. 23-34.
4. Долженко Р.А. Системный подход к управлению трудовой мотивацией персонала // Российское предпринимательство. — 2010. — № 8 Вып. 2 (165). — с. 70-75
5. Когдин А. А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности управление персоналом // Основы экономики, управления и права. №4. 2012г. С 81-83.
6. Ковряков Д.В. Содержание управления системой трудовой мотивации персонала предприятия // «Российское предпринимательство» № 5 Вып. 1 (110) за 2008 год, стр. 31-34.
7. Лобанов Т.Н. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. 2015 г. С 30-34.
8. Парванян Р.Г., Рамазанова Э.А., Ведешкина Е.А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности педагогического персонала образовательной организации. 2015 г. — С 2.

## НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ

*Хохлова Галина Ивановна,*

*К.э.н., доцент кафедры финансов и бухгалтерского учета  
НОУ ВПО «ВСИЭП», г. Иркутск РФ*

### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные аспекты управления муниципальной собственностью в современных экономических условиях. Изучены некоторые особенности участия государственных и муниципальных образований в хозяйственных обществах. Проанализированы законодательные нормы регулирования отношений в сфере муниципальной собственности.

### ABSTRACT

The article considers the main aspects of the management of municipal property in the current economic conditions. Some specific features of the participation of the state and municipalities in economic societies. Analyzed the legal norms regulating relations in the sphere of municipal property.

**Ключевые слова:** методы управления, муниципальная собственность, органы местного самоуправления, юридические лица.

**Keywords:** management, municipal property, local governments, legal entities.

Вопросы управления публичной собственностью являются традиционным предметом изучения науки предпринимательского права. В условиях современной российской действительности, когда объем государственной и муниципальной собственности, несмотря на масштабную приватизацию, остается достаточно большим, объекты государственной и муниципальной собственности становятся необходимой имущественной основой для осуществления предпринимательской деятельности.

Как отмечается в экономической литературе, в настоящее время ведется поиск новых способов управления публичной собственностью, «наиболее важной попыткой повысить эффективность государственной собственности является изменение концепции государственного предприятия и обоснования принципиального нового отношения к государственному сектору и объектам, составляющим этот сектор».

Одним из важнейших способов управления государственным и муниципальным имуществом в хозяйственном обороте является его передача юридическим лицам, созданным по воле или при участии государства или муниципального образования.

Участие государственных и муниципальных образований в хозяйственных обществах становится все более популярным способом управления публичной собственностью. В настоящее время в ст. 66 ГК РФ содержится норма о том, что «государственные органы и органы местного самоуправления не вправе выступать участниками хозяйственных обществ и вкладчиками в товарищества на вере, если иное не установлено законом», в Проекте формулировка нормы существенным образом меняется на следующую: «государственные органы и органы местного самоуправления не вправе от своего имени участвовать в хозяйственных обществах и товариществах». Здесь авторы законопроекта касаются актуальной теоретической и практической проблемы.

В соответствии с п. 3 ст. 125 ГК РФ «в случаях и в порядке, предусмотренных федеральными законами, указами Президента Российской Федерации и постановлениями Правительства Российской Федерации, нормативными актами субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, по их специальному поручению от их имени

могут выступать государственные органы, органы местного самоуправления, а также юридические лица и граждане». В указанных нормах законодатель называет выступление органов власти от имени государства и муниципальных образований особым случаем, а также отделяет органы власти от юридических лиц. Но при этом на практике в подавляющем большинстве случаев от имени государства и муниципальных образований в имущественных отношениях участвуют органы власти.

Итак, для того, чтобы органы власти как юридические лица не могли участвовать в товариществах и обществах иначе как представители государства или муниципального образования, необходимо сформулировать норму ст. 66 ГК РФ именно так как это предлагается в Проекте. Однако, как представляется, учитывая, что новая редакция ГК РФ будет призвана урегулировать в том числе и корпоративные отношения, необходимо закрепить в ст. 66 ГК РФ все особенности участия государства и муниципальных образований в хозяйственных товариществах и обществах [4, с. 30].

Кроме того, очевидно, реформы, касающиеся юридических лиц с государственным и муниципальным участием, продолжатся и после принятия Проекта. Так, в соответствии с пп. «в» п. 2 Указа Президента РФ от 07.05.2012 N 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» Правительству РФ предписывается «обеспечить до 1 ноября 2012 г. внесение в нормативные правовые акты изменений, направленных на ограничение приобретения компаниями с государственным участием, в которых Российская Федерация владеет более 50% акций, государственными унитарными предприятиями, а также организациями, контролируемые этими компаниями и предприятиями, акций и долей хозяйственных обществ». Результатом реализации подобного поручения станет потенциальное сокращение и числа корпоративных организаций с государственным и муниципальным участием.

2. Существенным образом меняются общие нормы ГК РФ о государственной и муниципальной собственности, которые в настоящее время установлены в ст. ст. 214 и 215 ГК РФ, а в Проекте помещены в ст. ст. 238 и 239. Во-первых, уже упомянутая норма ст. 125 об участии от имени государственных и муниципальных образований органов власти в

имущественном обороте превращается в данных статьях из исключения в общее правило - полномочия собственников от имени государства и муниципалитетов осуществляются органами власти.

Расширяется понятие казны, теперь она будет включать в себя и имущество, закрепленное за юридическими лицами [5, с. 220].

Кроме того, предлагается подчеркнуть целевой характер государственной собственности субъектов Российской Федерации и муниципальной собственности (п. 5 ст. 238 и п. 1 ст. 239 Проекта), отметив, что им может принадлежать на праве собственности только имущество, которое необходимо для осуществления закрепленных за ними полномочий. Аналогичное положение предусмотрено сейчас, например, нормами Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Но в отличие от названного Закона Проект не предусматривает последствий несоответствия состава имущества таких субъектов их полномочиям, что превращает подобное положение в декларативную норму.

3. Государственные и муниципальные контракты, которые являются основной и наиболее частой формой обязательств (как правило, предпринимательских) в отношении государственного и муниципального имущества, хотя и упоминаются в Проекте, но все-таки не получают полноценного регулирования, которое устранило бы противоречия в предметах ГК РФ и Федерального закона «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». В Проекте лишь предлагается урегулировать выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ для государ-

ственных нужд, а также уточнить правовой режим результатов интеллектуальной деятельности, полученных в ходе выполнения контрактов.

Учитывая изложенное, представляется возможным сделать вывод, что несмотря на появление новых правил, регулирующих управление государственной и муниципальной собственностью, свойственна недостаточная степень конкретизации.

Список литературы:

1. Будаева М. Формы и источники финансирования инноваций // Путеводитель предпринимателя. 2010. № VI. С. 29.
2. Государственное регулирование экономики / Под ред. И.Н. Мысляевой, Н.П. Кононковой. М., 2010. С. 129, 134 - 135.
3. Ершова И.В. Правовой режим государственного имущества в хозяйственном обороте: теоретические основы и пути совершенствования: Дис. ... д-ра юрид. наук. М., 2001.
4. Нечаев А.С., Никитюк Л.Г. Создание модели инвестиционно-инновационного механизма управления в сфере жилищно- коммунального хозяйства // Налоги и налогообложение. 2011. № 12. С. 26-31.
5. Нечаев А.С. Управление инвестиционным проектом как основа обновления основных производственных фондов // Путеводитель предпринимателя. 2009. № III. С. 219-230.
6. Andreeva E.S., Nechaev A.S. The mechanism of an innovative development of the industrial enterprise // World Applied Sciences Journal. 2013. Т. 27. № 13 А. С. 21-23.

## МОДЕЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ АГРАРНЫХ КЛАСТЕРОВ

*Хухрин Алексей Сергеевич,*

*Бундина Ольга Ивановна,*

*Агнаева Ирина Юрьевич*

*к.э.н., руководитель сектора Кластерного развития АПК, ВНИОПТУСХ*

*к.э.н., доцент, в. н. с. сектора Кластерного развития АПК, ВНИОПТУСХ*

*к.э.н., в. н. с. сектора Кластерного развития АПК, ВНИОПТУСХ*

### АННОТАЦИЯ

С целью повышения эффективности и конкурентоспособности формируемых аграрных кластеров, АПК России в целом, импортозамещения, усиления ее геополитического и геоэкономического влияния предлагается разрабатывать и внедрять адаптивные модели кластеров, способствующие созданию в каждом отдельном случае сверхэффективных кластеров с уникальными конкурентными преимуществами. Моделирование кластеров осуществляется на основе мультидисциплинарного подхода с использованием, в частности математического аппарата теории сложных сетей, инструментария синергетики и практического опыта. Модели будут способствовать созданию сверхэффективных кластеров за короткое время (1 год – 5 лет в зависимости от вида), функционирующих в режиме с обострением.

### ABSTRACT

To improve the efficiency and competitiveness of agricultural clusters formed, Russian agribusiness in general, import substitution, strengthening its geopolitical and geo-economic influence are encouraged to develop and implement adaptive model clusters contribute to the creation in each case ultra-efficient clusters with unique competitive advantages. Simulation of clusters is based on a multidisciplinary approach, using, in particular, the mathematical apparatus of the theory of complex networks, tools and practical experience of synergy. The models will contribute to the creation of ultra-efficient clusters in a short time (1 year - 5 years depending on the species), operating in the mode-about Stren.

**Ключевые слова:** кластер, моделирование, модель, противоречие, импортозамещение, мультидисциплинарный подход, сети, двунаправленные связи, режим с обострением, закон развития сложных систем.

**Keywords:** cluster, modeling, model, contradiction, import substitution, a multidisciplinary approach, the network, bidirectional communication, hy-perbolic growth, the law of development of complex systems.

В настоящее время в мире и России наблюдается кластерный бум. По данным Российской кластерной обсерватории в стране создан 151 кластер, в том числе 2 аграрных кластера. В целом в России реализуется более 200 кластерных инициатив, в частности в АПК формируется более 40 кластеров. К 2011 году в странах ЕС было создано 2101 кластер, в том числе 241 в сфере АПК. По данным ЮНИДО в 2010 году в Индии насчитывалось 6400 кластеров малых предприятий и ремесленников, а также 106 инновационных. Европейский меморандум о кластерах предусматривает создание систем кластеров. В качестве примера можно привести Кластерную инициативу в пищевой промышленности, которая была инициирована в 2007 году. Данный проект представляет собой сеть региональных кластеров со значительной научно-исследовательской составляющей. Рост наукоемкости и кластеризации является мегатрендом XXI века [1-3] и экономика России, ее АПК не могут находиться вне этого направления цивилизационного развития. В противном случае Россия может существенно отстать в экономическом развитии.

Формирование кластеров в России осуществляется методом проб и ошибок, в полном объеме не разработана современная теория экономических кластеров, методология их формирования и развития, не выработано единого общепризнанного определения понятия «кластер», не разработаны модели кластеров и др. Как следствие формируются недостаточно эффективные кластеры, имеют место значительные инвестиционные потери (например, случай с аграрным кластером «Новая деревня» Ульяновской области). Существенно, что самые эффективные кластеры самоорганизуются в течение длительного времени (30-40 лет), например, Силиконовая долина, Калифорнийский винодельческий кластер США и более того попытка воспроизведения таких эффективных кластеров в других регионах США и странах мира не увенчались успехом. Поскольку каждый эффективный кластер обладает уникальными конкурентными преимуществами. Собственно природа кластеров: их самоорганизация в течение длительного времени и уникальные конкурентные преимущества являются одними из главных проблем создания эффективных кластеров в экономике России, ее АПК.

По нашему мнению, разработка моделей аграрных кластеров будет способствовать формированию эффективных кластеров России за короткое время (1 год – 5 лет в зависимости от вида кластеров).

Под аграрным кластером (и по сути кластером вообще) понимаем сеть –систему географически сосредоточенных, взаимосвязанных, взаимодополняющих друг друга субъектов рынка, различных отраслей и сфер деятельности (СХО, ЛПХ, КФХ, МФ, НИИ, образовательные учреждения, промышленные предприятия, банки и др.), занимающихся производством, глубокой переработкой и реализацией сельскохозяйственной продукцией, решением экономических, научных, социальных, экологических и др. задач на основе использования уникальных конкурентных преимуществ конкретной местности, применения достижений науки и инноваций, стратегии «быть уникальным».

Реальные и эффективные кластеры характеризуются рядом признаков: географической концентрацией, само-

организацией, уникальностью, сетевой организацией, системностью, имеют межотраслевой характер, обязательным присутствием научных и образовательных учреждений, взаимовыгодностью сотрудничества (симбиозом), независимостью и добровольностью вступления участников в кластер, неформальностью отношений.

Основным противоречием и парадоксом моделирования кластеров является то, что реально эффективные кластеры возникают и развиваются в уникальных условиях и обладают уникальными конкурентными преимуществами. И эту «уникальность» надо отразить в модели, на основе которой будут тиражироваться новые «эффективные» кластеры. Однако, «уникальность» на то и «уникальность», что ее нельзя воспроизвести и повторить. Реально эффективный кластер всегда уникален по причинам, условиям возникновения, развития и конкурентным преимуществам. В связи с этим при создании, моделировании кластеров и применении их моделей невольно возникает казалось бы неразрешимое противоречие: необходимо «уникальность» кластера во всем ее многообразии отразить в его модели и далее реально воспроизвести, тиражировать вместе с уникальными причинами, условиями возникновения и развития. Повторить «уникальность» означает ее устранить. Следовательно, превратить «уникальность» в обыденность и банальность. Таким образом, создаваемые на основе моделей кластеры по сути кластерами не являются, так как не обладают уникальностью. Разработка таких «моделей» не только нецелесообразна, но и принесет экономике АПК и России вред, который выразится в конечном итоге в формировании неконкурентно-способных кластеров.

Данное противоречие или парадокс представляется возможным пре-одолеть следующим образом.

Целесообразно не воспроизводить уже существующие уникальные конкурентные преимущества (на то они и уникальны, что их нельзя воспроизвести), а необходимо в каждом конкретном случае создавать уникальные конкурентные преимущества: организационные, основанные на достижениях науки, непрерывных инновациях, использования уникального сырья, уникальных компетенций, ноу-хау; системные и др.

