



Интерактивплюс  
Центр Научного Сотрудничества



# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА СЕГОДНЯ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ VI МЕЖДУНАРОДНОЙ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ



Чебоксары 2017

Федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова»

Кыргызский экономический университет им. М. Рыскулбекова

Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»

## **Экономическая наука сегодня: теория и практика**

Сборник материалов  
VI Международной научно-практической конференции

Чебоксары 2017

УДК 338  
ББК 65.01  
Э40

**Рецензенты:** **Бекулов Хабас Мухамедович**, канд. экон. наук, доцент Института управления СП ФГБОУ ВО «Кабардино-Балкарский аграрный университет им. В.М. Кокова»

**Кондрашихин Андрей Борисович**, д-р экон. наук, канд. техн. наук, профессор Уральского социально-экономического института (филиала) ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений»

**Рябинина Элина Николаевна**, канд. экон. наук, профессор, декан экономического факультета ФГБОУ ВО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова»

**Редакционная**

**коллегия:** **Мейманов Бактыбек Каттоевич**, главный редактор, д-р экон. наук, и.о. профессора, член Ученого совета НИИ инновационной экономики при Кыргызском экономическом университете им. М. Рыскулбекова, Вице-президент Международного института стратегических исследований, Кыргызстан

**Тарасова Нэля Афанасьевна**, канд. экон. наук, доцент ФГБОУ ВО «ЧГУ им. И.Н. Ульянова»

**Яковлева Татьяна Валериановна**, ответственный редактор  
**Вершинина Лидия Евгеньевна**, помощник редактора

**Дизайн**

**обложки:** **Фирсова Надежда Васильевна**, дизайнер

**Э40 Экономическая наука сегодня: теория и практика : материалы VI Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 24 марта 2017 г.) / редкол.: Б. К. Мейманов [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. – 280 с.**

**ISBN 978-5-9909794-5-1**

В сборнике представлены материалы участников VI Международной научно-практической конференции, посвященные вопросам развития экономической науки. В материалах сборника приведены результаты теоретических и прикладных изысканий представителей научного и образовательного сообщества в данной области. Предназначен для широкого круга читателей.

Статьи представлены в авторской редакции.

Сборник размещен в Российском индексе научного цитирования (РИНЦ).

ISBN 978-5-9909794-5-1  
DOI 10.21661/a-373

УДК 338  
ББК 65.01  
© Центр научного сотрудничества  
«Интерактив плюс», 2017

## Предисловие



Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс» совместно с Федеральным государственным бюджетным образовательным учреждением высшего образования «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова» и Кыргызским экономическим университетом им. М. Рыскулбекова представляют сборник материалов по итогам VI Международной научно-практической конференции «**Экономическая наука сегодня: теория и практика**».

В сборнике представлены статьи участников VI Международной научно-практической конференции, посвященные вопросам развития экономической науки. В 71 публикациях нашли отражение результаты теоретических и прикладных изысканий представителей научного и образовательного сообщества в данной области.

По содержанию публикации разделены на основные направления:

1. Экономическая теория.
2. Экономика предпринимательства, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами.
3. Менеджмент и его разновидности, диверсификация, маркетинг, ценообразование.
4. Экономика труда, демография.
5. Мировая и региональная экономика.
6. Логистика, экономическая безопасность.
7. Стандартизация и управление качеством продукции, управление инновациями.
8. Финансы, денежное обращение и кредит, бюджетная и налоговая политика.
9. Бухгалтерский учет, анализ, аудит, статистика.
10. Математические методы и информационные технологии в экономике.

Авторский коллектив сборника представлен широкой географией: городами России (Москва, Санкт-Петербург, Армавир, Бугульма, Владивосток, Волгоград, Воронеж, Вязьма, Екатеринбург, Казань, Калуга, Киров, Краснодар, Красноярск, Курск, Люберцы, Махачкала, Новокузнецк, Одинцово, Ростов-на-Дону, Рязань, Саранск, Саратов, Симферополь, Таганрог, Уфа, Хабаровск, Чайковский, Якутск, Ярославль), Республики Беларусь (Минск), Республики Казахстан (Астана, Нур-Султан) и Республики Узбекистан (Ташкент).

Среди образовательных учреждений выделяются следующие группы: академические учреждения (Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ, Академия права и управления Федеральной службы исполнения наказаний, Военная академия материально-технического обеспечения им. генерала армии А.В. Хрулева, Михайловская военная артиллерийская академия, Российская таможенная академия), университеты и институты России (Армавирский государственный педагогический университет, Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, Волгоградский государственный социально-педагогический университет, Волгоградский государственный технический университет,

Воронежский институт Государственной противопожарной службы Министерства Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий, Вятский государственный университет, Государственный университет управления, Дагестанский государственный университет, Дагестанский государственный университет народного хозяйства, Донской государственный технический университет, Казанский (Приволжский) федеральный университет, Крымский инженерно-педагогический университет, Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина, Кубанский государственный университет, Курский государственный университет, Московский государственный гуманитарно-экономический университет, Московский технологический университет, Национальный исследовательский Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева, Российский государственный аграрный университет – МСХА им. К.А. Тимирязева, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна, Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова, Саратовский государственный технический университет им. Гагарина Ю.А., Саратовский национальный исследовательский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского, Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова, Сибирский государственный индустриальный университет, Сибирский федеральный университет, Уральский государственный экономический университет, Уфимский государственный авиационный технический университет, Уфимский государственный нефтяной технический университет, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Хабаровский государственный университет экономики и права, Чайковский государственный институт физической культуры, Южный федеральный университет, Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова), Республики Беларусь (Полесский государственный университет), Республики Казахстан (Кокшетауский университет им. А. Мырзахметова) и Республики Узбекистан (Ташкентский финансовый институт).

Участники конференции представляют собой разные уровни образования и науки от докторов и кандидатов наук ведущих вузов страны, профессоров, доцентов, аспирантов, магистрантов, студентов и курсантов до преподавателей вузов, а также научных сотрудников.

Редакционная коллегия выражает глубокую признательность нашим уважаемым авторам за активную жизненную позицию, желание поделиться уникальными разработками и проектами, участие в VI Международной научно-практической конференции «**Экономическая наука сегодня: теория и практика**», содержание которой не может быть исчерпано. Ждем Ваши публикации и надеемся на дальнейшее сотрудничество.

Главный редактор – д-р экон. наук, и.о. профессора,  
член Ученого совета НИИ инновационной экономики  
при Кыргызском экономическом университете им. М.Рыскулбекова  
Мейманов Б.К.

# ОГЛАВЛЕНИЕ

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

<i>Маслова М.Г., Саломатова Т.Г.</i> Анализ рынка страхования в России .....	9
<i>Руденко А.Е., Лаврентьев А.П., Подолянчук В.С.</i> Методика прогнозирования стоимости эксплуатации и ремонта технических средств при формировании госзаказа на примере сельхозтехники .....	11

<i>Сарнавская К.В., Негашев Е.В.</i> Критерии и показатели устойчивого развития сельскохозяйственных коммерческих организаций.....	17
--	----

<i>Сысоева Е.В.</i> Методические основы противодействия теневой экономике как угрозе экономической безопасности России.....	21
---	----

## ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

<i>Быстрицкая А.Ю.</i> Анализ инновационной активности российских предприятий.....	38
--	----

<i>Войтов В.А., Москвитина О.А.</i> Качество продукции как показатель, влияющий на уровень экономической безопасности производственных подразделений УИС .....	41
--	----

<i>Гаянова В.М., Безответных О.Н.</i> Анализ рынка молока и молочной продукции .....	45
--	----

<i>Киселев А.А., Гупанова Ю.Е.</i> Совершенствование модели оценки влияния мер таможенного регулирования на эффективность российского бизнеса ....	49
--	----

<i>Климашина В.В., Иванова Е.А., Максимов Д.А.</i> Реструктуризация предприятий: мировой и отечественный опыт .....	52
---	----

<i>Костыкова М.Ю.</i> Малый бизнес в России: пробелы в законодательстве и стратегии развития .....	55
--	----

<i>Круглова Н.В.</i> Анализ эффективности свободных экономических зон в России: реальности сегодняшнего дня .....	57
---	----

<i>Кузнецов И.С.</i> Модель разделения постоянных и переменных затрат многопрофильных предприятий .....	65
---	----

<i>Лоскутова В.А., Гупанова Ю.Е.</i> Совершенствование механизма взаимодействия таможенных органов и бизнес-структур при выпуске товаров.....	67
---	----

<i>Микаева А.С., Микаева С.А., Польяева А.И.</i> Новые технологии как фактор развития предприятий .....	71
---	----

<i>Никишина А.Ю., Новицкий В.В., Корсакова Т.В.</i> Сущность гудвилла, его содержание и структура .....	73
---	----

<i>Петров К.А., Коробкова Е.В.</i> Повышение рентабельности зернового производства и экспорта зерна в Саратовской области .....	75
---	----

<i>Петрова А.Ю., Великанов В.В.</i> Роль вознаграждения в системе управления персоналом.....	78
--	----

<b>Плахин А.Е.</b> Интеграционные отношения малого и среднего бизнеса: основные проблемы и перспективы развития .....	79
<b>Плохова Е.П.</b> Преимущества и недостатки управленческого учета .	84
<b>Салиева М.А.</b> Роль туристско-рекреационного комплекса в стратегии развития экономики региона.....	86
<b>Сарнаевская К.В., Негашиев Е.В.</b> Стейкхолдерский подход в анализе устойчивого развития сельскохозяйственных коммерческих организаций .....	89
<b>Сосина Н.В., Ибрагимова Н.В.</b> Формирование интегрированной корпоративной структуры по выпуску импортозамещающей продукции для нефтегазовой промышленности.....	92
<b>Умарова А.И.</b> Экономическая сущность, цель и задачи управления финансовыми ресурсами предприятия.....	95
<b>Филиппович Е.П., Москвитина О.А.</b> Экономическая безопасность хозяйствующего субъекта: проблемы, угрозы.....	97
<b>Шевченко Е.В., Явтушенко М.И.</b> Бюрократия в государственном и муниципальном управлении.....	100
<b>Ягудина Г.Г.</b> Бизнес-модель предпринимательской деятельности..	102
<b>Ягудина Г.Г.</b> Диверсификация малого и среднего предпринимательства как фактор экономического развития.....	104
<b>МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО РАЗНОВИДНОСТИ, ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, МАРКЕТИНГ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ</b>	
<b>Брындина М.Е.</b> Брендинг территории как инструмент региональной политики.....	108
<b>Кошелев А.А.</b> К вопросу о классификации видов рекламы в сети Интернет	111
<b>Сапунова Т.А., Орлова К.М.</b> Реакция персонала на нововведения в организации и методы решения проблем .....	113
<b>Синельникова Е.А.</b> Управление маркетинговой деятельностью предприятия.	116
<b>Старкова Н.А.</b> Влияние маркетинговых бюджетов крупнейших российских банков на показатели их деятельности.....	120
<b>ЭКОНОМИКА ТРУДА, ДЕМОГРАФИЯ</b>	
<b>Афанасьева К.Н., Романова Е.В.</b> Рождаемость в России и Китае: особенности развития и прогноз.....	126
<b>Лыкова О.А., Мелконян А.А.</b> Структурная динамика занятости населения региона .....	132
<b>Ольхова Л.А., Кочетова Ю.Е.</b> Оценка социальной эффективности управления персоналом организаций.....	135
<b>МИРОВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА</b>	
<b>Гилькова О.Н.</b> Мобилизационная подготовка экономики к войне: особенности, закономерности и проблемы .....	139
<b>Дронова Л.А., Ихсанова Т.П.</b> Проблемы инвестиционной привлекательности Хабаровского края.....	143

<i>Евтина Л.О.</i> Формирование финансовых ресурсов городских округов России.....	146
<i>Крупина Е.Ю., Криони О.В.</i> Необходимость разработки нормативов обеспеченности социальными объектами.....	148
<i>Тузубекова М.К., Байдрахманова Ж.С.</i> Развитие внешнеэкономических связей Казахстана в рамках Таможенного союза .....	154
<i>Тузубекова М.К., Хасенова Г.</i> Развитие инвестиционной деятельности в Казахстане в современных условиях .....	157
<i>Челпанова М.М.</i> Влияние процессов глобализации на развитие финансового права в России .....	160
<b>ЛОГИСТИКА, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ</b>	
<i>Аракелов Д.Л., Питерская Л.Ю.</i> Оценка состояния и угроз экономической безопасности в реальной сфере экономики .....	163
<i>Гончаров Д.В.</i> Совершенствование складской логистики.....	167
<i>Коробов Н.А.</i> Общая характеристика российской отрасли автомобильных грузовых перевозок.....	171
<i>Михайлов П.В.</i> Анализ основных аспектов логистики авиационного транспорта. Основные проблемы авиационной логистики и статистика их решения .....	176
<i>Михайлов П.В.</i> Основные проблемы авиационной логистики .....	183
<b>СТАНДАРТИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ, УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ</b>	
<i>Кораблева Г.В.</i> Модули автоматизированной системы менеджмента качества – необходимые элементы обеспечения её функциональности .....	186
<b>ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ, БЮДЖЕТНАЯ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА</b>	
<i>Ахунова Е.А.</i> О некоторых мерах по упрощению системы микрокредитования субъектов предпринимательства в Республике Узбекистан .....	195
<i>Багратуни К.Ю.</i> Новые ориентиры бюджетной политики в формировании доходов федерального бюджета Российской Федерации.....	197
<i>Багратуни К.Ю.</i> Особенности предоставления бюджетных инвестиций в РФ .....	204
<i>Голованова М.В.</i> Возмещение излишне уплаченного налога иностранной организацией с доходов в виде дивидендов по депозитарным распискам ...	213
<i>Джугелия Р.З.</i> Активизация инвестиционного кредитования в условиях финансовой нестабильности.....	215
<i>Рамазанова М.М., Багратуни К.Ю.</i> Межбюджетные трансферты и их значимость для бюджетов субъектов РФ .....	219
<i>Токарева Т.Е.</i> Проблемы бюджетной обеспеченности социальной сферы в РФ.....	221

**Черноусова А.С., Гагай И.В.** Проблемы и перспективы современного кредитования в России ..... 224

**Чурсина А.В.** Анализ проблем функционирования Единого государственного реестра недвижимости (ЕГРН): причины и влияние на экономические процессы 226

### **БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ, СТАТИСТИКА**

**Абрамов В.К.** Экономическое положение мордовского населения России в начале XXI века ..... 228

**Акимова Л.П.** Анализ финансовых результатов деятельности сельскохозяйственной организации ..... 233

**Аскаров Р.М.** Основные направления повышения качества информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности ..... 237

**Ибрагимова А.Х., Умавова К.М.** Особенности учета затрат на машиностроительном предприятии ..... 240

**Моисеева А.А.** Особенности анализа эффективности использования основных средств в агропромышленном комплексе ..... 242

**Пивоварова Г.Б.** Рынок жилой недвижимости Ростова-на-Дону – рынок «покупателя» ..... 248

**Плескач Т.И., Стрекалова С.А.** Организация бухгалтерского учета вексельных операций ..... 251

**Сапогова С.В., Шорохова Л.Б.** Особенности анализа хозяйственно-финансовой деятельности спортивных организаций ..... 253

**Тунчик Ю.В.** Совершенствование отчета о движении денежных средств в сельскохозяйственных организациях в соответствии с МСФО ..... 260

**Федорова А.И.** Анализ финансового состояния и рейтинговая оценка АК «АЛРОСА» (ПАО) ..... 264

### **МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ**

**Андреанова Н.В., Пегунова Л.А.** Программирование финансовых вычислений бакалаврами экономических направлений ..... 267

**Струбалин П.В., Землянская М.В.** Прототипирование автоматизированной системы управления данными о соискателях на вакансии в холдинге ..... 271

**Фомичева Т.Л., Карпунин А.И.** Информационные технологии как неотъемлемый элемент деятельности экономиста ..... 276

**Чахалян Р.Х., Козырева Г.Ф.** Нейроновые сети ..... 278

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

*Маслова Мария Георгиевна*  
студентка  
*Саломатова Татьяна Геннадьевна*  
старший преподаватель

Торгово-экономический институт  
ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет»  
г. Красноярск, Красноярский край

## АНАЛИЗ РЫНКА СТРАХОВАНИЯ В РОССИИ

**Аннотация:** в данной статье рассмотрена проблема развития рынка страхования России. Прослежены изменения, произошедшие в системе страхования с 2013 года. Представлена динамика количества страховых компаний. Проанализированы основные показатели, характеризующие рынок страхования в настоящее время.

**Ключевые слова:** национальная экономика, экономическая политика государства, страхование, рынок страхования, Центральный банк, страховая компания, страховая премия.

На современном этапе развития национальной экономики возникают экономические проблемы в различных сферах деятельности, которые обостряются и не могут быть решены автоматически. Актуальность и значение выбранной темы определяются тем, что долговременная экономическая политика России до 2020 года исходит из концепции устойчивого экономического роста, что в значительной мере планируется достичь за счет развития и института страхования. Важно отметить, что ситуация сложившаяся на рынке страхования России на данный период времени породила ряд трудностей.

1 сентября 2013 года после централизации всех контрольных, регулирующих и надзорных функций на финансовом рынке Российской Федерации, созданном на базе Центрального банка, произошли серьезные изменения. До создания мегарегулятора контроль на рынке страхования заключался в работе с жалобами клиентов, а основные требования к страховщикам ограничивались соблюдением правил и раскрытием информации. Необходимо учесть, что Центральным банком был поднят вопрос о качестве капитала страховщиков. Стали проводиться проверки бухгалтерского баланса страховых компаний, проверки наличия реальных активов и их качества, также для улучшения качества капитала в первую очередь был введен запрет на векселя. Были реализованы проекты в области непосредственно самого страхования, например, были приняты поправки к закону об ОСАГО, повышена страховая сумма, изменился порядок применения страховых тарифов, усовершенствовался порядок обращения и размер выплат участникам по европротоколу. Отметим, что изменения коснулись также порядка обращений за денежной выплатой, прав и обязанностей виновников и пострадавших в ДТП и так далее. Одновременно с принятыми мерами Центральный банк начал развивать электронное и сельскохозяйственное страхование. Немаловаж-

ным нововведением в деятельность страхового рынка была новая форма контроля, заключающаяся в институте кураторства. Все страховые компании были поделены на три группы, в зависимости от объемов работы, и в зависимости от размера компаний к ней был представлен куратор. Один куратор мог отслеживать деятельность одной крупной компании, нескольких средних или многих мелких. После введения этой практики, а именно по истечении трех лет установлено, что эта методика довольно эффективна.

Наиболее обсуждаемая политика Центрального банка на страховом рынке – это жесткая политика лицензирования, в результате количество страховых компаний сократилось практически на треть (рис. 1). Всего в 2016 году было отозвано 48 лицензий, в том числе 25 во втором квартале. Из оставшихся на рынке компаний большее половины собрали премий в размере более 100 млн руб.

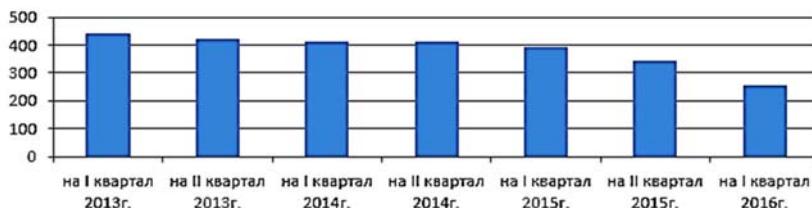


Рис. 1. Динамика количества страховых компаний

Можно констатировать, что в 2016 году на страховом рынке отмечалась положительная динамика по сравнению с 2015 годом. Так по данным первого полугодия было собрано страховых премий на 14% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года (в абсолютном выражении 590 млрд руб.). Страховые выплаты в этом же периоде составили 245 млрд руб., это значение больше показателя за аналогичный период прошлого года на 3,5%. Количество страховых выплат меньше чем рост страховых премий, этим объясняется увеличение доходности страховых компаний. Прибыльность страхового рынка можно объяснить инвестиционной деятельностью компаний. Основной вклад в получение прибыли внесли такие виды страхования как ОСАГО и страхование жизни и здоровья. Вклад ОСАГО обусловлен изменением цены на автомобильные запчасти в справочнике Российского союза автостраховщиков и изменениями в законе об ОСАГО. Негативное влияние на рынок страхования оказало КАСКО и страхование опасных производств, доля этих видов услуг стремительно снижается.

#### **Список литературы**

1. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
2. Материалы финансового портала Финмаркет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finmarket.ru/>
3. Данные Национального Рейтингового Агентства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ra-national.ru>

**Руденко Алексей Евгеньевич**

канд. экон. наук, старший научный сотрудник  
ФГКВОУ ВО «Военная академия  
материально-технического обеспечения  
им. генерала армии А.В. Хрулева»

г. Санкт-Петербург

**Лаврентьев Александр Петрович**

канд. техн. наук, старший научный сотрудник  
ФГКВОУ ВО «Михайловская военная  
артиллерийская академия»

г. Санкт-Петербург

**Подолянчук Валентин Сионович**

академик МАНЭБ, научный сотрудник  
ФГКВОУ ВО «Военная академия  
материально-технического обеспечения  
им. генерала армии А.В. Хрулева»

г. Санкт-Петербург

## **МЕТОДИКА ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ ЭКСПЛУАТАЦИИ И РЕМОНТА ТЕХНИЧЕСКИХ СРЕДСТВ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ГОСЗАКАЗА НА ПРИМЕРЕ СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ**

**Аннотация:** в статье рассмотрена и изложена методика прогнозирования стоимости эксплуатации и ремонта сельскохозяйственной техники, поставляемой предприятиями промышленности при формировании плана государственной поддержки производителей сельскохозяйственной техники и сельхозпродукции. Выделены возможные методы расчёта и прогнозирования стоимости эксплуатации и ремонта сельскохозяйственной техники, даны рекомендации по составу математических моделей расчёта составляющих затрат. Детально раскрыта методика прогнозирования затрат на эксплуатацию и ремонт методом укрупнённых показателей.

**Ключевые слова:** государственная программа развития, сельское хозяйство, закупка сельхозтехники, оценка поставщиков, стоимость эксплуатации, стоимость ремонта, методы оценки, прогнозирование затрат.

В настоящее время в нашей стране действует Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы [4].

В 2016 году произошёл существенный рост производительности АПК России. Сельское хозяйство оказалось среди немногих отраслей с положительной динамикой. Благодаря господдержке сельхозпредприятия приобрели в 2016 году 12 тысяч единиц техники. По информации Минсельхоза, объем потребности составляет на сегодняшний день более 200 млрд рублей. Сейчас государство возмещает производителям техники скидку в 25–30% (в зависимости от региона). Минпромторг предложил в 2017–2020 годах выделять по программе ежегодно до 10 млрд

рублей. Субсидии предоставляются производителям сельхозтехники в рамках постановления Правительства Российской Федерации от 27.12.2012 года №1432 [5] на возмещение затрат на производство и реализацию своей продукции при условии предоставления скидки сельхозпроизводителям при приобретении техники.

Для выполнения Государственной программы развития сельского хозяйства закупка сельхозтехники осуществляется лизинговыми компаниями путём заключения договоров (контрактов) с производителями. Федеральным законом №44-ФЗ [3], установлено четыре критерия оценки и отбора исполнителей заказа: цена контракта; стоимость эксплуатации и ремонта продукции; функциональные, качественные и экологические характеристики продукции; характеристика исполнителей заказа.

Цена продукции является основным критерием оценки и отбора исполнителей, её значимость достигает 50% от совокупной (100%) значимости всех четырёх критерии. При подготовке конкурсной документации информация по цене продукции является наиболее доступной независимо от периода изготовления, она указывается при формировании государственных программ вооружения, накапливается фактический опыт на основе проведённых реальных закупок.

Задача по определению количественных значений стоимости эксплуатации и ремонта выглядит гораздо сложнее, особенно в отношении новой продукции, по которой информация накапливается уже после осуществления закупок. В связи с этим, при оформлении конкурсной документации, нормативные показатели этого критерия приходится прогнозировать различными методами, наиболее распространёнными из которых являются три:

- метод прямых расчетов по статьям расходов (нормативно-калькуляционный);
- метод удельных показателей (единичных расходных ставок) по видам расходов;
- метод укрупненных показателей затрат, приведенных к одному (главному) показателю образца.

Нормативно-калькуляционный метод определения затрат на эксплуатацию и ремонт продукции в наибольшей степени раскрывает всю их структуру. На рис. 1 приведена модель расчёта затрат на эксплуатацию технических средств материального обеспечения, а в таблице 1 – обозначения и наименования величин, входящих в расчётные формулы.

По аналогии с этим формируется структура затрат на капитальный ремонт изделий –  $C_{kp}$ :

$$C_{kp} = C_{tr} + C_{dem} + C_{зам} + C_{вос} + C_{мат} + C_{сб} + C_{ком}, \quad (1),$$

где  $C_{tr}$  – затраты на транспортировку техники до ремонтного предприятия и обратно;

$C_{dem}$  – стоимость демонтажа (разборки) и дефектации разобранных узлов и деталей;

$C_{зам}$  – стоимость заменяемых узлов;

$C_{вос}$  – затраты по доработке восстанавливаемых узлов и агрегатов;

$C_{мат}$  – стоимость расходных материалов, используемых при демонтаже и ремонте техники;

$C_{сб}$  – стоимость работ по сборке, регулировке, испытаниям и по другим операциям в соответствии с технологией КР конкретного образца;

$S_{\text{ком}}$  – стоимость запасных частей, инструмента, принадлежностей и т. п., которыми должен быть укомплектован образец согласно нормативным документам.

Однако этот метод требует наличия большого количества исходных данных и сложных расчётов, поэтому на практике зачастую применяют два других метода.

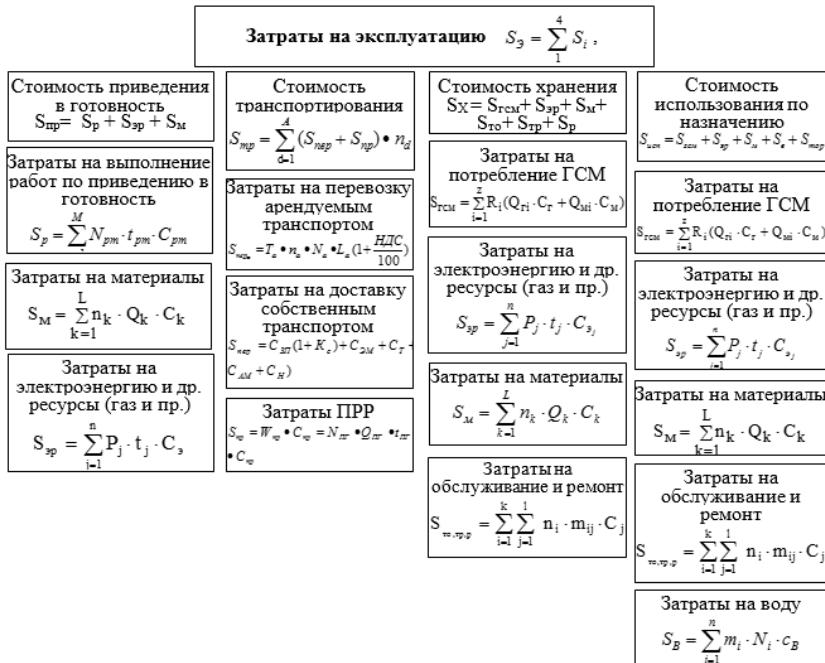


Рис. 1. Модель расчёта затрат на эксплуатацию техники нормативно-калькуляционным методом

Метод удельных показателей (единичных расходных ставок) применяется для прогнозирования затрат по статьям расходов, указанных в формулах рисунка и в целом за образец, если известны удельные значения затрат на горючее, масла, эксплуатационные материалы, обслуживание, ремонт и др., приведенные к единице работы (ткм, км, час), времени работы или простоя (хранения) образца конкретного типа: комбайна, автомобиля, технического средства или к какому-то из основных технических параметров изделия.

Данный метод упрощает расчеты, однако менее точен и требует наличия в соответствующих отраслях статистических данных по величине указанных удельных затрат применительно к типовым образцам техники.

Таблица 1

Обозначения и наименования величин,  
входящих в расчётные формулы моделей

№ п/п	Обозначение	Наименования
1.	$S_{\text{гсм}}$	затраты на горюче-смазочные материалы, руб.
2.	$Z$	общее количество режимов, по которым проводятся расчеты (перемещение, работа и т. п.)
3.	$R_i$	среднегодовой ресурс наработки в $i$ -том режиме, час, км и др. натуральные единицы
4.	$Q_{ri}, Q_{mi}$	нормы расхода горючего (смазочных материалов) в $i$ -м режиме
5.	$C_r, C_m$	стоимость единицы горючего (смазочных материалов), руб.
6.	$S_{\text{эп}}$	затраты на другие эксплуатационные ресурсы (электричество, газ и др.), руб.
7.	$n$	количество потребителей электроэнергии, по которым проводятся расчеты, ед.
8.	$P_j$	мощность $j$ -го типа потребителя электроэнергии, кВт;
9.	$t_j$	суммарное время потребления электроэнергии в течение года, час;
10.	$C_e$	стоимость единицы электроэнергии, руб./кВт час.
11.	$S_m$	затраты на эксплуатационные материалы для техники и специального оборудования, руб.
12.	$K$	количество сортов материалов, шт.
13.	$N_K$	количество потребителей материалов, ед.
14.	$Q_k$	нормы расхода материалов, ед.
15.	$C_k$	стоимость единицы материала, руб.
16.	$S_{\text{то}}$	затраты на техническое обслуживание, руб.
17.	$S_{\text{тр}}$	затраты на текущий ремонт, руб.
18.	$S_p$	затраты на плановые ремонты, руб.
19.	$S_v$	затраты на потребляемую воду в течение года
20.	$N_{pm}$	количество операций $m$ -того вида по приведению в готовность, ед.
21.	$t_{pm}$	трудоёмкость выполнения операций $m$ -того вида, чел. / час
22.	$C_{pm}$	стоимость 1 человеко-часа выполнения операций $m$ -того вида
23.	$T_\alpha$	тариф на перевозку изделий единицей $\alpha$ – видом транспорта (ж/д, автомобильным и др.), руб. / шт., руб. / км
24.	$d_\alpha$	дефлятор приведения тарифов к расчетному году
25.	$N_\alpha$	количество привлекаемых транспортных средств, ед.
26.	$L_\alpha$	протяженность перевозки, км.
27.	$\text{НДС}$	налог на добавленную стоимость
28.	$C_{зп}$	затраты на оплату труда
29.	$K_c$	доля начислений на зарплату для социальных нужд
30.	$C_{эм}$	стоимость эксплуатационных материалов

31.	$C_T$	стоимость топлива
32.	$C_{am}$	стоимость амортизации транспортных средств
33.	$C_n$	накладные расходы
34.	$W_{nrg}$	объем погрузочно-разгрузочных работ (ПРР): т, ед., за период времени и т. д.
35.	$C_{nrg}$	стоимость единицы ПРР
36.	$N_{nrgi}$	количество используемых средств погрузочно-разгрузочных работ $i$ -го вида
37.	$Q_{nrgi}$	производительность средств ПРР (тонна/час, ед./час)
38.	$t_{nrg}$	время работы, часов

В качестве примера в таблице 2 приведены расчётные зависимости стоимости эксплуатации и ремонта автомобилей в ценах до 1990 г. (как более стабильные).

Таблица 2  
Математические модели определения методом удельных показателей затрат на эксплуатацию сельскохозяйственной техники

№ п\п	Наименование показателя стоимости	Ед. изм.	Расчётные формулы
1.	Затраты на эксплуатацию и ремонт	руб. / год	$S_{zp} = \frac{-19 + 5,51G_A + 0,24N_D + 0,6N_B}{1000} \times K_{год}$
2.	Затраты на топливо (дизельное)	руб. / год	$S_T = 0,1042 \cdot I_T \times \left[ (10,5 + 2,5 \cdot G_a) \cdot 1,25^{N_B-1} + 1,5\beta \cdot G_r \right]$
3.	Затраты на эксплуатационные материалы	руб. / год	$S_M = 0,2845 S_T$
4.	Затраты на текущий ремонт	руб. / год	$S_{TP} = 0,00162 \cdot G_A \cdot 1,15^{N_B-1}$

где  $G_A$  – масса снаряженного автомобиля, кг;  $N_D$  – мощность двигателя, л.с.;  $N_B$  – число ведущих осей;  $K_{год}$  – годовой пробег автомобиля, км;  $G_r$  – грузоподъёмность, тонн;  $\beta$  – коэффициент использования пробега.

Метод укрупненных показателей затрат применяется для прогнозирования стоимости хранения и использования по назначению, а также и в целом стоимости эксплуатации и ремонта, если известны статистические данные о величине затрат на годовое хранение, использование по назначению и ремонт типовых образцов, приведенных к одному из его главных стоимостных показателей, например, оптовой (отпускной) цене.

$$S_x = \alpha_x \cdot I_{onm} \quad (2)$$

$$S_{ucn} = \alpha_{ucn} \cdot I_{onm} \quad (3)$$

$$S_p = \alpha_p \cdot I_p, \quad (4)$$

где  $\alpha_x, \alpha_{ucn}, \alpha_p$  – доля затрат на хранение или использование изделия от его оптовой цены.

Такие коэффициенты ( $\alpha_x, \alpha_{ucn}, \alpha_p$ ), при наличии статистики, можно получить по отдельным составляющим затрат на эксплуатацию.

Поскольку цена изделия при составлении конкурсной документации всегда задаётся, то метод укрупнённых показателей является наиболее предпочтительным при прогнозировании затрат на эксплуатацию (ремонт) сельскохозяйственной техники.

Указанная методика включает несколько этапов:

1) сбор статистических данных по величине оптовых (закупочных) цен по образцам сельхозтехники в различные периоды их закупки –  $\Pi_{optj}$ ;

2) сбор статистических данных по величине среднегодовых затрат на эксплуатацию и ремонт образцов сельхозтехники –  $S_{\vartheta_j}$  и  $S_{p_j}$ ;

3) приведение оптовых цен и затрат на эксплуатацию и ремонт сельхозтехники к единому расчёtnому периоду через дефляторы –  $S_{\vartheta_j}$  и  $S_{p_j}$ ;

4) объединение однотипных образцов сельхозтехники в группы –  $i$ ;

5) заполнение таблицы исходных данных раздельно по эксплуатации образцов и их ремонту;

6) по каждому образцу в типовых группах сельхозтехники вычисляем коэффициенты:

$$K_{\vartheta_{ij}} = \frac{s_{\vartheta_{ij}}^1}{\Pi_{optij}^1}; K_{p_{ij}} = \frac{s_{p_{ij}}^1}{\Pi_{optij}^1} \quad (5)$$

7) вычисляется математическое ожидание случайной величины  $K_{\vartheta_{ij}}$  и  $K_{p_{ij}}$  для всей совокупности образцов сельхозтехники в группе, как для среднеарифметической величины:

$$\bar{x}_i = \frac{\sum K_{ij}}{n_{ij}} \quad (6)$$

8) вычисляется стандартное среднеквадратическое отклонение (корень из дисперсий) каждой величины  $K_{ij}$ :

$$\sigma_{ij} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (K_{ij} - \bar{x}_i)^2}{n_{ij}}} \quad (7)$$

9) рассчитывается коэффициент вариации по каждому образцу в группе:

$$V_{ij} = \frac{\sigma_{ij}}{\bar{x}_i} \quad (8)$$

Коэффициент вариации широко применяется в статистических расчётах. Точное значение допускаемого коэффициента вариации отсутствует, однако, по мнению ряда авторов наиболее приемлемые его значения могут находиться в пределах 0–25% (0÷0,25).

Таким образом, в статье рассмотрены возможные методы и методики расчёта и прогнозирования стоимости эксплуатации и ремонта сельскохозяйственной техники при включении этих показателей в конкурсную документацию на поставку продукции. Указанные материалы могут быть использованы потребителем продукции при размещении заказов на различных ресурсах и отборе их исполнителей.

**Список литературы**

1. Федеральный закон Российской Федерации от 21 июля 2005 года №94-ФЗ (в ред. от 08.05.2010 №83-ФЗ, 02.07.2013 №171-ФЗ) «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».
2. Постановление Правительства РФ от 10 сентября 2009 г. №722-Д (ред. от 28.03.2012 г.) «Об утверждении правил оценки заявок на участие в конкурсе на право заключить государственный или муниципальный контракт на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд».
3. Федеральный закон от 05.04.2013 года №44-ФЗ (в ред. от 02.07.2013 г. №188-ФЗ, от 28.12.2016 №500-ФЗ) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
4. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. №717 (с изм. и доп. от: 15.07.2013 г., 15.04 и 19.12.2014 г., 13.01.2017 г.) «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы».
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 27.12.2012 г. №1432 (ред. от 13.01.2017 г.) «Об утверждении Правил предоставления субсидий производителям сельскохозяйственной техники».

**Сарнавская Ксения Васильевна**  
студентка  
**Негашев Евгений Владимирович**  
канд. экон. наук, доцент

ФГОБУ ВО «Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации»  
г. Москва

## **КРИТЕРИИ И ПОКАЗАТЕЛИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

*Аннотация: статья посвящена индикаторам, которые на практике способствуют наиболее полной оценке устойчивости сельскохозяйственного производства, а также позволяют выявлять резервы и определять основные направления повышения устойчивости развития сельскохозяйственной организации. Авторы делают заключение, что использование приведенных выше критерии и показателей на практике будет способствовать наиболее полной оценке устойчивости сельскохозяйственного производства, а также позволит выявить резервы и определить основные направления повышения устойчивости развития сельскохозяйственной организации.*

*Ключевые слова: показатели, индикаторы устойчивого развития, сельскохозяйственная организация.*

Критерии, которые применяются для устойчивого развития компаний агропромышленного комплекса, должны исходить из того, главной социальной-экономической целью является обеспечение населения продовольствием. Именно поэтому критерии устойчивого развития должны в полной мере способствовать оценке сложившегося социально-

экономического состояния системы не только с точки зрения дохода, но и с точки зрения социального состояния. Основными показателями являются:

- объем производственной продукции;
- уровень обеспеченности населения территории продукцией сельского хозяйства и уровень ее потребления;
- платежеспособный спрос населения [1].