Применение мультидисциплинарного подхода (Рис. 1) способствует разрешению данного противоречия. Данные представлены в таблице 1 свидетельствуют, что с точки зрения мультидисциплинарного подхода, состоящего в органическом единстве кластерного, синергетического, сетевого, системного, социально-психологического, «сеть» является наиболее удобной единицей исследования, моделирования, проектирования и развития. Она позволяет создать разнообразные положительные обратные связи для построения этих механизмов и создания эффективных кластеров, способных реализовать «цепные реакции» экономического взаимодействия.

«Изюминкой» сетевого подхода как атрибута мультидисциплинарного – является то, что в «сети» кластера связи между участниками являются двунаправленными, двусторонними, что и соответствует равному, неиерархическому статусу узлов участников в такой сети. Иерархии присущи однонаправленные, асимметричные связи между узлами. Оптимальной сетевой структурой, по нашему мнению, для

мини и средних кластеров является клика – локальный кластер – полностью связанный подграф некоторой сети – плотная подсеть.

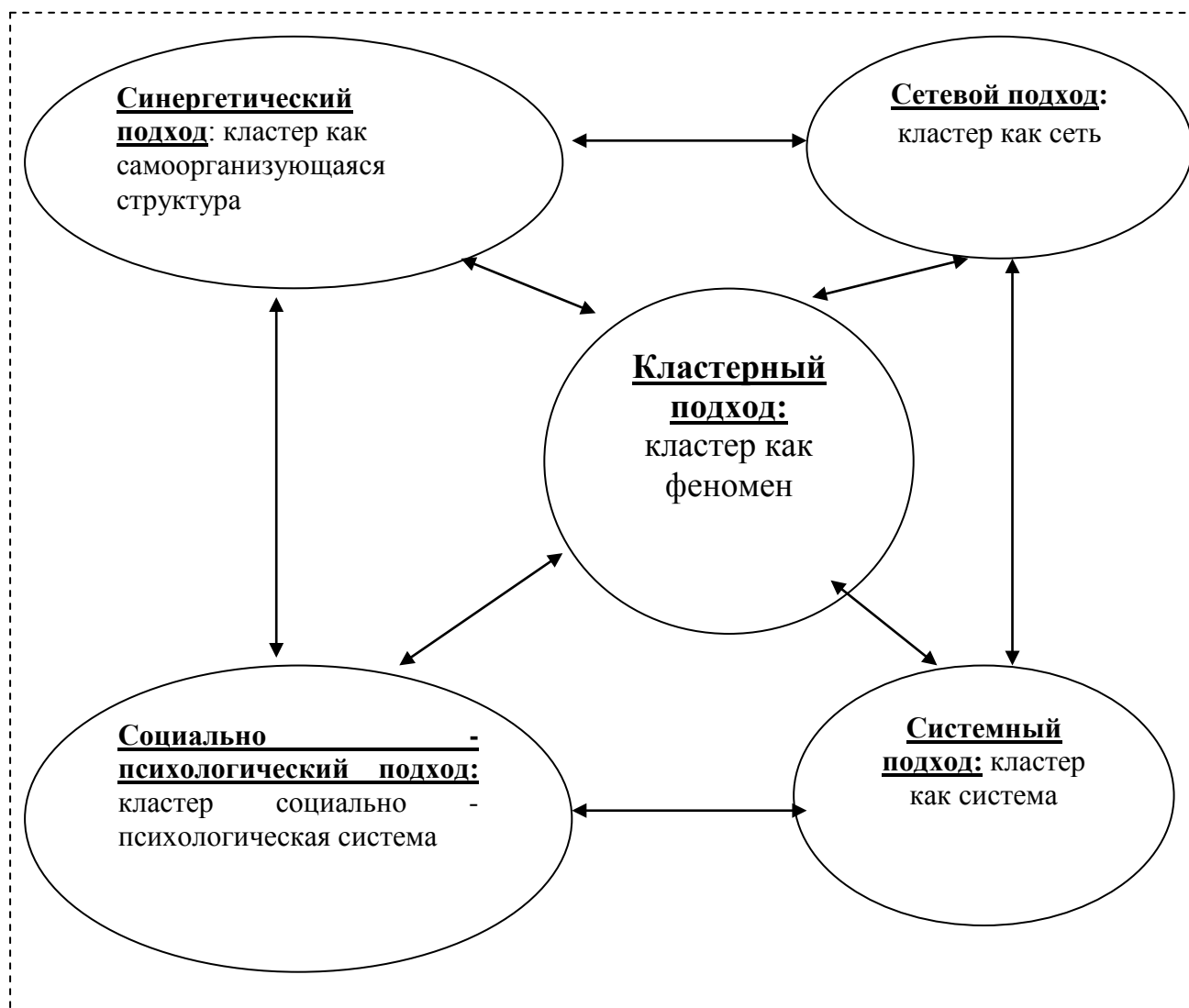


Рис. 1. Схема мультидисциплинарного подхода

В следствие этого при формировании кластеров число связей между его участниками растет в режиме с обострением или по гиперболическому закону (Рис. 2), разумеется и – взаимодействий.

На основе применения математического аппарата тео-

рии сложных сетей можно находить оптимальные сетевые структуры кластеров. Использование статистических характеристик сетей позволяет разрабатывать оптимальную топологию сетей кластеров. Оптимальная типология позволит создавать максимально эффективные кластеры.

Таблица 1.

## Взаимосвязи методологических подходов к исследованию и формированию кластеров

Кластерный подход	Синергетический под-ход	Сетевой подход	Системный подход	Социально-психологический подход
<p>«... кластерный анализ (подход – прим. автора) не фокусируется на системных проблемах макроэкономического уровня, где взаимосвязь между изменениями в экономике в целом и деятельностью отдельных бизнесов не всегда ясна. С другой стороны, кластерный анализ не направлен на изучение отдельных компаний. «Компании не рассматриваются как отдельные единицы взаимодействующие с недифференцированным экономическим окружением, они помещаются в контекст их рынков...», часто как часть производственной цепочки стоимости, которая не ограничивается одной отраслью».</p> <p>«... критическая масса... человеческих ресурсов является приоритетом номер один для кластеризации»</p>	<p>«Единицей описания в традиционном подходе является отдельный элемент рассматриваемой системы... Единица описания в синергетике – это сеть... Если в обычном описании свой-ства приписываются индивидуаль-ному объекту, в синергетике – ансамблям, множествам объектов. Т.е. результаты работы, за способность быть наделенными теми или иными свой-ствами, отвечают не отдельные элементы системы, а их коллективные взаимодей-ствия, согласованно-сти, синхронизации, когерентности»</p>	<p>Ключевое понятие сеть, сетевая структура, се-теобразование. Сеть исследуется как универ-сальная форма организации. Отчасти основан на применении математических методов и предпо-ложений, что системы, имеющие схожие то-по-логические харак-теристики, подчиня-ются общим законам, многие сети и систе-мы обладают универ-сальными свойствами, независящими от кон-кретного вида состав-ляющих их элементов. Принципы теории сложности: феномен «границы хаоса», са-мо-организация; эф-фект бабочки; эффект синхронизации, само-подобия, би-фуркции.</p>	<p>Любой объект мож-но рассматривать как систему. Развитый агро-промышленный кластер – система вза-имосвязанных пози-тивных связями.</p> <p>Сетевая структура - локальный кластер (теория сложных се-тей) – система.</p> <p>Сложные системы собираются из сово-купности стандартных блоков. Из пяти функ-циональных стандарт-ных блоков может быть собрана практи-чески любая сложная система, кластер.</p>	<p>Использование психологических знаний, методов, приемов и технологий для соз-дания доверия между участниками кластера.</p> <p>Формирование до-верия между участни-ками кластера должно осуществляться на субъективной и объ-ективной основе, на уровне сознания и подсознания. Главный фактор в создании кластера - челове-ский.</p> <p>«Сеть» как анали-тическая модель, ин-струмент анализа.</p> <p>С 1990 –х гг. сеть исследуют как фено-мен. Разработана се-тевая теория. Иссле-дуются социальные сети, с использовани-ем математического аппарата теории слож-ных сетей.</p>

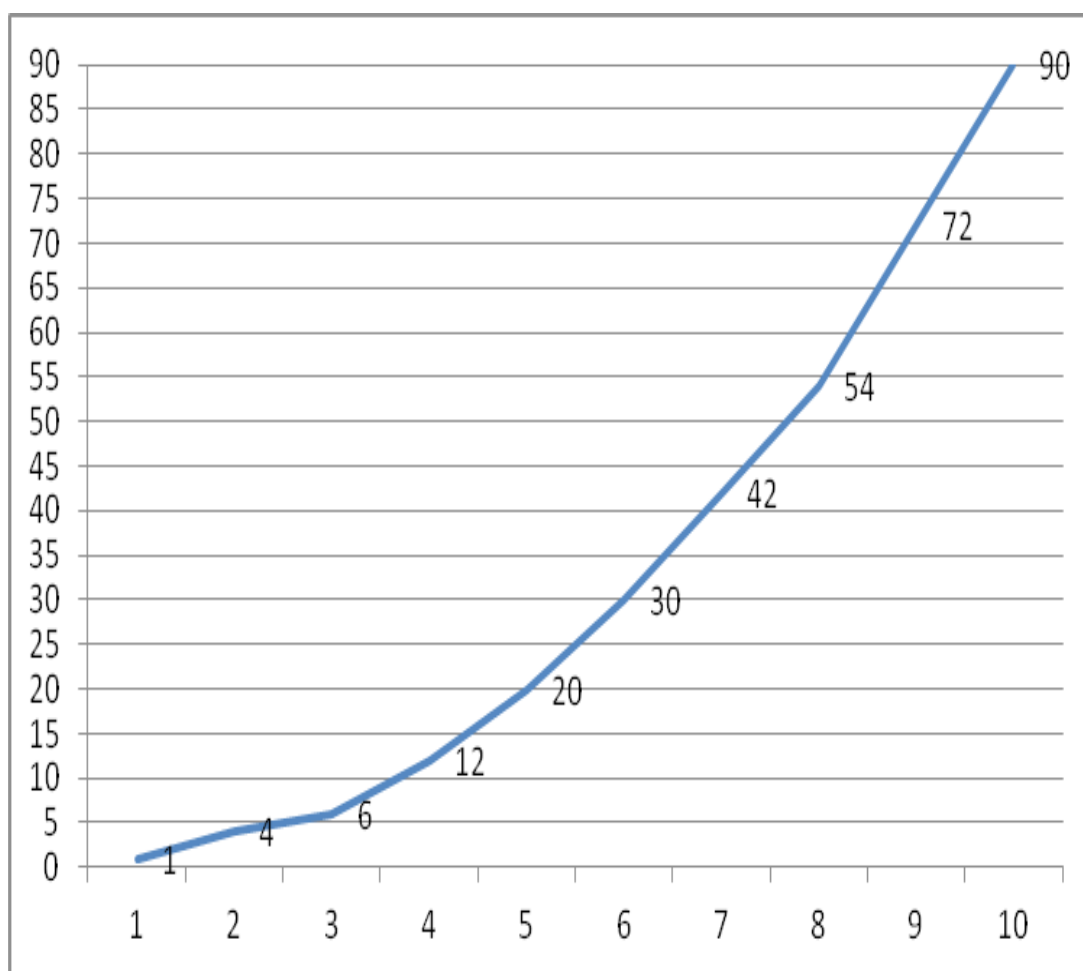
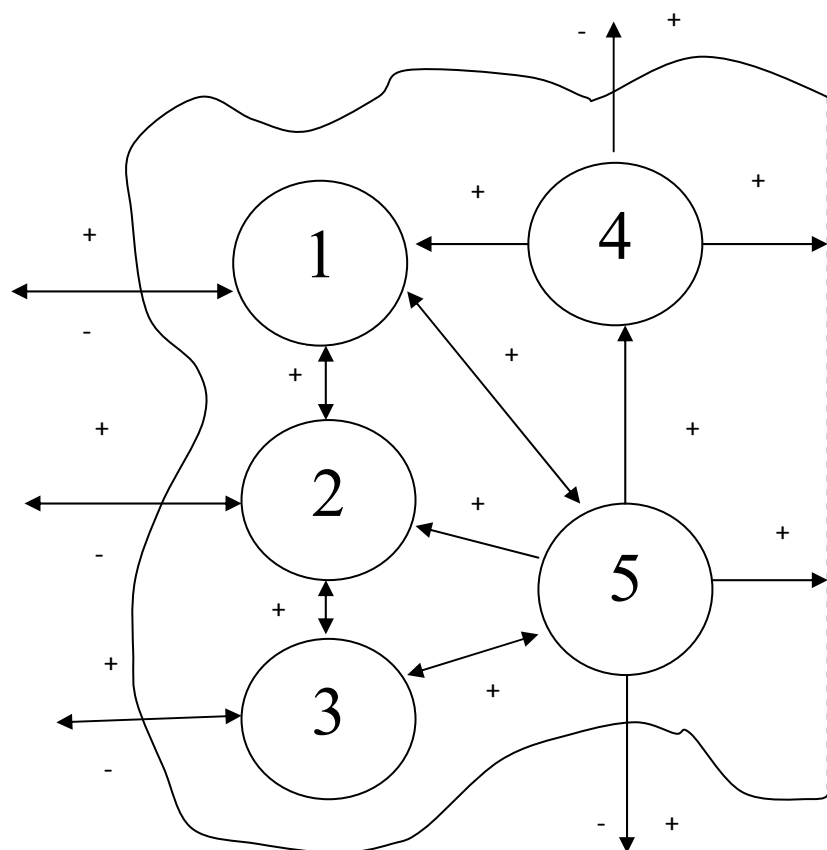


Рис. 2. Рост числа взаимосвязей в кластерах

Результаты исследований полученные в рамках теории сложных сетей свидетельствуют, что общие характеристики сетей, сетевого взаимодействия зависят не от конкретных объектов, образующих сеть, а от математических свойств сети в целом: связанности, однородности, кластеризации, иерархии. Считаем, что оптимальная структура аграрных кластеров должна обеспечивать максимальную информационно-ресурсную проводимость сети и устойчивость бизнеса, его безопасность.