Кроме того, в систему критериев обязательно должны входить универсальные показатели, как ликвидность, финансовая устойчивость, эффективность деятельности.

Оценка устойчивости сельскохозяйственного производства в целом предполагает использование системы критериев, отражающих не только цель функционирования, но и следующее:

- эффективность использования средств, задействованных в процессе производства и реализации продукции;
- уровень взаимоотношений стейххолдеров в системе сельского хозяйства;
- ресурсное обеспеченность на конкретный момент времени и в динамике;
- экономическую привлекательность для инвесторов.

Для оценки эффективности производственной деятельности необходимо обратить внимание на следующие показатели:

- прибыль (убыток);
- рентабельность производства;
- себестоимость продукции;
- объем товарной продукции по видам в натуральном и стоимостном измерении;
- производительность труда.

Данная группа показателей позволяет оценить уровень сформированности ресурсной базы организации, физическое производство сельхозпродукции. Динамика данных показателей позволяет оценивать уровень колебания результатов и осуществлять факторный анализ отклонений от запланированных оптимальных уровней производства по видам продукции.

Чтобы достичь цели устойчивого развития сельскохозяйственной организации, необходимо воспроизводить ресурсы, необходимые для создания продуктов питания. Создание продуктов питания зависит от объема задействованных средств, в качестве критериев, характеризующий данный аспект, необходимо выделить следующее показатели:

- объем задействованных средств (капитал);
- объем собственных оборотных средств;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;
- коэффициент ликвидности;
- соответствие структуры использования вложенных средств структуре источников финансирования по суммам и срокам.

Однако ряд данных коэффициентов имеет значение, отражающие наличие средств и состояние системы лишь в конкретный момент времени. Для того чтобы оценить устойчивость сельскохозяйственной ком-

мерческой организации, необходимо учитывать потоки задействованных средств по объемам и направлениям. Только таким образом возможно осуществлять планирование воспроизведения ресурсов, а также объема необходимых источников средств.

В связи с этим к оценке устойчивости сельскохозяйственного производства можно применить следующие показатели потоков ресурсов:

– потребность в средства за определенный период (неделя, месяц, год);

– ожидаемые потоки средств (как правило, выручка от реализации продукции) за определенный период.

Единый критерий, позволяющий оценивать ликвидность и финансовоую устойчивость, может быть представлен в следующем виде:

$$Кл = \frac{Пр}{Ор} \geq 1,$$

где Кл – критерии ликвидности;

Пр – приток ресурсов (как денежных, так и материальных) из собственных и заемных источников, руб.;

Ор – отток ресурсов (как денежных, так и материальных), руб.

Оценка данного критерия и сопоставление с предельным значением позволит определить достаточных денежных и материальных ресурсов для обеспечения расчета с контрагентами и продолжения производственного процесса:

Кл = 1 – достаточность собственных и заемных средств;

Кл > 1 – устойчивое финансовое положение, обусловленное наличием излишних ресурсов, что позволяет их использовать для изменения структуры капитала (погашения заемных средств) или использования для получения дополнительного дохода в других направлениях или краткосрочных кредитах банка;

Кл < 1 – неустойчивое финансовое положение и при увеличении длительности периода свидетельствует о несостоительности данного хозяйствующего субъекта или невозможности продолжать деятельности в полном объеме.

Устойчивое развитие сельскохозяйственных коммерческих организаций предполагает обеспечение не только расширенного воспроизведения, но и качественное совершенствование и модернизацию средств производства, что требует привлечения ресурсов из внешних источников: финансово-кредитное обеспечение, частное инвестирование, государственное субсидирование. В связи с этим сельское хозяйство должно рассматриваться и с позиции экономической привлекательности, для оценки которой целесообразно использовать такие показатели, как:

– соотношение рентабельности активов отрасли с рентабельностью активов других отраслей народного хозяйства и со ставкой банковского процента;

– соотношение собственных и привлеченных источников средств;

– наличие высоколиквидных активов, которые можно использовать под залог выдаваемых ссуд.

Для оценки экономической устойчивости применяются различные подходы и методики. Чаще всего устойчивость состояния организации оценивают с помощью моделей приоритетного роста различных экономических показателей.

Традиционно основными оценочными показателями считаются объем реализации и прибыли. Также могут быть применены и другие показатели, отражающие специфику производственной деятельности сельскохозяйственной организации. По каждому из них устанавливается норматив (ориентир), с которым производится сравнение. Наиболее информативные аналитические выводы о динамике основных показателей формируются в результате сопоставления темпов их изменения.

Широко известно соотношение, называемое условно «золотым правилом экономики предприятия», которое может быть использовано для оценки экономической устойчивости:

$$100\% < T_e < T_r < T_p,$$

где  $T_e$ ,  $T_r$ ,  $T_p$  – соответственно темпы изменения совокупности капитала, авансированного в деятельность организации, объема реализации и прибыли.

Финансово-экономическая устойчивость является одной из важнейших характеристик экономического состояния организации, так как оценивает ее деятельность в долгосрочной перспективе. Она связана, прежде всего, с общей финансовой структурой организации, степень ее зависимости от кредиторов и инвесторов. Несмотря на кажущуюся простоту задачи количественной оценки устойчивость, единого общепризнанного подхода к построению соответствующих алгоритмов оценки нет.

Благодаря более высоким показателям финансовой устойчивости и платежеспособности организации имеют возможность применять прогрессивные технологии производства, улучшать организацию производства и повышать оплату труда и на этой основе добиваться роста урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных, увеличивать производство высококачественной продукции, что обеспечивает окупаемость производственных затрат и высокую рентабельность производства.

Таким образом, использование приведенных выше критериев и показателей на практике будет способствовать наиболее полной оценке устойчивости сельскохозяйственного производства, а также позволит выявить резервы и определить основные направления повышения устойчивости развития сельскохозяйственной организации. При этом необходимо отметить, что применение каждого из показателей сугубо индивидуально для каждой отрасли сельского хозяйства и отдельной организации.

#### ***Список литературы***

1. Гриценко Г.М. Организационно-экономический механизм устойчивого развития регионального зернопродуктового подкомплекса / Г.М. Гриценко, И.Г. Калькаев. – Барнаул, 2006. – 180 с.

2. Бельченко О.А. Основные критерии и показатели устойчивости сельскохозяйственного производства / О.А. Бельченко, Т.М. Кожевникова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-kriterii-i-pokazateli-ustoychivosti-selskohozyaystvennogo-proizvodstva> (дата обращения: 24.03.2017).

**Сысоева Елена Васильевна**

канд. экон. наук, доцент

Одинцовский филиал

ФГАОУ ВО «Московский государственный институт  
международных отношений (университет) МИД России»  
г. Одинцово, Московская область

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКЕ КАК УГРОЗЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ**

**Аннотация:** в данной статье рассмотрены основные понятия, особенности, виды, функции теневой экономики. Приведена классификация теневой экономики и даны характеристики ее основных элементов. Представлены подходы к определению масштабов теневой экономики. Отражены краткие статистические данные теневого сектора экономики. Обозначены роль и задача государства в создании благоприятной атмосферы для легализации бизнеса, формировании механизмов противодействия экономическим угрозам теневой экономики.

**Ключевые слова:** теневая экономика, серый рынок, черный рынок, фиктивная экономика, гаражный бизнес, монетаристский подход, подход «палермо», теневой экономический сектор, теневая экономическая деятельность.

*Богатеть надо вместе с державой, а не за ее счет.*

*А. Лебедь*

В настоящее время экономическая ситуация в России постепенно приходит в нормальное стабильно развивающееся состояние. Однако, отдельные сектора экономики уходят в тень, тем самым способствуя снижению уровня показателей ВВП. Эта ситуация происходит как в России, так и других государствах.

На сегодняшний день теневой сектор экономики прекрасно адаптировался к экономической ситуации в России и поэтому он способен конкурировать с официальной экономикой.

Теневая экономика – это вся деятельность субъектов хозяйствования, которая официально не зарегистрирована в соответствующих государственных органах.

Понятие «теневой экономики» появилось только в начале 1970 года прошлого столетия и предназначалось для того, чтобы обозначить скрытые доходы и способы их скрытия [10]. Современная литература использует это понятие как попытку анализа всплеска хозяйственной деятельности в теневом секторе после обнародования. Характерными чертами теневой экономики является преднамеренное уклонение официальной регистрации предприятий (как формы хозяйствования) и их соглашений, а также искаженное выполнение этих соглашений.

Функциями теневой экономики принято считать стабилизирующую и дестабилизирующую [4].

Стабилизирующая – с помощью экономики «серого рынка» повышается конкурентоспособность изготавляемой продукции, так как пред-

приятия с данным видом деятельности изрядно экономят на налогообложении.

Доходы, получаемые в данной сфере, не облагаются налогами, при этом позволяя улучшить уровень жизни субъектов теневой экономики. В 1990-х годах прошлого века в условиях переходной экономики неофициальная заработка плата имела размеры, почти не отличающиеся от официальной. Теневая экономика считается социальным стабилизатором, так как позволяет создавать новые рабочие места, тем самым уменьшает степень социального напряжения в обществе.

Дестабилизирующая функция – виды деятельности, имеющие криминальный характер, несут колossalную угрозу для стабильного общества. Одной из наиболее основных причин кризиса 1998 года было уклонение от налогообложения и уплаты соответствующих налогов, которая достигла больших масштабов.

В соответствии с «Методологическими положениями по оценке скрытой (неформальной) экономики», утвержденными постановлением Госкомстата России №7 от 31 января 1998 года, теневая экономика включает в себя «скрытые, неформальные и нелегальные» виды деятельности. Система элементов теневой экономики представлена на рисунке 1 [11].



Рис. 1. Классификация теневой экономики

Основополагающими составляющими теневого сектора экономики являются [15]:

- «вторая» теневая экономика, в обиходе ее принято называть «беловоротничковая»;
- «серый рынок» теневой экономики, по – другому «неформальная экономика»;
- «черный рынок» теневой экономики, иначе говоря «криминальная экономика»;
- фиктивная экономика.

Рассмотрим каждую из составляющих детальнее.

«Беловоротничковой» называют запрещенную, российским законодательством, экономическую деятельность работников «белой» экономики по месту их работы. Этот вид деятельности организаций приводит к тому, что создаются благодатные условия к скрытому распределению ран-

нее полученного дохода. Основными действующими лицами этой деятельности становятся руководители организаций, по-другому называемые «белые воротнички». Отсюда и название этого вида теневой экономики – «беловоротничковой».

Назовем основные составляющие «беловоротничковой экономики»:

– сотрудники, совершающими данный вид преступной деятельности, являются уважаемыми представители деловых кругов общества, руководящие лица и другие работники в управленческой сфере;

– прикрытием экономики считают легальную деятельность, которая осуществляется в управленческой и экономической сферах;

– в данном виде преступной деятельности широко применяются известные экономические методы, а сотрудники с ловкостью используют свое служебное положение;

– данный вид экономической деятельности как раковая опухоль распространяется во все сферы экономики. Сотрудники прибегают к искусным обманным схемам, показав при этом свой высокий уровень различных подготовок в любых отраслях;

– преступления в данной отрасли совершаются с помощью средств маскировки, к которым можно отнести: усовершенствованные технологии, средства телекоммуникации и компьютер.

«Неформальная экономика» или «серый рынок» – вид деятельности, который имеет вполне законный характер, однако масштабы этой деятельности скрываются или занижаются организациями [2]. Примерами «неформальной» экономики могут быть: неофициальное трудоустройство на рабочее место, незарегистрированные ремонтные и строительные работы, проведения репетиторских занятий, аренда недвижимости без заключения арендного договора и т. д.

«Криминальная экономика» или «черный рынок» – это проведения определенных видов экономической деятельности, которая имеет строго запрещенный характер на любом экономическом уровне. К таким видам деятельности относится бизнес в сфере: наркотиков, контрабанды, рэкета и т. д.

Фиктивная экономика – это деятельность, которая связана, в основном, с коррупцией (предоставление льгот и субсидий с помощью коррупционных связей и др.).

На рисунке 2 изображены виды теневой экономики по определенным критериям [5].

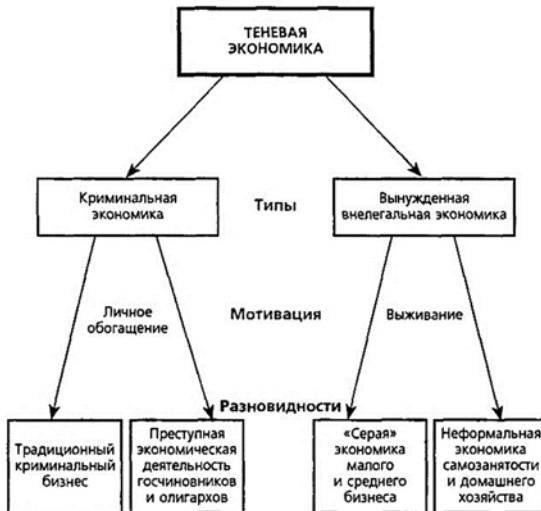


Рис. 2. Виды теневой экономики

Президент РФ В.В. Путин поручил срочно вывести из тени «гаражную экономику». Данный вопрос возможно решить с помощью налоговых послаблений, а также упрощение регистрации организаций бизнеса, но предприниматели ждут скорее кнута, чем пряника [17].

Доходы бюджета резко уменьшились ввиду цен на нефть и курса рубля. В такой критической ситуации миллионы неучтенных работников и миллиарды невыплаченных налогов теневой экономики представляют собой огромный ресурс для государства. В связи с этим президент потребовал представить варианты решения вывода «гаражной экономики» из тени.

О сложившейся ситуации в теневом секторе экономики России экономисты говорят давно [18]. Разрастанию и дальнейшему совершенствованию теневого сектора способствуют кризисные состояния экономики. В такие периоды мы наблюдаем определенные усилия, давление, которое ложится на бизнес. Качество трудовой жизни, доходы населения падают, поэтому часть населения, которая ориентирована на получение доходов любым доступным способом, несомненно, растет.

В качестве составляющих сотрудников «гаражного бизнеса» можно назвать механиков и строителей, зубных врачей и ветеринаров, а также много других профессий. Понятие «гаражная экономика» имеет размытый смысл [18]. Если мы имеем в виду только небольшие незарегистрированные организации, которые работают в сфере ремонта, автосервиса

и медицины, то можно предположить, что налоги таких предприятий имеют очень небольшой вес в масштабах доходов бюджета.

Одной из первоначальных мер, способствующих снижению теневого сектора экономики может стать дальнейшее упрощение регистрации малого бизнеса [16]. Регистрация в связи с введением патентного законодательства уже упрощена, и именно в связи с этим, по его оценке, доля теневого сектора снижается. В настоящее время в рамках этой проблемы обсуждается возможность вернуть статью за тунеядство из советского законодательства, однако, многие не сторонники таких крайних мер.

В данном случае огромную помошь может оказать минимизация наличного денежного оборота и увеличение доли безналичных расчетов, в идеале переход на безналичные расчеты, таким образом можно будет контролировать денежные потоки. Однако, следует признать, что полностью вывести «гаражную экономику» из тени не представляется возможным. В экономической системе все равно останутся расчеты, которые невозможно будет проконтролировать.

Никакие жесткие запретные меры не выведут бизнес из тени, так как в большинстве случаев предпринимателю будет проще закрыть дело, чем соблюдать все законодательные нормы. Главной задачей правительства в России должно являться создание таких условий, чтобы бизнесмен не боялся официально регистрировать свое дело и платил заработную плату не «в конверте» [17]. Для этого необходимо отменить все возможные механизмы регулирования и проверки экономической деятельности, ввести максимально долгий и максимально возможный льготный налоговый режим.

В большинстве случаев самыми эффективными мерами будут налоговая амнистия или некоторые послабления, которые бы давали возможность сделать наиболее целесообразным и безопасным выход из теневого сектора. Необходимо повышать и стимулировать рост финансовой грамотности. Сотрудник, получающий зарплату в конверте, должен четко понимать, как это скажется ему в будущем в плане пенсионного обеспечения.

Борьба с криминальным сегментом теневой экономики – это как раз тот случай, где должны применяться максимально жесткие меры.

Рассмотрим некоторые из многих подходов к оценке и определению масштабов теневой экономики [12].

Монетаристский подход – базой этого подхода является то, что все осуществляемые расчеты проводятся только наличными деньгами с использованием крупных купюр. Таким образом, показателем возрастания теневой экономики считают увеличение доли наличных средств и банкнот с высоким номиналом в структуре денежного агрегата  $M_2$ . Это послужило к проведению российскими властями денежной реформы в 1991 году, которая осуществлялась путем обмена банкнот с высоким номиналом в трехдневный срок для изъятия нелегального капитала.

Итальянский подход «палермо» – главной составляющей этого подхода было сравнение величин заявленного дохода с масштабами покупок продукции и услуг на уровне страны или отдельного ее района. В результате этого, в конце 1990-х годов государственные власти России

установили контроль над поставками крупных объемов (недвижимость, драгоценности, акции и т. д.).

Анализ занятости – с помощью этого анализа появилось предположение, что высокий уровень неофициальной безработицы, которая сохраняется достаточно долгое время, может свидетельствовать о возможной занятости в сфере теневого бизнеса.

Метод с использованием технологических коэффициентов – суть этого метода состоит в сопоставлении полученных данных о потребительской динамике электроэнергии и данных, которые представлены в соответствующие органы, о количестве произведенной продукции и оказанных услуг. По официальным данным к началу 2010 года задекларированное производство товаров и услуг снизилось на 35%, в то время как потребление электроэнергии – на 20%. Эти показатели, хоть и косвенно, но все же указывают на наличие теневой сферы экономики.

По окончанию XX столетия в мире развилась своя статистика теневого сектора: развитые страны – 12% ВВП; страны с переходной экономикой – 23%; развивающиеся страны – 39% [19].

К 1973 году доля теневого сектора в СССР составляла 3–4% от ВВП, что является характерной чертой для государств с тоталитарным режимом. И все же, по мере того, как развивался кризис этого режима и наблюдалось увеличение количества теневого сектора, поэтому к концу 1990 года достигла 12% ВВП. После перехода России на рыночную экономику по данным 1997 года уровень ее повысился на 13% и составлял 25% ВВП, но затем прослеживались некоторые изменения и теневая экономика снизила темпы своего развития и остановилась на отметке 19% [19].

По данным, обнародованным Всемирным Банком (ВБ) в 2009 г., в нашей стране на теневую экономику приходилось около 48,6% ВВП. В регионах же в зависимости от того или иного субъекта этот показатель колеблется в пределах 20–50% ВРП (Валовой региональный продукт). По данным Росстата, нелегальную экономику можно оценить в 14–16% ВВП страны [19].

Впрочем, показатели международных организаций, данные официальной статистики и отчеты специалистов рынка всегда расходились. Действительно, дать объективную оценку масштабам российской теневой экономики непросто, настолько она стала неотъемлемой частью всей экономической системы страны. Например, известно, что в скрытом секторе задействовано 34,3% всей торговли, 10,1% – строительства, 9,2% – транспорта и связи, 8,9% – обрабатывающего производства, 4,6% – коммунальных, социальных и персональных услуг, 3,2 – рынка недвижимости и 2,3% – гостиниц и ресторанов. Что же касается сельскохозяйственной отрасли, то она практически вся работает в тени (по некоторым подсчетам более 90%) [19].

Рассмотрим теневую экономику России в 2014–2015 годах [19].

Объем теневой экономики тесно и напрямую связан с количеством рабочих мест, а также с уровнями коррупции и преступности. В стране с высокой реальной безработицей, с неразвитой промышленностью, с острой недостаточностью в экономике рабочих мест, не обеспечивающих потребности населения, большая по доле в ВВП теневая экономика неизбежна. Обделенные легальной работой люди вынуждены как-то вы-

живать и потому занимаются любой деятельностью, приносящей им доход.

Теневая экономика помогает в неэффективном государстве с высокими налогами на легальный бизнес выживать и бизнесу. То есть несет и положительную функцию, снижая официальную безработицу и представляя населению нелегальные рабочие места.

Новые статистические данные за 2014–2015 годы свидетельствуют, что неформальная и теневая экономика в России не снижаются. В Воронежской области, напротив, в последние годы доля занятых в неформальной экономике снижалась, и область из лидеров по ней опустилась в середину рейтинга по неформальной экономике.

Структура теневой экономики включает неформальную, фиктивную и подпольную составляющие экономики [12].

Неформальная экономика включает разрешенные законодательством виды деятельности, участники которых не платят налоги. Неформальная экономика тесно переплетена в РФ с легальной экономикой и составляет большую часть всей теневой экономики по числу занятых в ней. Неформальная экономика, в отличие от фиктивной и подпольной, учитывается официальной статистикой в показателях страны и регионов. И поскольку даже сами статистики считают ее «невидимой» и не считаемой статистическими методами, учет неформальной экономики, как правило, приводит к завышению ВВП, ИПП и других показателей.

Фиктивная экономика напрямую связана с коррупцией и вытекает из нее. Это экономика взяток, откатов, приписок, мошенничества, незаконных преференций, льгот и выгод для своих, включая родственников и друзей.

Подпольная экономика включает запрещенные законодательством виды деятельности: производство и торговля наркотиками, оружием, рэкет, убийства и насилие по заказам, контрабанда, содержание притонов, проституция и другие.

Россия, к сожалению, отстает в развитии обрабатывающей промышленности, особенно в производстве продукции с высокой добавленной стоимостью, высокотехнологической продукции. Но преуспела в «создании» теневой экономики огромных масштабов – по разным источникам в размерах 40–50% ВВП. Основным драйвером и генератором неформальной экономики служит, опять же, высокая коррупция на всех уровнях власти и силовых структур, во всех государственных институтах и видах экономической деятельности.

В неформальной экономике РФ в 2014 году, по данным Росстата, было занято 14,4 млн чел., из них 7,9 млн – мужчин и 6,5 млн – женщин. Что составляет 20,1% от общего числа занятых в экономике страны. Из них, в торговле – 4670 тыс. чел., в сельском хозяйстве – 3325 тыс. чел., в строительстве – 1667 тыс. чел., на транспорте и связи – 1314 тыс. чел., в обрабатывающих производствах – 1270 тыс. чел., в сфере социальных, персональных и других услуг – 751 тыс. чел., в операциях с недвижимым имуществом – 569 тыс. чел., в гостиницах и ресторанах – 437 тыс. чел. [19].

В других видах экономической деятельности официально учтенная доля неформальной экономики и число занятых в ней невелики: образование (105 тыс. чел.), медицина (141 тыс. чел.), производство и распределение электроэнергии, газа, воды (40 тыс. чел.) и другие.

Зато в образовании, здравоохранении, ЖКХ весьма велики доли фиктивной экономики, изрядно пополняющие теневую экономику. И от этого населению не легче. По фиктивной экономике официальная статистика отсутствует, даже оценочная статистика, как и по подпольной экономике. Оценки теневой экономики России регулярно делают лишь международные институты и организации.

В особо кризисном 2015 году численность занятых в неформальной экономике РФ выросла во втором квартале на 900 тыс. чел до 21,2% от общего числа занятых в экономике (15,3 млн чел).

Теневая экономика в РФ, согласно исследованиям Всемирного банка, составляет 43% от ВВП, в Китае – всего лишь 13% ВВП, в Швейцарии еще меньше – 8%, а в Израиле – 6,6%. А в России только в неформальной экономике занято более пятой части трудовых ресурсов. Чему основные причины – неэффективное государство и коррупция.

Необходимо отметить то, что в России очень сложно провести линию между легальным и нелегальными видами бизнеса, так как множество влиятельных предприятий под прикрытием законного бизнеса проводят нелегальную деятельность.

Особенностью некриминальной части теневой экономики является достаточно низкий уровень технической подготовки кадров, что ведет за собой деквалификацию занятых в нем трудовых ресурсов.

На практике существуют три группы субъектов, занятых в теневом секторе экономики:

- к первой группе относятся: наркоторговцы и торговцы оружием, бандиты, грабители, наемные убийцы, представители государственной власти, практикующие коррупцию, наемные убийцы и т. д.;

- во второй группе состоят: предприниматели, мелкие и средние бизнесмены, связавшие свой вид деятельности с теневым сектором;

- третья группа состоит из наемной рабочей силы физической и умственной сферы, доходы которых имеют нелегальный характер.

Причины возникновения теневой экономики [8].

Экономисты считают, что главными причинами возникновения и развития теневого сектора экономики являются:

- вмешательство в экономику со стороны государства;
- национальная экономика, находящаяся в состоянии кризиса и депрессии;

– кризис в развитии общественных отношений.

Вмешательство в экономику со стороны государства. Доля в структуре теневой экономики имеет большую зависимость от уровня контролируемости со стороны государства, от проведения обоснованного налогобложения, от массовости коррупции и преступности. Многие предприниматели предпочитают ведение теневой деятельности, так как обременены сложным механизмом регистрации своего бизнеса, нежеланием и невозможностью уплаты налогов по чрезмерно высоким ставкам и тарифам и др.

К концу 1990 года в бюджет России должно было поступить около половины налогов от вновь созданной стоимости, но предприниматели были не в силах уплатить большую часть налогов, так как находились на, так называемой, стадии «первоначального накопления капитала».

Также, этому способствовало и низкий уровень администрирования налогов. Так как предприятия имели возможность на получение индивидуальных налогов льгот, или платили ту сумму, которую считали нужным. Таким образом, действовала «договоренность» между государственными органами и субъектами хозяйственной деятельности.

Национальная экономика, находящаяся в состоянии кризиса и депрессии. Такое состояние экономики способствует росту безработицы и снижению уровня жизни многих слоев населения. Население страны, которое больше всего пострадало от кризиса, было вынуждено направить свою деятельность в сферу малого предпринимательства. Конечно же, с учетом высокой степени регулирования и возрастания барьеров администрирования, большая доля таких предпринимателей проводило свое дело нелегально.

Кризис в развитии общественных отношений. Период переходной экономики непосредственно повлиял не только на экономическое состояние страны, а также, на моральную и социальную сферу жизнедеятельности населения. Все эти изменения послужили к развитию к началу 1990-х годов в России теневой экономики в криминальной части. Как показывает практика других стран с переходной экономикой то, по мере преодоления экономического кризиса и развития рыночных отношений, теневая экономика в криминальном секторе сдает свои позиции.

Исходя из того, что объемы и составляющие элементы теневой сферы экономики в основном имеют зависимость от проведенной экономической политики со стороны государства, а высокие темпы его развития наносят немалый ущерб социальному обществу, государственная власть должна ориентировать свое внимание на сведении уровня теневой экономики до размеров, не представляющих опасности.

Главным структурным элементом, проведенных мер, является деятельность по выводу из «тени» неформальной составляющей теневой экономики. Результатом этого должна послужить уплата налогов предпринимателями, которая должна восприниматься ими как социальные значимые услуги, которые были получены от государства [7].

Именно поэтому задача государства состоит в том, чтобы создать благоприятную атмосферу для проведения легального бизнеса, а именно:

- упрощение механизмов администрирования;
- приемлемый уровень налогообложения;
- проведение деятельности экономических агентов и соблюдение ними всех обязательств по контракту;

– предоставление гарантий на частную собственность и т. д.

Начало 2000-х годов в Российской Федерации было охарактеризовано проведением целого ряда реформ, которые были направлены на создание благоприятного климата для фирм и организаций:

- было введено упрощение процедур, связанных с государственной регистрацией новых предприятий;
- было снижено ставку налога на прибыль предприятий;
- введен список льгот и упрощений для субъектов малого бизнеса.

В системе обеспечения экономической безопасности Российской Федерации создаются условия и формируются механизмы противодействия экономическим угрозам, включая угрозы и со стороны теневой экономики. Это обусловлено тем, что в настоящее время теневая экономика при-

обрела новые очертания, сложилась и развивается система криминальной теневой экономики.

При этом под теневой экономикой специалистами понимается совокупность экономических отношений между экономическими субъектами и между экономическими субъектами и государством, отвечающих критериям:

- информация об экономических отношениях преднамеренно скрывается или искажается;
- целью экономических отношений является получение прибыли;
- они осуществляются с нарушением законодательных, моральных и иных норм;
- наносят ущерб государству, обществу, хозяйствующим субъектам [14].

Понятие «теневая экономика» принципиально отличается от понятия «ненаблюданная экономика». Главным критерием для отнесения экономических отношений к ненаблюданной экономике является отсутствие статистического наблюдения за отношениями, при этом они могут не нарушать законодательных норм и не наносить ущерба государству, обществу.

Исходя из сложившейся в российской экономике теневой сферы со всеми присущими ей признаками криминальной экономики, усиления угроз экономической безопасности, государственными органами России ведётся активная работа по противодействию экономической преступности.

На настоящий момент имеется значительное количество работ, по разным проблемам теневой экономики и обеспечения экономической безопасности.

В большинстве своем эти исследования не рассматривают вопросы противодействия теневой экономике во взаимосвязи с обеспечением экономической безопасности, создания современных механизмов ликвидации теневой экономики как угрозы экономической безопасности современной России.

В этой связи возникает необходимость более детального изучения проблемы обеспечения экономической безопасности с применением современных механизмов ликвидации теневой экономики, более совершенных методов и инструментов противодействия ей.

Исследование проблемы теневой, прежде всего криминальной, экономики как специфического социально-экономического явления предполагает совершенствование подходов к определению сущности теневой и криминальной экономики.

Во всех существующих определениях по-разному очерчиваются границы той и другой экономики, но отмечается главный признак – скрытый и антиобщественный характер.

Как известно, масштабы и характер деятельности в данной сфере рыночных отношений варьируются в очень широких пределах – от огромных доходов, извлекаемых из преступных предприятий (наркобизнес), до примитивных вознаграждений за услуги.

В рамках таких масштабов в государственном секторе хозяйства выделяются такие виды теневой экономики, как [12]:

- экономика приписок, которая выдает фиктивные результаты за реальные (приписки продукции, фальсификация сведений о качестве и цене товаров);

– экономика неформальных связей, обеспечивающая «закулисное» выполнение обычных производственных заданий (повышенная оплата труда «шабашников», организация банкета при приеме ревизоров и т. д.);

– экономика взяток, то есть злоупотребление служебным положением должностных лиц в личных целях (коррупция, незаконные привилегии).

Понятие «черной» экономики в некоторых научных работах отождествляется с понятием экономики организованной преступности. Необходимо отметить, что черная теневая и криминальная экономика обособлена от «белой» еще в большей степени, чем так называемая «серая». В то же время, на уровне «большого бизнеса» наблюдается их взаимное переплетение. Основные признаки классификации теневой экономики приведены в таблице 1 [3].

Таблица 1  
Критерии классификации теневой экономики

Основные признаки	«Белая» ТЭ	«Серая» ТЭ	«Черная» ТЭ
Субъекты	менеджеры официального «белого» сектора экономики	неофициально занятые	профессиональные преступники
Объекты	перераспределение доходов без производства	производство обычных товаров и услуг	производство запрещенных и дефицитных товаров и услуг
Связи с «белой» экономикой	неотрывна от «белой»	относительно самостоятельна	автономна по отношению к «белой»

Представляется, что предлагаемая типология не является идеальной и завершённой, так как не существует жесткой грани между разными видами теневой и противоправной экономической деятельности. Так, например, организованные преступные группы могут «собирать дань» с предприятий неформального сектора и, используя контакты с легальными предпринимателями, обналичивать свои доходы. Участники теневого сектора экономики в большинстве случаев сотрудничают друг с другом, что, в известной степени объединяет их в противостоянии официальной экономике.

Следует подчеркнуть, что основной объем доходов в противоправной экономической деятельности обычно дает именно «серая» экономика, поэтому само понятие «теневая экономика» в обыденном правосознании нередко ассоциируется с понятием «экономическая преступность», но на самом деле доходы организованных преступных группировок составляют в общей массе теневых доходов лишь малую часть.

На уровне глобальной экономики формируются международные криминальные отношения экономического характера, например, наркобизнес, отмывание денег, полученные преступным путем, контрабанда, незаконный вывоз через границу денежных средств.

На макроуровне теневая экономическая деятельность рассматривается с точки зрения её влияния на структуру легальной правомерной экономики, прежде всего на производство, распределение, перераспределение и потребление валового внутреннего продукта, на занятость населения.

ния, инфляцию, экономический рост и другие макроэкономические процессы.

На микроуровне необходимо концентрировать внимание на изучении экономического поведения субъектов противоправной экономики, предприятий и структур, в той или иной степени вовлеченных в теневой и криминальный бизнес, и факторов принятия ими решений.

Институциональный уровень отражает социально-экономические институты теневой и криминальной экономики, то есть систему формальных и неформальных правил поведения, санкционированный механизм, режимы и процедуры решения конкретных задач в сфере противоправного предпринимательства.

Социологические концепции исследований теневой и криминальной экономики рассматривают данную социальную реальность с точки зрения взаимодействия социальных групп, различающихся положением в системе антиобщественных институтов, мотивами экономического поведения субъектов в значимых для них условиях [5].

В рамках кибернетической концепции противоправная экономика представлена как саморегулируемая и управляемая система, в которой разрабатываются экономико-математические модели прогнозирования и управления поведением вовлечённых в данную систему.

В соответствии с методологией системы национальных счетов (СНС) неофициальный сектор включает в себя следующие виды деятельности [13]:

- скрытая, т.е. законодательно разрешённая, но официально не учтываемая деятельность в рамках формализованных структур и процедур. Может осуществляться с целью уклонения от уплаты налогов, социальных взносов или др. (подпольное производство алкоголя);

- неформальная – законодательно разрешённая, но не учтываемая деятельность неформальных структур (например, когда парикмахер, не оформляя законодательно свою деятельность, оказывает услуги на дому);

- нелегальная – законодательно запрещённая деятельность (проституция, контрабанда, незаконная продажа оружия).

Как показывает практика, большую часть теневого сектора составляет именно неформальная экономика.

Таким образом, учётно-статистический подход к определению такой экономики, основанный на методологии СНС, может быть эффективно использован для выявления её производительных секторов, оценки их масштабов и формирования экономической и правовой политики (рис. 3) [14].

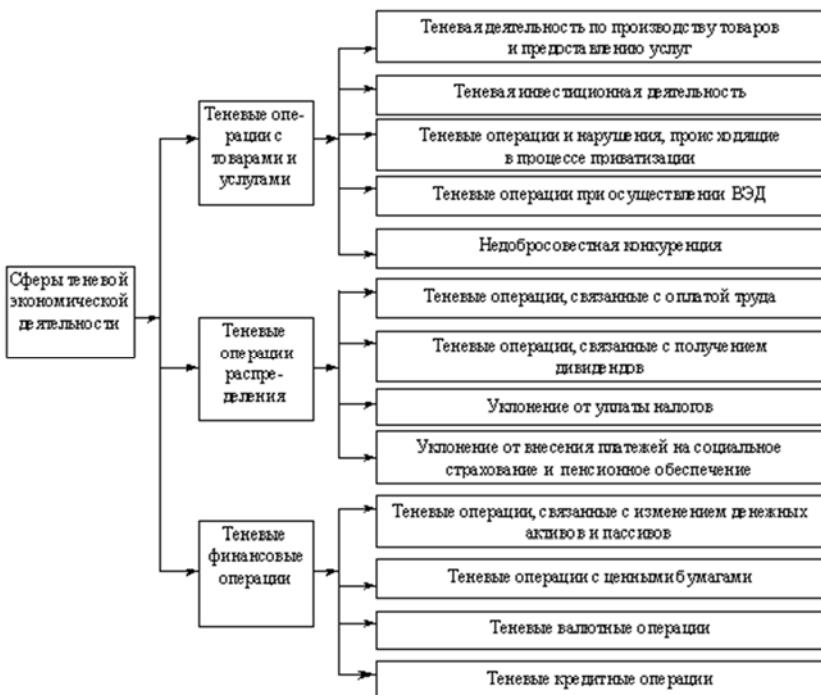


Рис. 3. Сфера теневой экономической деятельности

Теневая экономика порождает коррупцию, а коррупция в свою очередь создаёт основу развития теневой экономики. Существовать и развиваться в значительных масштабах последняя может лишь в условиях коррумпированности всех систем государственной власти и управления. Она формирует коррупционные отношения во всех тех сферах политики и экономики, от которых зависит её благополучное существование. В свою очередь коррупция «вынуждает» теневую экономику оставаться в тени, вести нелегальный бизнес, создает основу для формирования новых сфер и видов теневой экономики.

Огромную угрозу экономической безопасности России представляют теневые процессы нелегального вывоза капитала. Одной из наиболее сложных проблем для страны за годы экономических преобразований является проблема миграции капитала, в том числе его незаконная утечка. Этот вопрос стал предметом особого обсуждения, как со стороны международных финансовых организаций, так и со стороны государственных органов власти, осуществляющих денежно-кредитное регулирование.

Частный сектор продолжает экспортствовать капитал преимущественно в форме его утечки, в формировании которой превалирует несанкционированная составляющая.

С учётом вышеизложенного материала можно сделать неутешительный вывод, согласно которому в России достигнутая макроэкономиче-

ская стабильность, которая была неадекватно воспринята отечественным частным бизнесом. Несмотря на предпринимаемые правительством реформаторские действия, условия ведения бизнеса по-прежнему остаются неблагоприятными.

Необходимо отметить, что в национальной статистической системе должна быть выработана такая аналитическая основа, которая в наилучшей степени учитывает особенности страны, природу и масштабы теневого и незаконного производства, производства неформального сектора и производства продукции домашними хозяйствами для собственного конечного использования, а также охватывает качество программы сбора основных показателей.