Синтезируя сетевой подход с достижениями синергетики на сети кластеров можно построить разнообразные синер-

гетические механизмы с использованием положительных обратных связей (Рис. 3), которые реально могут обеспечить функционирование кластеров в режиме с обострением и повысить их эффективность на порядки. Тем более, что нами выявлена закономерность развития реальных сверхсложных систем, состоящая в том, что большинство реальных объектов и процессов являются сверхсложными системами, которые развиваются в режиме с обострением или гиперболически, когда характерные параметры неограниченно возрастают за короткое время, называемое временем обострением.



## Пояснения

3-5-2-3	Цикл положи-
3-5-1-2-3	тельной обрат-
3-5-4-1-2-3	ной связи

Рис. 3. Фрагмент сетевой модель кластера, реализующая сверхбыстрые процессы в режиме с обострением в форме положительных обратных связей

Результаты моделирования кластеров с точки зрения мультидисциплинарного подхода должны органически сочетаться с результатами исследований практики формирования аграрных кластеров. Уникальные фрагменты этого опыта должны быть использованы для «оживления» и развития модели кластера применительно к его конкретным условиям

с целью создания уникальных конкурентных преимуществ. Для обеспечения функционирования кластеров в режиме с обострением необходимо широко использовать технологии рециклинга, в частности биогазовые, наличие естественных связей между сельхозорганизациями, ЛПХ, КФХ [4,5].

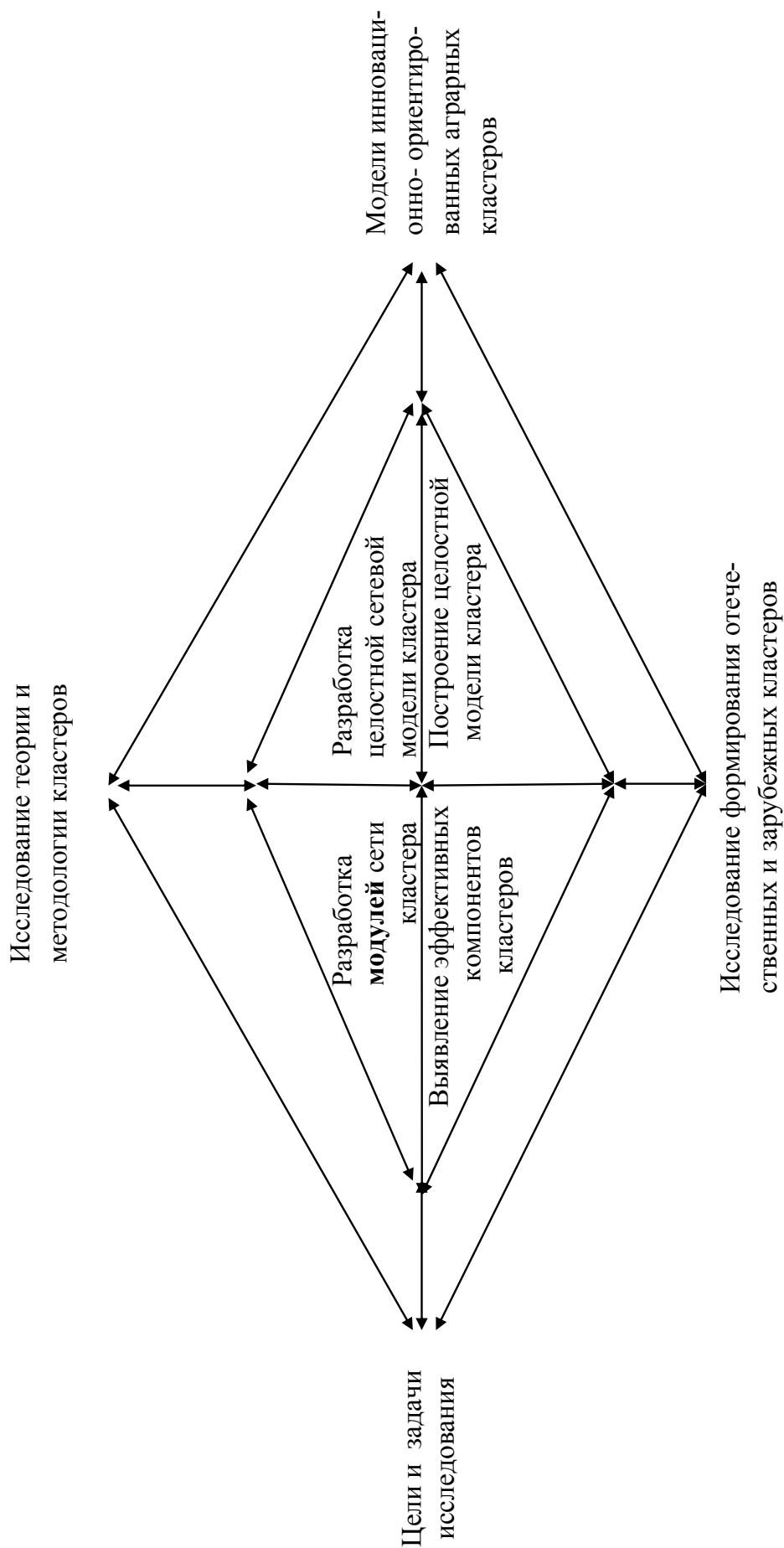


Рис. 4. Схема разработки инновационно- ориентированных аграрных кластеров

Рис. 4. Схема разработки инновационно- ориентированных аграрных кластеров

Таким образом, разработка моделей кластеров должно осуществляться в двух взаимосвязанных и взаимодополняющих направлениях: во-первых, теоретическом, методологическом аспекте с позиций мультидисциплинарного подхода; во-вторых, с точки зрения практики формирования и развития кластеров (Рис. 4), что позволит разрабатывать реально эффективные модели кластеров.

Литература:

1. Khukhrin A.S., Agnaeva I.Yu., Tolmacheva N.P., Bundina O.I. Development of agro-industrial clusters in Russia: synergetic approach//International Journal of Econometrics and Financial Management. 2014. № 2. С. 130-135.
2. Хухрин А.С., Бундина О.И., Агнаева И.Ю., Толмачева Н.П. Развитие агропромышленных кластеров России: синергетический подход//Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2014. № 11. С. 56-62.
3. Хухрин А.С., Бундина О.И., Толмачева Н.П., Агнаева И.Ю. Концепция научно-образовательного инновационного кластера АПК России//В сборнике: Vědecký průmysl evropského kontinentu - 2013 IX MEZINÁRODNÍ VĚDECKO - PRAKTICKÁ KONFERENCE. Zodpovědný za vydání: Mgr. Jana Štefko. 2013. С. 24-36.
4. Лысенко Е.Г., Копач К.В., Хухрин А.С. Устойчивость развития ЛПХ: концептуальные основы стратегического управления//Российская академия сельскохозяйственных наук, Государственное научное учреждение Всероссийский научно-исследовательский институт экономики, труда и управления в сельском хозяйстве. Москва, 2006.
5. Копач К.В., Хухрин А.С. К вопросу о развитии ЛПХ и сельских территорий. Стратегия. Материалы «круглого стола» ВНИЭТУСХ 16-17 ЯНВАРЯ 2007 Г.//В сборнике: Развитие ЛПХ: устойчивость, интеграция, стратегия Материалы заседания «круглого стола» Всероссийского научно-исследовательского института экономики, труда и управления в сельском хозяйстве. Ответственный за выпуск д.э.н. К.В. Копач. 2007. С. 38-47.

# АЛГОРИТМ МОДЕЛИ ПРОЦЕССА ПЛАНИРОВАНИЯ ДЛЯ ФИРМЫ, РАБОТАЮЩЕЙ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ

*Янковская Вероника Владимировна*

*канд. эконом. наук, доцент кафедры*

*теории менеджмента и бизнес технологий, г. Москва*

## АННОТАЦИЯ

Предмет исследования: Отношения, возникающие между подразделениями и сотрудниками, в процессе разработки перспективного плана фирмы.

Цель исследования: Совершенствование процесса планирования крупной фирмы, работающей на внешнем рынке.

Методы: В рамках исследования фирмы использовался эмпирический метод и системный подход.

Обеспечение устойчивого развития отечественной экономики, возможно при всестороннем решении острых проблем в сфере управления фирмой. Обусловлена данная необходимость множественностью факторов внешней среды и их непредсказуемостью, как прямого, так и косвенного воздействия на внутреннюю среду фирмы. Касается это прежде всего фирм, работающих на внешнем рынке. Для работы в условиях непредсказуемости, требуются новые методы и модели управления и планирования, способные обеспечить фирме стабильность функционирования. Безусловно, управлять внешней средой, контролировать её в полном объёме - не представляется возможным. Но, если управление осуществлять на основе научно обоснованной процедуры предвидения изменений и своевременной корректировки перспективных целей фирмы и окружающей среды, то можно достичь определенного успеха. того можно достичь через использование гибкой системы планирования.

Результаты: Были предложены - алгоритм модели процесса планирования и Департамент перспективного планирования. Усовершенствованная система планирования обеспечила:

1. стратегическую адаптацию к внешней среде;
2. задействование менеджеров высшего уровня в разработке генеральных целей, освобождение их от решения текущих задач, за счет создания системы делегирования полномочий;
3. рост коэффициента использования мощностей в следствии планирования их в соответствии с будущей оптимальной загрузкой;
4. мотивации работников –осознается вклад каждого в достижении целей организации;
5. акцент в маркетинге на формирование спроса на те услуги, которые обеспечивают повышение объема продаж в перспективе.

Вывод: Использование гибкой, адаптированной к динамично меняющейся внешней среде, системы планирования, позволило исследуемой фирме повысить скорость принятия и реализации управленческих решений и стабильность функционирования на внешнем рынке.

## ABSTRACT

Subject of research: Relations between units and employees in the process of developing long-term plan of the company.

Objective: Improving the process of planning a large firm operating in a foreign market.

Methods: As part of the company's research empirical method and system approach have been used.

Ensuring sustainable development of the national economy, it is possible with the full solution of the acute problems in the field of company management. This is due to the need for a multiplicity of environmental factors and their unpredictability, both direct and indirect effects on the company's internal environment. It concerns first of all firms operating in the foreign market. To work in an unpredictable environment, require new methods and models of management and planning can ensure the company remains stable. Of course, the control environment, control it in full is not possible. But if managed on the basis of evidence-based treatments and anticipate changes in a timely adjustment of promising firms and environmental objectives, it is possible to achieve some success. that can be achieved through the use of flexible planning system.

Results for: have been proposed - the algorithm model of planning and long-term planning process of the Department. Improved planning provided:

1. The strategic adaptation to the external environment;
2. The involvement of higher-level managers in the development of the general objectives, the release of the decision of current problems, through the establishment of a system of de-doping authority;
3. The increase in capacity utilization in the planning of the investigation in accordance with the future optimal load;
4. motivation of employees - recognized the contribution of each to achieve the organization's goals;
5. The focus in marketing on the formation of the demand for those services that provide increased sales in the future.

Conclusion: The use of flexible, adapted to the rapidly changing environment, the planning system, the study allowed the company to increase the rate of adoption and implementation of management decisions and the stability of operation of the foreign market.

**Ключевые слова:** Перспективные цели, алгоритм модели процесса планирования, Департамент перспективного планирования.

**Keywords:** Prospective goals, the process model is planning algorithm-tion, long-term planning department.

Каждое событие, происходящее в организации, каждый бизнес - процесс можно рассматривать как единство и борьбу противоположностей. Соответственно, возникает необходимость изучения внутренних противоречий, разногласий, возникающих в процессе управления, планирования и реализации поставленных целей. Все элементы системы управления и планирования необходимо рассматривать с точки зрения взаимосвязей и взаимозависимостей.

Эмпирический этап изучения организационной структуры и системы управления их взаимосвязи и взаимозависимости внутри фирмы позволяет построить алгоритм модели процесса планирования.

Принималось во внимание, что организационная структура - это совокупность логически взаимосвязанных и взаимозависимых элементов целостной системы. К элементам системы, в данном случае, относим цели, задачи, людей, их труд, отдельные звенья аппарата управления, вступающие в различные взаимоотношения для решения поставленных задач. Структура управления подразумевает наличие горизонтального и вертикального уровней управления. Вертикаль, как правило, многоуровневая и обеспечивает власть. Горизонталь - одноуровневая и обеспечивает наличие подразделений их согласованность и координацию действий, в рамках этой структуры протекает процесс управления.

Рассматривая организационную структуру одной из крупнейших транспортных фирм, обслуживающих 21 иностранную авиакомпанию и 4 российских (это около 600 рейсов в сутки) нетрудно было определить, что она относится к квазифункциональному типу. Характер основной деятельности фирмы, с её слабо меняющимся технологическим укладом, 65%-й долей производственных рабочих в общем числе занятых на производстве, 18-ю процентами «конторских» служащих, говорит о правильности выбора данного типа организационной структуры.

Основным недостатком квазифункциональной структуры является затрудненное движение информации. Это приводит к снижению скорости принятия управленческих решений. Обсуждение проблемы идет по всей иерархической цепочке снизу вверх внутри каждого функционального подразделения. Кроме того, данная структура порождает «ведомственность» внутри фирмы. Это отражается на качестве принятых решений. Скорректировать ситуацию позволила усовершенствованная система процесса планирования, предложенная и реализованная в последствии на исследуемой фирме.

С учетом, всего вышесказанного, разработка алгоритма модели процесса планирования для фирмы, работающей на международном рынке, в сфере грузовых авиаперевозок, осуществлялась следующим образом:

Процесс формирования системы перспективного планирования разбили на ряд этапов:

1. Выработали концепцию относительно будущей системы планирования, т.е. определились с желаемым ее состоянием;
2. Приняли решение о создании департамента стратегического развития;
3. Определили организационную схему отдела;

4. Закрепили за работниками отдела функции по анализу внешней и внутренней среды и выработке стратегии;

5. Обосновали состав затрат финансовых средств на реализацию вышеперечисленных мероприятий.