Примерами возможных видов сопоставления полученных результатов являются [19]:

- сравнение данных обследований предприятий с данными о налогообложении; выплаченной заработной платой с собранными налогами, продажи товаров и услуг, облагаемых НДС, с собранным НДС; а также данных обследований предприятий с налогами, связанными с производством;

- сравнение данных обследования предприятия относительно производства и приобретения продуктов; сравнение ресурсов товаров и услуг с их использованием;

- сравнение данных обследований расходов с данными обследования розничного товарооборота; расходов домашних хозяйств с розничным товарооборотом;

- сравнение данных обследований расходов с данными о доходах или налогообложении; расходов домашних хозяйств с имеющимися доходами;

- сравнение некоторых показателей обследований предприятий с данными обследований рабочей силы; использования труда с предложением труда; оборота, добавленной стоимости, промежуточного потребления и т. д. с использованием труда.

Государство, поставив целью сокращение размеров теневой экономики, должно действовать в двух направлениях: – с одной стороны, уничтожать общественно вредные институты, а с другой – создавать и поддерживать социально полезную институциональную среду. Данная деятельность осуществляется в процессе реализации основных функций государственной власти: правотворчества, правоприменения, контроля и правоохраны.

Самое широкое распространение теневая экономика получила в торговле, далее следует промышленность, транспорт и связь, строительство. Причиной различия теневой экономики по отраслям является возможность и зависимость производственной деятельности от необходимости проводить открытые и подконтрольные операции.

Имеющиеся данные позволяют определить долю теневой экономики в приросте ВВП каждой отрасли.

Следует отметить, что влияние теневой экономики затрагивает все стадии процессов производства и перераспределения ресурсов, нарушает хозяйственную целостность территорий, сокращает доходы бюджетов всех уровней.

Теневая экономическая деятельность сопровождается не только масштабным выводом ресурсов из официального оборота, но и искажением

статистической, финансовой, налоговой отчетности. В теневом обороте сконцентрированы огромные ресурсы, которые в случае их легализации могут стать резервом для экономического роста. Значимость противодействия теневой экономике признается на государственном уровне, отмечена в посланиях Президента РФ Федеральному Собранию, постановлениях Правительства РФ [17].

Отечественные и зарубежные исследователи часто обращают внимание на компенсационную функцию теневой экономики. Она частично сглаживает негативные последствия непродуманных решений властей, в частности, поглощает излишки предложения рабочей силы, позволяет функционировать предприятиям, которым грозит закрытие, снабжает дешевой продукцией потребителей с низкими доходами.

В период экономического роста и преодоления кризисных социальных явлений начинает превалировать деструктивная функция теневой экономики, а компенсационное влияние снижается. Это еще раз подтверждает, что разработка научно обоснованных мер по противодействию теневой экономике является актуальной и практически значимой задачей.

На сегодняшний день отсутствует комплексный подход к противодействию теневой экономике, ведется борьба только с отдельными ее проявлениями, мероприятия проводятся без учета региональной специфики. Очевидно, что сокращение объема теневого оборота хотя и является важной задачей, но не может быть осуществлено любыми средствами.

Усиление административного давления на бизнес, расширение полномочий ведомств, контролирующих хозяйственную деятельность, способно существенно замедлить экономический рост.

Требуется оказание избирательных регулирующих воздействий на хозяйствующие субъекты. Важно обратить внимание на индикативную функцию теневой экономики, состоящую в демонстрации несовершенства отдельных механизмов государственного регулирования экономики.

Таким образом, нелегальные доходы через механизм спроса создают своеобразный мультиплекативный эффект увеличения дохода и налоговых поступлений в смежных отраслях, где взаимодействуют легальные и нелегальные сектора экономики.

Теневой рынок нередко идет впереди рынка легального. Не связанный никакими формальностями правовых норм, он быстрее отражает прогрессивные тенденции в экономическом развитии, оперативнее реагирует на изменение конъюнктуры рынка, колебания цен, инновации, динамику спроса и предложения; у него меньше ограничений.

Следует отметить закономерность, характеризующую взаимодействие теневого рынка с официальным: чем менее эффективен легальный рынок, тем более благоприятные условия складываются для теневого; со снижением эффективности официального рынка возрастает поток товаров, проходящих через теневой рынок.

Преступность в России все больше охватывает сферу экономики. Переходный период к рыночным структурам вызвал качественные изменения в содержании и структуре экономической преступности, в наносимом ею экономическом ущербе обществу [14].

Ведущей причиной криминализации экономических отношений в стране явились деформации в экономической сфере, связанные с разру-

шением механизмов прежнего хозяйства, для становления нового, основанного на частной собственности и рыночной структуре хозяйства.

Факты говорят о том, что происходит изменение главного вектора реформ: движение от идеи создания социально ориентированной рыночной экономики в сторону реального коррумпированного рынка и криминальных экономических отношений. В этой ситуации, несмотря на все усилия органов, общество не в состоянии справиться с возникшей угрозой.

Экономическая преступность в России ныне представляет собой асоциальную систему, а с системой можно бороться лишь посредством системы. Вот почему на повестку дня выдвигается задача формирования и реализации общенациональной программы борьбы с экономической преступностью и ее материальной базой – теневой экономикой.

Теневая экономика поставила под угрозу безопасность и целостность России. Под воздействием криминальных структур в экономике происходят качественные изменения, свидетельствующие о трансформации типа экономического устройства России.

В то же время, государственная система, обладающая инстинктом сохранения системы экономической, в состоянии навести порядок в обществе, загнать преступность в терпимые рамки. От решимости государственных органов в борьбе с преступлениями в экономической сфере зависит судьба реформ, переход страны к рыночной экономике.

#### **Список литературы**

1. Акринская Н. Полезная серость / Н. Акринская // Новое время. – 2011. – 18 апреля. – С. 30–32.
2. Ахмедев А. Теневая экономика: системный ресурс и фактор торможения социально-экономического развития / А. Ахмедев // Вопросы экономики. – 2015. – №9. – С. 152–160.
3. Бойков В.Э. Человеческий фактор «теневой» экономики после 20 лет реформирования российского общества / В.Э. Бойков // Социологические исследования. – 2014. – №8. – С. 90–95.
4. Барсукова С. Теневая экономика: специфика фаз в условиях раздатка / С. Барсукова // Вопросы экономики. – 2012. – №12. – С. 133–145.
5. Головко М.В. К вопросу о способах оценки детерминантов теневой экономики / М.В. Головко // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – №33. – С. 36–43.
6. Евсеенко А.В. Электронные деньги в борьбе с коррупцией и теневой экономикой в крупном городе / А.В. Евсеенко, К.В. Огрызко // ЭКО. – 2011. – №8. – С. 76–88.
7. Купрещенко Н.П. Противодействие теневой экономике в системе обеспечения экономической безопасности России (теоретико-методологический подход): Автограф. дис. ... д-ра экон. наук (08.00.05) / Н.П. Купрещенко. – М.: Академия экономической безопасности, 2009. – С. 9.
8. Купрещенко Н.П. Методология и методы экономической и правовой оценки теневой экономики / Н.П. Купрещенко. – М.: Нобель Пресс, 2016.
9. Латов Ю.В. Экономика вне закона / Ю.В. Латов // Очерки по теории и истории теневой экономики. – М.: Московский общественный научный фонд [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ie.Boom.ru/Latov/Monograph/Intro.htm>
10. Нилов А. Цеховики. Рождение теневой экономики / А. Нилов. – М.: Вектор, 2006. – 158 с.
11. Николаев И. Теневая экономика: причины, последствия, перспективы / И. Николаев // Общество и экономика. – 2007 – №3. – С. 31–35.
12. Рябушкин Б.Т. Методы оценки теневого и неформального секторов экономики / Б.Т. Рябушкин, Э.Ю. Чурилова. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 144 с.

13. Рязанцев А.П. Экспорт капитала в форме международных денежных переводов и его влияние на теневую экономику / А.П. Рязанцев, Е.Ю. Хрусталев, Л.Г. Алексеева // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – №22. – С. 41–48.
14. Русанов Г.А. Теневая экономика как негативный фактор трансформации экономической модели в России / Г.А. Русанов // Российская юстиция. – 2012. – №2. – С. 58–60.
15. Слепов В.А. Сущность теневых финансовых потоков и факторы их формирования в современной экономике / В.А. Слепов, В.Е. Чекмарев // Деньги и кредит. – 2016. – №2. – С. 50–53.
16. Старокожева Г.И. Некоторые вопросы легализации предпринимательской деятельности / Г.И. Старокожева // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2011. – №13. – С. 36–42.
17. Сулакшин С.С. Доктрина государственной политики противодействия коррупции и теневой экономике в Российской Федерации (макет-проект) / С.С. Сулакшин. – М.: Научный эксперт, 2016. – 219 с.
18. Танющева Н.Ю. Финансовое содержание теневого капитала / Н.Ю. Танющева // Деньги и кредит. – 2015. – №12. – С. 58–65.
19. Чекмарев В.Е. Динамика развития международного сотрудничества в противодействии теневым финансовым потокам / В.Е. Чекмарев // Финансовый бизнес. – 2016. – №3. – С. 3–7.

# ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

*Быстрицкая Анна Юрьевна*

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»

г. Курск, Курская область

## АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**Аннотация:** в статье проанализирована инновационная активность российских предприятий в 2011–2015 гг. Автор приходит к выводу, что инновации являются ключевым фактором конкурентоспособности, однако большинство отечественных предприятий не спешат их внедрять.

**Ключевые слова:** инновационная активность, технологические инновации, организационные инновации, маркетинговые инновации, экологические инновации.

В условиях импортозамещения необходимо повышение активности всех отечественных предприятий и отраслей с целью удовлетворения внутреннего спроса страны. Безусловно, современные условия значительно усложняют функционирование компаний. Однако органы государственной власти настойчиво и уверенно продолжают поддерживать уровень инновационного развития российского бизнеса.

В ходе исследования проанализированы данные об инновационной активности российских предприятий за шесть лет (2011–2015 гг.). Информационную базу для проведения анализа составила информация Федеральной службы государственной статистики.

Результаты исследования показали, что инновационная активность российских предприятий в рассматриваемом периоде снизилась на 0,2% с 9,5% до 9,3% (рисунок 1).

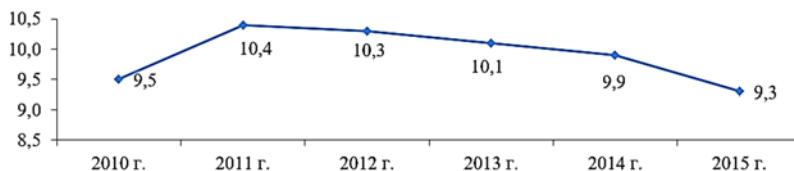


Рис. 1. Инновационная активность организаций  
(удельный вес организаций, осуществлявших технологические,  
организационные, маркетинговые инновации в отчетном году,  
в общем числе обследованных организаций), в % [1]

Переломным стал 2012 год – в предыдущем периоде наблюдался рост инновационной активности предприятий. Данная ситуация была нега-

тивным состоянием российской экономики, а также неблагоприятным финансовым состоянием отечественных предприятий.

В 2015 году наибольшая инновационная активность была характерна для организаций Чувашской области (24%), Республики Татарстан (20,5%), Липецкой области (20%), г. Москвы (19,7%), Чукотского автономного округа (17,8%); а наименьшая – для Чеченской Республики (1,6%), Республики Калмыкия (2,4%), Кабардино-Балкарской Республики и Сахалинской области (2,6%), Республики Хакасия (3,0%).

Доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг вырос с 4,8% до 8,4% (рост + 3,6%).

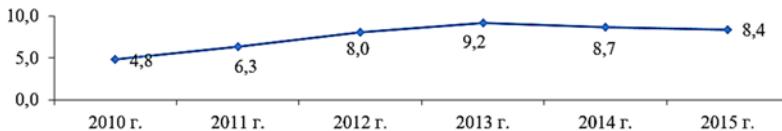


Рис. 2. Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг в % [1]

Регионами-лидерами в 2015 году являлись Республика Мордовия (27%), Вологодская область (21,6%), Республика Татарстан (20,4%), Самарская область (19,1%) г. Москва (17,1%), а регионами-аутсайдерами – Чукотский автономный округ, Республика Хакасия, Республика Тыва, Республика Северная Осетия – Алания, Республика Ингушетия, Республика Алтай, Карачаево-Черкесская Республика (по 0,1%).

Можно отметить положительную тенденцию – увеличение удельного веса организаций, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций с 7,9% до 8,3% (рост 0,4%).

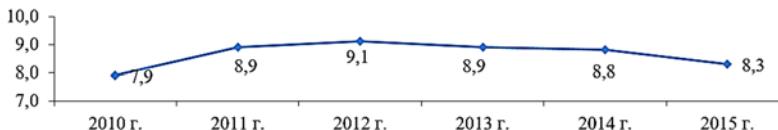


Рис. 3. Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций, в % [1]

Технологические инновации представляют собой конечный результат инновационной деятельности, которые получили воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта (услуги), внедренных на рынке, нового либо усовершенствованного процесса или способа производства (передачи) услуг, которые используются в практической деятельности.

Данный рост был вызван увеличением удельный веса затрат на технологические инновации с 1,6% до 2,6% (рост 1%).

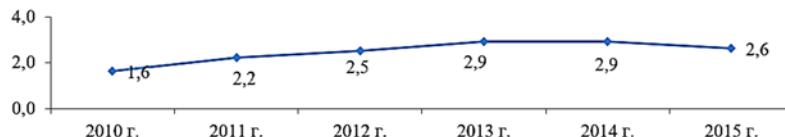


Рис. 4. Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, в% [1]

Доля организаций, которые осуществляют организационные инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций сократился на 0,5% – с 3,2% до 2,7%. Организационные инновации – это новые формы организации деятельности, в частности: организации технологических процессов; организации трудовой деятельности; организации передачи информации и пр.

Доля организаций, которые осуществляют маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций сократился на 0,4% – с 2,2% до 1,8%. *Маркетинговые инновации* направлены на более полное удовлетворение нужд потребителей, расширение их состава, открытие новых рынков сбыта.

Доля организаций, которые осуществляют экологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций сократился на 3,1% – с 4,7% до 1,6%.

Таким образом, основой процесса модернизации должно стать использование современных технологий, научных достижений и разработок. Несмотря на это, российский бизнес не стремится внедрять инновационные разработки и технологии, которые смогут обеспечить качественный рост эффективности продукции или процессов, востребованных рынком. Таким образом, инновации являются ключевым фактором конкурентоспособности, однако большинство отечественных предприятий не спешат их внедрять.

*Список литературы*

1. Российский статистический ежегодник. 2016: Стат. сб. / Росстат. – М., 2016 – 725 с.

**Войтов Василий Александрович**

инспектор отдела охраны

ФКУ ИК-26 УФСИН России

по Волгоградской области

г. Волгоград, Волгоградская область

**Москвитина Ольга Алексеевна**

преподаватель

ФКОУ ВО «Академия права и управления

Федеральной службы исполнения наказаний»

г. Рязань, Рязанская область

## **КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ, ВЛИЯЮЩИЙ НА УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ УИС**

**Аннотация:** в статье рассмотрено качество продукции как важнейший показатель деятельности предприятия. Повышение качества продукции в значительной степени определяет выживаемость и успех предприятия в условиях рынка, темпы технического прогресса, внедрения инноваций, рост эффективности производства, экономию всех видов ресурсов, используемых на предприятии. Отмечено непосредственное влияние качества продукции наряду с другими показателями, которые рассматривают экономисты, на уровень экономической безопасности предприятия.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, качество продукции, производственный сектор, управление качеством продукции, УИС, факторы риска.

Одной из основных групп угроз экономической безопасности учреждения являются производственные угрозы. К ним относятся факторы риска основной производственной деятельности, в том числе несовершенство технологии производства, реализованной на отдельно взятом предприятии, ошибки персонала, как следствие недостаточного уровня технологической дисциплины, приводящие к производственным авариям. Потери от таких нежелательных событий могут быть весьма существенными для предприятия и выражаться в сокращении выпуска продукции, увеличении издержек и т. п. Вышеуказанные факторы риска прямо воздействуют на один из основных и важнейших факторов обеспечивающих эффективное функционирование, а соответственно, и экономическую безопасность учреждений УИС – качество продукции [5].

Оценку уровня экономической безопасности производственных подразделений УИС необходимо начинать с изучения рискообразующих факторов. В частности, к числу рискообразующих факторов, препятствующих эффективному функционированию производственных подразделений УИС, необходимо отнести внешние угрозы и внутренние опасности, появляющиеся непосредственно в сфере хозяйственной деятельности [2].

Учитывая, что одной из главных целей функционирования предприятий УИС является обучение осужденных новым видам профессий и оказание помощи в их социальной адаптации, к значимым параметрам устойчивости системы экономической безопасности целесообразно отнести:

1) показатели эффективности экономической деятельности (уровень технического оснащения, производство продукции, уровень производительности труда осужденных, фондооборуженность, механизацию и автоматизацию производства и др.);

2) показатели уровня и качества жизни (зарплата, уровень цен, уровень безработицы и др.);

3) показатели, характеризующие состояние финансовой системы органов и учреждений УИС (ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, деловая активность и др.) [3].

Производственный потенциал играет важнейшую роль в обеспечении высокого качества продукции, выпускаемой в учреждениях УИС. И именно этот потенциал и уровень его использования требует оценки в ходе изучения экономической безопасности учреждения УИС.

Исторически учреждения ФСИН обладают существенным потенциалом для осуществления производственной деятельности. Многопрофильность производства в рамках одного учреждения, высокая производительность несложного труда, трудовая дисциплина, возможности организации обучения осужденных рабочим профессиям позволяют получить существенную экономию издержек при производстве продукции. В соответствии с принятыми нормативными актами по реформированию производства государственные унитарные предприятия (ГУП) исправительных учреждений преобразованы в центры трудовой адаптации осужденных (ЦТАО) и учебно-производственные мастерские (УПМ), стратегической целью которых становится переориентация производственного сектора на решение воспитательных и социальных задач. Несмотря на проведенное реформирование предприятий УИС, их производственный потенциал повысить не удалось. Ежегодно исправительными учреждениями производится продукция, выполняются работы и оказываются услуги в объеме более чем на 30 млрд. руб. Значительная часть (почти 50%) выпускаемой продукции поставляется исправительными учреждениями для собственных нужд, а также по заказам силовых министерств и ведомств. Производственный потенциал УИС России представлен 800-ю предприятиями, производящими различную продукцию. На каждом производстве работают от 100 до 1 000 осужденных, в среднем 200–300 человек. На сегодняшний день работающий спецконтингент составляет около 200 тыс. человек ведомств [1].

Основными проблемами производственных подразделений УИС, устранение которых привело бы к положительным результатам, в том числе и в сфере обеспечения приемлемого качества продукции и высокого уровня экономической безопасности, являются:

– ухудшение качества комплектующих и материалов, поступающих от поставщиков;

– слабая подготовка руководителей различных уровней по вопросам менеджмента, недостаток менеджеров;

– недостаток оборотных средств;

- изношенность оборудования;
- длительный цикл разработки новой продукции;
- низкие цены на продукцию, выпуск морально устаревшей и нерентабельной продукции и т. д.;
- низкая квалификация кадров.

Совершенствование производственно-хозяйственной деятельности УИС и повышение экономической эффективности труда осужденных, а также создание дополнительных рабочих мест и развитие производственной и социальной сферы, активное привлечение коммерческих организаций к созданию производственных участков в колониях-поселениях приведут к увеличению эффективности производственной деятельности. Следует разрабатывать наиболее перспективные направления производственной деятельности учреждений УИС в целях выпуска конкурентоспособной продукции и обновления производственной базы с учетом сформулированных направлений и приоритетов производственной деятельности.

Структурная перестройка производственного сектора УИС должна включать проведение преобразований по всем направлениям:

- реструктуризация производственно-хозяйственной деятельности на современной информационной и технологической основе;
- реструктуризация производственного сектора на основе специализации производства и развития кооперационных связей;
- создание условий для осуществления интеграционных процессов в экономике регионов за счет расширения взаимодействия предпринимательских структур УИС и местных органов власти, обеспечивающего включение названных подразделений УИС в систему управления региона;
- реструктуризация процессов организации производства в УИС и внедрение реинжиниринга;
- изменение системы управления производственно-хозяйственной деятельностью предпринимательских структур и переход с обеспечения потребностей бюджетного сектора при недостаточном бюджетном финансировании к развитию своей производственно-технической базы, а также создание современных по технической оснащенности производств и решение вопросов социального характера;
- решение социальных вопросов по обеспечению привлечения осужденных к труду, их профессиональному обучению и привитию профессиональных навыков, а также повышению их трудовой мотивации, формированию и закреплению у них заинтересованности в результатах своего труда, гордости за хорошо выполненное дело [4].

Для развития и повышения уровня экономической безопасности пенитенциарного производства необходимо проведение совместной работы УИС с федеральными органами государственной власти Российской Федерации, связанной с решением вопроса о предоставлении исправительным учреждениям преференций, обязывающих государственных и муниципальных заказчиков размещать часть заказов на приобретение необходимой им продукции, выполнение работ, оказание услуг в исправительных учреждениях, требуется оказание финансовой помощи за счет региональных и муниципальных бюджетов в поддержании находящихся на балансе исправительных учреждений объектов, обеспечивающих жизнедеятельность населенных пунктов, для которых они являются гра-

дообразующими. Перспективным направлением являются установление исправительным учреждениям специального налогового режима и решение вопроса полного освобождения исправительных учреждений от налогового бремени в целях создания дополнительных рабочих мест и развития социально-производственной сферы УИС. Необходимо также разработать мероприятия по привлечению бизнеса к созданию производственных участков в колониях-поселениях и к иным формам совместных производственных и инвестиционных проектов.

Таким образом, с целью управления качеством продукции учреждений УИС и повышения уровня экономической безопасности этой системы требуется проведение анализа состояния производственной базы УИС, с тем, чтобы разработка наиболее перспективных направлений производственной деятельности учреждений УИС осуществлялась с учетом приоритетного обеспечения нужд системы собственным производством и выпуска качественной и конкурентоспособной продукции. Процесс привлечения осужденных к производственному труду показывает, что в России предстоит еще многое сделать, чтобы увеличить число рабочих мест на предприятиях учреждений, исполняющих наказания (сегодня здесь трудятся 34–36% от общего количества трудоспособных осужденных), и повысить эффективность труда. Проведение любых преобразований в УИС должно начинаться с коррекции менеджмента развития производственного сектора. В результате в производственном секторе УИС должен быть достигнут баланс между интересами государства, реализуемыми в трудовой деятельности осужденных, и интересами коммерческих структур, созданных в УИС и осуществляющих производство частных благ.

#### ***Список литературы***

1. Антонян Е.А. Проблемы развития производственного потенциала уголовно-исполнительной системы Российской Федерации // Вестник Волгоградской академии МВД России. – 2015. – №4 (35). – С. 57–61.
2. Буранова Е.А. К вопросу об экономической безопасности учреждений УИС / Е.А. Буранова, О.А. Москвитина // Сборник научных трудов 2-й Междунар. науч.-практ. конф. «Проблемы развития современного общества». – 2015. – С. 225–231.
3. Буранова Е.А. Основные показатели экономической безопасности объекта уголовно-исполнительной системы / Е.А. Буранова, Д.Н. Русанов // Человек: преступление и наказание. – 2015. – №1. – С. 129–133.
4. Грязнов С.А. Особенности и основные направления формирования предпринимательства в уголовно-исполнительной системе в личностном аспекте / С.А. Грязнов, А.Г. Голубев // Уголовно-исполнительное право. – 2015. – №2. – С. 35–40.
5. Русанов Д.Н. Качество продукции как одна из фундаментальных категорий, определяющих экономическую безопасность учреждений УИС // Сборник научных трудов 2-й Междунар. науч.-практ. конф. «Государственно-частное партнерство: потенциал, модели, перспективы развития» / Юго-Западный государственный университет; Академия права и управления ФСИН России. – 2015. – С. 216–219.
6. Новикова И.С. Совершенствование производственного сектора учреждений УИС Российской Федерации / И.С. Новикова, И.С. Багдасарьян [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://conf.sfu-kras.ru/uploads/statya,Novikova I.S.docx> (дата обращения: 20.03.2017).

**Гаянова Венера Медетовна**  
канд. экон. наук, доцент  
**Безответных Ольга Николаевна**  
студентка

ФГБОУ ВО «Уральский государственный  
экономический университет»  
г. Екатеринбург, Свердловская область

## АНАЛИЗ РЫНКА МОЛОКА И МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

**Аннотация:** в статье проведен анализ рынка молока и молочной продукции Свердловской области. Авторы делают вывод, что конкурентоспособность российской продукции находится на достаточно низком уровне. Для ее повышения необходимо освоение новых технологий, а также эффективный менеджмент.

**Ключевые слова:** рынок молока, молочная продукция.

### Общие сведения

Молоко и молочные продукты являются одними из наиболее потребляемых пищевых продуктов как в мире, так и на территории России. Под молоком и молочными продуктами принято понимать жидкую цельномолочную и кисломолочную продукцию, сливки, сыры и творог, сливочное масло, сухое молоко (обезжиренное и цельное), сухой молочный жир, сыворотку, сгущенные молочные продукты, молочно-белковые концентраты, мороженое. Среди кисломолочных продуктов наиболее популярны кефир, простокваша, ацидофилин, йогурт (в том числе греческий), тан, айран, кумыс, пахта, ряженка, варенец, сметана.

Мировые цены на молочную продукцию устанавливаются аукционом Global Daily Trade, который проводится крупнейшим мировым производителем молочных продуктов и проводится один раз в две недели.

### Анализ ситуации в отрасли

Эксперты предполагают, что в ближайшие десять лет потребление молока и молочных продуктов в мире вырастет на 35–40%. Потребление их в России на протяжении последних лет снижается. В 2014 году, по данным Росстата, оно составило 244 кг на человека в год, что почти на 100 кг меньше рекомендованной Минздравом нормы потребления (320–340 кг). По результатам исследования, проведенного компанией «Индекс рынка молочных продуктов», большинство россиян отмечают недостаточный ассортимент молочной продукции в магазинах.

Таблица 1

Потребление основных молочных продуктов  
на душу населения в 2010–2015\* гг., кг

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Молоко питьевое	81,99	81,22	76,83	71,06	68,96	75,86
Сыры и сырные продукты	5,43	5,29	5,51	5,47	4,69	5,16
Масло сливочное	2,26	2,33	2,37	2,53	2,55	2,81
Сухое обезжиренное молоко	1,11	0,88	1,07	1,29	1,13	1,24
Сухое цельное молоко	0,55	0,66	0,65	0,72	0,77	0,85
Молоко питьевое	81,99	81,22	76,83	71,06	68,96	75,86

В 2016 году наблюдается рост спроса на молочную продукцию. По данным Национального союза производителей молока, в первом квартале 2016 года потребление сухого цельного молока выросло более чем на 30%, сыров и сырных продуктов – на 5,8%, цельномолочной продукции и обезжиренного молока – на 3%, сливочного масла – на 2%.

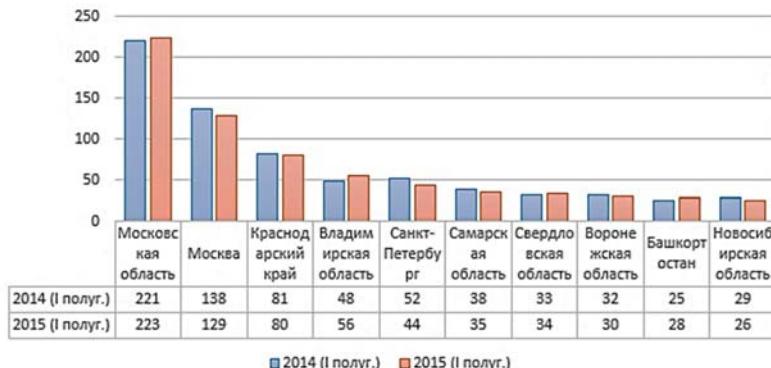


Рис. 1. Доли регионов в совокупном объеме производства кисломолочных продуктов

Из рисунка 1 видно, что по производству кисломолочных продуктов Свердловская область занимает 7 место среди наикрупнейших производителей продукции.

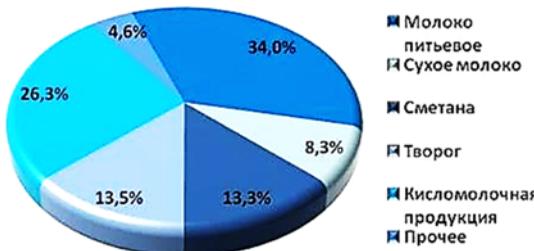


Рис. 2. Обзор уровня потребления кисломолочной продукции

Также Свердловская область лидирует по уровню потребления молока на душу населения в Уральском регионе.

По данным Росстата, доля производства молока в ЛПХ в Свердловской области составляет 16%, ниже чем, в других регионах Уральского федерального округа. В Тюменской области в ЛПХ производят 46% молока. В Челябинской области на ЛПХ приходится 63% производства молока, в Курганской – 76%.

При этом численность сельского населения в регионах сопоставима, она колеблется от 16–20%, за исключением Курганской области, где доля сельского составляет 39%.

Учитывая статистику производства молока в СХО, КФХ и ИП, потребление молока на душу населения в Свердловской области составляет

128 кг, – отметил Михаил Мищенко. – В Тюменской области этот показатель составляет 84 кг, в Челябинской области – 51 кг.

В то же время в Ирландии, где численность населения составляет 4609 600 человек, потребление молока на душу населения составляет 271,3 кг в год. Площадь Ирландии – 70273 кв. км, плотность населения – 65,60, поголовье – 1081000, производство молока на душу населения составляет 1235 кг в год.

В Свердловской области, где численность населения составляет 4324144 человека, площадь – 194307 кв. км, поголовье насчитывает 88862, дефицит молока равен 171187,2 тонн. В Свердловской области 1 корова кормит 48,7 человек, тогда как в Ирландии – 4,3 человека.

#### *Потребительские предпочтения*

В настоящее время для существенной части в Свердловской области покупателей не столь важна стоимость продукта, сколько вопрос качества и состава молока. При этом бесспорное большинство респондентов отдают предпочтение продукции отечественного производства. Увеличивается спрос на брендированные продукты. Покупателю важен бренд, которому он доверяет, к которому он привык. 40% потребителей при покупке обращают внимание, прежде всего, на срок хранения и дату производства. По потреблению в прошлом году лидировали традиционные молочные продукты – молоко, кефир, ряженка, сметана и т. д. На их долю в объемном выражении приходилось около 80% продаж, из них 45% занимало питьевое (стерилизованное и пастеризованное) молоко. Оставшиеся 21% – за йогуртно-десертной группой. Абсолютным лидером потребления является питьевое молоко (21 кг на человека в год), на втором месте – кисломолочные продукты (8,9 кг), на третьем – сыры (4,3 кг), четвертую строчку занимает сливочное масло (2,5 кг). Кисломолочные продукты пользуются стабильным потребительским спросом.

#### *Анализ спроса и предложения на рынке молочной продукции по Свердловской области*

Для проведения анализа спроса и предложения на рынке молочной продукции было проведено социологическое исследование. Для выявления того, как часто жители области приобретают молочную продукцию, были получены следующие результаты, представленные на рисунке 3.

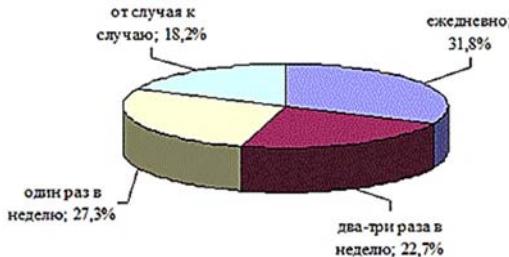


Рис. 3. Ответы респондентов на вопрос:  
«Как часто Вы приобретаете молочную продукцию?»

31,8% респондентов приобретают молочную продукцию ежедневно, на втором месте (27,3%) те, кто приобретают молочную продукцию один раз в неделю, на третьем месте (22,7%) те респонденты, кто приобретают

молочную продукцию два–три раза в неделю. 18,2% респондентов приобретают молочную продукцию от случая к случаю.

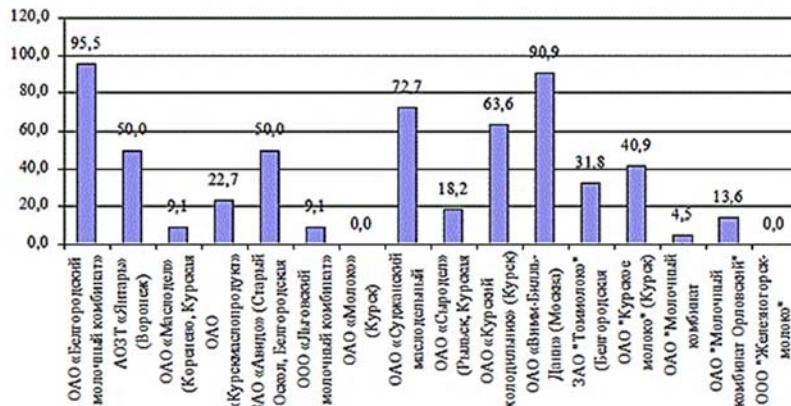


Рис. 4. Ответ респондентов на вопрос:  
«Каких производителей молочной продукции вы знаете?»

Из рисунка видно, что особой популярностью среди респондентов пользуется продукция ОАО «Белгородский молочный комбинат» (95,5%), на втором месте по популярности продукция ОАО «Винн-Бильль-Данн» (Москва) – 90,9%.

72,7% респондентов знают продукцию ОАО «Суджанского маслодельного комбината». Далее по популярности идут ОАО «Курский холодильник» (Курск) – 63,6%, АОЗТ «Янтарь» (Воронеж) и ЗАО «Авидово» (Старый Оскол, Белгородская область) по 50% респондентов.

#### Заключение

В последние годы – до 2015 года – спрос на рынке молочной продукции в Свердловской области снижался. В начале 2016 произошел некоторый рост спроса, однако в первую очередь за счет импортируемых продуктов. Конкурентоспособность российской продукции находится на достаточно низком уровне. Для ее повышения необходимо освоение новых технологий, а также эффективный менеджмент. Государственная поддержка отрасли имеет спорадический характер, что также негативно сказывается на ее состоянии.

#### Список литературы

1. Бизнес-план мини-сыроварни с расчетами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.openbusiness.ru/biz/business/obzor-rynka-molochnoy-produktsii/> (дата обращения: 20.03.2017).

**Киселев Александр Александрович**

магистрант

**Гупанова Юлия Евгеньевна**

д-р экон. наук, доцент, профессор

ГКОУ ВО «Российская таможенная академия»

г. Люберцы, Московская область

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ МЕР ТАМОЖЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА**

**Аннотация:** в статье рассматривается влияние таможенного регулирования на эффективность бизнеса в современных условиях. Предлагается методика оценки влияния таможенных инструментов на эффективность бизнеса.

**Ключевые слова:** эффективность бизнеса, таможенное регулирование, макроэкономические показатели, статистическое моделирование.

Бизнес и предпринимательство – одни из главных элементов рыночной экономики, являющихся основой интенсивного развития государства. Бизнес и предпринимательство влияют на темпы экономического роста государства, структуру, объем и качество валового национального продукта.

Основным качественным показателем производственной деятельности бизнеса является его эффективность. Эффективность бизнеса является комплексной категорией, отражающей действие объективных экономических законов и случайных факторов. Через эффективность бизнеса показывается его результативность, которая является целью ведения предпринимательской деятельности.

С ростом объемов внешней торговли на эффективность бизнеса существенное влияние оказывает скорость и простота таможенных процедур. Качество и скорость таможенных формальностей – показатель конкурентоспособности бизнеса на мировом рынке.

Сегодня таможенное оформление в России признано одним из самых длительных и дорогостоящих в мире.

На данный момент для оценки влияния таможенного регулирования на деятельность бизнеса широко используется методика Doing Business, составленная группой Всемирного банка. Методика Doing Business оценивает временные и финансовые затраты для логистики экспорта и импорта товаров, посредством оценки суммарного времени и финансовых затрат (за исключением таможенных пошлин), необходимых для прохождения трех этапов при экспорте или импорте отправленных товаров: соблюдение требований к документарному оформлению, соблюдение пограничных требований, транспортировка товаров внутри страны.

В 2016 году Россия заняла 170 место из 189 стран по показателю «международная торговля» в рейтинге Doing Business [2]. В настоящее время меры таможенного регулирования оказывают негативное воздействие на эффективность бизнеса. Россия уступает по скорости и стоимости прохождения таможенного контроля странам-партнерам по ЕАЭС и БРИКС.

Определить направление совершенствования таможенных мер возможно в том случае, если существует подход гибкой оценки влияния каждой из них на

эффективность бизнеса. Однако существующие подходы к оценке влияния таможенных инструментов на эффективность бизнеса не позволяют количественно оценить вклад факторов, измерить взаимодействие факторов, изучить влияние комплекса мер на отдельные сектора экономики. В связи с этим возникает необходимость разработки методики, включающей модель оценки влияния таможенного регулирования на эффективность бизнеса.

Эффективность является агрегированным показателем, поскольку включается себя различные (финансовые, социальные и др.) результаты деятельности и измеряется на различных уровнях национального хозяйства [1, с. 26]. В связи с этим возникает необходимость моделирования влияния таможенных мер на эффективность бизнеса на различных уровнях.

Макроуровень позволяет проводить мониторинг и оценку показателей эффективности сектора экономики в целом, мезоуровень – оценку эффективности отраслей внутри сектора экономики и микроуровень – оценку эффективности отдельных предприятий, функционирующих в рамках отдельных отраслей.

На каждом уровне факторы внешней среды являются постоянными, однако факторы внутренней среды изменяются, делая в целом подход к оценке эффективности более гибким. Каждый из уровней должен включать набор показателей. Для устойчивости оценки общей эффективности предлагается рассматривать как абсолютные, так и относительные показатели. Проведенные исследования показали, что на макроуровне показателями могут выступать: индекс производства, доля сектора в ВВП, индекс предпринимательской уверенности и др., на мезоуровне – объем производства в отрасли, доля отрасли в секторе экономики, прибыль отрасли и др., на микроуровне – показатели затрат и выпуска отдельных предприятий.

Описанные показатели являются результатом – тем, что необходимо оценивать. Для оценки изменения показателей результата требуется наличие входных факторов и модели.