Рассмотрим эти этапы. Предлагаемая усовершенствованная система планирования представлена на рис.1. Поясним необходимость добавления этих блоков.

Анализ среды - исходный процесс стратегического управления. Это процесс изучения факторов, оказывающих прямое и косвенное воздействие на фирму. Один из действенных способов определения угроз и возможностей для фирмы. Этими факторами являются: экономические, политические, рыночные, технологические, международные, факторы конкуренции и факторы социального поведения. Конкурентная среда анализируется по следующим компонентам: конкуренты, покупатели, поставщики, трудовые ресурсы и т.д. Анализ каждого из этих субъектов конкурентной среды ведется с точки зрения конкурентных возможностей и конкурентной силы. Анализ внутренней среды это анализ совокупного потенциала фирмы, тех внутренних возможностей, на которые может рассчитывать фирма, в конкурентной борьбе в ходе достижения поставленных целей, кроме того, он позволяет, в последующем, скорректировать цели и более точно сформулировать миссию. Миссия выражает смысл существования фирмы, ее предназначение. Цели преобразуют миссию в конкретные цели деятельности, они должны отвечать на вопросы «сколько» и «когда».

Генеральная стратегия необходима для достижения целей на уровне организации, функциональные стратегии - целей каждого функционального подразделения. Далее в соответствии с принятыми стратегиями, необходимо планировать мероприятия по развитию или сокращению производственного потенциала.

Таким образом, если не учитывать стратегические направления, фирма будет идти за информацией. Запаздывая в скорости принятия решения, теряя мобильность реакции на изменения рынка и потребности клиента, всё это необходимо для поддержания конкурентоспособности в будущем. В соответствии с инвестиционной программой разрабатывается годовой план технического развития, который относится уже к следующему уровню - тактическому. Таким образом, разработанные на год планы будут работать адекватно направлению развития предприятия. Результаты проведенного исследования показали, что в организации, оперативные планы разрабатываются исходя из новых прогнозов продаж, что вносит элемент формализма в технико-экономическое планирование. В предлагаемой системе тактические планы разрабатываются на год вперед, а не на предстоящий год. При этом соблюдается принцип непрерывности планирования, так как оперативные планы являются продолжением тактических планов. Поэтому на рис. 1 стрелки от оперативного планирования к планированию производства, ресурсов и технико-экономических показателей показаны пунктиром. В то же время стрелка от тактического к оперативному планированию сплошная, что говорит о соблюдении принципа приростности планов.

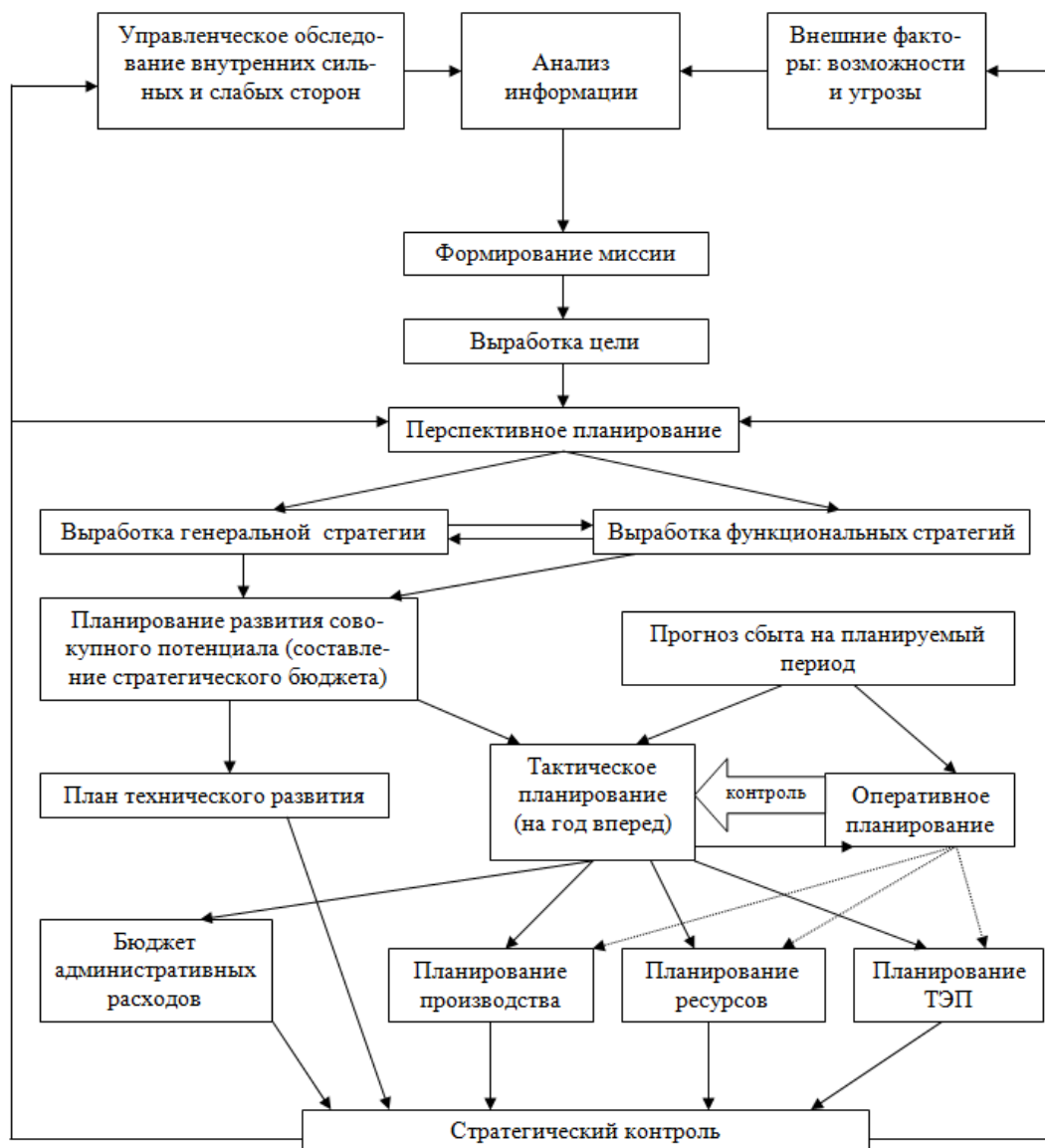


Рис. 1. Алгоритм модели процесса планирования.

Блок стратегического контроля необходим для установления обратной связи, проведения анализа, учета, корректировок и принятия мер.

Система планирования тесно связана с маркетингом, информационной системой предприятия, контроллинговой деятельностью, бухгалтерским учетом и финансами, департаментом качества, технического развития и т.д.

При совершенствовании системы перспективного планирования, необходимо учитывать переход от разработанных стратегических альтернатив к стратегическому плану.

Ответственным за определение перспективных целей фирмы, за разработку и реализацию генеральной стратегии, а значит и перспективного плана, является генеральный директор фирмы. Гендиректор вырабатывает и согласовывает перспективные цели и плановые показатели, коллегиально, с правлением, обеспечивает соответствие текущей деятельности фирмы, выбранным ориентирам на перспективу. Таким образом, необходимо, чтобы методология перспективного планирования стала философией управления фирмы.

Нами предлагается наделить отдел перспективного планирования пятью функциями.

1. формирование стратегического мышления на предприятии;

2. сбор и анализ стратегической информации, необходимой для процесса целеполагания;

3. организация работы по выработке генеральной стратегии фирмы;

4. взаимосвязи работы подразделений предприятия по разработке функциональных стратегий, а также осуществление координации перспективного и текущего планирования;

5. осуществление контроля за выполнением перспективного плана.

Предлагаемая организационная схема Департамента перспективного планирования представлена на рис. 2. В этот департамент предложено ввести: экономиста из отдела экономики, который осуществляет прогноз, расчет и учет цен и политику ценообразования на все услуги фирмы. Это самостоятельная область работы, требующая концентрации внимания на внешней информации. Для выполнения анализа внешней среды предлагается ввести специалиста из аналитической службы и специалиста по маркетингу посредством перевода.

Распределить их задачи между работниками соответствующих отделов. При этом специалист из аналитической службы будет исследовать конкурентную среду, сильные и

слабые сигналы на рынке, тенденции в ценообразовании на конкурентные услуги, а маркетолог займется прогнозированием и формированием платежеспособного спроса на пер-

спективу, координируя свои исследования с экономистом, занимающимся политикой ценообразования.

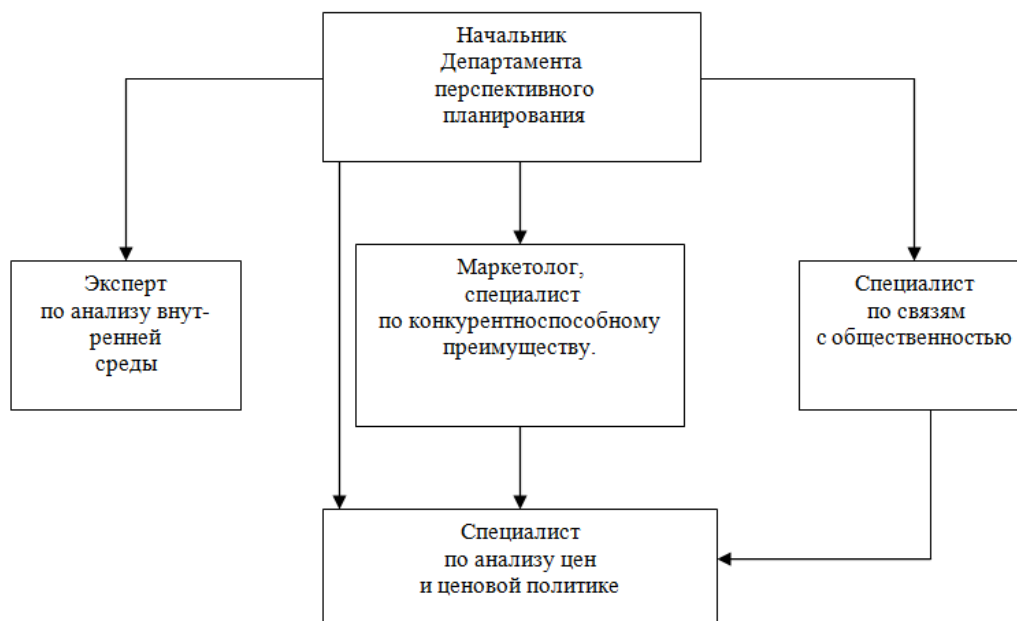


Рис. 2. Организационная схема Департамента перспективного планирования.

Резерв возможностей есть также и у экономиста, и у заместителя начальника отдела экономики. Они оба занимаются прогнозированием и анализом выполнения технико-экономических показателей плана. Учитывая это, специалист по экономике высокой квалификации, обладает большим объемом информации по всей фирме и является руководителем среднего звена, поэтому целесообразно включить в его функции проведение комплексного анализа сильных и слабых сторон фирмы. Вышеизложенное позволяет выделить основные требования, предъявляемые к усовершенствованной системе планирования развития фирмы.

Во-первых, перспективное планирование должно обеспечить взаимосвязь и взаимозависимость всех сфер деятельности фирмы, всю динамику изменений и обратные связи. Работает принцип системности.

Во-вторых, своевременная корректировка разрабатываемых перспективных планов исходя из изменений, происходящих как внутри системы, обеспечивает согласованность планов фирмы на всех уровнях управления. Работает принцип непрерывности.

В-третьих, в процессе выработки перспективного плана необходимо учитывать возможности использования принципиально новых технологий.

В-четвертых, процедуры и методы разработки перспективного плана должны быть адекватными объекту планирования. Поэтому необходимо разработать принципиально новые процедуры и модельный аппарат.

Результаты: Достоинствами предлагаемой системы управления являются:

6. обеспечение стратегической адаптации к внешней среде;

7. обеспечение будущей эффективности: «делать правильные вещи», не только «вещи делать правильно», тем самым создавая потенциальный успех;

8. происходит задействование менеджеров высшего уровня в разработке генеральных целей, освобождение их

от решения текущих задач, за счет создания системы делегирования полномочий;

9. рост коэффициента использования мощностей в следствии планирования их в соответствии с будущей оптимальной загрузкой;

10. мотивация работников –осознается вклад каждого в достижении целей организации;

11. акцент в маркетинге делается на формирование спроса путем рекламирования, проведения акций, ориентированных на те услуги, которые обеспечивают повышение объема продаж в перспективе.

Вывод: Главный эффект, согласно правилу определения оптимальных издержек планирования (любые дополнительные средства должны быть затрачены только в том случае, если они создадут дополнительный положительный эффект, то есть минимальные затраты на планирование – те, которые обеспечат выживание фирме, а дополнительные должны обеспечить развитие в будущем) достигается.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кукушкина В.В. Эффективность современной экономики (статья). Вестник Международного Университета природы, общества и человека «Дуб-на», журнал №2 (21), декабрь 2009г.

2. Кукушкина В.В. Модель разработки стратегии предприятия и определения прибыли (статья) 4-я Международная научно-практическая конференция «Наука и устойчивое развитие общества. Наследие В.И.Вернадского» Центр конференций Тамбов: Изд. ТГТУ, 25-26 сентября 2009г., С.90-96.

3. Янковская В.В. Модель формирования механизма управления промышленной социотехнической системы в новых условиях хозяйствования // Материалы Международной научно-практической конференции « Actual problems of economics, management and law in modern social and economic environment.» – Лиссабон, Португалия 2015 г. С.225-231.

- 
4. Янковская В.В. Эффективное управление промышленной социотехнической системой // Международный академический вестник. - Уфа: ФГБОУ ВПО БГУ, Редакция междисциплинарного научного журнала «Международный академический вестник», 2015 г.