Все факторы можно разделить на две группы – факторы общего порядка и факторы таможенного регулирования. К факторам общего порядка следует отнести: темп роста ВВП, уровень инфляции, средневзвешенная ставка кредитования предприятий, цены на энергоносители, уровень иностранных инвестиций и др. – то, что оказывает влияние на макроэкономическое развитие национального хозяйства. Таможенные факторы в свою очередь состоят из мер таможенно-тарифного и нетарифного регулирования: ставок импортных и экспортных пошлин, наличия специальных, антидемпинговых и компенсационных пошлин, объемов экспортных и импортных квот и др.

Наличие большого количества показателей, которыми описывается эффективность, и факторов, которые оказывают на нее влияние, препятствует применению лишь одной статистической модели, но требует разработки специфической архитектуры.

В качестве такой архитектуры моделирования предлагается схема, изображенная на рисунке 1.

Входными параметрами процесса моделирования являются предложенные ранее факторы общего порядка и факторы, относящиеся к мерам таможенного регулирования. Результатом моделирования сначала выступают показатели макро- и мезоуровней, которые затем включаются в итоговый агрегированный показатель эффективности.

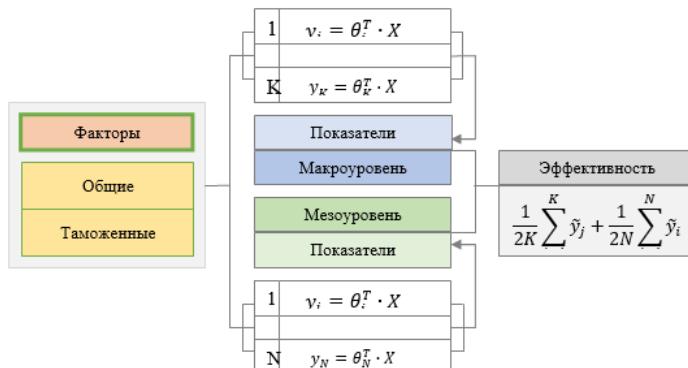


Рис. 1. Модель оценки влияния мер таможенного регулирования на эффективность бизнеса

Таким образом, имеется набор данных  $(X, y)_{i=1}^D$ , где  $X = (x_1, \dots, x_d)$  – набор общих и таможенных факторов, а  $y$  соответствует частному показателю эффективности на каждом из уровней. Следовательно, перед нами задача обучения с учителем, в рамках которой необходимо выявить наличие связей между набором факторов и показателями эффективности, то есть восстановить функциональную зависимость  $X \rightarrow y$ , путем получения оценки  $\hat{f}(X)$ , которая минимизирует заданную функцию потерь  $Q(y, \hat{y})$ .

Предложенные частные показатели эффективности являются величинами непрерывными, то есть  $y \in \mathbb{R}$ , следовательно, целесообразно использовать  $L_2$  функцию потерь – квадратичную функцию потерь.

В качестве частных элементов архитектуры модели предлагается использовать линейные регрессоры, которые удовлетворяют всем заявленным требованиям. Полученные  $\beta$ -коэффициенты моделей позволяют измерить влияние каждого из факторов на частные показатели эффективности на макро- и мезоуровне. Изменение эффективности следует оценивать при помощи прироста оцененной текущей эффективности в сравнении с предыдущим значением:  $\Delta_i = \hat{y}_i - \hat{y}_{i-1}$ .

Частные показатели эффективности имеют разный масштаб и единицы измерения. Для получения интегрированного показателя эффективности целесообразно предварительно стандартизировать частные показатели эффективности:  $\hat{y}_i = \frac{\hat{y}_i - \mu_i}{\sigma_i}$ , а затем суммировать их с пропорциональными коэффициентами. Сумма средневзвешенных стандартизованных коэффициентов на каждом из уровней позволит оценить общую эффективность бизнеса.

Заключительным этапом является построение выводов на основании полученных результатов и принятие управленческих решений, которые направлены на поиск компромисса между интересами государства и бизнеса.

Таким образом, предложенные рекомендации по совершенствованию модели оценки влияния мер таможенного регулирования на эффективность российского бизнеса позволят таможенным органам проводить корректировку регулирующих мер с заранее известным результатом их воздействия на деятельность бизнеса.

**Список литературы**

1. Альхимович И.Н. Предпринимательство как фактор становления экономических условий рыночной модели развития: Монография. – Архангельск: САФУ, 2014. – 146 с.

2. Всемирный банк. Ведение бизнеса 2017. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2017>

**Климашина Василиса Вячеславовна**

студентка

**Иванова Елена Александровна**

студентка

**Максимов Денис Алексеевич**

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Российский экономический

университет им. Г.В. Плеханова»

г. Москва

DOI 10.21661/r-119164

## **РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ: МИРОВОЙ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ**

**Аннотация:** в работе рассматривается процесс реструктуризации с целью оптимизации функционирования предприятия, так как в современных условиях экономического положения стран данный способ помогает улучшать свое положение и повышать свою эффективность и конкурентоспособность компаниям. Авторы делают вывод, что толчконая реструктуризация предприятий страны необходима. Только она позволит минимизировать расходы на реформирование управленческих процессов предприятия, а также максимально сконцентрировать в одних руках контроль над технологическим процессом и финансовыми потоками, направленно проводить структурные преобразования.

**Ключевые слова:** организационная система предприятия, реструктуризация, уровень развития экономики, глобализация.

Глобализация экономики, международных рынков товаров, услуг, информации, капитала и технологий, глобальная конкуренция, охватывающая все отрасли и приводящая к размытию границ между национальным и глобальным бизнесом. Отраслевые структурные изменения, интеграция деятельности предприятий, слияния и поглощения, формирование условий для внедрения новейших информационных и коммуникационных систем и технологий – это ключевые предпосылки реструктуризации предприятий [4]. Реструктуризация тесно связана с совершенствованием бизнес-процессов (быстрее, дешевле, стал более гибким, обеспечивал достижение лучшего качества). Можно выделить различные варианты совершенствования. Например, сокращение времени технологического цикла, издержек, качества. Как правило, все варианты совершенствования основаны на изменении последовательности действий, степени активности персонала, или привлечённых ресурсов [1].

Сущность процесса реструктуризации меняется в зависимости от уровня развития страны. Так, в странах с развитой экономикой понятие «реструктуризация» тесно коррелирует с образом жизнедеятельности предприятия. Реструк-

турирование зарубежных предприятий означает их перепроектирование для адаптации к изменчивой внешней среде.

В отечественной практике данное понятие зародилось в период перехода от планово-административной к рыночной экономике. Его потребовала необходимость в смене неэффективного собственника и адаптация к быстро меняющимся условиям хозяйствования, задача формирования постиндустриального общества.

Ключевая роль процессов реструктуризации заключается в обеспечении конкурентоспособности предприятий и определяется требованиями новой экономической среды.

Реструктуризация предприятий в развитых странах носит массовый характер, её темпы ускоряются, а методы проведения совершенствуются, так как для выживания бизнеса в условиях динамичной внешней среды она им необходима, однако, наиболее заметный путь развития происходил в США.

В 70-е годы прошлого столетия США управлялось малой группой больших компаний, которые планировали экономику во имя стабильности [3]. Эти компании были иерархическими и бюрократическими организациями, производящими большие партии стандартизированной продукции. Они генерировали «новые и улучшенные» разновидности продукции с предсказуемой регулярностью, обеспечивали работников пожизненным трудоустройством и наслаждались надежными индустриальными отношениями с гигантскими профсоюзами.

Но этого мира больше не существует. Гигантские корпорации США или исчезли, или трансформировались из-за глобального соперничества. Большинство перестроило свои системы производства от количества к качеству, от стандартизации к концентрации на покупателе. И они упростили систему управления. Немногие люди в наши дни ожидают провести свою жизни, двигаясь по карьерной лестнице только одной организации. Происходят значительные изменения в стратегии компаний. Куда они нас приведут? Куда двигаются современные компании?

Есть три стандартных ответа на этот вопрос. Первый – это то, что небольшая группа гигантских корпораций будет вовлечена в «тихий захват» мира. За несколько последних десятилетий произошло рекордное количество слияний. Считается, что устоявшие от них являются наиболее мощными чем национальные государства [5].

Вторая школа утверждает почти противоположное: большие компании – пережитки прошлого. Проблеском будущего можно назвать Monorail Corporation, продающую компьютеры. У Monorail нет производственных цехов, складов или какой-либо другой материальной собственности. Компания производит все операции, арендную лишь один этаж в офисном здании в Атланте [5].

Третья школа утверждает, что компании будут заменены сетями [5]. Группы предпринимателей образовывают такие сети чтобы продавать идеи. Они предлагают их тому, кто предложит высшую цену и двигаются дальше, чтобы производить другие идеи и разработать другую фирму при помощи денег, поставляемых венчурными капиталистами.

Другой взгляд на будущее заключается в фокусировании внимания на экономической среде, которая определяет развитие компаний. Единственная вещь, более влиятельная, чем экономическая среда – это выбор [2]. Технологии и глобализация открыли еще больше возможностей для ИП и фирм для сбора информации и проведения экономических операций за пределами традиционной структуры. Пока эпоха массового производства сокращала стоимость продук-

тов в ущерб разнообразию, современная гибкая система производства одновременно снижала затраты и увеличивала варианты выбора. Покупатели получали большие возможности потратить деньги, а производители возможности для выбора поставщиков. Со всем этим будущие компании должны быть очень гибкими, чтобы быстро адаптироваться к изменяющейся экономической среде, если они хотят выжить.

Советский путь развития реструктуризации отличен от опыта США, т. к. рыночная экономика начала зарождаться в России лишь несколько десятилетий назад и большинство теоретических концепций, имеющих прикладное значение в США, оказываются нежизнеспособными в нашей стране из-за отличающихся условий хозяйствования стран.

В России при плановой экономике все изменения на предприятиях проводились по согласованию с органами власти, реформированию подвергалась как внутренняя, так и внешняя среда функционирования организации.

После приватизации, т. е. с переходом к рыночной экономике, функции по управлению переходят собственникам и менеджерам предприятий. Именно в этот период в России началось зарождение самого понятия «реструктуризация», так как для развития рыночных отношений предприятиям необходимо постоянно вносить изменения в свою хозяйственную деятельность с целью обеспечения положительной динамики ключевых показателей результативности [6].

Однако для России реструктуризация предприятий пока еще не является циклическим и естественным процессом, поэтому в отечественной практике под этим понятием подразумевают радикальные изменения, не характерные для повседневной жизни организации. В связи с этим одной из причин отставания российских компаний является, то, что большинство руководителей фирм в процессе своей деятельности до сих пор ориентируются преимущественно на внутренний рынок, так как рассматривают его в качестве основного и единственного рынка сбыта. При этом стандарты качества продукции, эффективности и рентабельности производства, заработной платы персонала соотносятся с передовой российской, а не мировой практикой.

Хотя в современных условиях реструктуризация предприятия является необходимым условием его существования, все осложняется тем, что фирмы не пытаются своевременно освоить данный процесс для дальнейшего применения на практике. Современный этап развития рынка в России показывает обострение проблем в производственных, экономических, организационных и финансовых отношений между предприятиями как смежных, так и родственных видов деятельности.

На сегодняшний день как мировая, так и отечественная практика свидетельствуют о том, что под реструктуризацией предприятий следует понимать не единовременное изменение в структуре капитала или в производстве при условии соблюдения множеств ограничений и учитывая специфику конкретной компании.

Таким образом, тотальная реструктуризация предприятий страны необходима. Только она позволит минимизировать расходы на реформирование управлеченческих процессов предприятия, а также максимально сконцентрировать в одних руках контроль над технологическим процессом и финансовыми потоками, направленно проводить структурные преобразования. Приступить к реструктуризации предприятия стоит только при наличии четко определенных целей и задач, проработанной концепции и пошагово разработанного плана действий.

**Список литературы**

1. Белых Л.П. Реструктуризация предприятий: Учеб. пособ. для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям. 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Юнити-Дана, 2011. – 511 с.
2. Васильев С.В. Инновационный менеджмент: Учеб.-метод. пособ. / Сост. С.В. Васильев; НовГУ им. Ярослава Мудрого. – Великий Новгород, 2006. – 181 с.
3. Кобяков А.Б. Закат империи доллара и конец «Pax Americana» / А.Б. Кобяков, М.Л. Хазин. – М.: Вече, 2003. – 368 с.
4. Королькова Е.М. Реструктуризация предприятий: Учеб. пособ. / Е.М. Королькова. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 80 с.
5. A matter of choice // The Economist. – 20.12.2001 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economist.com/node/884121>
6. Халиков М.А. Модели и методы выбора и оценки эффективности рыночной и внутренней стратегий предприятия / М.А. Халиков, Э.А. Хечумова, М.В. Щепилов. – М., 2015. – 595 с.

**Костыкова Мария Юрьевна**  
канд. экон. наук, преподаватель  
ФГБОУ ВО «Воронежский институт  
Государственной противопожарной службы  
Министерства Российской Федерации  
по делам гражданской обороны,  
чрезвычайным ситуациям  
и ликвидации последствий  
стихийных бедствий»  
г. Воронеж, Воронежская область

## **МАЛЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ: ПРОБЕЛЫ В ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ И СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ**

**Аннотация:** в статье проанализированы направления реформирования малого бизнеса в Стратегии-2030 и Стратегии-2020, обозначены проблемные вопросы, оставшиеся за рамками законодательных инициатив. Автор делает заключение, что отечественное законодательство необходимо совершенствовать в соответствии с возрастающими потребностями малого бизнеса в целях сокращения бюрократических барьеров и ускорения развития экономики страны.

**Ключевые слова:** малый бизнес, малые предприятия, средние предприятия, МСП, предпринимательство, реформы малого бизнеса, стратегия развития МСП.

Формирование благоприятного инвестиционного климата в стране напрямую зависит от взаимодействия государственных структур и представителей предпринимательства. Среди основных документов, закрепляющих направления государственной поддержки малого бизнеса, числятся Стратегия-2020 [3] и Стратегия-2030 [4]. Задачами последней являются интеграция функций поддержки МСП, стимулирование спроса на продукцию МСП (в том числе на основе расширения доступа к государственным закупкам), повышение производительности труда, обеспечение доступности финансовых ресурсов, совершенствование политики

в области налогообложения и неналоговых платежей, повышение качества государственного регулирования в сфере МСП, стимулирование развития предпринимательской деятельности на отдельных территориях, укрепление кадрового потенциала.

Однако наиболее проблемными по-прежнему являются вопросы:

1) согласования строительства предприятий, разрешенного и целевого использования земельных угодий малым бизнесом. В настоящее время существует множество взаимоисключающих положений Земельного и Градостроительного кодекса, усложняющих открытие и ведение деятельности субъектами малого предпринимательства. Несмотря на то, что приоритетом государственной политики в области стимулирования развития МСП является сокращение контрольно-надзорной нагрузки [1], многочисленные проверки соблюдения земельного законодательства местными администрациями подорвали прозрачность взаимодействия властных структур и предпринимательства. В период 2015–2017 гг. были предусмотрены следующие направления государственной поддержки предприятий малого бизнеса:

- формирование и ведение единого реестра проверок;
- обеспечение трехлетнего моратория на проведение плановых проверок в отношении МСП;
- аprobация риск-ориентированного подхода при осуществлении государственного и муниципального контроля;
- проведение ревизии положений в отношении осуществления контрольно-надзорной деятельности с целью их упорядочивания и унификации, дифференциации по уровню риска.

Эти меры должны помочь сделать проверки малых и средних предприятий ожидаемыми, сократить количество выявленных нарушений, вследствие информирования МСП о сроках проведения проверок, что на региональном и местном уровне до сих пор не выполнено;

2) несоответствия ключевых положений Стратегии 2020, Стратегии 2030 и текущей ситуации становления сектора отечественного малого предпринимательства. В частности, в обеих Стратегиях слабо проработаны вопросы ускоренного подключения субъектов предпринимательства к электросетям, газо- и водоснабжению. На получение согласования предприниматели тратят месяцы, не говоря про неофициальные денежные «премии» лицам тех служб, которые ответственны за ускорение процедур подключения. Создание единой системы для обращений предпринимателей через Интернет на сайтах коммунальных служб с удобным доступом, отслеживанием статуса заявок пользователей и установлением четких сроков подсоединения к коммуникациям позволит решить проблему жизнеобеспечения малого бизнеса и нивелировать действия теневых схем работы коммунальщиков по дополнительным денежным поборам предпринимателей. Необходимо помнить, что получение разрешительной документации при подключении к коммунальным сетям является одним из пунктов международного рейтинга «Doing Business» [2]. Как свидетельствует вышеизложенное исследование, условия работы российских предпринимателей несколько ухудшились за 2016 год – падение позиций страны произошло на 4 строчки, до 40 позиции. По показателям «Получение разрешений на строительство», «Под-

ключение к системе электроснабжения» положение страны в рейтинге остается очень низким – на 115 и 30 позициях.

Подводя итог, важно отметить, что большинство нормативных документов сейчас решают только вопросы достижения целевых показателей в секторе малого бизнеса, не решая вопроса его устойчивого долгосрочного развития. Отечественное законодательство необходимо совершенствовать в соответствии с возрастающими потребностями малого бизнеса, в целях сокращения бюрократических барьеров и ускорения развития экономики страны.

#### **Список литературы**

1. Михалева О.В. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства на период до 2030 года // Экономика и управление. – 2016. – №2. – С. 129–131.
2. Рейтинг Всемирного банка «Doing Business» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/rankings> (дата обращения: 02.02.2017).
3. Стратегия инновационного развития Российской Федерации до 2020 года: распоряжение Правительства от 08.12.2011 г. №2227-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rg.ru/2012/01/03/innov-razvitie-site-dok.html> (дата обращения: 20.03.2017).
4. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года: распоряжение Правительства от 02.06.2016 г. №1083-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/23354/>; <http://government.ru/media/files/jFDd9wbAbApxgEiHNaXHveytq7hfPO96.pdf> (дата обращения: 10.03.2017).

*Круглова Нелля Викторовна*  
канд. экон. наук, доцент, профессор  
ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет»  
г. Киров, Кировская область

## **АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ СВОБОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН В РОССИИ: РЕАЛЬНОСТИ СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ**

*Аннотация: в данной статье рассмотрены особенности такого инструмента, как свободные экономические зоны. Представлены причины неудовлетворительных результатов создания и первого опыта работы свободных экономических зон на данном этапе. Сделаны выводы о дальнейшем развитии свободных экономических зон.*

*Ключевые слова:* свободные экономические зоны, экспорт, технологии, инновации, резиденты, финансирование.

Создание свободных экономических зон (СЭЗ) давно является одним из самых перспективных направлений развития экономики.

Преодолевая последствия мирового финансового кризиса, многим странам не приходится рассчитывать на внутренние возможности, а специальные экономические территории – это реальный способ привлечь необходимые для развития регионов инвестиции.

Свободные экономические зоны способствуют развитию частного бизнеса, поднятию производства, повышению занятости населения, увеличению налоговых поступлений в бюджет региона и страны.

Положительно влияют такие зоны и на мировые хозяйствственные связи, увеличивая международный товарооборот, объемы финансового оборота, углубления интеграции, позиционирует страны и их экономики как более открытые.

Причины и время создания свободных экономических зон у каждого государства различаются. В промышленно развитых странах – США, Великобритании, Франции – свободные экономические зоны создавались для расширения внешнеэкономических связей, совершенствования региональной политики, оживление мелкого и среднего бизнеса, выравнивание межрегиональных различий [7].

В отличие от промышленно развитых стран, в развивающихся странах СЭЗ создавались, в основном, для привлечения иностранного капитала, технологий, модернизации промышленности.

Так как образование СЭЗ требует значительных капиталовложений, то для государства, от которого требуются эти вложения, это становится большой проблемой. Поэтому, без большой воли и целеустремленности руководителей государства и слаженной работы всех государственных органов по поводу образования и функционирования таких зон, они не жизнеспособны.

Собственные затраты стран на СЭЗ по привлечению иностранных инвестиций составили в среднем 4 доллара на 1 доллар зарубежных инвестиций (институт Востоковедения РАН). В Китае, например, это соотношение составило 5,5 к 1 [7].

Таким образом, можно сделать вывод, что для функционирования свободных экономических зон, тем более для их эффективного функционирования, должна быть создана за счет государственных средств вся необходимая инфраструктура. Причем самый удачный опыт был в тех странах, которые предлагали инвесторам уже полностью подготовленные участки. Имеется ввиду подведение всех коммуникаций, электроэнергии, готова вся документация (Испания).

Во всех странах, благодаря этим зонам, стимулируется экспорт и развиваются новые технологии, применяются инновации, которые не могут «пробить» традиционные, устоявшиеся стереотипы хозяйствования и управления на действующих предприятиях. Так как инвестиционные режимы таких зон благоприятны для внешних и внутренних инвестиций, экономика страны, в которой созданы СЭЗ быстрее и глубже интегрируется в мировую экономику. В сегодняшней ситуации это актуально для экономики любой страны, так как происходит глобализация всех процессов и сфер влияния.

К сожалению, Россия достаточно поздно к этому пришла. С одной стороны, раньше не сформировались предпосылки для внедрения свободных экономических зон в экономическую деятельность государства, а с другой стороны, она может использовать удачный опыт других стран.

При многочисленных примерах успешного функционирования свободных экономических зон, имеют место и неудачные попытки их организаций. Так, в Шри Ланке, Гватемале, Либерии, Сенегале свободные экономические зоны существовали очень недолго по разным причинам. Это, в основном, войны, плохое законодательство, коррупция и бюрократия, а также отсутствие страхования иностранных инвестиций (пример – «Expo-Business-Chisinau») [7].

Самый интересный и полезный для России представляется опыт таких стран как Мексика, Ирландия, Польша, Венгрия, Китай.

Опыт Мексики полезен потому, что у нее с Россией похожи экономические условия, при которых было принято решение об образовании таких зон: сырьевая ориентированность экономики и цели: интеграция и привлечение иностранных инвестиций. И очень хорошие результаты по экономическому росту, вследствие работы СЭЗ.

Китайский опыт применения на практике идеи свободных экономических зон стал, практически, одним из самых успешных в мире.

Это, в первую очередь, невиданные до этого в мире темпы экономического роста, большие объемы привлеченных иностранных инвестиций, большое повышение производительности труда и, впервые за всю историю Китая, открытость внешней политики.

Основу успеха СЭЗ в этих странах составляет хорошее планирование первоначальных стадий их развития, и гибкость управления.

Говоря об успехах или провалах использования таких инструментов в экономике как СЭЗ, мы подразумеваем эффективность или отдачу от немалых материальных вложений и усилий по их созданию. А также достижение поставленных целей создания СЭЗ.

Проведем анализ сегодняшней ситуации в развитии особых экономических зон (далее ОЭЗ) в России.

Хотя в России эти зоны существовали уже в 90-е, интенсивное развитие они получили только в начале 21 века, когда Президент В.В. Путин взял под особый патронаж их создание. В начале 2000-ных встал вопрос о том, как эффективно потратить «нефтяные» деньги.

Активно продвигать эту идею стал в это время глава Минэкономразвития Герман Греф. Затем мировой финансовый кризис и обострение политических отношений между Евросоюзом, США и Россией, вылившихся в экономические санкции ускорило необходимость масштабной деятельности по созданию СЭЗ.

Это время больших системных проблем в экономике, и выходом из них виделось ускорение научно-технического развития на основе новых техники и технологий. Был учтен лучший опыт создания и функционирования свободных зон в мире. И на сегодняшний день созданы все необходимые предпосылки для создания и функционирования таких зон:

– определены цели и задачи создания ОЭЗ – активизация инвестиционного процесса на приоритетных направлениях, диверсификация российской экономики и вывод ее на инновационный путь развития;

– определены способы достижения – формирование в ОЭЗ благоприятной среды ведения предпринимательской деятельности;

– определены принципы создания особых экономических зон: экономическая окупаемость; высокая технологичность и эффективность; современная инфраструктура и архитектура; эффективные методы управления;

– создано достаточно полное законодательство (ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (от 22 июля 2005 г. №116-ФЗ), внесены изменения в налоговый, Гражданский, Земельный (ст. 22, 39.6); Таможенный, Градостроительный (ст. 36, 45), Налоговый кодексы РФ) [3];

– определены органы обеспечения деятельности особых экономических зон: министерство экономического развития Российской Федерации (департамент особых экономических зон, проектов развития регионов и моногородов); ОАО «Особые экономические зоны», субъекты Российской Федерации и т. д.;

– определены и уже созданы все возможные типы ОЭЗ: промышленно-производственные, технико-внедренческие, портовые, туристско-рекреационные;

– определены льготные режимы для этих зон: налоговый, финансовый, денежно-кредитный, таможенный, административный, инвестиционный и т. д.

Если брать за точку отсчета 2005 год – время вступления в действие Федерального закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», то пора подводить итоги. Одиннадцать лет – достаточный период в современных ускоренных процессах в экономике.

За это время создано 33 ОЭЗ четырех типов – 6 технико-внедренческих, 9 промышленно-производственных, 15 туристско-рекреационных (в том числе туристический кластер в Северо-Кавказском федеральном округе, состоящий из 9 ОЭЗ) и 3 портовые [1].

На территории ОЭЗ всех типов на 1 января 2016 года зарегистрировано 435 резидентов (порядка 70 резидентов с участием иностранного капитала из 29 стран мира), в том числе в 2015 году привлечено 114 новых инвесторов с общим объёмом заявленных инвестиций 102 млрд рублей. Объём инвестиций, в том числе капитальных вложений, осуществлённых резидентами ОЭЗ, составил 177,6 млрд рублей, в том числе за 2015 год – 25 млрд рублей. Объём товаров (услуг), произведенных (оказанных) резидентами ОЭЗ, за 2015 год составил более 35 млрд рублей. Порядка 3 тыс. рабочих мест создано резидентами ОЭЗ за 2015 год. Объём налогов, уплаченных резидентами ОЭЗ в бюджеты всех уровней, за 2015 год составил 5 млрд рублей. Более подробный отчет о деятельности ОЭЗ можно увидеть в годовом отчете ОАО «ОЭЗ» [1].

Можно сказать, что свободные зоны созданы и начали функционировать. Вот только вывод об их эффективности сделать по этой статистике нельзя. Да и все ли так хорошо обстоит, как пишут об этом в отчетах, которые иллюстрированы фотографиями с открытых участков или зачадки камней?

Проведенная в 2015 году активистами народного фронта проверка 17 площадок, выделенных для ОЭЗ опровергла данные отчетов.

Так, за 9 лет, с 2007 года, когда создали туристическо-рекреационную зону «В гостях у сказки» в Иркутской области, была разработана концепция и план развития ее за 119 млн рублей. По факту – это пустая заболоченная местность, где до сегодняшнего дня никаких работ не производилось. Если говорить об эффекте, то это убыток в 119 миллионов. А если грубо подсчитать упущенную выгоду, то с банковским процентом за 9 лет убыток достигнет 226 миллионов.

Второй объект – технико-внедренческий кластер в Зеленограде. На выделенном участке земли построены 2 объекта на частные деньги за 1,5 миллиарда и за 100 миллионов рублей, не вступившие в строй из-за невыполненных обязательств государства и региона по обеспечению инфраструктурой и неподключением электроэнергии.

В Алтайском крае из четырех запланированных ОЭЗ реализуется только одна. Это «Озеро Алтай», на которое потрачен 1 миллиард рублей, так и не введенное в строй, не видевшее ни одного туриста. В отчетах отражено как введенное в строй [6].

Торжественное открытие ОЭЗ «Советская гавань» в Хабаровском крае состоялось 6 лет назад. С тех пор там ни один предприниматель не получил статуса резидента из-за долгих, по 2 года согласований. Из выделенных 3-х миллиардов освоено было 44,7 миллиона [6].

В Ульяновской области на ОЭЗ из пяти заявленных резидентов стройку ведут только двое. АО «ОЭЗ» отчиталось о наличии там таможенного пункта еще в 2013 году. На самом деле ни один объект там не введен в эксплуатацию. На него выделено из бюджета 7 миллиардов рублей, освоено 1 миллиард. На что он освоен представителям Народного фронта так и не удалось увидеть.

АО «ОЭЗ» разработало (по годовому отчету) 2 концепции развития ОЭЗ, в том числе в Иркутской области за 250 миллионов рублей, которые являются с их слов секретными и их никто не видел. Тогда как стратегия развития и долгосрочная программа развития АО ОЭЗ до сих пор не разработана. (стр. 23 Отчета) Система ключевых показателей эффективности в АО «ОЭЗ» в настоящее время не утверждена [5, с. 23].

Одновременно с этим, АО «ОЭЗ» имеет уставный капитал (по закону это взносы учредителей, предназначенные на вклад в инфраструктуру ОЭЗ) в размере 121,6 миллиардов рублей (на 31.12.15) и фонд оплаты труда в размере 800 миллионов рублей в год. Из 121,6 миллиардов рублей направлено на финансирование строительства объектов инфраструктуры 45,7 миллиардов рублей [5, с. 25]. Остальные деньги АО держит на депозитах в банках, получая прибыль и расходуя ее по своему усмотрению.

Напомню, что АО «ОЭЗ» является посредником между Департаментом особых экономических зон в Министерстве экономического развития РФ и регионами, в которых находятся ОЭЗ. Департамент состоит из директора, 4 заместителей и 8 отделов, с сотнями специалистов и соответствующим бюджетом [4].

Причем функции АО «СЭЗ» (кроме коммерческих услуг) дублируются с функциями Департамента (стр. 22 Годового отчета АО «СЭЗ» и данные из сайта Департамента). При этом, плановые документы по созданию и функционированию особых зон обе структуры готовили плохо, затягивая процесс на годы. Объекты инфраструктуры, которые так ждут инвесторы, строились медленно. Причем сроки сдачи постоянно срывались, что в свою очередь вело к удорожанию работ.

В итоге из 758 запланированных объектов сданы в эксплуатацию 526. Если по плану общая стоимость строительства объектов инфраструктуры оценивается в 334,2 миллиарда рублей, то по факту это 635 миллионов рублей.

В 2016 году Президент поручил Генпрокуратуре, Счетной палате России, Федеральной налоговой службе и Росфинмониторингу проверить эффективность расходования компанией «Особые экономические зоны» бюджетных средств. Выводы российских аудиторов следующие: «Процесс создания и управления ОЭЗ характеризуется формализмом, безответственностью и безнаказанностью, отсутствием исполнительной

дисциплины и спроса за принятые решения и их последствия. Реальный экономический эффект от особых экономических зон не достигнут», (выступление С. Агапцова на заседании коллегии СП РФ 04.04.2016). Председатель Счетной палаты Т. Голикова обосновала это цифрами: – «На территории ОЭЗ за 10 лет создано 18 177 рабочих мест. Давайте соотнесем 121,9 млрд, которые вложили из федерального бюджета, 185,9 млрд руб. – вместе с субъектами, и 18 177 рабочих мест: разделите, сколько стоит одно рабочее место за 10 лет. О какой эффективности здесь можно говорить? Таким образом, на создание одного рабочего места было потрачено 10,2 миллиона рублей. Этой суммы хватит, чтобы человек 25 лет получал среднюю зарплату по стране.» По результатам расчетов Голикова предложила уменьшить бюджетное финансирование акционерного общества «Особые экономические зоны» на 3,1 миллиарда рублей, так как на счетах этой компании на 1 января 2016 года образовались остатки неиспользованных бюджетных средств в размере 3,5 миллиарда рублей, на счетах дочерних обществ проекта осталось 21,3 миллиарда рублей. При этом у компании отсутствуют утвержденные основные плановые документы по созданию особой экономической зоны промышленно-производственного типа во Владивостоке [4] В выступлении пресс-секретаря президента РФ Дмитрия Пескова прозвучало, что практика ОЭЗ оказалась «с нулевым КПД».

Члены «Народного фронта», и аудиторы Счетной палаты подсчитали, что с 2006 по 2015 годы, размещая «временно свободные средства» на счетах, управляющие компании получили совокупный процентный доход в сумме 29,3 миллиарда рублей.

АО «Курорты Северного Кавказа» в 2012 году потеряли 2,6 миллиарда рублей, которые были размещены средства под безотзывные покрытые аккредитивы в ОАО «Национальный банк развития бизнеса», у которого ЦБРФ 24.04.14 отозвал лицензию [9].

Кроме того, такие огромные средства явились приманкой для нечестных на руку распорядителей средствами. Так, возбуждено 5 уголовных дел о хищении 509 миллионов рублей, предназначенных на развитие инфраструктуры Липецкой области, много вопросов у Генпрокуратуры к ОЭЗ в Приморском и Хабаровском краях, в Мурманской области и к ОЭЗ туристического кластера Северного Кавказа.

В апрельском отчете Счетная палата заявила о необходимости доработать механизм создания, развития и управления ОЭЗ, включая требования к целесообразности создания, доходности, рентабельности и срокам окупаемости.

На сегодняшний день обновлен порядок проведения оценки эффективности функционирования ОЭЗ (Постановление Правительства РФ от 07.07.2016 №643 «О порядке оценки эффективности функционирования особых экономических зон»).

Новыми Правилами оценки эффективности функционирования ОЭЗ определены, в числе прочего, порядок расчета показателей эффективности, критерии их оценки, порядок проведения Минэкономразвития России ежегодной оценки эффективности, подготовки и представления в Правительство РФ отчета о результатах функционирования ОЭЗ.

По результатам оценки эффективности за 2018, 2021 и 2025 отчетные годы в отношении ОЭЗ, созданных до утверждения настоящих Правил, а

также по результатам оценки эффективности за 3-й, 6-й и 10-й годы функционирования ОЭЗ, созданных после их утверждения, в отчет включаются предложения по досрочному прекращению существования неэффективных ОЭЗ.

Как считает Вице-премьер Д. Козак, ими стало слишком сложно управлять.

Итак, результаты создания и первый опыт работы свободных экономических зон на данном этапе неудовлетворительные. Причиной этому, по нашему мнению, является коррупция, непродуманность организационной структуры управления, отсутствие жесткого контроля при исполнении бюджетных субсидий, отсутствием санкций для распорядителей денежных средств. В статье 21 закона предусмотрены только санкции для хозяйствующих субъектов: «...последствия прекращения действия соглашения об осуществлении деятельности в связи с существенным нарушением резидентом особой экономической зоны условий соглашения об осуществлении деятельности таковы, что лицо, утратившее статус резидента особой экономической зоны, обязано уплатить штраф в размере, предусмотренном указанным соглашением». Для регионов и АО «ОЭЗ» никакие санкции никакими документами не предусмотрены.

Факторы эти субъективные и не позволяют говорить о том, что сама идея свободных экономических зон неприемлема для России. Многие экономисты считают, что с помощью механизма СЭЗ можно решить проблему экономических взаимоотношений федерального центра и субъектов РФ, а сейчас всеми выгодами этого экономического механизма воспользовались не регионы, не бюджет, а отдельные организации и чиновники.

Так, в стадии эксперимента находится инициатива Правительства по передаче федеральных полномочий по управлению особыми экономическими зонами на региональный уровень в Татарстане, Липецкой и Томской областях.

Результаты эксперимента пока неизвестны [5].

Автор данной статьи считает, что отказываться от идеи СЭЗ из-за различных негативных процессов и сегодняшних результатов нельзя, так как это долгосрочные вложения.

Практически все негативные факторы, которые не способствовали положительному эффекту от внедрения в экономику России СЭЗ, носят организационный характер. И было бы не дальновидно не использовать имеющийся потенциал России: благоприятного транспортно-географического положения, богатство и разнообразия сравнительно дешевых природных и энергетических ресурсов, наличие в стране квалифицированной и пока еще совершенно дешевый рабочей силы, которая может быть применена в сравнительно сложных производствах, огромное количество обученных кадров ученых и инженеров, современные производственные мощности большого военно-промышленного комплекса, выгодное геополитическое положение России.

Что же касается экономии средств, то к финансированию отдельных программ свободной экономической зоны можно привлекать средства долгосрочных банковских кредитов, а в последующем эмиссия акций и облигаций в стране и за рубежом.

Для привлечения иностранного капитала необходимы четкие положения о порядке инвестирования, их правовая защита, государственное страхование и стабильность гарантий для иностранных инвесторов.

Представляется целесообразным, чтобы методы центрального управления были ограничены различными нормативами налоговых и валютных платежей в государственный бюджет и ставками таможенных тарифов, как на внешней, так и внутренней границах СЭЗ.

При выборе местоположения свободных экономических зон нужно руководствоваться наличием или близостью к выбранной территории более или менее развитой производственной и социальной инфраструктуры. Сегодня это пустыри, где инфраструктуру нужно строить с нуля. Это значительно сократить расходы по их созданию и окупятся в короткие сроки.

Во многих странах, в том числе в США, работает система грантов. В России этот опыт для ОЭЗ не применяется. Вместо этого создана цепочка структур Департамент в Минэкономразвития – АО «ОЭЗ»- администрация региона, «размывающая» целевые деньги.

Можно еще долго перечислять элементы удачного опыта других стран, но, пока не будет персональной ответственности каждого чиновника в вышеперечисленной цепочке и не определены меры ответственности за невыполнение сроков различных согласований, строительства объектов и использование средств, эффекта от такого благого начинания как СЭЗ, мы не получим.

#### *Список литературы*

1. Годовой отчет акционерного общества «Особые экономические зоны» за 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.russez.ru/disclosure\\_information/oao\\_oez/godovie\\_otcheti/](http://www.russez.ru/disclosure_information/oao_oez/godovie_otcheti/)
2. Голикова предлагает сократить финансирование «Особых экономических зон» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ria.ru/economy/20161021/1479740552.html>
3. КонсультантПлюс, 1992–2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/46988.html>
4. Официальный сайт минэкономразвития [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/sez/runauthorities/depoez>
5. ОЭЗ спустя 10 лет признаны неэффективными [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://politrussia.com/ekonomika/osobyie-ekonomicheskie-zony-538/>
6. Правда Путину. Воруют не стесняясь и не боясь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=NzwJiLHnkZY>
7. Шарапов С.А. Свободные экономические зоны: Сборник статей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.many-books.org/auth/14406/book/62927/sharapov\\_sergey\\_aleksandrovich/svobodnyie\\_ekonomicheskie\\_zonyi/read](http://www.many-books.org/auth/14406/book/62927/sharapov_sergey_aleksandrovich/svobodnyie_ekonomicheskie_zonyi/read)
8. Sourav Makherjee Special Economic Zone (SEZ) // Problems, Promises and Prospects [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.academia.edu/819826/Special\\_Economic\\_Zone\\_SEZ\\_-Problems\\_Promises\\_and\\_Prospects](http://www.academia.edu/819826/Special_Economic_Zone_SEZ_-Problems_Promises_and_Prospects)
9. Сайт «bankir.ru» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bankir.ru/bank/93499/>

**Кузнецов Илья Сергеевич**

ведущий системный администратор

АО «Билдинг-сервис»

аспирант

ФГБОУ ВО «Российский экономический

университет им. Г.В. Плеханова»

г. Москва

DOI 10.21661/r-118993

## МОДЕЛЬ РАЗДЕЛЕНИЯ ПОСТОЯННЫХ И ПЕРЕМЕННЫХ ЗАТРАТ МНОГОПРОФИЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Аннотация: в данной статье рассмотрена проблема практического применения анализа безубыточности. Предложена модель разделения затрат предприятия на постоянные и переменные при анализе деятельности предприятия, имеющего несколько сегментов бизнеса. Отражены основные особенности и этапы исследуемой модели.*

*Ключевые слова: анализ безубыточности, многопрофильные предприятия, сегменты бизнеса, регрессионная модель, постоянные затраты, переменные затраты, отчет о финансовых результатах.*

Описание общих принципов анализа безубыточности приводится во множестве учебников. Однако проблема его практического применения состоит в том, что сама по себе задача объективного разделения затрат на переменные и постоянные бывает достаточно сложна. В [1; 2] отмечается, что для этого нужно специальным образом организовать аналитический учет, реконфигурировать используемые системы автоматизации бухгалтерского учета, что может сильно увеличить трудоемкость ведения учета.

В [2] предложен простой, но достаточно эффективный прием разделения затрат предприятия на постоянные и переменные по данным отчета о финансовых результатах. Нам представляется, что предложенный в [2] подход можно обобщить для возможности использования его при анализе деятельности предприятия, имеющего несколько сегментов бизнеса (видов деятельности, региональных отделений, видов выпускаемой продукции).

Постановка задачи состоит в следующем.

По каждому сегменту бизнеса имеются данные по приносимой им выручке. Объективно определить полную себестоимость деятельности каждого сегмента часто нельзя, поскольку это потребует распределения косвенных расходов пропорционально какому-либо критерию. Такие распределения, построенные в соответствии с разными критериями, могут давать существенно отличающиеся результаты. Однако известна полная себестоимость деятельности предприятия, включающая всю совокупность прямых и косвенных затрат. Требуется определить сумму постоянных затрат предприятия и коэффициенты переменных затрат, соответствующих различным сегментам ( доли в выручке сегмента).

Приравнять прямые затраты к переменным нельзя, поскольку они могут иметь смешанную природу и включать как переменную, так и посто-

янную составляющие. Однако, так же как и в рассмотренном в [2] подходе, можно попытаться построить уравнение регрессии в следующей форме.

$$ps = C + \sum_{i=1}^n k[i] \times vr[i], \quad (1)$$

где:  $n$  – число сегментов бизнеса;

$ps$  – полная операционная себестоимость;

$C$  – косвенные постоянные затраты;

$k[i]$  – коэффициент прямых затрат  $i$ -го сегмента бизнеса;

$vr[i]$  – выручка  $i$ -го сегмента.

По постановке задачи известны ряды значений  $ps$  и  $vr[i]$  для всех  $i$  от 1 до  $n$ . Неизвестны параметры  $C$  и все  $k[i]$ . Они могут быть определены путем построения уравнения регрессии (1). Если такое уравнение удается построить, то полученные из него коэффициенты  $C$  и  $k[i]$  могут быть в дальнейшем использованы для оценки чувствительности общих финансовых показателей предприятия к изменениям пропорций выручки, присоединим различными сегментами бизнеса, а также точнее оценить перспективность каждого из них через оценку вклада, вносимого ими в покрытие общих косвенных затрат предприятия.

Однако следует иметь в виду, что модель (1) обеспечивает только разделение косвенных постоянных затрат всего предприятия и прямых затрат по каждому сегменту. В общем случае прямые затраты сегмента являются смешанными, то есть содержат как переменную, так и постоянную составляющие. Поэтому, после построения уравнения регрессии (1) имеет смысл продолжить анализ с целью разделения смешанных затрат каждого сегмента на постоянную и переменную составляющие. Для этого может быть применен некий аналог, рассмотренного ранее подхода, предложенного в работе [2], поскольку все необходимые для его применения информационные компоненты имеются.

Полная себестоимость сегмента, без учета уже выделенных косвенных постоянных затрат составляет:

$$ps[i] = k[i] * vr[i], \quad (2)$$

Таким образом, известны ряды значений выручки сегмента  $i$  –  $vr[i]$  и прямых затрат сегмента, определяемые по формуле (2). По определению прямые затраты имеют неизвестную постоянную  $fc[i]$  и переменную  $vc[i]$  составляющие. Если считать, что переменная составляющая затрат пропорциональна выручке сегмента, то  $vc[i] = w[i] * vr[i]$ . Отсюда имеем разложение:

$$ps[i] = fc[i] + w[i] * vr[i] \quad (3)$$

Здесь неизвестными являются параметры  $fc[i]$  и  $w[i]$ . Построив уравнение регрессии  $ps[i]$  на  $vr[i]$ , можно получить их оценки, то есть разложение прямых затрат сегмента на постоянную и переменную составляющие.

Проделав эту операцию для каждого сегмента, остается только пересчитать постоянные затраты всего предприятия, сложив все прямые постоянные затраты сегментов  $fc[i]$  с ранее определенной из модели (1) оценкой косвенных постоянных затрат. Таким образом, постоянные и переменные затраты многопрофильного предприятия полностью разделены и в наличии у аналитика оказываются коэффициенты переменных затрат для каждого сегмента бизнеса  $w[i]$ . Поскольку из уравнений (3) известны также прямые постоянные составляющие затрат сегмента,

то становится возможным получить условные оценки «точек безубыточности» сегментов и их «финансовую прочность», а также оценить вклад каждого сегмента в покрытие всех постоянных затрат предприятия. А это означает, что мы получили реальную оценку эффективности каждого сегмента, что может быть ориентиром для выработки решений по реструктуризации бизнеса за счет изменения долей сегментов или их полного упразднения.

**Список литературы**

1. Уринцов А.И. Система формирования и принятия решений в условиях информатизации общества [Текст]: Монография / А.И. Уринцов. – М.: МЭСИ, 2008. – 223 с.
2. Шуревов Е.Л. Экономический анализ: практические вычисления. Экономические расчеты онлайн [Текст]: / Е.Л. Шуревов. – Ridero. 2016.

**Лоскутова Виктория Андреевна**

магистрант

**Гупанова Юлия Евгеньевна**

д-р экон. наук, доцент, профессор

ГКОУ ВО «Российская таможенная академия»

г. Люберцы, Московская область

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ И БИЗНЕС-СТРУКТУР ПРИ ВЫПУСКЕ ТОВАРОВ**

**Аннотация:** в статье на основе результатов проведенного анализа обозначены проблемы, возникающие при взаимодействии таможни и бизнеса. Одним из шагов для решения данной проблемы является совершенствование механизма взаимодействия таможенных органов и бизнеса путем формализации его элементов. В работе обобщены и систематизированы элементы механизма взаимодействия, определена его общая модель, отражающая взаимосвязь и влияние элементов.

**Ключевые слова:** таможенные органы, участники, внешнеэкономическая деятельность, таможня, бизнес.

Вопросы эффективного взаимодействия таможенных органов и бизнес-структур выходят на первый план в условиях развития таможенных технологий и ориентации таможенной службы на интересы своих потребителей.

При взаимодействии таможенных органов и бизнес-структур существует ряд проблем, которые снижают эффективность данного взаимодействия и влияют на его результаты. Благодаря совершенствованию процесса взаимодействия таможни и бизнеса возможно снизить влияние негативных факторов на результаты этого взаимодействия.

Ключевым направлением взаимодействия таможенных органов и участников ВЭД является процесс выпуска товаров. Выпуск товаров – действие таможенных органов, разрешающее заинтересованным лицам использовать товары в соответствии с условиями заявленной таможенной процедуры или в соответствии с условиями, установленными для

отдельных категорий товаров, не подлежащих в соответствии с настоящим Кодексом помещению под таможенные процедуры [1, с. 5].

Под основным результатом данного взаимодействия следует понимать товаропоток, перемещаемый через таможенную границу при соблюдении законодательства национального и наднационального уровней. Проведенный анализ показал, что основными проблемами при взаимодействии таможни и бизнеса являются следующие:

1. Сложность ведения ВЭД для новых участников и как следствие, нежелание вести деятельность на постоянной основе. Это приводит к отсутствию возможности создания партнерских и долгосрочных отношений между таможенными органами и участниками ВЭД, т. к. «единоразовые» участники ВЭД требуют большего внимания со стороны таможенных органов.

2. Предельное время прохождения и количество требуемых документов в отношении «рисковых» поставок является нерегламентированным и несет в себе значительные издержки, особенно в отношении добросовестных участников ВЭД, попавших под дополнительные проверки и контроль.

3. Электронное декларирование для нерисковых поставок составляет почти 100%, однако остальные поставки переходят в «бумажное» декларирование, что несет в себе значительные издержки. Кроме того, электронное декларирование в большинстве своем представляет собой перевод бумажных документов в электронный вид, что связано также с проблемами взаимодействия таможенных и других государственных органов.

4. Средние затраты при подготовке документов и при совершении таможенных операций составляют от 12000 до 18000 рублей, что говорит о сложности таможенного оформления и выпуска товаров для участников ВЭД, особенно тех, кто только начал свою деятельность в сфере ВЭД.

5. Рост правонарушений в сфере ВЭД (как административных, так и уголовных), рост стоимости товаров незаконно перемещаемых товаров, сумм доначисленных и неуплаченных таможенных платежей, пеней и штрафов.

Вышеуказанные проблемы можно разрешить путем совершенствования механизма взаимодействия таможенных органов и бизнес-структур. Этот механизм определяет порядок взаимодействия таможни и бизнеса, и благодаря его формализации, можно оказать положительное влияние на сам процесс взаимодействия. Механизм взаимодействия является ключевым звеном в системе отношений таможенных органов РФ с бизнес-структурами по поводу совместного решения вопросов, представляющих общий интерес.

На рисунке 1 представлена общая модель взаимодействия таможенных органов и бизнес структур.



Рис. 1. Общая модель взаимодействия таможенных органов и бизнеса

Как видно из данных рисунка 1, рассматриваемая модель взаимодействия включает четыре составляющих: 1) структурная составляющая (система государственных органов и других участников взаимодействия); 2) функциональная составляющая (функции, возложенные на госорганы в процессе взаимодействия); 3) инструментальная составляющая (формы, методы, принципы взаимодействия и др.); 4) нормативная составляющая (нормативные правовые акты, регулирующие взаимодействие).

Общая модель взаимодействия таможенных органов и бизнес-структур состоит из следующих элементов: действующие субъекты, потребность в активизации взаимодействия, цели деятельности, механизм деятельности, результаты деятельности, механизм обратной связи, а также различные взаимосвязи и информационные потоки. Кроме того, элементом организации деятельности является также внешнее окружение действующих лиц (т. е. правовое поле). Для осуществления взаимодействия у сторон должны существовать потребность к взаимодействию, затем возникнуть достаточно устойчивое побуждение к активности, т. е. мотивация (сила, толкающая к совершению определенных действий) и должны быть определены цели данных действий. После самого процесса взаимодействия (т. е. выпуска товаров) отмечаются достигнутые результаты, которые затем сравниваются с обозначенными ранее целями. С помощью механизма обратной связи выявляются факторы, препятствующие эффективному взаимодействию, и определяются способы оптимизации процесса взаимодействия.

На рисунке 2 представлено содержание механизма взаимодействия таможенных органов и бизнес-структур.

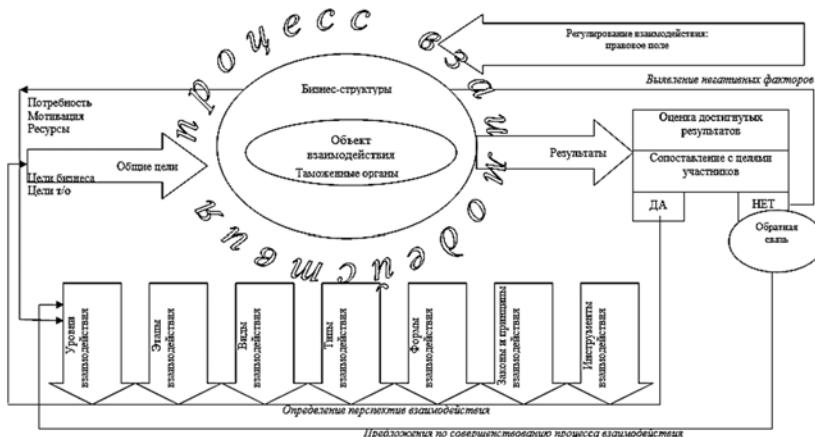


Рис. 2. Механизм взаимодействия таможенных органов и бизнеса

Основными элементами механизма взаимодействия, выявленные в процессе анализа данного явления, являются: объект взаимодействия, субъекты взаимодействия, их цели и ресурсы; уровни, этапы, виды, типы, формы, принципы взаимодействия, механизм обратной связи, а также регулирующая среда и сам процесс взаимодействия (т. е. выпуск товаров и сопутствующие действия сторон). В случае удовлетворения достигнутых результатов поставленных целей определяются перспективы взаимодействия, новые ресурсы и цели. В случае несоответствия целей и достигнутых результатов определяются факторы, препятствующие эффективному взаимодействию, а также разрабатываются предложения по совершенствованию взаимодействия.

Механизм взаимодействия существует и функционирует на практике, однако, в связи с отсутствием формализации элементов механизма данного взаимодействия невозможно осуществлять эффективное взаимодействие между таможенными органами и бизнесом. Определение, структурирование и формализация элементов механизма позволит четко определять участников взаимодействия, их функционал и степень ответственности. Данные меры позволят сократить издержки сторон, возникающие в процессе взаимодействия.

Таким образом, механизм взаимодействия таможенных органов и бизнес-структур представляет собой совокупность принципов, форм и методов, которые определяют деловые отношения между бизнес-структурами и таможенными органами. Его совершенствование предполагает определение целей сторон, уровней и этапов, видов и типов, форм, механизм обратной связи, а также законов и принципов, согласно которым будет осуществляться взаимодействие. Совершенствование механизма взаимодействия таможенных органов и бизнес-структур нацелено на упрощение взаимодействия для обеих сторон, а также на создание оптимальных условий для перемещения товаров через таможенную границу ЕАЭС при соблюдении законодательства и для обеспечения экономической безопасности страны.

**Список литературы**

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (с изм. от 08.05.2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.consultant.ru](http://www.consultant.ru)

**Микаева Анжела Сергеевна**

канд. экон. наук, доцент

**Микаева Светлана Анатольевна**

д-р техн. наук, доцент, заведующая кафедрой

**Польдяева Альбина Ивановна**

старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Московский технологический университет»  
г. Москва

## **НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**Аннотация:** главным фактором развития организации становятся технологии, которые приводят к изменению технологического уровня предприятия, к его технологическому развитию. Решение вопросов, связанных с технологическим развитием и привлечением инновационных технологий, в современных условиях имеет стратегическое значение.

**Ключевые слова:** новые технологии, развитие, технологическое развитие, предприятия.

На сегодняшний день перед предприятиями, работающими в конкурентных отраслях в условиях неопределенности и риска, стоит проблема выживания, поддержания и повышения конкурентоспособности, обеспечения непрерывности развития. Поскольку современная среда характеризуется высокой динамичностью, предприятия всё чаще сталкиваются с необходимостью проводить различного рода преобразования, вносить изменения в свою деятельность. Возможность развития предприятия определяется его способностью к организационным изменениям в различных сферах своей деятельности, тем самым создавая новые качественные возможности, позволяющие не только сохранить имеющиеся конкурентные позиции, но укрепить и усилить их.

Согласно современной концепции экономического роста, главным фактором развития становятся технологии, особенно технологические изменения, которые рассматриваются как положительный фактор для предприятия. В свою очередь, технологические изменения приводят к изменению технологического уровня предприятия, к его технологическому развитию [1].

Решение вопросов, связанных с технологическим развитием и привлечение инновационных технологий в современных условиях имеет стратегическое значение. Предприятия, чётко представляющие фактическое состояние и потенциал технологий, могут правильно определить стратегию предприятия, в особенности технологическую, оценить риски, связанные с применением выбранной стратегии. Правильно выбранные технологии составляют основу успешной инновационно-технологической деятельности предприятия и являются фактором долгосрочной конкурентоспособности.

ности. В данном аспекте технология всё чаще рассматривается как набор стратегических ресурсов, используемых предприятием в текущей и будущей инновационно-технологической деятельности.

Устоявшиеся принципы вовлечения новых технологий в хозяйственный оборот свидетельствуют о необходимости их преобразования и приведения в соответствие с требованиями внутренней и внешней среды. Наибольшее влияние на принятие управленческих решений по разработке и освоению новых технологий имеют результаты анализа внешней и внутренней среды, в которой функционирует предприятие.

Методология управления технологическим развитием предприятия, созданная в период индустриального уклада экономики, больше не отражает реальную действительность и не является теоретической и практической основой для реализации новшеств в современных условиях.

Как показывает практика, в рыночных условиях предприятий необходимо каждые три-пять лет полностью менять продукцию, чтобы оставаться конкурентоспособными и наращивать темпы объёма и рентабельности продаж. Определенные проблемы также могут быть вызваны и финансовой составляющей. Например, неполноценное, частичное и несвоевременное финансирование технологического развития предприятия, уже находящегося на этапе реализации продукции, приведёт к временному отставанию или запоздалому выходу нового продукта на рынок. Во избежание возникновения портфельного дисбаланса и нерационального противопоставления краткосрочных сфер вложения капитала, с одной стороны, и стратегии технологического развития – с другой, необходимо разработать методы установления интеграционных отношений между ними.

В связи с этим требуется проведение систематического анализа технологических возможностей и их реализации путём эффективного управления технологией, формирования портфеля проектов по созданию и приобретению новых технологий.

Анализ отечественной и зарубежной экономической литературы по вопросам технологического развития [2–4] позволяет сделать вывод о существенных проблемах современной методологической базы, которые требуют скорейшего разрешения для обеспечения долгосрочных конкурентных преимуществ.

#### ***Список литературы***

1. Микаева А.С. Инструменты разработки стратегии технологического развития предприятий базовых отраслей современной экономики (на примере приборостроения): Дис. ... канд. экон. наук. – М., 2013. – 146 с.
2. Варфоломеев В.П. Управление высокотехнологичным производством. – М.: Экономика, 2009. – 366 с.
3. Сорокин В.Е. Механизм управления технологическим развитием промышленного комплекса (на примере промышленных предприятий г. Липецка): Дис. ... канд. экон. наук. – М., 2009. – 114 с.
4. Floyd S. Technology Strategy In: Narayanan, V.K. & O'Connor, G.C. (eds.) Encyclopedia of technology and innovation management / S. Floyd, C. Wolf. – West Sussex: Wiley, 2010. – P. 125–128.

**Никишина Анастасия Юрьевна**

магистрант

Инженерно-технологическая академия

ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»

г. Таганрог, Ростовская область

**Новицкий Владислав Викторович**

магистрант

Инженерно-технологическая академия

ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»

г. Таганрог, Ростовская область

**Корсакова Татьяна Владимировна**

д-р пед. наук, доцент, профессор

Институт управления в экономических,

экологических и социальных системах

ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»

г. Таганрог, Ростовская область

## **СУЩНОСТЬ ГУДВИЛЛА, ЕГО СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА**

**Аннотация:** в данной статье рассмотрена проблема определения сущности гудвилла. Проанализировано понятие «гудвилл» как с точки зрения бухгалтерского учета, так и с точки зрения экономики и юриспруденции. Определены структура, формы и виды гудвилла. Приведено сравнение учета нематериальных активов по российским и международным стандартам.

**Ключевые слова:** гудвилл, нематериальные активы, оценка, интеллектуальный капитал.

Часто можно наблюдать ситуации, когда оценка компании на рынке не совпадает с оценкой активов. Причём оценка на рынке может быть как больше, так и меньше стоимости его активов. Бухгалтерский учёт превышение оценки над стоимостью всех активов компании называет гудвиллом, который определяется как часть капитала компании и имеет неидентифицируемую форму. Так как гудвилл происходит благодаря результативности капитала компании, выражаяющейся в нематериальной форме в виде неидентифицируемых активов, то, с точки зрения оценки, этот неидентифицируемый актив можно рассматривать как особую часть интеллектуального капитала (ИК) хозяйствующего субъекта. В результате ИК будет выступать в качестве совокупности нематериальных активов (НМА) и гудвилла. В этом случае, начинает возникать вопрос о возможности выражения инфраструктурного актива в виде гудвилла. Для осознаний этой проблемы нужно определить содержание гудвилла и НМА. Известно, что ИК состоит из структурного капитала в форме НМА, которые могут быть идентифицированными, а также из неидентифицируемой составляющей.

В соответствии с современным бухгалтерским учётом, до того момента, пока фирма не будет продана дороже стоимости её активов, гудвилл нельзя отразить на балансе компании, при наличии того факта, что он объективно есть, а не рождается в момент сделки купли-продажи фирмы. Согласно стандарту МСФО 38 (IAS «Нематериальные активы»), гудвилл, который признан при объединении бизнеса, – это актив, который представляет будущую экономическую выгоду от приобретаемым при объединении бизнеса активов, не поддающихся индивидуальной идентификации и отдельному признанию; будущая экономическая выгода может

возникнуть в результате синергии между приобретёнными идентифицируемыми активами или происходить от активов, не удовлетворяющим по отдельности критериям для признания в финансовой отчётности. В соответствии с этим же стандартом, основным отличием гудвилла от НМА является возможность его идентификации [2].

В профессиональном обороте используют следующие толкования гудвилла: активы и капитал фирмы, которые не поддаются материальному измерению; престиж и деловая репутация; нематериальные активы, которые возникают в результате действия факторов, которые вызывают экономические выгоды и др. Иначе говоря, гудвилл можно рассматривать в качестве увеличения оценки бизнеса, его стоимости в той мере, в какой этому способствуют репутация, авторитет компании и другие аналогичные трудно определяемые «неосозаемые» факторы [1]. Основные различия в учёте НМА отображены в таблице 1.

Таблица 1  
Основные различия учёта НМА согласно РСБУ и МСФО [2; 3]

РСБО	МСФО
Для принятия в бухгалтерском учёте активов в качестве нематериальных важно единовременное выполнение следующих условий: отсутствие материально-вещественной структуры; возможность идентификации фирмой от другого имущества; использование в производстве продукции, при выполнении работ или оказании услуг либо для управленческих нужд организации; использование в течение длительного времени; фирмой не предполагается дальнейшая перепродажа данного имущества; способность приносить компании экономические выгоды в будущем; наличие надлежаще оформленных документов, которые подтверждают существование самого актива и исключительного права у компании на результаты интеллектуальной деятельности.	Критерии признания НМА: идентифицируемость, контроль над ресурсами, способность приносить будущие экономические выгоды. Идентифицируемость – возможность отделения актива от организации для последующей продажи, передачи, лицензирования, сдачи в аренду или обмена. Контроль над ресурсами – право организации на получение будущих экономических выгод, поступающих от лежащего в основе ресурса, и возможность ограничения доступа других организаций и лиц к этим выгодам. Будущие экономические выгоды, которые происходят от НМА, могут состоять из выручки от продажи товаров или услуг, экономии затрат или других выгод, которые являются результатом использования актива компаний.

Сравнительный анализ показал, что в процессе оценки НМА нужно учесть особенности и специфику бухгалтерских стандартов, как отечественных, так и международных. Причём необходимо обращать пристальное внимание на различную трактовку в отечественных и зарубежных стандартах идентифицируемости актива. Так же важно учитывать то, что РСБО являются менее разработанными в части учёта НМА, чем международные правила, и в меньшей степени регламентируют данный вопрос, в результате чего большое значение имеет практика учёта [1]. Несмотря на отсутствие какой-либо вещественной формы, гудвилл не существует независимо от компании, он не может быть обособленным объектом сделки, но благодаря своим свойствам он может воздействовать на результат работы компании. Таким образом, выделяются внутренний и внешний гудвилл. Внутренний гудвилл является отражением технологии ведения бизнеса, которую разработали внутри фирмы, в внешний гудвилл возникает в процессе взаимодействия внешних факторов на работы компании. Внешний гудвилл обуславливается обычной рыночными перспективами фирмы. К особым формам гудвилла относятся передаваемый, который можно отделить от фирмы, и непередаваемый, ко-

торый нельзя отделить от фирмы, гудвилл. Гудвилл бывает положительным и отрицательным. Если он положительный, то стоимость компании выше совокупной стоимости его активов. Этому способствует наличию стабильных покупателей, выгодное расположение, маркетинговая система, сбытовая система, деловые связи и др. Но иногда продажная цена предприятия бывает ниже рыночной стоимости её активов. В этом случае, речь идет об отрицательном гудвилле, или бэдвилле (badwill). Также можно выделить учтённый и неучтённый гудвилл. Неучтённый гудвилл является объективно существующим у компании, но не учтённым в бухгалтерской отчётности и приводящим к образованию дополнительной прибыли. Учтённый гудвилл рождается в процессе объединения фирм в момент совершения сделки [1].

Таким образом, обобщая всё вышеизложенное, следует заключить, что гудвилл можно рассматривать с юридической, экономической и бухгалтерской позиции и реализовывать в форме актива хозяйствующего субъекта как части его интеллектуального капитала, то есть, с позиции оценки, гудвилл можно рассматривать как особую часть ИК хозяйствующего субъекта. В связи с этим, его оценку следует проводить в рамках оценки компаний, как и оценку НМА.

*Список литературы*

1. Ковалев В.В. Гудвилл как бухгалтерская категория [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.miel.ru/>
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» (введен в действие приказом Минфина России от 25.11.2011 №160н).
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов (ПБУ 14/2007)» (в ред. Приказов Минфина РФ от 25.10.2010 №132н).

**Петров Константин Александрович**  
доцент  
**Коробкова Екатерина Викторовна**  
магистрант

ФГБОУ ВО «Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова»  
г. Саратов, Саратовская область

## **ПОВЫШЕНИЕ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ЗЕРНОВОГО ПРОИЗВОДСТВА И ЭКСПОРТА ЗЕРНА В САРАТОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

**Аннотация:** в статье представлен анализ результатов зернового производства в Саратовской области, выявлены проблемы со сбытом зерна и предложены направления повышения его эффективности. Представлен проект совершенствования логистической инфраструктуры региона с целью удовлетворения экспортных потребностей сельскохозяйственных товаропроизводителей.

**Ключевые слова:** зерновое производство, зернопродуктовый подкомплекс, логистика, транспортная инфраструктура.

Саратовская область является одним из ведущих аграрных регионов Российской Федерации. По итогам 2016 года регион занимает первое место в России по валовому сбору семян подсолнечника и восьмое место

по урожаю пшеницы. Аграрии Саратовской области добились наивысшего показателя урожайности пшеницы за всю историю развития сельского хозяйства региона. В 2016 г. валовой сбор зерновых культур Саратовской области составил 4,3 миллиона тонн при средней урожайности 21,3 центнера на гектар. В общем земельном фонде области 8168,5 тыс. га или 80,7%, занимают сельскохозяйственные угодья, из которых 5836,5 тыс. га приходится на пашню.

Несмотря на высокие показатели зернового производства в Саратовской области существенной проблемой остается организация экспорта продовольствия. Сегодня регион полностью обеспечивает собственные потребности в зернопродуктовом подкомплексе. Важной статьей экспорта региона является продовольствие. На рис. 1 представлены крупнейшие импортеры зерна из Саратовской области.



Рис. 1. Крупнейшие импортеры зерна из Саратовской области

Значительной проблемой является построение эффективной логистической системы экспорта зерна с территории Саратовской области. С экономической точки зрения наиболее перспективным в настоящее время является экспорт зерна речным транспортом. К сожалению, созданная ранее транспортная инфраструктура в виде речных терминалов и элеваторов существенно устарела и не позволяет удовлетворить все возрастающие потребности зарубежных партнеров. Необходимо переориентировать структуру производства зерна на экспортные операции, создавать новые перевалочные пункты и зерновые терминалы.

Авторами предлагается проект развития транспортной инфраструктуры региона, включающий как модернизацию или восстановление существующих логистических центров, так и создание новых с целью повышение эффективности экспортных операций (рис. 2).



Рис. 2. Проект развития транспортной инфраструктуры Саратовской области с учетом природно-экономических микрозон региона

Расчет потребности в капитальных вложениях показывает целесообразность введения в эксплуатацию зерновых терминалов общей годовой мощностью не менее 700 тыс. тонн. Ориентировочная стоимость: 65 млн руб. Включает емкости для одновременного хранения 30 тыс. тонн зерна и семян подсолнечника, погрузочно-разгрузочное оборудование, модернизация причальной стенки, модернизация транспортной сети. Расчетный срок окупаемости 2,5–3 года.

#### *Список литературы*

1. Воротников И.Л. Бизнес-проектирование инновационной деятельности предприятий АПК / И.Л. Воротников, К.А. Петров // Экономика сельского хозяйства России. – 2008. – №3. – С. 78–82.

**Петрова Алена Юрьевна**

магистрант

**Великанов Василий Викторович**

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный

социально-педагогический университет»

г. Волгоград, Волгоградская область

## **РОЛЬ ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ**

**Аннотация:** в статье определяется роль вознаграждения в системе управления персоналом. Рассмотрены такие понятия, как «мотив», «мотивация», «стимул», «заработка плата» и «вознаграждение». Выделены основные цели построения системы вознаграждения в организации.

**Ключевые слова:** вознаграждение, мотив, мотивация.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что эффективное управление невозможно без вознаграждения персонала организаций. В трудовой деятельности работники проявляют себя различным образом, одни работают с энтузиазмом и интересом, а другие часто испытывают недовольство своей работой. Это связано с тем, что в управлении персоналом значительную роль играют стимулы и мотивы побуждающие к труду.

И.В. Доронина определяет мотив следующим образом: «Это то, что принадлежит самому субъекту поведения, является его устойчивым свойством, побуждающим к совершению определенных действий. В самом потребностном состоянии субъекта предмет, который способен удовлетворить потребность, жестко не записан. До своего первого удовлетворения потребность «не знает» своего предмета, он еще должен быть обнаружен. Только в результате такого обнаружения потребность приобретает свою предметность, а воспринимаемый (представляемый, мыслимый) предмет – свою побудительную и направляющую деятельность функцию, то есть становится мотивом» [1, с. 45].

Мотивация – совокупность движущих сил, побуждающих человека к осуществлению определенных действий. Эти силы находятся вне и внутри человека и заставляют его осознанно или же неосознанно совершать некоторые поступки. При этом связь между отдельными силами и действиями человека опосредована очень сложной системой взаимодействий, в результате чего различные люди могут совершенно по-разному реагировать на одинаковые воздействия со стороны одинаковых сил [2, с. 13].

Стимулы реализуются в такой форме как «материальное поощрение», что включает в себя: заработная плата, премии, компенсации, путевки на лечение и отдыхи, ссуды на строительства жилья и пр.

Одной из важных форм материального поощрения является вознаграждение.

Под вознаграждением персонала понимают все затраты, которые несет работодатель на основании трудового соглашения. Соотношения общих расходов работодателя, не связанных с затратами труда работников и их доходов. Вознаграждения получаемые сотрудниками за их труд, играют исключительно важную роль. Эффективная система поощрения производит сильный стимулирующий эффект, повышает производительность труда, побуждает работника использовать свой умственный и физический потенциал в наиболее полной форме. Неэффек-

тивная система способствует снижению качества и производительности труда, также может привести к текучести кадров и забастовкам. Роль вознаграждения заключается в стимулировании поведения сотрудников, направление его на достижение целей и задач стоящих перед организацией.

Эта ключевая установка определяет цели построения системы вознаграждения в каждой организации:

1. Привлечение персонала в организацию.
2. Сохранение сотрудников в организации.
3. Стимулирование производительного труда.
4. Контроль за издержками на рабочую силу.
5. Административная эффективность и простота.
6. Соответствие требованиям законодательства [3, с. 67].

Отдельная организация использует свою систему вознаграждения сотрудников, которая отражает цели, традиции, характер управления руководителей компаний.

В связи с развитием управленческой науки процесс создания системы вознаграждения начал принимать более научный характер, благодаря опыту множества компаний, и исследованию рекомендаций.

Таким образом, можно сделать вывод, что роль вознаграждения является неотъемлемой частью в системе управления персоналом, которая в большей степени влияет на сохранение сотрудников в организации и на повышение производительности труда.

#### *Список литературы*

1. Доронина И.В. Мотивация и стимулирование персонала: Учеб. пособие. Новосибирск: СибАГС, 2008. – С. 5.
2. Егоршин А.П. Организация труда. – М.: Юнити-Дана, 2010. – С. 89.
3. Скопылатов И.А. Управление персоналом / И.А. Скопылатов, О.Ю. Ефремов. – СПб.: Изд-во Смольного ун-та, 2011. – С. 3.

**Плахин Андрей Евгеньевич**  
канд. экон. наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Уральский государственный  
экономический университет»  
г. Екатеринбург, Свердловская область

## **ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ОТНОШЕНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА: ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

**Аннотация:** в данной статье рассмотрены особенности определения интеграционных отношений в сфере предпринимательства. Представлены основные проблемы развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации в настоящее время. Приведен ряд факторов решения проблем интеграционных отношений.

**Ключевые слова:** малый бизнес, средний бизнес, индивидуальное предпринимательство, экономика, экономическая интеграция.

Научно-техническое развитие формирует на современном этапе новые формы и механизмы хозяйственных организаций. Преимущественно

вопрос потенциал малых и средних предприятий, являющихся более гибкими и приспособляемыми к различным формам конкурентной борьбы. Увеличение количества малых и средних предприятий сопровождается активным вовлечением их в интеграционные объединения. На современном этапе интеграция считается одной из главных движущих сил для экономики в различных сферах и на всех ее уровнях [4].

Экономическая интеграция в широком смысле понимается как универсальная закономерность, реализующаяся через наращивание взаимодействия хозяйствующих субъектов и формирования на его основе устойчивых объединений.

В экономической жизни интеграция нарастает ортогонально увеличению специализации и разделения труда. Совместно они представляют собой стороны совокупного процесса экономического развития. Интеграция малого и среднего бизнеса, понимаемая уже в узком смысле слова – это проявление универсальной закономерности [5].

Эффективность развития малого и среднего бизнеса – одна из наиболее актуальных проблем экономики страны в современном мире. Одно из основных направлений повышения жизнеспособности малого и среднего предпринимательства, активно рассматриваемое и разрабатываемое современной наукой – создание различного типа интеграционных объединений, усиливающих устойчивость по отношению к изменениям и отрицательным влияниям среды, дающих возможность к привлечению дополнительных, финансовых, интеллектуальных, материальных, и других ресурсов, совершающих финансовые результаты деятельности предприятий [5].

Особая и немаловажная роль в решении проблем интеграции предпринимательства, как малого, так и среднего, принадлежит тем представителям бизнес-среды, которые объединяются в деловые союзы, осознавая свои интересы и преследуя достижение своих целей совместными усилиями [8].

Данное обстоятельство положительно влияет на решение проблем и является одним из ключевых факторов в области развития предпринимательства в Российской Федерации. Но все проблемы интеграционных отношений малого и среднего бизнеса требуют комплексного подхода и ресурсов для их решения со стороны предпринимателей и законодателя [3].

Одним из главных факторов решения проблем интеграционных отношений, становятся интеграционные процессы на пространстве Евразии. Для развития предпринимательства создание Евразийского экономического союза открывает новые возможности для развития малого и среднего бизнеса [1]. Российская Федерация, по опыту последних десятилетий, играет ведущую роль в интеграционных процессах в постсоветском пространстве. Российское предпринимательство, не может не осознавать, что именно оно несет большую долю ответственности за реализацию интеграционных проектов.

Данное обстоятельство обязывает подталкивать предпринимательскую среду к объединению и более активному аккумулированию своих интересов. В свою очередь, государство должно в полной мере реализовывать экономические интеграционные проекты, придерживаясь в

первую очередь интересов бизнес сообществ. Иначе, интеграционные и экономические проекты будут носить эфемерный характер.

Межгосударственное взаимодействие на территории СНГ одно из приоритетных направлений во внешней политике Российской Федерации. По мнению ряда исследователей, региональная интеграция сегодня является определяющим трендом развития мировой экономики, способствующая поддержанию экономического роста и стабильности как государств в целом, так и отдельных отраслей экономики.

Особенное значение, данное обстоятельство приобретает в развитии экономического сотрудничества между странами, в том числе и на уровне малого и среднего предпринимательства. Сегодня, малое и среднее предпринимательство рассматривается не только как одно из важнейших средств создания гибкого, мобильного сектора экономики с высоким потенциалом развития и самоорганизации, но и как социально и политически стабилизирующий фактор. Именно с благополучием малого и среднего бизнеса, руководство страны связывает надежды на развитие среднего класса России – главной опорой экономики и государства.

В развитых странах доля малого и среднего бизнеса в валовом внутреннем продукте государства достигает более 40%. К примеру, в европейских странах доля МСБ составляет более 50% (в Австрии – 61%, Бельгии – 58%, Дании – 67%, Финляндии – 55%, Нидерландах – 62%, Норвегии – почти 80%, Швеции – 57%). Доля МСБ в ВВП России составляет чуть более 20% [7]. По данным Всемирного глобального мониторинга, проведенного в рамках проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства» (Global Entrepreneurship Monitor), Высшей школы менеджмента Санкт-Петербургского университета в 2012 году, только 2% россиян желают стать предпринимателями, а количество предпринимателей, чей бизнес существует на рынке более трех с половиной лет, составляет 3,4% – по этому показателю Россия занимает одно из последних мест в рейтинге. Основной причиной неразвитости малого бизнеса в России по-прежнему остается нехватка финансирования. Не секрет, что более чем половина представителей малого бизнеса, оценивающих свой бизнес как устойчивый, испытывает нехватку средств для развития. Эти показатели не меняются годами.

Исследования Промсвязьбанка совместно с Общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «Опора России» на развитие бизнеса является одним из главных препятствий развития экономики. Соответственно, главные проблемы остаются нерешенными и «сковывают» малое предпринимательство: очень высокие ставки по кредитам и, как следствие, невозможность развиваться, высокая налоговая нагрузка, ограниченный доступ к займам государственных и муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства по причине маленьких размеров финансовых активов или же ограниченным финансированием тех же фондов. Более того, за последнее время были приняты нормативно-правовые акты, направленные на увеличение фискальной и нефискальной нагрузки на малый бизнес, вводятся новые административные барьеры. Например, в среднем численность работников на одном российском микропредприятии составляет три человека. В тоже время требования к кадровому делопроизводству, в соответствии с Трудовым кодексом РФ, одинаковы как для крупных предприятий, так и

для малых. Все эти факторы, только усугубляют положение малого бизнеса, особенно в кризис.

Сегодня наша страна находится в очень непростой экономической ситуации. С одной стороны, внешние факторы – продление и ужесточение режима санкций, нестабильность цен на нефть. С другой стороны, возросшие бюджетные расходы и социальные обязательства руководства РФ. Одним из способов развития экономики является развитие малого и среднего предпринимательства и изменение отношения к нему со стороны государства. На наш взгляд, малый и средний бизнес способен не только «вытащить» экономику России из той ситуации, в которую она может попасть, но и смягчить те негативные последствия, которые происходят сегодня [6]. Для этого государство должно осознать, что на сегодняшний день любой малый бизнес является социальным.

О чём идет речь? На наш взгляд, совершенно необходимо перестать рассматривать малый бизнес, не только инновационный, но и торговлю, производство, услуги как фискальную единицу, а рассматривать его как социальную единицу.

Подводя итог вышеизложенному, следует отметить, что роль государства в условиях переходного периода, теоретически, должна быть на порядок значительнее, чем в устоявшихся, экономически устойчивых обществах. Последним характерна институциональная завершенность общественного устройства, присутствие целого ряда «вмонтированных» стабилизаторов, которые в существенной мере обеспечивают сознательное регулирование и стабильность развития. Несомненно, в развитых странах функции государства являются значительными, демонстрируя при этом тенденцию к росту. В трансформационной экономике Российской Федерации не хватает и того, и другого. По мнению автора, существующий недостаток должен быть компенсирован государством, путем увеличения доли его осмысленных действий в социально-экономическом процессе.

Необходимо совершенствование институциональной среды. В секторе малого предпринимательства Российской Федерации сосредоточен значительный интеллектуальный потенциал и интеллектуальная собственность. Следовательно, приоритетным направлением государственной институциональной политики и регулирования должно являться введение современных правовых и организационных механизмов защиты прав на интеллектуальную собственность с целью обеспечения защиты от недобросовестной конкуренции, противозаконного отчуждения и подделок.

Вместе с тем, в процессе совершенствование экономического механизма обеспечения расширенного воспроизводства в МСП государству следует продолжать комплексно внедрять различные инструменты поддержки [3]: развивать систему налогообложения в сторону снижения налогового бремени, продолжать субсидировать размеры процентных ставок при получении кредитов в коммерческих банках, создавать гарантийные фонды для финансового обеспечения кредитов начинающим малым предприятиям, не имеющим стартового капитала – предмета залога, корректировать цены на топливно-энергетические ресурсы, вводить приоритетные отрасли, для которых поддержка будет оказываться в первую очередь, вести борьбу с ведением теневого бизнеса и коррупцией.

Таким образом, любой малый бизнес, который создает рабочие места, обеспечивает трудовую занятость, создает какой-то новый продукт, не важно в какой сфере, выполняет и социальную миссию. Более того, малый бизнес является социальным, не только в узком смысле (например, предприятие, оказывающее услуги инвалидам; предприятие, производящее коляски для нуждающихся и т. д.), но и в широком: любой малый бизнес на данном этапе развития экономики является социальным бизнесом для нашего государства, поскольку помимо налогов, которые он платит в бюджет, миллионы граждан заняты производительным трудом и содержат свои семьи.

Тем не менее, сейчас ситуация с малым бизнесом еще далека от идеальной. Помимо разработки государственных программ поддержки, улучшающих позицию малого бизнеса, на наш взгляд требуется исследование возможностей самоорганизации малого и среднего бизнеса через призму интеграционных механизмов, обеспечивающих более высокую в целом эффективность и устойчивость интеграционных образований как субъектов экономического пространства.

#### **Список литературы**

1. Бакенов Е.Б. Условия развития предпринимательства в рамках евразийского интеграционного процесса / Е.Б. Бакенов // Интернет-издание «Номад» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.zakon.kz/4649764-uslovija-razvitiya-predprinimatelstva-v.html> (дата обращения: 06.02.2016).
2. Дикунова М.С. Инвестиционная политика для различных бизнес-сообществ / М.С. Дикунова, С.А. Дикунов // Сборник конференций НИЦ Социосфера. – 2016. – №8. – С. 75–78.
3. Завиваев Н.С. Государственная поддержка как фактор эффективного развития информационного общества / Н.С. Завиваев, Е.А. Шамин // Известия Нижневолжского аграрного университетского комплекса: Наука и высшее профессиональное образование. – 2015. – №4 (40). – С. 247–252.
4. Ковалев Н.Р. Корпоративное управление в условиях трансформационной экономики / Н.Р. Ковалев, Н.Н. Ковалев, С.А. Малкова [и др.]. – Екатеринбург, 2002.
5. Миронов Д.С. Исследование содержания кластеров и кластерного подхода / Д.С. Миронов, А.Н. Гуцал // Инновации в создании и управлении бизнесом: Материалы VIII Междунар. науч. конф. преподавателей, сотрудников и аспирантов. – 2016. – С. 76–80.
6. Плахин А.Е. Институциональные условия создания кластеров в экономике России и республики Беларусь / А.Е. Плахин, Е.С. Огородникова // Труды уральского государственного экономического университета: Сборник научных статей: В 2 т. / Отв. за выпуск Е.Б. Дворядкина; ред. кол.: Е.Г. Анимица [и др.]. – Екатеринбург, 2016. – С. 187–190.
7. Санакоева Д.К. Иностранные инвестиции в обеспечении развития региональной промышленности: Автореф. дис. ... канд. экон. наук / Д.К. Санакоева. – СПб.: Санкт-Петербургский университет экономики и финансов, 2007. – 19 с.
8. Ярабаева Т.А. Социальная ответственность современного бизнес-сообщества / Т.А. Ярабаева, А.В. Марков // Актуальные проблемы экономической теории и региональной экономики. – 2014. – №2. – С. 67–75.

**Плохова Елена Петровна**

магистрант

ФГБОУ ВО «Волгоградский государственный

технический университет»

г. Волгоград, Волгоградская область

## **ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА**

**Аннотация:** в статье говорится о необходимости применения руководителями специальных инструментов для управлеченческих решений. Использование системы управлеченческого учета обеспечит руководителей нужной информацией для процесса принятия эффективных управлеченческих решений.

**Ключевые слова:** управлеченческий учет, система, контроль, первичные данные, мотивация труда.

В настоящее время у руководителя любого предприятия возникают ситуации, решение которых требует принятия оперативных управлеченческих решений, основанных, как правило, на собственных суждениях, опыта и интуиции, поскольку сбор и обработка необходимой внешней информации занимает много времени.

В настоящее время поток данных объемен и скорость его изменения велика, это осложняет оперативный выбор необходимой информации. Кроме того, растущие объемы информации снижают уровень ее достоверности.

В сложившейся ситуации создается необходимость в применении специальных инструментов, обеспечивающих соответствующий, сложившимся условиям, уровень обработки информации. В сфере управления таким инструментом является система управлеченческого учета.

Система управлеченческого учета обеспечивает:

- планирование расходных и доходных показателей;
- привлечение финансовых средств, распределение поступивших средств;
- учет фактически осуществленных расходов и соотнесение их с установленными показателями;
- формирование внутренней и внешней отчетности о полученных и израсходованных средствах;
- контроль за всеми управлеченческими процессами [1].

Управлеченческий учет – самая емкая система в компании, в ней обрабатывается наибольшее количество информации (рис. 1).

Основа системы – первичные данные, проведенные в бухгалтерском учете. Также используются результирующие показатели налогового учета, например, для определения налоговых резервов и оптимизации налогообложения. Кроме того, применяется информация оперативного учета деятельности функциональных подразделений, а также плановые, прогнозные, оценочные данные, сведения о состоянии рынка и конкурентах и пр. [2].

Основной целью управлеченческого учета является обеспечение необходимой информацией процесса принятия управлеченческих решений.

В современных условиях ведения деятельности каждая организация самостоятельно выбирает направления развития, объемы производства, виды выпускаемой продукции и стратегию управления, ведение управлеченческого учета является одним из важнейших инструментов, позволяющих руководству принимать эффективные управленческие решения.

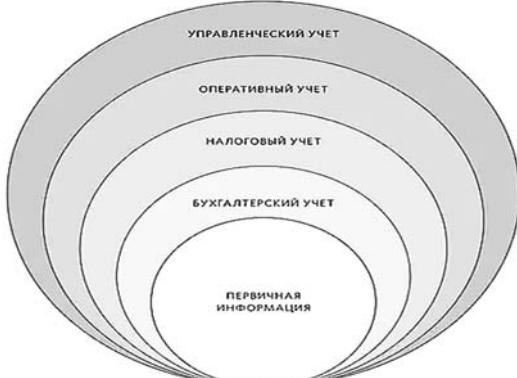


Рис. 1. Система управленческого учета [2]

Область применения управленческого учета достаточно широка и охватывает различные сферы российской экономики. Он широко распространен в газовой, нефтяной и химической промышленности, электроэнергетике, металлургии, сельском хозяйстве, наиболее сложным для адаптации системы управленческого учета является строительный сектор.

В российской практике управленческий учет используется только в крупных организациях, а средние и малые предприятия либо не имеют необходимых ресурсов, либо считают, что в нем нет необходимости.

Однако, надо отметить, что недостатком, применяемой в российской практике ведения деятельности предприятиями, системы управленческого учета является недостаточно развитая подсистема управления мотивацией сотрудников. Поскольку мотивация сотрудников является основой управления кадрами, развитие именно этой подсистемы в системе управленческого учета, является актуальной задачей.

Мотивация – это психологический и физиологический процесс, который управляет поведением человека для реализации активности и определенных целей.

Исследования понятия мотивации способствовали возникновению научного направления, изучающего управление трудом и возникновению понятия мотивация труда.

Мотивация труда – это комплекс стремлений работников, направленных на удовлетворение потребностей посредством повышения эффективности работы.

Мотивация очень важна для личности человека и для бизнеса в целом.

**Список литературы**

1. Адамова Г. Концепция, сущность и функции управленческого учета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.klerk.ru/>

2. Организационные вопросы управленческого учета // Финансовый директор. – 2015. – №9 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fd.ru/articles/157132-sqk-15-m9-organizatsionnye-voprosy-upravlencheskogo-ucheta>

**Салиева Мумине Анваровна**

аспирант

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет»

г. Симферополь, Республика Крым

DOI 10.21661/r-119219

## **РОЛЬ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА В СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА**

**Аннотация:** в статье раскрывается роль и значение развития туристско-рекреационного комплекса, характеризуются положительные и отрицательные аспекты влияния для стратегии устойчивого развития региона. Проводится поиск на основе проводимых исследований туристско-рекреационного комплекса Республики Крым механизмов интенсификации развития туризма и рекреаций в регионе, который в силу своих особенностей создает предпосылки для выхода данной отрасли на качественно новый уровень, что, соответственно, благоприятно воздействует на развитие региона в целом.

**Ключевые слова:** туристско-рекреационный комплекс, стратегия развития региона, рынок услуг.

В настоящее время туристско-рекреационный комплекс превратился в ведущую отрасль мировой экономики, занимающую по доходам третье место среди крупнейших экспортных отраслей мирового хозяйства.

Для получения максимальной выгоды туристско-рекреационного комплекса каждое государство разрабатывает политику развития данной отрасли, которая является одним из имманентных элементов социально-экономической политики. Экономическая эффективность от сферы туризма и гостеприимства означает получение выигрыша (экономического эффекта) от организаций сферы туризма и рекреаций в масштабах государства, туристско-рекреационного обслуживания населения региона, производственно-обслуживающей деятельности туристской фирмы.

В настоящее время правительствами многих государств уделяется большое внимание формированию стратегий развития регионов.

Стратегия развития региона в широком смысле означает, во-первых, – определение приоритетных направлений и областей деятельности региона в долгосрочной перспективе и, во-вторых, – определение способов и путей достижения поставленных целей.

Основная проблема при этом заключается в том, чтобы довести стратегию до реализации, объединив отдельные элементы в единую систему управления, а затем непрерывно контролировать этот процесс. Необходимо иметь представление о том, в каком направлении осуществляется

развитие региона и его рост, как соотносятся получаемые результаты со стратегическими целями.

Любая стратегия состоит из следующих основных разделов: определении миссии, постановка целей и задач стратегии, анализ внешней среды, существующей позиции и возможностей региона, разработка рекомендаций по повышению эффективности деятельности администрации региона и выбор стратегических альтернатив его развития.

Сегодня признано, что туристско-рекреационный комплекс необходимо развивать на управляемой, контролируемой, устойчивой основе. Только при таком условии она сможет принести региону экономические выгоды, не порождая при этом серьезных экологических или социальных проблем [5]. Формирование стратегии развития региона на основе данной концепции сможет разрешить противоречие между необходимостью удовлетворить растущие потребности туристов, ведущей к бурному развитию сферы туризма и гостеприимства, и ограниченным количеством природных, социальных, экономических ресурсов принимающих дестинаций в условиях ухудшающегося состояния экологической среды.

Правительством РФ утверждена Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, в соответствии с которой Министерством спорта, туризма и молодежной политики РФ и Федеральным агентством по туризму разработана Федеральная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ (2011–2018 гг.). Согласно данной программе, планируется повысить конкурентоспособность сферы туризма и рекреации Российской Федерации, удовлетворяющей потребности российских и иностранных граждан в качественных услугах, с помощью реализации концепции эффективного развития, совершенствования предложения услуг туристской области и продвижения туристского продукта РФ на мировом и внутреннем рынках. Общий объем финансирования составит 332 млрд руб. [1]. Также в РФ планируется создание тринадцати туристско-рекреационных кластеров, пять из которых будут автотуристскими. В программе подробно описаны этапы ее реализации, дана оценка эффективности предложенных мероприятий, определен экономический эффект программы. При выполнении программы численность граждан РФ, размещенных в коллективных средствах размещения, к 2018 году достигнет 45 млн человек, а численность иностранных граждан, размещенных в коллективных средствах размещения, с 3,5 млн человек увеличится до 23 млн человек [1].

Говоря о законотворчестве в Крыму, стоит отметить, что одним из основных шагов к более продуманному туристическому законодательству стало утверждение регионального закона «О туристской деятельности в Республике Крым». Основными целями, для которых создавался документ, является признание туризма одним из приоритетных направлений социально-экономического развития Республики Крым, создание благоприятных условий для развития туризма, защита прав и интересов туризма.

В нормативно-правовом акте оговариваются не только цели, пути и принципы развития туризма в регионе, но и оговариваются полномочия таких органов, как совет министров и государственный совет Республики Крым в данной сфере. В законе определен порядок управления объек-

тами, связанными с туризмом, а также среди прочего указывается о необходимости ведения реестра объектов и субъектов туризма. Нормативно-правовой акт включает в себя разъяснение полномочий органов на местах, например, по созданию муниципальных программ, предоставлению услуг в области туризма, а также по содержанию туристских маршрутов и порядку их надлежащего обустройства.

Совершенствовать туристскую индустрию региона следует через такие методы, как формирование туристско-рекреационных кластеров. Основной задачей является создание предпосылок в виде инфраструктуры для развития кластеров. Основываясь на федеральной программе развития Крыма до 2020 года в рамках государственно-частного партнерства планируется создать эффективные механизмы для возникновения конкурентоспособных и отвечающих современным требованиям кластеров [11]. Кластер ориентирован на поддержание предприятий-лидеров, способных выйти на основные позиции в своем регионе, что обеспечивает эффективность функционирования и развития курортных территорий на 40–50% по сравнению со сложившейся структурой [1].

Таким образом, предприятия туристско-рекреационного комплекса, интенсивно осваивая современное бизнес-пространство, на основе стратегического подхода к развитию интегрируются в единую региональную систему управления, преследуя целью обеспечение длительного функционирования и поддержания конкурентоспособности на рынке, тем самым оказывая положительное воздействие на развитие региона.

#### *Список литературы*

1. Абдуллаев Р.А. Организационно-экономические механизмы комплексного развития курортных территорий на кластерной основе / Р.А. Абдуллаев, Т.Н. Каджаметова // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. – 2015. – №1 (49).
2. Министерство курортов и туризма Республики Крым [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://minkurort.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=4627](http://minkurort.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=4627)
3. Гареев Р.Р. Инновационные методы стимулирования спроса в индустрии туризма // Перспективы модернизации современной науки: Сборник статей Междунар. науч.-практ. конф. / Отв. ред. Р.Н. Шайбаков. – М., 2015. – С. 48–51.
4. Козлов Д.А. Прогноз развития туристского комплекса Крыма / Д.А. Козлов, М.Ю. Лайко, Л.А. Попов // Роль экономических наук в развитии общества: Сборник статей Междунар. науч.-практ. конф. – Уфа, 2014. – С. 61–63.
5. Козлов Д.А. Оценка влияния туризма на экономику страны // Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики: Сборник статей Междунар. науч.-практ. конф. – 2015. – С. 200–203.
6. Концепция развития туристско-рекреационного потенциала Крыма. / Под ред. М.Ю. Лайко. – М.: Onebook, 2014. – 274 с.
7. Кошелева А.И. Туристско-рекреационный комплекс Крыма: проблемы и перспективы развития в переходный период // Регион: Экономика и Социология. – 2015. – №3 (87). – С. 239–254.
8. Кошелева А.И. Способы организации и эффективного функционирования туристских кластеров в РФ // Шаг в науку – 2011: Материалы третьей межвузовской науч.-практ. конф. аспирантов и молодых ученых. – М.: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2011. – С. 44–53.
9. Кошелева А.И. Туристская мотивация и ее роль в развитии индустрии гостеприимства и туризма // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. Вступление. Путь в науку. – 2012. – №3. – С. 26–38.

10. Лайко М.Ю. Анализ соответствия средств размещения Республики Крым российским и международным классификационным требованиям / М.Ю. Лайко, Е.Н. Валединская, А.И. Кошелева // Инновации и инвестиции. – 2014. – №10. – С. 279–283.
11. Стрельченко В.И. Переходные периоды в историческом процессе / В.И. Стрельченко, М.З. Бун // Философия права. – 2013. – №4 (59). – С. 35–40.
12. Валединская Е.Н. Роль и значение стратегического развития сферы услуг туризма и гостеприимства в региональной экономике // Современные проблемы сервиса и туризма. – 2012. – №4. – С. 79–86 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tourlib.net/statistics/tourism/valedinskaya.htm> (дата обращения: 20.03.2017).

**Сарнавская Ксения Васильевна**  
студентка  
**Негашев Евгений Владимирович**  
канд. экон. наук, доцент

ФГОБУ ВО «Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации»  
г. Москва

## **СТЕЙКХОЛДЕРСКИЙ ПОДХОД В АНАЛИЗЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

*Аннотация: статья посвящена критериям и показателям, которые на практике будут способствовать наиболее полной оценке устойчивости сельскохозяйственного производства, а также позволяют выявить резервы и определить основные направления повышения устойчивости развития сельскохозяйственной организации. При этом авторы отмечают, что применение каждого из показателей должно учитывать индивидуальные особенности каждой отрасли сельского хозяйства и отдельной организации.*

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, сельскохозяйственная организация.

Система критерииев применительно к предприятиям агропромышленного комплекса должно исходить из того, что в основе его устойчивости лежит возможность осуществлять основную социально-экономическую цель: обеспечение населения продовольствием. Именно поэтому критерии устойчивого развития должны в полной мере способствовать оценке сложившегося социально-экономического состояния системы не только с точки зрения дохода, но и сточки зрения социального состояния. Основными показателями являются:

- объем производимой продукции;
- характеристика вклада продукции сельскохозяйственной коммерческой организации в уровень обеспеченности населения территории продукцией сельского хозяйства;
- платежеспособный спрос на продукцию коммерческой организации.

Кроме того, в систему критерииев обязательно должны входить универсальные показатели, как ликвидность, финансовая устойчивость, эффективность деятельности.

Оценка устойчивости сельскохозяйственного производства в целом предполагает использование системы критериев, отражающих не только цель функционирования, но и следующее:

- эффективность использования средств, задействованных в процессе производства и реализации продукции;
- уровень взаимоотношений стейкхолдеров в системе сельского хозяйства;
- ресурсное обеспечение на конкретный момент времени и в динамике;
- экономическую привлекательность для инвесторов.

Для оценки эффективности производственной деятельности необходимо обратить внимание на следующие показатели:

- прибыль (убыток);
- рентабельность производства;
- себестоимость продукции;
- объем проданной продукции по видам в натуральном и стоимостном измерении;
- производительность труда.

Данная группа показателей позволяет охарактеризовать эффективность производственной и коммерческой деятельности, а также результаты деятельности компании. Динамика данных показателей позволит оценивать уровень колебания результатов и осуществлять факторный анализ отклонений от запланированных оптимальных уровней производства по видам продукции.

Чтобы достичь цели устойчивого развития сельскохозяйственной организации, необходимо воспроизводить ресурсы, необходимые для создания продуктов питания. Создание продуктов питания зависит от объема источников формирования активов, то есть источников финансирования, в качестве критериев, характеризующий данный аспект, необходимо выделить следующее показатели:

- собственный капитал (чистые активы);
- собственные оборотные средства;
- коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами;
- коэффициент ликвидности;
- соответствие структуры использования вложенных средств структуре источников финансирования по суммам и срокам.

Однако ряд данных коэффициентов имеет значение, отражающее наличие источников финансирования и состояние системы лишь в конкретный момент времени. Для того чтобы оценить устойчивость сельскохозяйственной коммерческой организации, необходимо учитывать потоки задействованных средств по объемам и направлениям. Только таким образом возможно осуществлять планирование воспроизводства ресурсов, а также объема необходимых источников средств.

В связи с этим к оценке устойчивости сельскохозяйственного производства можно применить следующие показатели потоков ресурсов:

- потребность в средствах за определенный период (неделя, месяц, год);
- ожидаемые потоки средств (как правило, выручка от реализации продукции) за определенный период.

Единый критерий, позволяющий оценивать ликвидность и финансовую устойчивость, может быть представлен в следующем виде:

$$Кл = \frac{П_р}{О_р} \geq 1,$$

где Кл – критерий ликвидности;

Пр – приток ресурсов (как денежных, так и материальных) из собственных и заемных источников, руб.;

Ор – отток ресурсов (как денежных, так и материальных), руб.

Оценка данного критерия и сопоставление с предельным значением позволит определить достаточность денежных и материальных ресурсов для обеспечения расчетов с контрагентами и продолжения производственного процесса:

Кл = 1 – достаточность собственных и заемных средств;

Кл > 1 – устойчивое финансовое положение, обусловленное наличием излишних ресурсов, что позволяет их использовать для изменения структуры капитала (погашения заемных средств) или для получения дополнительного дохода в других направлениях;

Кл < 1 – неустойчивое финансовое положение и при увеличении длительности периода свидетельствует о несостоительности данного хозяйствующего субъекта или невозможности продолжать деятельности в полном объеме.

Устойчивое развитие сельскохозяйственных коммерческих организаций предполагает обеспечение не только расширенного воспроизводства, но и качественное совершенствование и модернизацию средств производства, что требует привлечения ресурсов из внешних источников: финансово-кредитное обеспечение, частное инвестирование, государственное субсидирование. В связи с этим сельское хозяйство должно рассматриваться и с позиций экономической привлекательности, для оценки которой целесообразно использовать такие показатели, как:

– соотношение рентабельности активов отрасли с рентабельностью активов других отраслей народного хозяйства и со ставкой банковского процента;

– соотношение собственных и привлеченных источников средств;

– наличие высоколиквидных активов, которые можно использовать в качестве залога выдаваемых ссуд.

Для оценки экономической устойчивости применяются различные подходы и методики. Чаще всего устойчивость состояния организации оценивают с помощью моделей приоритетного роста различных экономических показателей.

Традиционно основными оценочными показателями считаются объем продаж и прибыли. Также могут быть применены и другие показатели, отражающие специфику производственной деятельности сельскохозяйственной организации. По каждому из них устанавливается норматив (ориентир), с которым производится сравнение. Наиболее информативные аналитические выводы о динамике основных показателей формируются в результате сопоставления темпов их изменения.

Широко известно соотношение, называемое условно «золотым правилом экономики предприятия», которое может быть использовано для оценки экономической устойчивости:

$$100\% < Te < Tr < Tp,$$

где Te, Tr, Tp – соответственно темпы изменения капитала, авансированного в деятельность организации, объема продаж и прибыли.

Финансово-экономическая устойчивость является одной из важнейших характеристик экономического состояния организации, так как оценивает ее деятельность в долгосрочной перспективе. Она связана, прежде всего, с общей финансовой структурой организации, степенью ее зависимости от кредиторов и инвесторов. Несмотря на кажущуюся простоту задачи количествен-

ной оценки устойчивости единого общепризнанного подхода к построению соответствующих алгоритмов оценки нет.

Благодаря более высоким показателям финансовой устойчивости и платежеспособности организаций имеют возможность применять прогрессивные технологии производства, улучшать организацию производства и повышать оплату труда и на этой основе добиваться роста урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности животных, увеличивать производство высококачественной продукции, что обеспечивает окупаемость производственных затрат и высокую рентабельность производства.

Таким образом, использование приведенных выше критериев и показателей на практике будет способствовать наиболее полной оценке устойчивости сельскохозяйственного производства, а также позволит выявить резервы и определить основные направления повышения устойчивости развития сельскохозяйственной организации. При этом необходимо отметить, что применение каждого из показателей должно учитывать индивидуальные особенности каждой отрасли сельского хозяйства и отдельной организации.

*Список литературы*

1. Гриценко Г.М. Организационно-экономический механизм устойчивого развития регионального зернопродуктового подкомплекса / Г.М. Гриценко, И.Г. Калькаев. – Барнаул, 2006. – 180 с.

*Сосина Надежда Вячеславовна*  
студентка  
*Ибрагимова Наталья Владимировна*  
канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный нефтяной  
технический университет»  
г. Уфа, Республика Башкортостан

## **ФОРМИРОВАНИЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ КОРПОРАТИВНОЙ СТРУКТУРЫ ПО ВЫПУСКУ ИМПОРТОЗАМЕЩАЮЩЕЙ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

*Аннотация:* в данной статье рассмотрены особенности кластерного подхода как одного из наиболее результативных способов развития территорий. Отражено влияние формирования и развития импортозамещающих кластеров на устойчивость развития региона. Представлена схема научно-нефтегазового кластера.

*Ключевые слова:* импортозамещение, кластер, импортозамещающие кластеры, нефтяная компания.

Импортозамещение представляет собой замену иностранных товаров на продукцию отечественного производства. Способствует созданию дополнительных рабочих мест, стимулирует появление новых компаний и предпринимателей в сегменте среднего и малого бизнеса. Суть программы импортозамещения заключается в создание благоприятных

условий для отечественных производителей для увеличения их доли присутствия на внутреннем рынке страны.

Переход сырьевой модели экономического развития на модель современной инновационной экономики является одной из приоритетных задач развития России. Для достижения данной задачи возможно применение кластерного подхода, который рассматривается в качестве одного из наиболее результативных способов развития территорий.

Кластер, или промышленная группа, – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга [2].

Влияние формирования и развитие импортозамещающих кластеров на устойчивость развития региона имеет свою специфику в разрезе видов устойчивого развития, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1  
Влияние формирования и развитие импортозамещающих кластеров на устойчивость развития региона [3]

Вид устойчивости регионального развития	Характеристика влияния функционирования кластера на устойчивость развития региона
Экономическая устойчивость	1. Увеличение доли собственной продукции региона на внутреннем рынке. 2. Прирост ВРП от реализаций импортозамещающих кластерных проектов. 3. Увеличение объема инвестиций в основной капитал. 4. Повышение производительности труда за счет активизации инновационной деятельности предприятий кластера.
Социальная устойчивость	1. Создание новых рабочих мест. 2. Увеличение средней заработной платы. 3. Снижение уровня безработицы в регионе. 4. Рост индекса развития человеческого капитала.
Финансовая устойчивость	1. Прирост поступлений налоговых доходов в консолидированный бюджет субъекта РФ. 2. Увеличение бюджетной обеспеченности субъекта РФ.
Экологическая устойчивость	1. Снижение вредных выбросов в атмосферу. 2. Увеличение инвестиций в природоохранные мероприятия.

Проектируемое образование содержит четыре взаимосвязанных сегмента: наука и научные технологии, вертикально-интегрированные компании и независимые нефтяные, промышленность, переработка и промышленные технологии и обслуживание. Центральную структуру занимает наука, которая входит в кластер со своим продуктом, в виде новых технологий, новых продуктов и новых услуг. Производимый «научный продукт» реализуется либо через свободную сеть традиционным способом, либо путем договорных отношений между производителями и потребителями. В качестве субъектов, с которыми сегмент науки устанавливает коммерческие связи, могут выступать как независимые нефтяные компании, специализирующиеся на реализации новых продуктов и технологий, так и вертикально-интегрированные нефтяные компании.

На рисунке 1 представлена схема научно-нефтегазового кластера.



Рис. 1. Схема научного нефтегазового кластера

Обобщение отечественного опыта указывает на то, что, несмотря на используемые организационные, институциональные и прочие формы, такие интегрированные объединения должны строиться, во-первых, на основании единой технологической цепочки, которую с точки зрения готового продукта представляют: научный продукт – апробация – маркетинговый образец – маркетинговая партия – массовое производство, во-вторых, независимо от формы организации (холдинг, трест, корпорация, трест и др.), они должны приобретать данные продукты у конкретных структур (НИИ, лабораторий и др.), в-третьих, иметь возможность самостоятельно или же в кооперации с кем-либо создавать по образцам и партиям массовые продукты, в-четвертых, иметь логистическую сеть для их реализации.

#### *Список литературы*

1. Рахи В.Р. Нефтегазовые кластеры Российской Федерации: условия их становления и развития / В.Р. Рахи // Молодой ученый. – 2015. – №21. – С. 450–452.
2. Крюков В. Инновационный процесс в нефтедобыче и народнохозяйственные интересы: гармонизирующий потенциал институционального подхода в госрегулировании отрасли / В. Крюков, В. Шмат // Российский экономический журнал. – 2013. – №3. – С. 33–34.
3. Перфилов В.А. Реализация импортозамещающей кластерной политики как основа повышения устойчивости развития регионов России [Текст] / В.А. Перфилов // Развитие экономики и менеджмента в современном мире: Сборник научных трудов по итогам междунар. науч.-практ. конф. – Воронеж, 2014. – 349 с.

**Умарова Азизахон Ильхамбаева**

старший преподаватель

Ташкентский финансовый институт  
г. Ташкент, Республика Узбекистан

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ, ЦЕЛЬ И ЗАДАЧИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Аннотация:** в статье рассмотрены экономическая сущность, цель управления финансовыми ресурсами предприятия в современных условиях. В работе также выделены основные задачи управления финансовыми ресурсами предприятия.

**Ключевые слова:** финансы, финансовые отношения, финансовые ресурсы.

В Республике Узбекистан проводятся мероприятия, направленные на стимулирование развития экономики, повышение роли малого бизнеса и частного предпринимательства, модернизацию, технического и технологического обновления производства, развитие высокотехнологичных обрабатывающих отраслей, освоение выпуска новых видов продукции и технологий, обеспечение конкурентоспособности отечественных товаров на внешних и внутренних рынках [1]. Для достижения указанных задач необходима не только разработка и реализация мер по обеспечению экономического роста на уровне государства, но и создание эффективной системы управления финансовыми ресурсами предприятия.

Финансовые ресурсы предприятия можно охарактеризовать с разных точек зрения [2], например, как количественную характеристику финансового результата его деятельности [3, с. 25], совокупность денежных средств для осуществления финансовой деятельности и проведения финансовых операций [4, с. 47], часть денежных ресурсов, имеющихся в собственности или распоряжении предприятия и используемых ими на цели расширенного воспроизводства, стимулирования работников и другие задачи [5, с. 20].

Руководство предприятий для достижения поставленных в бизнес-плане предприятия задач развития на текущую, среднесрочную и долгосрочную перспективу воздействует посредством особых приемов и методов на внутренние и внешние финансовые отношения предприятия и соответствующие им виды финансовых ресурсов. Управление финансовыми ресурсами предприятия представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с обеспечением эффективности процессов формирования, распределения и использования финансовых ресурсов [6, с. 45].

Целью управления финансовыми ресурсами предприятия является обеспечение эффективного финансирования его развития как в текущий период, так и на перспективу по всем направлениям деятельности, включая соблюдение финансового законодательства, максимизацию благосостояния собственников предприятия, своевременность и полноту расчетов со всеми звенями финансовой системы. В соответствии с данной

целью в качестве основных задач управления финансовыми ресурсами предприятия можно выделить следующие:

– обеспечение бесперебойного процесса формирования финансовых ресурсов для решения задач развития предприятия в текущем и предстоящем периоде;

– оптимизация структуры источников формирования финансовых ресурсов предприятия для минимизации стоимости заемного капитала;

– эффективное распределение финансовых ресурсов по основным направлениям деятельности предприятия;

– минимизация уровня риска в процессе управления финансовыми ресурсами предприятия;

– разработка механизма быстрого изменения структуры финансовых ресурсов предприятия и направлений их использования в соответствии с изменяющимися условиями;

– создание системы эффективного контроля за формированием и использованием финансовых ресурсов предприятия;

– изучение зарубежного опыта управления финансовыми ресурсами предприятия;

– внедрение новых методов управления финансовыми ресурсами;

– формирование условий для привлечения иностранного капитала;

– повышение уровня подготовки управленческого персонала;

– анализ финансовых и экономических показателей предприятия и оценка по итогам эффективности деятельности его управленческого персонала.

#### ***Список литературы***

1. Указ Президента Республики Узбекистан от 07.02.2017 г. №УП-4947 «О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан».

2. Умарова А.И. Отдельные подходы к определению понятия и сущности финансовых ресурсов // Проблемы науки. – 2016. – №6 (7). – С. 67–69.

3. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник / Под ред. Г.Б. Поляка. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2009. – 639 с.

4. Барулин С.В. Финансы: учебник. – 2-е изд., стер. – М.: Кнорус, 2011. – 640 с.

5. Подъяблонская Л.М. Финансы: учебник для студентов вузов. – М.: Юнити-Дана, 2010. – 407 с.

6. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами. – М.: Омега-Л: ООО «Эльга», 2011. – 768 с.

**Филиппович Екатерина Павловна**  
курсант  
**Москвитина Ольга Алексеевна**  
преподаватель

ФКОУ ВО «Академия права и управления  
Федеральной службы исполнения наказаний»  
г. Рязань, Рязанская область

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА: ПРОБЛЕМЫ, УГРОЗЫ

**Аннотация:** статья посвящена экономической безопасности предприятия – защищенности его научно-технического, технологического, производственного и кадрового потенциала от прямых или косвенных экономических угроз, например, связанных с неэффективной научно-промышленной политикой государства или формированием неблагоприятной внешней среды, и способность к его воспроизведству. Авторы приходят к выводу, что российские предприятия нуждаются в разработке моделей устойчивого развития в условиях рыночной экономики, т. е. в разработке концепции системы экономической безопасности предприятия.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, угрозы экономической безопасности, производственный сектор.

Проблемы собственной экономической безопасности возникают перед каждым предприятием не только в кризисные периоды, но и при работе в стабильной экономической среде, комплекс решаемых при этом целевых задач имеет существенное различие.

Проблема экономической безопасности хозяйствующих субъектов была поднята исследователями в конце 90-х годов XX столетия, и для России она не новая, но в силу своей широты и многогранности недостаточно изучена.

При этом изначально преобладало представление экономической безопасности организации, как физической безопасности имущества и сотрудников. Затем широкое освещение получило проблема коммерческой тайны и информационной безопасности организации. Некоторые исследователи уделяли основное внимание проблеме платежеспособности, указывая на ее связь с экономической безопасностью.

Экономическая безопасность хозяйствующего субъекта – это состояние защищенности его экономических интересов от внешних и внутренних угроз, обеспечивающее устойчивое развитие, реализацию миссии и целей его существования [1].

Одним из ключевых понятий в обеспечении экономической безопасности хозяйствующего субъекта является понятие **угрозы**. Под угрозой экономической безопасности организации понимается фактор, создающий опасность для реализации экономических интересов хозяйствующего субъекта. Общепринято деление угроз на внешние и внутренние [3].

В качестве источников угроз экономической безопасности могут выступать случайные явления природы, ненадежность технических элементов, состояние экономики, политические процессы, неверные решения и запаздывание решений, другие ошибки менеджмента, действия конкурентов.

К внешним угрозам экономической безопасности хозяйствующего субъекта относятся:

- деятельность спецслужб по добыванию экономической информации;
- промышленный шпионаж;
- организованная преступность;
- мошеннические и другие противоправные намерения и др.

Внутренние угрозы экономической безопасности хозяйствующего субъекта порождаются его внутренней средой и включают:

- противоправные и иные негативные действия сотрудников по отношению к организации;
- нарушения установленного режима сохранности сведений, составляющих коммерческую тайну;
- нарушения порядка использования технических средств;
- иные нарушения порядка и правил соблюдения режима безопасности на объекте;
- рискованная политика финансирования;
- неэффективная производственно-хозяйственная и инвестиционная деятельность;
- отрицательный имидж хозяйствующего субъекта и др.

Угрозы экономической безопасности предприятия возникают в результате действия многочисленных факторов. Факторы, влияющие на уровень безопасности предприятия, могут быть внутренними и внешними, экономическими и внеэкономическими, объективными и субъективными. Проведенный анализ различных литературных источников позволяет следующим образом классифицировать внешние и внутренние факторы угроз (рис. 1) [4].



Рис. 1. Классификация угроз безопасности предприятия

Для оценки уровня экономической безопасности целесообразно выделить четыре группы внешних факторов угроз устойчивому функциони-

нированию предприятия: политические, социально-экономические, экологические и научно-технические.

Значительную роль играют угрозы, связанные с противостоянием и столкновением экономических интересов различных участников экономических процессов, что порождает целый ряд и внешних, и внутренних угроз.

Основной угрозой экономической безопасности предприятия, которую таит в себе проблема столкновения интересов различных заинтересованных сторон, является враждебное поглощение компаний. По мнению аналитиков, в России наиболее популярны следующие способы поглощения:

- захват организации путем подкупа ведущих менеджеров и установления контроля за финансовыми потоками;
- скупка акций открытым или скрытым способом;
- нарушение законодательства, особенно при подготовке и проведении собрания акционеров;
- скупка долгов и инициирование процесса банкротства.

Немало опасностей таят в себе и корыстные действия управляющих предприятиями, преследующих цели личной наживы.

В случае возникновения кризисной ситуации в организации, менеджмент может сыграть не лучшую роль, скрывая информацию от заинтересованных лиц, в том числе от Совета директоров, собственников, инвесторов [2].

Таким образом, на современном этапе развития российской экономики хозяйствующие субъекты подвергаются внешним и внутренним угрозам, реализация которых может привести к негативным последствиям, вплоть до банкротства организации.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать вывод, что российские предприятия нуждаются в разработке моделей устойчивого развития в условиях рыночной экономики, т. е. в разработке концепции системы экономической безопасности предприятия.

#### **Список литературы**

1. Экономическая безопасность России: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Бином, 2012.
2. Буранова Е.А. Основные показатели экономической безопасности объекта уголовно-исполнительной системы / Е.А. Буранова, Д.Н. Русанов // Человек: преступление и наказание. – 2015. – №1.
3. Буранова Е.А. Внутренние и внешние угрозы экономической безопасности хозяйствующего субъекта / Е.А. Буранова, О.А. Москвитина // Материалы науч.-практ. конф. молодых ученых, посв. 20-летию Конституции Республики Казахстан. – 2015.
4. Буранова Е.А. Экономическая безопасность режимного объекта: Учебное пособие / Е.А. Буранова, Д.Г. Филиппова, О.А. Москвитина; Рязан. академия ФСИН России, 2014.

**Шевченко Екатерина Владимировна**  
канд. экон. наук, старший преподаватель  
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»  
г. Краснодар, Краснодарский край  
**Явтушенко Михаил Иванович**  
студент  
НАН ЧОУ ВО «Академия маркетинга  
и социально-информационных технологий – ИМСИТ»  
г. Краснодар, Краснодарский край

## **БЮРОКРАТИЯ В ГОСУДАРСТВЕННОМ И МУНИЦИПАЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ**

*Аннотация: в данной статье раскрыта сущность и особенности бюрократии в государственном и муниципальном управлении. Отмечены основные характеристики бюрократии. Отражена специфика бюрократии в России. Перечислены направления и инструменты минимизации бюрократизма в целом.*

*Ключевые слова: бюрократия, бюрократические управленческие решения, ответственность, эффективность управления.*

Исключительная важность бюрократии как явления, имеющего определяющее место в системе государственного и муниципального управления для России, где исполнительная власть, государство играют определяющую роль в большинстве сфер общества, политике в том числе, сомнений не вызывает. От того, насколько успешно решают соответствующие задачи органы исполнительной власти, во многом зависят успех и судьба реформ в России.

В современном обществе с увеличением размеров организаций, как государственных, так и частных, и усложнением механизма реализации управленческих решений, бюрократия стала играть главную, а иногда и определяющую роль во многих сферах государственной политики.

Являясь, по М. Веберу рациональной организацией государственного управления, бюрократия характеризуется:

- эффективностью, достигаемой за счет строгого распределения обязанностей;
- обязательной вертикалью властных отношений, позволяющей осуществлять контроль сверху вниз;
- формальным установлением и фиксированием системы правил, обеспечивающей единство в управлении и применении общих правил к частным случаям;
- безличностным характером административной деятельности, стоящей над человеческими отношениями и эмоциями.

Реалии истории и современности убедительно показывают, что при бюрократизме идет подмена не только воли, но и интересов и целей. Отсюда культ руководителя, мессианское мышление, замкнутость, верноподданность окружения, скрытые механизмы подбора кадров и многое другое. Бюрократизм приводит к тому, что в результате подмены групповые интересы, цели и воля начинают выдаваться за общие.

Формализм, чинопочтание, многописание – это атрибутика бюрократизма, его оформление, скрытие за «внешним» сути «внутреннего» – использование власти ради личной корысти.

Одной из важнейших сторон процесса принципиальных изменений, происходящих в современной российской бюрократии – это ее поворот в сторону людей. Гражданин рассматривается как клиент государственных учреждений. Из статуса подопечного, просителя он переходит в статус реализующего свои права потребителя оказываемых ему государством услуг.

В целом происходящий в последние десятилетия процесс пересмотра принципов принятия и реализации бюрократических управленческих решений госслужбы можно свести к следующим направлениям:

- анализ и институционализация политической роли бюрократии и механизмов реализации своих корпоративных интересов;
- поиск оптимального соотношения политических и профессиональных начал в администрации;
- уменьшение роли вертикальной административной иерархии, развитие функциональных органов, «плоских» структур и т. п.;
- децентрализация, удешевление, сокращение администрации;
- ограничение роли традиционной административной «лестницы чинов»;
- введение менеджмента и даже маркетинга в значительной части госслужбы;
- максимальная возможность открытость, «отзывчивость» бюрократии на потребности и ожидания граждан;
- значительное повышение внимания к культурным и морально-этическим аспектам госслужбы.

Снижается уровень понимания проблем, встающих перед аппаратом, отдельными его звеньями и служащими. Для понимания логики бюрократической машины важен известный закон Паркинсона: бюрократическая организация стремится к неограниченному расширению своего влияния. При этом не наблюдается стремления к повышению собственной ответственности за состояние дел.

Максимизация масштабов и сферы своего контроля при минимизации ответственности – основа бюрократии.

Недопущение бюрократизма является основной задачей сбалансированного взаимодействия в области реализации властных решений. Из реалий современного стиля принятия управленческих решений должны быть исключены следующие компоненты бюрократизма: в политическом аспекте – чрезмерное разрастание и безответственность исполнительной власти; в социальном – отчуждение этой власти от народа; в организационном – канцеляристская подмена содержания формой; в морально-психологическом – бюрократическая.

К настоящему времени внутри самой бюрократии в России произошли глубокие структурные изменения, затрагивающие функциональные основы её деятельности и способствующие организации современного типа бюрократии. Введение административных регламентов и общеобязательных регламентированных процедур, исполнение которых не зависит от того, кто именно и по отношению к кому их выполняет, упорядочивает процесс государственного и муниципального управления. Вместе с тем, следование бюрократическим нормам может не только способствовать, но и препятствовать эффективности. Это происходит потому, что принципам бюрократической организации сопутствуют существенные дисфункциональные эффекты, кото-

рые тем более выражены, чем более последовательно применяются эти принципы. Следование правилам может привести к отсутствию гибкости. Безличный характер отношений порождает бюрократическое безразличие и бесчувственность. Иерархия часто препятствует проявлению индивидуальной ответственности и инициативы.

Эффективность управления и недопущение бюрократизма в работе может быть достигнуто благодаря рациональному разделению труда и четкому определению сфер компетенции. Унификация становится гарантией против недостатков и возможных злоупотреблений конкретных людей, работающих в аппаратах управления органов исполнительной власти и занятых в сфере государственного управления.

#### **Список литературы**

1. Алдакушева А.Б. Применение концепции маркетинга в работе государственного бюджетного учреждения социальной защиты населения / А.Б. Алдакушева // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2016. – №5 (87). – С. 19.
2. Крамаренко М.С. Основные территориальные модели организации муниципального самоуправления / М.С. Крамаренко, Е.С. Митина, А.Б. Алдакушева // Евразийский союз ученых. – 2015. – №4–13 (13). – С. 81–84.
3. Яновский В.В. Основные концепции и принципы бюрократии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.klerk.ru/boss/articles/321963/> (дата обращения: 10.03.2017).

**Ягудина Гульсина Гильмутдиновна**

канд. экон. наук, доцент  
Бугульминский филиал  
ЧОУ ВО «Казанский инновационный  
университет им. В.Г. Тимирясова (ИЭУП)»  
г. Бугульма, Республика Татарстан

## **БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Аннотация:** в данной статье обоснована необходимость фундаментальных изменений в развитии среднего и малого предпринимательства как основного фактора диверсификации экономики территории опережающего социально-экономического развития. Отражена актуальность исследуемой темы. Приведено определение партнерства между государственным и частным секторами экономики в инновационной сфере.

**Ключевые слова:** экономика, диверсификация, инновационная сфера, бизнес.

Разразившийся мировой финансовый кризис объективно обуславливает необходимость задуматься о путях защиты российской экономики и о перспективах её развития, так как сегодня мы вошли в новую экономическую эпоху сжимающихся рынков. Практически все страны, захватил кризис. На конвейере мирового кризисного процесса, оказалась и наша страна. В последние несколько лет Вся мировая экономика, в последние несколько лет, медленно стагнирует, предпринимательская активность и, соответственно, прибыль корпораций падает. Вслед за этими падениями наблюдаться сильное сокращение доходов физических лиц [1].

Для того, чтобы выжить в подобной ситуации и сохранить свой бизнес, нужно либо обладать весьма существенным финансовым запасом, который можно инвестировать в перспективные направления (к примеру, скупать недвижимость на пике падения цен), либо оперативно перестраиваться на производство или продажу тех товаров, которые будут востребованы даже во время глобального кризиса.

Опыт промышленно развитых стран показывает, что устойчивый экономический рост достигается за счёт диверсификации экономики территории опережающего социально-экономического развития, то есть качественного увеличения объёмов новых продуктов и технологий за счёт научных открытий и изобретений, освоения новых секторов рынка, внедрения более эффективных бизнес-процессов, организационных структур и управленических механизмов. Первостепенную роль при этом играют научно-исследовательские организации – основные генераторы нового знания. Поиск нового знания является ключевым этапом научно-технического прогресса, и главные вопросы заключаются в том, как наиболее эффективно получить это знание, как с минимальными затратами трансформировать его в инновации, необходимые для прогресса экономики. По мере усиления мировой экономической конкуренции правильный ответ на этот вопрос становится важнейшим средством борьбы за экономическое процветание, обеспечивающим, соответственно, и социальную стабильность той или иной страны. Диверсификация территории опережающего социально-экономического развития, является и для России осознанной необходимостью.

Нам представляется чрезвычайно актуальным проведение исследований по развитию государственно-частного партнерства в инновационной сфере, учитывая современную инновационную направленность экономического развития.

Понятие «партнерство между государственным и частным секторами экономики в инновационной сфере» было определено в 2002 году Комитетом ОЭСР по научной и технологической политике следующим образом: под государственно-частным партнерством понимаются «любые официальные отношения или договоренности на фиксированный/бесконечный период времени, между государственными и частными участниками, в котором обе стороны взаимодействуют в процессе принятия решения и соинвестируют ограниченные ресурсы, такие как деньги, персонал, оборудование и информацию для достижения конкретных целей в определенной области науки, технологии и инноваций» [3].

По мнению ряда авторов, решать эту проблему нужно, путем разработки комплекса стратегических приоритетов и направлений, предусматривающих инновационное развитие национальной экономики [4]. При таком стратегическом видении четко обозначается роль государственно-частного партнерства в формировании инновационной экономики, где такая трансформация связана в первую очередь с эффективным освоением интеллектуального капитала, который в совокупности с другими ресурсами способен творить, строить и создавать новые общественные ценности в России.

Таким образом, задача науки – новые разработки, миссия государства – создание комфортных условий, а задача бизнеса – материализация разработок. В свою очередь образованию отводится роль подготовки конкурентоспособных специалистов, способных к созданию новаций, а государство и бизнес совместно должны создать все необходимые условия для осуществления этого процесса.

Кроме того, очевидно, что партнерства (ГЧП) является одним из реальных механизмов снижения рисков и сроков реализации научно-технических и инновационных проектов, бюджетных целевых программ.

**Список литературы**

1. Gerrard M.B. What are public-private partnerships, and how do they differ from privatizations? / M.B. Gerrard // Finance & Development. – 2001. – Vol. 38. – №3.
2. Lossa E. Building and Managing Facilities for Public Services/ E. Lossa // Journal of Public Economics. – 2007. – Vol. 7 – P. 21–34.
3. Носкова В.Н. Государственно-частное партнерство как форма взаимодействия государства и российского бизнеса в инновационной деятельности: <http://www.ifti.ru/>
4. Научный журнал Успехи современного естествознания [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.rae.ru/use/?section=content&op=show\\_article&article\\_id=77858](http://www.rae.ru/use/?section=content&op=show_article&article_id=77858)
5. Морозова И.А. ГЧП – оптимальная модель взаимодействия частного бизнеса и государства в условиях инновационной экономики / И.А. Морозова, И.Б. Дьяконова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.natural-sciences.ru/ru/article/view?id=15326> (дата обращения: 03.03.2017).

**Ягудина Гульсина Гильмутдиновна**

канд. экон. наук, доцент  
Бугульминский филиал  
ЧОУ ВО «Казанский инновационный  
университет им. В.Г. Тимирязова (ИЭУП)»  
г. Бугульма, Республика Татарстан

## **ДИВЕРСИФИКАЦИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

**Аннотация:** в данной статье рассмотрены возможности диверсификации малого и среднего предпринимательства как одного из факторов социально-экономического развития. Проанализированы программы господдержки бизнеса за последние 20 лет. Представлена оценка предпринимательской активности и потенциала. Определено понятие «мотивационная среда развития предпринимательской деятельности». Исследован проект Стратегии развития малого и среднего предпринимательства на период до 2030 года через призму формирования мотивационной среды. Сделан вывод о необходимости трехстороннего взаимодействия бизнеса, общества и государства для полноценного формирования мотивационной среды.

**Ключевые слова:** малое предпринимательство, среднее предпринимательство, экономика, финансовые ресурсы, рентабельность.

Предпринимательская деятельность находится под влиянием факторов внешней среды. Структурные условия предпринимательства являются важнейшим элементом понимания процессов создания и развития бизнеса. Состояние этих условий напрямую влияет на наличие предпринимательских возможностей во внешней среде, с одной стороны, и готовность и способности населения создавать собственный бизнес – с другой.

В соответствии с распоряжением Правительства РФ от 2 июня 2016 г. №1083-р «Стратегия развития малого и среднего предприниматель-

ства в Российской Федерации на период до 2030 года» малый и средний бизнес в Российской Федерации, будучи новым экономическим явлением 25 лет назад, в настоящее время состоялся и является важнейшим способом ведения предпринимательской деятельности. Малые и средние предприятия – это 5,6 млн хозяйствующих субъектов, рабочие места для 18 млн граждан. Около одной пятой валового внутреннего продукта Российской Федерации, а во многих субъектах Российской Федерации треть и более валового регионального продукта создаются такими организациями [1, с. 5].

Сектор малого предпринимательства сосредоточен в основном в сферах торговли и предоставления услуг населению. Привлекательность данной сферы объясняется, прежде всего, относительно быстрой окупаемостью вложенных средств, стабильным потребительским спросом. Средние предприятия в большей степени представлены в сферах с более высокой добавленной стоимостью – в обрабатывающей промышленности, строительстве, сельском хозяйстве.

Таким образом, малое и среднее предпринимательство занимает очень важное место в национальной экономике любого государства, ведь оно во многом определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового внутреннего продукта. Диверсификация экономики, в существенной части, осуществляются малыми и средними предприятиями. Однако, недостаточная государственная поддержка, неудовлетворительная коммуникация между корпорациями и инновационными малыми и средними предприятиями приводят к слабой эффективности инновационной деятельности и, как следствие, тормозят формирование высокотехнологичных отраслей экономики [2, с. 5].

Можно выделить довольно обширный диапазон факторов, стечание которых спровоцировало негативное явление в развитии малого и среднего предпринимательства. Так, остается нерешенным вопрос доступа малых и средних предприятий к финансовым ресурсам для целей развития бизнеса. По данным Центрального банка Российской Федерации, в 2015 году доля малых и средних предприятий в общем кредитном портфеле юридических лиц и индивидуальных предпринимателей составила 16,9 процента (среднемировой уровень – 23 процента). Сильное негативное воздействие на сектор малого и среднего предпринимательства оказали кризисные явления. Рост процентных ставок и кризис ликвидности – эти и другие смежные факторы отрицательно повлияли на себестоимость продукции и рентабельность бизнеса, инвестиционные планы и финансовую устойчивость малых и средних предприятий. В условиях действия кризисных явлений в экономике в конце 2014 года и в 2015 году обострилась ситуация со спросом на продукцию малых и средних предприятий [1, с. 6].

Для решения данных проблем, по нашему мнению, следует:

1. Разработать областную программу (политику) в области кредитования и микрофинансирования малого бизнеса.
2. Создать открытую для пользования базу информационного обеспечения предпринимателей по вопросам получения кредитов, по конкурсам, тендерам, свободным площадям и земельным участкам и оборудованию.
3. Осуществить меры по поддержке и развитию кредитной кооперации, лизинга и других прогрессивных финансово-производственных схем малого бизнеса.

Политическая обстановка в России, весьма далекая от стабильности также не лучшим образом влияет на развитие малого и среднего предпринимательства, инвестиционную активность предпринимателей и не допускает стратег-

гического планирования на микроуровне. Нет сомнения в том, что именно политическая нестабильность является главным препятствием для притока иностранного капитала в российскую экономику, в том числе в сферу малого и среднего предпринимательства. Можно утверждать, что многие проблемы развития малого и среднего предпринимательства порождены именно недостатками государственной экономической политики, определяющей основные параметры макроэкономической среды [3, с. 27].

Следовательно, недостаточное внимание к специфике деятельности малого и среднего бизнеса при проектировании и реализации многих решений снижает уровень доверия предпринимателей к государству, создает дополнительные стимулы к уходу бизнеса в теневой сектор экономики, нивелирует положительные эффекты от реализации мер государственной поддержки.

2015 год встретил предпринимателей санкциями, снижающимися спросом на товары и услуги и ростом цен. Увеличились взносы в пенсионный фонд, теперь они составляют 22261,38 руб. + 1% с выручки, если доход превышает 300 тыс. руб. Однако с 1 января 2015 года вступил в силу так называемый закон о налоговых каникулах, ФЗ №477 от 29.12.2014 «О внесении изменений в ст. 346 и гл. 26 Ч. II Налогового кодекса Российской Федерации» [1]. Согласно этому документу, индивидуальные предприниматели, которые открывают свое дело в производственной, социальной и научной сферах, могут быть освобождены от налогов на два налоговых периода.

Кроме того, было принято Распоряжение Правительства РФ от 27 янв. 2015 г. №98-р «О плане первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году», которое также предусматривает ряд льгот по части налогообложения для малого и среднего бизнеса [3]. Это заметно мотивировало многих, и в результате уже с января резко стало увеличиваться число зарегистрированных ИП – на 14% по сравнению с декабрем 2014 года.

Ключевые проблемы и факторы, тормозящие развитие малого бизнеса в России, можно систематизировать следующим образом:

- проблемы в нахождении сбыта продукции;
- нестабильность законодательства;
- высокие налоговые ставки;
- высокие издержки, которые несет малый бизнес в связи с необходимостью прохождения административных процедур и нарушениями прав предпринимателей со стороны регулирующих органов;
- низкая доступность финансирования.

В текущих экономических условиях безусловными приоритетами в деятельности органов государственной власти и местного самоуправления должно стать решение задачи по возрождению интереса к предпринимательской деятельности, а также следование принципу «сначала подумай о малом» при проектировании и реализации государственных решений в сфере регулирования предпринимательской деятельности, поддержке спроса на продукцию субъектов малого и среднего предпринимательства и освоения новых рынков сбыта (стимулирование спроса на продукцию малых и средних предприятий, в т. ч. на основе расширения доступа таких предприятий к закупкам товаров, работ, услуг организациями государственного сектора экономики).

При этом необходимо не только оказывать помощь в становлении нового поколения предпринимателей, но и создавать возможности для развития субъектов малого и среднего предпринимательства, обладающих потенциалом роста, и превращения подобных компаний в очаги обновления экономики

[4, с. 8]. Основными элементами государственной политики по развитию малого и среднего предпринимательства в новых условиях выступают:

– формирование и широкое применение инструментов акселерации роста бизнеса как инструмента поддержки достаточно динамичного развития малых и средних предприятий (МСП);

– развитие механизмов обратной связи, включая общественный мониторинг решений;

– расширение программ поддержки молодёжного предпринимательства, создание стимулов для открытия новых предприятий;

– тиражирование лучших практик поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП) как на региональном, так и муниципальном уровне [7].

Что касается финансовой поддержки субъектов малого бизнеса, то серьёзную положительную роль для рынка могут сыграть такие факторы, как отмена или смягчение санкций, стабилизация инфляции и инфляционных ожиданий, существенное снижение ключевой ставки ЦБ РФ, внедрение механизма целевого финансирования ЦБ операций по средне- и долгосрочному кредитованию малого и среднего бизнеса или расширение масштабов применения механизма гарантийной поддержки.

#### *Список литературы*

1. Федеральный закон от 29 декабря 2014 г. №477-ФЗ «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70831242/#help>

2. Распоряжение Правительства РФ от 2 июня 2016 г. №1083-р Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года.

3. Распоряжение Правительства РФ от 27 янв. 2015 г. №98-р «О плане первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70852914/>

4. Бокарева Е.В. Развитие малого бизнеса в России: проблемы и пути решения / Е.В. Бокарева, А.А. Силаева, И.А. Дуборкина // Сервис в России и зарубежом. – 2016. – Т. 10. – №8 (69) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://electronic-journal.rguts.ru/index.php?do=cat&category=2015\\_3](http://electronic-journal.rguts.ru/index.php?do=cat&category=2015_3) (дата обращения: 15.01.2017).

5. Горфинкель В.Я. Предпринимательство [Текст]: Учеб. / В.Я. Горфинкель, Г.Б. Поляк, В.А. Швандар. – М.: Юнити-Дана, 2011 – 581 с.

6. Михайлов И.А. Взаимодействие малого инновационного предпринимательства с корпорациями как фактор успешного развития экономики / И.А. Михайлов // Студенческий научный форум – 2016: VII Международная студенческая электронная научная конференция.

7. Хаванова Н.В. Эволюция системы оказания услуг по поддержке малого предпринимательства на муниципальном уровне / Н.В. Хаванова, Е.В. Бокарева // Сервис в России и за рубежом. – 2015. – Т. 9. – №3 (59) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://electronicjournal.rguts.ru/index.php?do=cat&category=2015\\_3](http://electronicjournal.rguts.ru/index.php?do=cat&category=2015_3)

8. Бокарева Е.В. Развитие малого бизнеса в России: проблемы и пути решения / Е.В. Бокарева, А.А. Силаева, И.А. Дуборкина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/razvitiye-malogo-biznesa-v-rossii-problemy-i-puti-resheniya> (дата обращения: 02.03.2017).

# МЕНЕДЖМЕНТ И ЕГО РАЗНОВИДНОСТИ, ДИВЕРСИФИКАЦИЯ, МАРКЕТИНГ, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Брындина Мария Евгеньевна

магистрант

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный

университет промышленных технологий и дизайна»

г. Санкт-Петербург

## БРЕНДИНГ ТЕРРИТОРИИ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

**Аннотация:** статья анализирует взаимодействие содержания региональной политики со стратегией создания и продвижения бренда данной территории. Рассмотрение маркетинговой политики региона приводит к выводу о том, что продвижение различных ресурсов территории создает базу для создания территориального бренда. Брендинг территории является эффективным инструментом повышения конкурентоспособности и узнаваемости региона, его финансовой и туристической аттрактивности.

**Ключевые слова:** региональная политика, бренд, территориальный брендинг, айдентика, территориальная идентичность, маркетинг территорий, стратегия развития.

Период реформирования российского общества актуализирует необходимость изменения содержания региональной политики, которая призвана ослабить внутренние социальные напряжения, сохранить целостность и единство страны, поддерживать национально-культурную самобытность территории.

Под региональной политикой понимается система целей и задач органов власти по управлению политическим, экономическим и социальным развитием регионов страны, а также механизм их реализации.

На данный момент в России складывается неоднозначная ситуация, в которой регионы, не имеющие базового значения в промышленной сфере и в сфере добычи природных ресурсов, оказываются без столь необходимой финансовой поддержки со стороны правительства, и, следовательно, не могут в полной мере эффективно решать вопросы инвестиционной политики по привлечению частных капиталов и зарубежных инвестиций. Значительным ресурсом маркетинговой стратегии региона могут быть его территориальные возможности и особенности. На региональном уровне маркетинг позволяет более обоснованно подойти к разработке территориальных программ поддержки и развития региона, учесть всю совокупность внутренних и внешних факторов, определяющих приоритеты и перспективы развития той или иной территории, ее специализацию, эффективно использовать местные ресурсы. Правильно направленная маркетинговая политика не только привлекает внимание к конкретной территории за счет продвижения различных ее ресурсов (природных ископаемых, ландшафтной привлекательности, историко-культурного потенциала), но и создает базу для создания территориального

бренда, который является эффективным средством повышения конкурентоспособности и узнаваемости региона, финансовой и туристической привлекательности.

В России обращение к проблематике брендинга территорий обусловлено повышением самостоятельности и ответственности региональных властей за социально-экономическое развитие регионов и усиление рыночной конкуренции между ними. Единого определения понятию территориальный бренд на данный момент в литературе не представлено, однако можно отметить существующие концептуальные подходы к данному явлению. Первый связан с выявлением сущностных характеристик бренда региона на основе конгруэнтности с товарным брендом. Второй подход основан на маркетинговой концепции позиционирования территории. Третий связан с анализом и разработкой технологических алгоритмов создания, продвижения и управления брендом территории. Четвёртый основан на выявлении оптимальных моделей и методов оценки потенциала и ценности бренда.

Обобщая все указанные подходы, можно выделить основные черты бренда территории, которые включают совокупность ценностей, эмоций и ассоциаций потребителей о конкретном географическом месте, его материальных и нематериальных характеристиках, местной культуре, которые формируют представления о привлекательности данного места, об уровне качества и стоимости местных товаров и услуг и отличают его от других территорий.

Бренд территории является инструментом реализации стратегии развития региона и повышения роста благосостояния и благополучия его жителей, так как способствует формированию рынка трудовых ресурсов, реализации инвестиционных проектов, продвижению туристического продукта территории.

По мнению С. Анхольта – разработчика концепции конкурентной идентичности, а также рейтинга брендов национальных государств, – брендинг государства (территорий) – это системный процесс согласования действий, поведения, инвестиций, инноваций и коммуникаций государства (территории) для реализации конкурентной идентичности. По мнению автора, структура современного бренда территории включает: туристскую привлекательность, имидж экспортных брендов, уровень политической ситуации и социальной политики, культуру и культурное наследие, инвестиционную привлекательность и социально-экономическую ситуацию, уровень образования, открытости и дружелюбности населения [1].

Таким образом, территориальный бренд зависит от региональной идентичности, формируемой значимыми конкурентоспособными показателями социально-политической и экономической сферы и культурно-символическим потенциалом региона. А территориальный брендинг – это процесс проектирования конкурентной идентичности региона на основе показателей социально-культурной среды региона, его инфраструктуры, административного управления и бизнеса, инвестиционной привлекательности, инновационной политики, культурного наследия.

Первоочередными целями создания бренда территории являются экономические (увеличение инвестиций и рост бюджета), социальные (рост качества жизни населения территории за счет формирования привлекательного для потенциальных инвесторов образа региона).

Бренд территории не может быть построен только на одном конкурентном преимуществе, поскольку это обесценивает образ региона. Он должен учитывать всю совокупность аспектов уникальности и самобытности территории,

но при этом носить целостный характер. Так, основой для разработки бренда территории могут послужить географические особенности, природно-ландшафтные и архитектурные ансамбли, культурно-исторические факты, брендовые маршруты, события и мероприятия, природные явления, религиозные святыни, исторические личности, литературные и вымышленные герои, народные промыслы и ремесла, продукты производства, услуги, еда и напитки.

Отечественные исследования последних лет содержат неоднозначные выводы относительно возможности оценивать эффективность брендинга территории. Так, например, Н.С. Тихонова выделяет следующие показатели: стратегической эффективности брендинга (рост числа реальных потребителей – туристов, инвесторов), коммуникативной эффективности (узнаваемость бренда и осведомленность целевых потребителей, рост их численности, их отношение к бренду), экономической эффективности (соотношение расходов и доходов на брендинг и др.) и показатели динамики символического брендкапитала (репутация бренда через включение в City Brand Index) [2].

В свою очередь, Т.Ю. Никифорова выделяет следующие три вида эффективности брендинга территории: социальная, коммуникативная и экономическая. При этом автор отмечает, что «...ведущим видом эффективности брендинга территории должна рассматриваться социальная эффективность, среди показателей которой наиболее важными являются показатели качества и стоимости жизни населения, определяющие привлекательность той или иной территории», и в то же время указывает на определенную сомнительность данного критерия, поскольку «...все показатели социальной эффективности не являются прямыми показателями последствий брендинга территории, а отражают скорее синергетические эффекты от деятельности всех управляемых структур территории» [3, с. 15].

Согласно методике британской исследовательской компании Global Market Insights [4, с. 55], один из важнейших критериев привлекательности бренда той или иной территории – ее культура и наследие. Представляется, что ставка на данную составляющую позиционирования территориального бренда делает возможным отчетливо передать ее уникальность и самобытность.

В России же часто называют территориальными брендами просто буквы с подписаными названиями городов, а о разработке полного комплекса айдентики и сопутствующих ее продвижению проектов мало кто задумывается. В последние несколько лет многие города и регионы провели конкурсы на разработку логотипа своего места, и их результаты наглядно продемонстрировали ряд проблем. Во-первых, недостаточную проработанность конкурсных механизмов, особенно в части механизма принятия окончательного решения. Во-вторых, практическое отсутствие продвижения самого конкурса, о них тяжело узнать. В-третьих, дефицит качественных исполнителей, способных создать логотип, не фиксирующий текущий уровень визуальной культуры, а улучшающий ее.

Территориальный брендинг не может, да и не должен заменять инфраструктуру и сам по себе помогать с ростом инвестиционного климата, поэтому в России о нем можно скорее говорить со стороны качества графической работы дизайнеров, а не реального продвижения территории на туристическом или экономическом рынке.

Подводя итог, можно выделить три тезиса, имеющие первоочередную важность для достижения требуемого результата в работе над территориальным брендом:

- комплексный подход к созданию территориального бренда, учитывающий все группы показателей;
- построение идентичности бренда на основании культурного багажа территории и социального запроса;
- создание бренда профессиональной студией дизайна, выборка результата ответственными представителями заказчика при поддержке студии, без открытых голосований.

Исходя из вышеизложенного, становится очевидным, что вопрос определения брендинга территорий, а также его содержательная сущность, еще долго будут вызывать научную полемику, поскольку данное направление нуждается в дальнейших исследованиях. В его рамках еще не раз будут меняться теоретические представления об этом понятии, содержание которого меняется, как меняется и само общество.

**Список литературы**

1. Анхольт С. Конкурентная идентичность – новое управление брендом наций, городов и регионов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/brend-territoriyi-soderzhanie-modeli-formirovaniya-praktika-konstruirovaniya-v-rossiyskih-regionah#ixzz4QTSMiWi> (дата обращения: 16.02.2017).
2. Тихонова Н.С. Брендинг территорий и оценка его эффективности: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – СПб., 2007. – 19 с.
3. Никифорова Т.Ю. Оценка эффективности брендинга территорий: Автореф. канд. дис. экон. наук. – СПб., 2011. – 19 с.
4. Бренды городов и стран мира // Бренд-менеджмент. – 2007. – №01 (32). – С. 55.

**Кошелев Александр Анатольевич**  
канд. социол. наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Саратовский национальный  
исследовательский государственный  
университет им. Н.Г. Чернышевского»  
г. Саратов, Саратовская область

## **К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ ВИДОВ РЕКЛАМЫ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ**

**Аннотация:** статья посвящена анализу современных видов рекламы в сети Интернет. Автором выявлены основные виды современной интернет-рекламы, их специфика и некоторые особенности воздействия на потенциального потребителя. Результаты проведенного анализа позволяют сделать вывод о дальнейшем росте популярности данного канала распространения информации, несмотря на негативное отношение респондентов.

**Ключевые слова:** Интернет, реклама, эффективность, маркетинг.

В настоящее время интернет-реклама показывает наибольшую динамику роста, среди всех отраслей медиакоммуникаций. Доступность, удобство и разнообразие форм позволяют заказчику наиболее эффективно реализовать

комерческие интересы, добиваясь высоких показателей воздействия на целевые группы потребительской аудитории. В этой связи в науке и практике достаточно часто актуализируется классификации, которые могут быть применены в зависимости от различных социально-экономических ситуаций. Одним из наиболее распространенных типов современной интернет – рекламы является «банерная», вид которой очень сильно напоминает макет в журнале, отличается оригинальными дизайнерскими решениями, а также наиболее привычными характеристиками для восприятия целевой аудиторией. В тоже время, важной чертой рекламного баннера, в отличие от макета, является интерактивная составляющая, представленная, как правило, в виде ссылки, отправляющей пользователя на сайт производителя или дистрибутора. Другим распространенным типом продвижения продукции в сети Интернет является так называемая, «тизерная» реклама, произошедшая от английского слова дразнить, и представляющая собой статичную графику, направленную на привлечение внимания пользователя, за счет постоянной смены позиционирования. Наиболее негативным по восприятию, но в тоже время достаточно полезным инструментом воздействия являются «поп-ап» или «pop-under» сообщения, имеющие вид «всплывающих окон», бесцеремонно вторгающихся в личное пространство пользователей Сети, создавая эффект внезапности, и тем самым, вызывая определенные эмоции, которые, по мнению психологов, и являются показателем результативности коммуникативного процесса. Достаточно часто, в современной маркетинговой практике используются «push-уведомления», рекламная информация, приходящая на мобильные устройства в виде новостных «месседжей», актуализирующих изменения товара или услуги. Данный вид рекламных коммуникаций стратегически напоминает «промоушн» в мобильных приложениях, популярном направлении, стабильно показывающим рост, пропорционально технологическим достижениям в сфере производства устройств связи. Несомненно, большой популярностью в современных рекламных практиках пользуются сайты с видеоконтентом, по структуре напоминающие социальные сети, и отличающиеся многообразием различных тематических направлений. Данный факт вполне обоснован, ведь отдельные сюжеты набирают миллионное количество просмотров, подтверждая реальность и массовость выбранной аудитории. Отдельно следует отметить рост популярности «videoblogginga», ресурса создаваемого отдельной личностью или группой лиц, отличающегося постоянством выхода и содержащего комментарии по различным темам общественной жизни. Следует отметить, что выбор данного канала обуславливает фактор известности и узнаваемости авторов в онлайн пространстве. В современной науке и практике стремительно развивается дискуссионное поле вокруг статуса социальных сетей, образуя два наиболее популярных взгляда на обозначенное проблемное поле. В большей степени речь идет о том, считать ли социальные сети «мессенджерами» или уже рассматривать, как новые виды средств массовой информации. Данная тематика, безусловно, является предметом отдельного исследования, не входящего в цели предложенных тезисов. В тоже время следует отметить, что наличие информационного контента в социальных сетях, практически всех рекламных возможностей, существование контура управления обратной связью, делают данный ресурс востребованным, как площадку для реализации маркетинговых стратегий не только коммерческих компаний, но и известных политических деятелей (вспомним, того же Д. Трампа). Несомненным преимуществом данного коммуникационного канала является ми-

нимальных характер инвестиций, мобильность и возможность близкого таргетинга, ведь указанные большинством пользователей социально-демографические характеристики, интересы и увлечения способствуют идентификации нужного сегмента целевой аудитории. Следует подчеркнуть, что практически все интернет-ресурсы, размещают в своих текстовых материалах контекстную рекламу, пожалуй, наиболее скрытую форму, менее опознаваемую, но, в тоже время дающую высокую эффективность. Особенности контекстной рекламы, заключаются в размещении ключевых слов в тематически сходных текстах, что создает условия для ее меньшего игнорирования пользователем. Результаты проведенных социологических исследований показывают, что реклама в интернете воспринимается крайне негативно, большинство респондентов считают ее навязчивой, вторгающейся в личное пространство, посредством предложения не нужных товаров и услуг. При этом, развитие технологий, наверняка, будет способствовать появлению еще более изощренных методов манипулирования умами потребителей. В тоже время полученные результаты демонстрируют, что несмотря на все это, более 85% респондентов руководствуются интернет-рекламой при выборе того или иного товара, что не подвергает сомнению ее эффективность в условиях модернизации информационного пространства и обострения конкурентной борьбы [1].

*Список литературы*

1. Кошелев А.А. Эффективность интернет-рекламы в молодежной среде // Образование и наука в современных условиях: Материалы X Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 12 марта 2017 г.) / Редкол.: О.Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. – №1 (10).

*Сапунова Татьяна Алексеевна*  
канд. экон. наук, доцент, преподаватель  
*Орлова Ксения Максимовна*  
магистрант

НАН ЧОУ ВО «Академия маркетинга  
и социально-информационных технологий – ИМСИТ»  
г. Краснодар, Краснодарский край

## **РЕАКЦИЯ ПЕРСОНАЛА НА НОВВОВЕДЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ И МЕТОДЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ**

*Аннотация: данная статья посвящена проблеме работы с персоналом в период нововведений. Рассмотрены причины сопротивления персонала и методы их предотвращения.*

*Ключевые слова: нововведения, сопротивление персонала, пассивное сопротивление, активное сопротивление, методы предотвращения сопротивления.*

Современные организации, вне зависимости от отрасли, для того, чтобы оставаться на плаву должны постоянно находиться в динамике.

Нововведение – это совокупность различных процессов, обеспечивающих «прохождение» новшества от состояния идеи до получения результатов практического воплощения этой идеи [1].

Практически любое нововведение вызывает панику среди персонала, после которой, следует стадия сопротивления. А, как известно, любое сопротивление со стороны персонала представляет угрозу для успешного функционирования предприятия.

Чтобы уменьшить риск сопротивления персонала изменениям, необходимо разобраться в причинах его появления.

Для начала, отметим, что сопротивления бывает двух видов:

- 1) пассивное сопротивление – скрытое неприятие перемен;
- 2) активное сопротивление – открытое выступление против нововведений.

Пассивное сопротивление считается самым опасным, так как выявить его практически невозможно [2, с. 112].

На примере нефтеперерабатывающего завода ООО «Нефтебитум» рассмотрим какие причины сопротивления особо популярны. Опрос проводили среди разных категорий персонала, разных возрастов. Результаты опроса представлены на рис. 1.

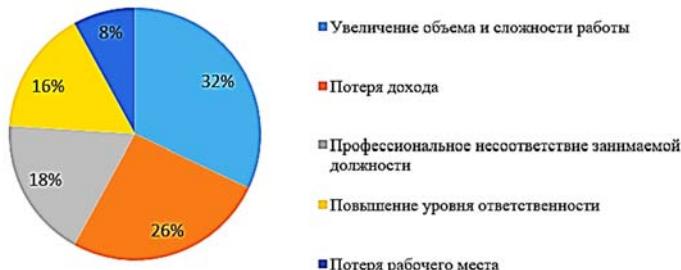


Рис. 1. Причины сопротивления персонала изменениям в организации

Из рисунка 1 видно, что причина увеличения объема и сложности работы составляет больший процент. На вторую причину указали 26% опрошенных. 18% опрошенных считают, что с приходом новшеств они вовсе лишатся работы. Все это говорит о неуверенности в себе персонала и низком уровне доверия руководству.

Каждая из рассмотренных причин носит демотивационный характер. Поэтому необходимо как можно раньше, до введения новшеств, подготавливать персонал. Руководство должно стремиться к тому, чтобы персонал поддерживал все изменения.

Сопротивление персонала – это обратная реакция на введение изменений и его можно рассматривать как динамичное явление. Выделим некоторые этапы сопротивления, через которые проходит работник на пути к восприятию перемен (рис. 2).

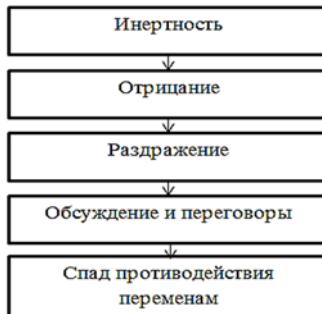


Рис. 2. Этапы сопротивления

Реакция руководства на сопротивления может быть различной. Любое сопротивление мешает руководителям осуществлять стратегию. Поэтому необходимо учитывать различные варианты и нюансы такого явления.

Для того чтобы подобрать подходящий метод преодоления сопротивления, полезно учесть уровни, на которых с ним можно столкнуться:

- 1) организационный уровень;
- 2) уровень группы;
- 3) уровень индивида.

Понимание того, на каком уровне возникает сопротивление, позволяет руководству направить усилия в нужном направлении. Каждому из этих уровней присущие свои особенности сопротивления и свои приемы воздействия с целью уменьшить сопротивление.

Для каждого из уровней будет эффективен, тот или иной метод, а на каких-то уровнях придется использовать их совокупность [3, с. 240].

В таблице представлены методы, подходящие для решения указанных выше причин.

Таблица 1  
Методы предотвращения сопротивления персонала изменениям

Метод	Преимущества	Недостатки
Информированность	Достижение понимания со стороны персонала	Занимает некоторое количество времени
Обучение	Развитие персонала одновременно с развитием организации	Требует расходов
Привлечение к участию в проектах	Помощь персоналу при адаптации и учет индивидуальных пожеланий	Занимает много времени. Требует расходов
Переговоры	Предоставления стимулов	Требует расходов
Принуждение	Заглушает сопротивление. Ускоряет время реализации проекта	Порождает пассивное сопротивление. Вызывает озлобленность персонала

Анализируя таблицу 1, можно сказать, что самый деликатный способ преодоления сопротивления – информированность, самый жесткий – принуждения. Поэтому в качестве методов преодоления сопротивления в основном

рекомендуется использовать первый, чтобы удержать хорошие взаимоотношения с персоналом.

На практике список причин и методов может варьироваться в зависимости от категории работников, от частоты изменений в организации, от экономической ситуации в мире и т. д. Но это не значит, что подготовить персонал невозможно. Существуют специальные программы, в которых указаны все необходимые мероприятия для преодоления сопротивления персонала [4, с. 98].

Разрабатывают данную программу специалисты службы персонала с привлечением необходимых специалистов сфер, которых касается то или иное изменения. Количество и время проводимых занятий зависит от численности персонала и особенностей внедряемого нововведения. Все программы имеют примерно одинаковую структуру.

Такие программы предназначены для средних и крупных предприятий. Так как для малого бизнеса решения таких проблем не отнимают большого количества времени по причине небольшого штата сотрудников.

В заключение необходимо отметить, что успех внедрения нововведений заложен в качественной работе с персоналом, в доверии персонала руководству и наоборот.

#### **Список литературы**

1. Лаврентьев Г.В. Инновационные обучающие технологии в профессиональной подготовке специалистов/ Г.В. Лаврентьев, Н.Б. Лаврентьева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.2asu.ru>
2. Кондратьев В.В. HR-инжиниринг. – М.: Эксмо, 2014. – 54 с.
3. Фрайленгер К. Управление изменениями в организации / К. Фрайленгер, И. Фишер. – М.: Книгописная палата, 2014. – 264 с.
4. Филиппов А.В. Работа с кадрами. Психологический аспект. – М.: Экономика, 2011. – 157 с.

*Синельникова Елена Александровна*  
канд. техн. наук, доцент, заведующая кафедрой  
ФГБОУ ВО «Московский государственный  
гуманитарно-экономический университет»  
г. Москва

## **УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Аннотация:** в статье рассматриваются вопросы управления маркетинговой деятельностью предприятия, пути повышения ее эффективности, выбор маркетинговой стратегии развития. Автор отмечает, что управление маркетинговой деятельностью предприятия должно происходить в соответствии с выбранным стратегическим направлением развития и текущей рыночной ситуацией.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, маркетинг, планирование, конкурентное преимущество, маркетинговая стратегия.

Одним из наиболее существенных направлений деятельности предприятия, влияющих на его конкурентоспособность и результаты предпринимательства, является маркетинг. Успех развития всегда зависит от востребован-

ности продуктов и услуг среди потребителей, конкурентоспособности, четкой организации сбытовой, ценовой и ассортиментной политики.

Рассмотрим основные факторы управления маркетинговой деятельностью современного предприятия.

Необходим сбор всесторонней информации о конкурентной среде рынка, а также о товарах и услугах, представленных непосредственными конкурентами, исследование конъюнктуры рынка. Это позволяет более точно разработать маркетинговую стратегию и скорректировать основные направления маркетинговой деятельности.

Анализ конкурентов и выработка конкретных действий в отношении главных соперников часто приносят больше пользы, чем даже существенный реальный рост на данном сегменте рынка. Естественно, для фирм-производителей, уже реализующих свою продукцию на рынке, наибольшую опасность представляют собой прямые (внутриотраслевые) конкуренты.

Зная преимущества и недостатки конкурентов, можно оценить их потенциал, цели, стратегии, что позволит расширить собственные возможности в предпринимательской деятельности. Оценка состояния конкурентной среды часто осложняется тем, что практически невозможно выявить абсолютно всех конкурентов, работающих на рынке. Здесь целесообразно использовать концепцию стратегических групп конкурентов, в соответствии с которой существующие прямые и потенциальные конкуренты выделяются по следующим признакам:

- предлагающие абсолютно аналогичные товары;
- специализирующиеся на удовлетворении специфических потребностей отдельных сегментов рынка;
- предполагающие выход на рынок с аналогичными товарами;
- предлагающие товары-заменители, способные вытеснить товар с рынка.
- использующие определенные виды маркетинговых стратегий.

Вопросы о том, что и для кого производить, всегда крайне актуальны, так как от их решения напрямую зависит успех предпринимательской деятельности, особенно в условиях кризиса и ограниченности финансов.

Предпринимателя должна интересовать следующая информация:  
– какие аналоги предполагаемых к производству продуктов и услуг уже представлены на рынке;

- насколько они соответствуют требованиям потребителей;
- какие еще не занятые конкурентами ниши существуют на рынке;
- как можно обеспечить дифференциацию товаров и услуг.

Ответы на перечисленные вопросы можно получить в ходе маркетинговых исследований рынка. Естественно, предпринимателя должен интересовать исключительно анализ первичной информации, так как необходимо получение актуальных и достоверных выводов.

К сожалению, период кризиса связан со многими негативными явлениями в деятельности предприятий и организаций. Многие из них тратят большое количество своих финансовых запасов на преодоление последствий кризисной ситуации, ввиду чего существенно сокращаются бюджеты на проведение различных маркетинговых мероприятий: рекламу, продвижение продукта на рынке, разработку маркетинговых стратегий, маркетинговые исследования.

Например, если снижение рынка маркетинговых исследований в 2014 в долларовом исчислении составляло 11% по отношению к предыдущему году, то в 2015 году эта цифра «выросла» втрое, т.е. объем рынка маркетинговых

исследований в России снизился на 38%. Такая тенденция означает, что фирмы не готовы тратить большие средства на проведение маркетинговых исследований и только оптимизация данного направления может быть интересна и востребована. В этих условиях можно предложить следующий подход к проведению исследований, что позволит оптимизировать данное направление маркетинговой деятельности.

Выбор направления в производстве и реализации товаров и услуг является следующим чрезвычайно важным вопросом. При этом организационная структура управления предприятием должна соответствовать поставленным задачам [2]. В настоящее время почти все предприятия и организации предпочтуют из имеющихся маркетинговых концепций выбирать ориентацию на потребителя. Поэтому здесь важны два основных вопроса: какие товары или услуги будут интересны для потребителя? что в этом направлении предпринимают непосредственные конкуренты?

В текущей рыночной ситуации многие фирмы работают в сложных условиях нехватки финансовых, персонала, производственных мощностей, характерных для любого кризиса. Поэтому представляется целесообразным осуществлять выбор основного направления деятельности параллельно со следующим этапом – анализом возможностей предприятия, которые необходимы для реализации маркетинговой стратегии, а также возникающих при этом потенциальных проблем.

Естественно, при управлении маркетинговой деятельностью, необходимо проанализировать следующие возможности.

Возможность изменения ассортимента продуктов (услуг) показывает, насколько гибкой ассортиментной политикой обладает предприятие, как быстро оно может реагировать на потребности рынка. Несомненно, это является преимуществом при функционировании в условиях массового производства и достаточно низкой дифференциации продуктов или услуг.

Возможность создания новых конкурентных преимуществ, таких как ценовое или приданье продукту отличительных особенностей в любом варианте дает явное преимущество перед конкурентами, позволяет быть на шаг впереди и привлекает потенциальных потребителей, усиливая позицию фирмы на рынке. Повышение эффективности имеющихся и используемых ресурсов дает преимущество в области издержек: предприятие получает возможность снижать производственные расходы, себестоимость продукции и услуг, что очень важно в условиях кризиса.

Возможность приступить к созданию товара-аналога или товара-заменителя рассматривают не все предприятия, боясь потерять индивидуальность и имидж в глазах потребителей, однако, если не рассматривать случай, когда товар имеет уникальные характеристики, то такой вариант может быть использован при снижении покупательской способности и падении объемов продаж основного товара или услуги. Перспектива увеличения доли рынка интересует абсолютно все предприятия, так как от этого напрямую зависит их устойчивость на рынке и конкурентная позиция.

Одним из основных аспектов управления маркетингом является разработка и реализация маркетинговой стратегии. Здесь важно рассмотреть следующие вопросы. Какой подход будет применяться при установлении цены на продукт или услугу. Выбор метода ценообразования зависит от многих факторов, в его основу может быть положена ориентация на издержки, спрос, конкурентов и т. д. Как необходимо организовать систему сбыта, так как

именно этот аспект позволяет обеспечить необходимый объем продаж, распространение товаров и услуг на выбранном целевом сегменте. Какие методы продвижения товаров и услуг будут использованы: здесь важно соотношение и наличие рекламы, акций, бонусных программ и т. п.

Итогом всех обозначенных действий, а также всестороннего анализа рыночной среды должно быть формирование маркетинговой стратегии, которая позволит сократить затраты, добиться максимальной эффективности при планировании сбытовой и рекламной деятельности [1]. В условиях экономического кризиса у фирмы, как правило, нет возможности осуществлять пересмотр стратегии, поэтому следует выбирать среди актуальных на данный момент маркетинговых стратегий (таблица 1).

Таблица 1  
Маркетинговые стратегии развития

Название стратегии	Меры по реализации
Усиление позиции продукта на рынке	Разработка новой рекламной кампании, привлечение потребителей за счет усиления имеющихся конкурентных преимуществ, ребрендинг
Развитие рынка	Выход на новые рынки за счет развития сбытовой сети
Немедленное реагирование на запросы рынка	Создание продукта, популярного в текущий момент времени среди потребителей, внедрение инноваций
Дифференциация (развитие продукта)	Приздание продукту отличительных свойств по сравнению с продуктом конкурентов, работа на узкий целевой сегмент

Все представленные стратегии имеют свои особенности, и их эффективность зависит от конкретных условий. Но, как показывает практика, каждая из них может принести успех в продвижении фирмы на рынке и упрочить ее позицию.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что управление маркетинговой деятельностью предприятия должно происходить в соответствии с выбранным стратегическим направлением развития и текущей рыночной ситуацией.

*Список литературы*

1. Литвиненко И.Л. Стратегический менеджмент: Учеб. пособ. / И.Л. Литвиненко, Е.А. Синельникова. – М.: МГГЭУ, 2015. – 186 с.
2. Синельникова Е.А. Обеспечение эффективности организационной структуры управления предприятием // Инновационные технологии в науке и образовании. – 2015. – №3. – С. 329–331.

**Старкова Наталья Алексеевна**

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Ярославский государственный

университет им. П.Г. Демидова»

г. Ярославль, Ярославская область

## **ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ БЮДЖЕТОВ КРУПНЕЙШИХ РОССИЙСКИХ БАНКОВ НА ПОКАЗАТЕЛИ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**Аннотация:** в статье рассматривается маркетинговая активность крупнейших по размеру активов российских банков в период с 2011 г. по 2016 г., выражаясь как количественными показателями расходов на маркетинг, так и качественными показателями лояльности. По динамике таких показателей, как размер маркетингового бюджета, чистая прибыль, МедиаИндекс, величина средств физических лиц, автор делает вывод о зависимости между исследуемыми показателями и возможными направлениями расходования маркетинговых бюджетов в кризис. Затронуты актуальные вопросы формирования лояльности и повышения прибыльности одного клиента.

**Ключевые слова:** банковский маркетинг, маркетинговый бюджет, кризис, лояльность клиентов, NPS, ТОП-6 российских банков, МедиаИндекс, чистая прибыль, эффективность маркетинга в банке, показатели маркетинговой деятельности.

Научный интерес к маркетингу в банковской сфере в России возник в конце девяностых годов XX века, что выразилось в появлении ряда публикаций отечественных авторов, основой которых были взгляды зарубежных ученых, поскольку практический опыт функционирования банковской сферы в России был недостаточен для формирования собственных выводов. Однако практический интерес к роли и функциям маркетинга в банке появился несколько позднее, что было связано с усилением конкуренции на рынке банковских услуг. Для примера, согласно данным Федеральной службы статистики, в 1999 году число кредитных организаций, имеющих право на осуществление банковских операций, без учета филиальной сети составляло 1476. Несмотря на существенное сокращение количества банков за последние пятнадцать лет (на 1 января 2017 года функционировало 623), тема банковского маркетинга не перестала быть актуальной, так как специфика маркетинговой деятельности в банке отличается от реального сектора экономики, где дифференциация предлагаемых продуктов достаточно высока, что позволяет фирмам обеспечивать конкурентоспособность.

Специфика потребительского выбора банковских продуктов определяется разделением рынка на розничный и корпоративный сегмент. Помимо принципиального отличия банковских продуктов, предназначенных для розничных и корпоративных клиентов, потребительское поведение тоже различается степенью формализации выбора. Как и на рынке FMCG, выбор потребителя-физического лица зачастую несамостоятелен, и осуществляется не только под воздействием маркетинговых стимулов (например, льготный период по кредитным картам или индивидуальное

предложение по кредиту), но и не самим потребителем (зарплатные проекты, выбираемые работодателем, оплата налогов и штрафов и т. п.).

При этом лояльность клиента часто формируется в отношении банка, а не конкретного банковского продукта. Наиболее распространенным способом оценки лояльности является индекс NPS, предложенный Фредом Райхельдом [5]. Несмотря на его широкую распространенность далеко не все российские банки замеряют лояльность клиентов, тем более публикуют эти данные на сайте или в годовом отчете. Согласно исследованию, проведенному НАФИ летом 2016 года [3], средний индекс NPS российского потребителя по основному банку составляет 44 пункта, а по всем банкам – около 30 пунктов, что в целом выше американского рынка (около 18 пунктов для банковской сферы), однако значительно ниже лидера американского рынка USAA, чей показатель в 2011 году равнялся 87 пунктам [1]. Тоже исследование показало, что средний российский потребитель пользуется в основном одним банком (63% респондентов), что косвенным образом свидетельствует о достаточно высокой лояльности к выбранному банку.

На наш взгляд, для банковской сферы, модель формирования лояльности клиента в розничном сегменте можно представить следующим образом (рис. 1).



Рис. 1. Модель формирования лояльности в банковском маркетинге

Основой маркетинга банков в современных условиях является реализация маркетинговых программ, направленных на удержание клиентов и развитие отношений с ними (повышение доходности клиента, CLV). Например, Сбербанк в 2015 году начал реализацию нескольких программ, направленных на удержание клиентов – «Центр заботы о клиентах», «Пульс», «Мой клиент» [2], главной целью которых является реализация проактивных мер оттока клиентской базы, за счет своевременной реакции на существующие жалобы клиентов. Эти изменения в маркетинговой политике банков связаны с кризисом, который в первую очередь отражается на финансовой сфере. Наиболее критичным для банковской сферы оказался 2015 год, совокупная чистая прибыль ТОП-6 банков (по размеру активов – Сбербанк, ВТБ, ГПБ, ВТБ24, Россельхозбанк, Промсвязьбанк) составила только 69,7 млрд руб., при этом три банка оказались убыточны, для сравнения – в 2011 году их совокупная прибыль составляла чуть более 480 млрд руб.

В подобной ситуации, очевидно, что банки корректируют свою маркетинговую активность в силу того, что сократить затраты на маркетинг проще, чем иные виды затрат. Динамика изменения затрат на маркетинг и чистая прибыль ТОП-6 банков (за исключением ГПБ, Россельхозбанка и ВТБ24 в 2016 году, так как банки еще не опубликовали отчетность за год) представлены на рис. 2.

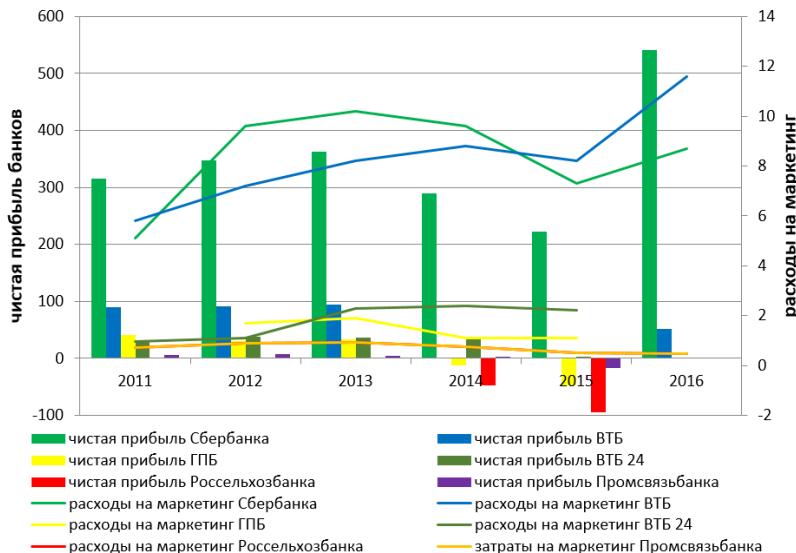


Рис. 2. Динамика расходов на маркетинг и чистой прибыли ТОП-6 банков 2011–2016 гг., млрд руб.

Источник: по данным годовой консолидированной финансовой отчетности по МСФО или иным международно-признанным стандартам, размещенным на сервере <http://www.e-disclosure.ru/>

Из графика видно, что наибольшие маркетинговые бюджеты на протяжении всего периода исследования у Сбербанка и ВТБ, при этом бюджет ВТБ в 2016 году превысил 11 млрд руб. – это рекордный показатель для российского банковского рынка. В то время как остальные банки тратят около 1 млрд руб. на маркетинг, у ВТБ и Сбербанка маркетинговый бюджет за исследуемый период не был менее 5 млрд руб., что должно отражаться на основных показателях их деятельности, учитывая тот факт, что основным показателем эффективности маркетинга является прибыль. И на первый взгляд, зависимость, описываемая коэффициентом корреляции, равным для исследуемого периода 0,67, свидетельствует о наличии достаточно тесной взаимосвязи между расходами на маркетинг и чистой прибылью ТОП-6 банков. Однако при сопоставимых расходах на маркетинг ВТБ и Сбербанка абсолютные показатели чистой прибыли у данных банков принципиально различны (в 2016 году разница между показателями чистой прибыли составила чуть менее 500 млрд руб.). Такие показатели заставляют задуматься о структуре маркетинго-

вых расходов, возвращаясь к шаблонной фразе о том, что привлечение клиента всегда обходится дороже, чем его удержание.

Возможно предположить, что в банковской сфере нужно пользоваться иными показателями эффективности маркетинговой деятельности (не прибылью), например, узнаваемостью. Поскольку основная часть маркетингового бюджета распределяется на медиаактивность, то и показателем результативности должен выступать МедиаИндекс. На российском медиарынке расчетом подобного показателя занимается информационно-аналитическая компания «Медиалогия». МедиаИндекс [4] рассчитывается автоматически с применением технологий лингвистического анализа по методике, разработанной компанией «Медиалогия» совместно с учеными-математиками и аналитиками масс-медиа и PR. При анализе МедиаИндекса за период все индексы по всем сообщениям с упоминанием объекта суммируются. Чем выше индекс, тем более позитивно представлен объект исследования в СМИ. Основными составляющими индекса являются: индекс цитируемости, оценка позитива/негатива и заметность сообщения. Компания «Медиалогия» представляет открытые данные по банковскому сегменту с 2011 года (табл. 1).

Таблица 1  
МедиаИндекс ТОП-6 российских банков за 2011–2016 гг.

Банк	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Относительное изменение к 2011 г.
Сбербанк	290584	226912	386174	641048	941596	801549	2,76
ВТБ	151192	106218	195930	191442	408594	445364	2,95
ГПБ	44495	36898	59138	27337	129572	96407	2,17
ВТБ 24	31853	30738	65739	86489	101811	134998	4,24
Россельхозбанк	15220	12963	13492	39652	65084	94242	6,19
Промсвязьбанк	28689	33091	55316	94639	118830	91030	3,17

Источник: Рейтинги банков // <http://www.mlg.ru/ratings/banks/>

Анализ значений МедиаИндекса позволяет заключить, что наиболее эффективна стратегия Россельхозбанка, который увеличил свой показатель в 2016 году по сравнению с 2011 годом более чем в 6 раз, при этом маркетинговый бюджет данного банка в 2016 году был меньше, чем в 2011 (0,49 против 0,72 млрд руб.). Конечно, абсолютные показатели Россельхозбанка почти в десять раз ниже, чем у Сбербанка, но динамика их изменения свидетельствует о большей эффективности медиаактивности. Так же хорошую динамику демонстрирует ВТБ24 – за 6 лет индекс увеличился более чем в четыре раза, при увеличении маркетингового бюджета вдвое.

Коэффициент корреляции между МедиаИндексом и расходами на маркетинг за 2011–2016 гг. равен 0,72, что выше коэффициента корреляции между расходами на маркетинг и чистой прибылью, следовательно, и взаимосвязь между этими переменными выше. Другой вопрос в том, насколько значимо для российских банков положительное упоминание в медиасреде?

В начале нашей статьи мы упоминали, что клиент в первую очередь выбирает банк, а уже потом конкретный банковский продукт, а, следовательно, имиджевые характеристики банка, одним из показателей которых является медиаактивность, являются фактором осознанного выбора потребителей-физических лиц. С учетом того, что более половины российских потребителей являются клиентами только одного банка [3], увеличение данного показателя должно влиять на увеличение клиентской базы не только количественно, но и качественно (с увеличением прибыльности одного клиента за счет кросс-продаж и относительно высоких показателей лояльности). Наличие этой взаимосвязи можно продемонстрировать величиной средств физических лиц, привлеченных банками (статистика на 1 января следующего года).

Данные, представленные на рис. 3, показывают, что максимальное значение величины средств физических лиц у Сбербанка. При этом отрыв от располагающегося на втором месте в 2016 году ВТБ24 (со значением чуть более двух триллионов рублей) составил более девяти триллионов рублей, остальные банки едва преодолели показатель в 500 млрд руб.

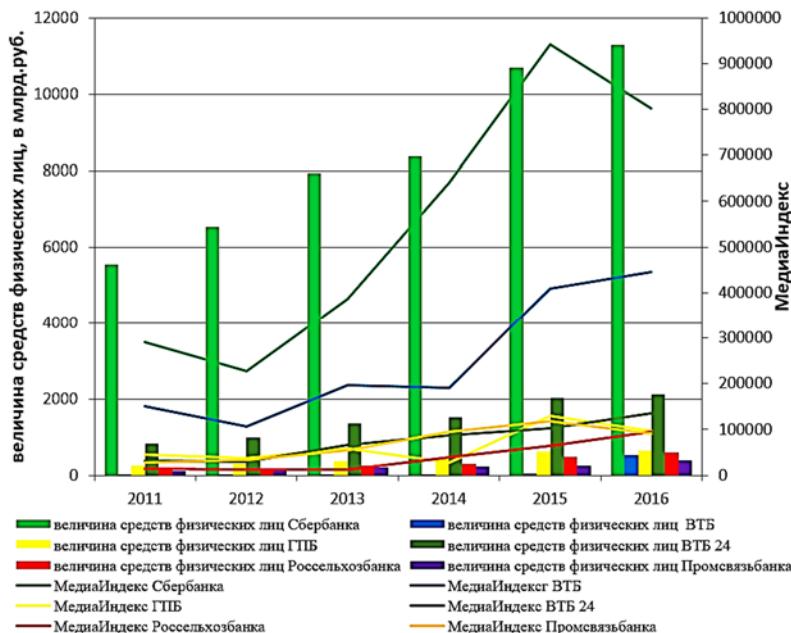


Рис. 3. Динамика изменения величины средств физических лиц и МедиАндекса ТОП-6 российских банков в 2011–2016 гг.

Источник: Рейтинги банков // <http://www.mlg.ru/ratings/banks/>; данные о величине средств физических лиц // Банковский информационно-аналитический портал // <http://www.sotnibankov.ru/ratings/financial-ratings/reyting-po-velichine-sredstv-fizicheskikh-lits/>

Для этих массивов данных коэффициент корреляции равен 0,84, что подтверждает нашу гипотезу о влиянии имиджевых характеристик банка на выбор потребителя в розничном сегменте. При этом если потребитель удовлетворен качеством банковского продукта и качеством сервиса, то с высокой долей вероятности воспользуется еще одним банковским продуктом этого банка, что отразится в показателях прибыльности одного клиента.

Представленные данные о результативности маркетинга и их анализ в шести крупнейших российских банках заставляют задуматься о величине и структуре расходов на маркетинговую деятельность, о возможном перераспределении маркетинговых расходов с привлечения клиента на развитие взаимоотношений с ним.

*Список литературы*

1. Top 10 U.S. Net Promoter Scores [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ctsmithiii.wordpress.com/2011/09/30/top-10-u-s-net-promoter-scores/>
2. Годовой отчет ПАО Сбербанк за 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sberbank.com/ru/investor-relations/reports-and-publications/annual-reports>
3. Лояльность клиентов российским банкам: индекс NPS [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nafi.ru/analytics/loyalnost-klientov-rossijskim-bankam-indeks-nps/>
4. Методика составления рейтингов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mlg.ru/ratings/methodology/>
5. Райхльд Ф. Искренняя лояльность. Ключ к завоеванию клиентов [текст] / Ф. Райхльд, Р. Марки. – М.: Издательство Манн, Иванов и Фербер, 2013.

## ЭКОНОМИКА ТРУДА, ДЕМОГРАФИЯ

Афанасьева Капиталина Николаевна

магистрант

Романова Елена Валерьевна

канд. экон. наук, доцент

ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный  
университет им. М.К. Аммосова»  
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

### РОЖДАЕМОСТЬ В РОССИИ И КИТАЕ: ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ И ПРОГНОЗ

**Аннотация:** в статье рассмотрены особенности зависимости рождаемости от ряда факторов. Авторами на основе эконометрического моделирования были построены модели регрессии по показателю рождаемости, характеристике уровня жизни населения и ряду факторов для России и Китая.

**Ключевые слова:** рождаемость, множественная регрессионная модель, корреляция, мультиколлинеарность факторов, прогноз.

Интенсивность процесса рождаемости является одной из характеристик качества жизни населения. С одной стороны, интенсивное развитие рождаемости в стране может свидетельствовать об улучшении жизни населения (например, в России), однако, с другой стороны, может свидетельствовать об отсутствии мер по ее регулированию (Африка и т. п. страны). Также существует мнение, что чем лучше уровень жизни населения, тем ниже показатели рождаемости (например, в Европе). Поэтому на примере данных двух стран – России и Китая, рассмотрим особенности зависимости рождаемости от ряда факторов, используя данные за период 1998–2015 гг.

Рассмотрим динамику абсолютных показателей рождаемости в обеих странах (рисунок 1).

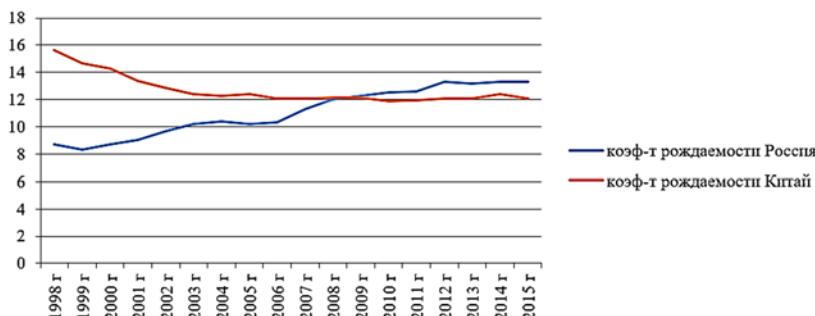


Рис. 1. Динамика коэффициентов рождаемости в России и Китае

Как видно из рисунка 1, наблюдается разная тенденция развития рождаемости в России и в Китае: в России показатели рождаемости имеют тенденцию роста, а в Китае наоборот – снижения.

Далее рассмотрим обобщающие показатели интенсивности динамики коэффициентов рождаемости.

Таблица 1  
Средние показатели интенсивности динамики рождаемости

Страна	Средний абсолютный прирост, ‰	Средний коэффициент роста	Средний темп роста, %	Средний темп прироста, %
Россия	0,27	1,025	102,53	2,53
Китай	– 0,21	0,985	– 98,49	– 1,53

Так, за период 1998–2015 гг. показатель рождаемости в России увеличивался в среднем на 0,27 пункта, а в Китае – снижался в среднем на 0,21 пункта.

Средний темп роста коэффициента рождаемости в России составлял 2,53%, а в Китае средний темп убыли составил 1,53%.

Таким образом, за анализируемый период наблюдалось более интенсивное увеличение коэффициента рождаемости в России, чем снижение рождаемости в Китае.

Несмотря на то, что коэффициент рождаемости, как показатель уровня жизни населения, не учитывается в расчете показателя индекса развития человеческого потенциала, однако считаем целесообразным произвести сравнение. Только за последние два года 2014–2015 гг. ИРЧП в России поднялся с 57 места на 50 в 2015 г., а в Китае с 91 места всего лишь на 90 (в 2014 г. и 2015 г. соответственно). Исходя из этого можно заключить, что улучшение развития человеческого потенциала в России способствует росту уровня рождаемости, а в Китае – наоборот.

Рассмотрим далее зависимость показателей рождаемости от ряда факторов. В исследуемых странах существует достаточно широкий круг социально-экономических проблем, влияющих на уровень рождаемости среди населения: безработица, снижение реальной заработной платы, нежелание молодых людей регистрировать брачные отношения и др.

Поэтому для построения регрессионной модели были использованы следующие факторы:

Х1 – среднедушевой доход (руб./юань);

Х2 – количество заключенных браков, ед.;

Х3 – численность занятых в экономике женщин, тыс. чел. (для России)/ ВВП (для Китая) (ввиду отсутствия возможности получения данных по численности занятых женщин в Китае, в модели был использован фактор ВВП (\$) по Китаю).

В качестве эмпирической базы были использованы данные с сайта Федеральной службы государственной статистики (Россия) и сайта «Коротко о главном» (Китай).

Таблица 2

## Исходные данные для корреляционно-регрессионного анализа

Годы	Среднедушевой доход, руб. / юань		Браки		Численность занятых женщин, тыс. чел.	ВВП, млн USD	Коэффициент рождаемости	
	Россия	Китай	Россия *	Китай **			Россия	Китай
1998	1010,20	2080,10	848691	7,2	30400	2448	8,70	15,64
1999	1658,90	2162,00	911162	1,05	30520	2652	8,30	14,64
2000	2281,10	2210,30	897327	6,7	30809	2918	8,70	14,03
2001	3062,00	2253,40	1001589	6,3	31242	3210	9,00	13,38
2002	3947,20	2366,40	1019762	6,1	31820	3533	9,70	12,86
2003	5167,40	2475,60	1091778	6,1	32066	3940	10,20	12,41
2004	6399,00	2622,20	979667	6,65	32579	4431	10,40	12,29
2005	8088,30	2836,40	1066366	6,3	33893	5061	10,20	12,40
2006	10154,80	3254,80	1113562	7,2	34161	5848	10,30	12,08
2007	12540,20	3587,00	1262500	7,5	35110	6821	11,30	12,10
2008	14863,60	4140,90	1179007	8,27	34901	7583	12,00	12,14
2009	16895,00	4760,60	1199446	9,1	34339	8303	12,30	12,12
2010	18958,40	5153,20	1215066	9,3	34367	9252	12,50	11,90
2011	20780,00	5818,00	1316011	9,67	34824	10290	12,60	11,93
2012	23221,10	6877,30	1213598	9,8	35075	11252	13,30	12,10
2013	25928,20	7816,60	1225501	9,92	34913	12265	13,20	12,08
2014	27766,60	8800,00	1225985	9,58	34934	13327	13,30	12,37
2015	30224,50	9400,00	1161068	9	35187	14340	13,30	12,07

\* – единиц.

\*\* – на 100 человек населения.

Для определения степени тесноты связи между признаками были получены значения парных коэффициентов корреляции (таблица 3).

Таблица 3  
Коэффициенты корреляции по данным России

Признак	Среднедушевой доход, руб. / юань	Браки	Численность занятых женщин, тыс. чел.	Коэффициент рождаемости
Среднедушевой доход, руб. / юань	1			
Браки	0,815913163	1		
Численность занятых женщин, тыс. чел.	0,86860171	0,924656	1	
Коэффициент рождаемости	0,966661736	0,885019	0,915321772	1

Как видно из таблицы 3, в России изменение коэффициента рождаемости находится в прямой и сильной зависимости от изменения среднедушевого дохода, занятостью женщин и брачностью населения. Однако следует отметить достаточно высокие значения парных коэффициентов корреляции между включенными в модель факторами.

Для проверки мультиколлинеарности факторов и обоснования включения их в модель был использован метод Фаррара – Глоубера (хи-квадрат): расчетное значение Хи-квадрат составило 23,9, а табличное 23,7 при числе степеней свободы 14. Так как расчетное значение больше табличного, следовательно, мультиколлинеарность факторов, включенных в модель, подтверждается.

Для устранения мультиколлинеарности факторов рассмотрим значения t-статистики для каждого из коэффициентов регрессионной модели (таблица 4).

Показатели статистической значимости коэффициентов уравнения регрессии

Таблица 4

Коэффициенты	Коэффициенты	Стандартная ошибка	t-статистика
Y-пересечение	2,254993698	3,791689108	0,594720093
Среднедушевой доход населения (руб.)	0,000126067	1,88172E-05	6,699565407
Браки	0,000002667	1,7303E-06	2,716079286
Кол-во занятых в экономике женщин, тыс. чел.	0,000126736	0,000155679	0,814088684

Как видим из таблицы 4, значение t-статистики коэффициента регрессии при факторе X3 не подтверждает его статистическую значимость, что дает нам основание исключить его из модели.

Проведение повторного теста Фаррара – Глоубера (хи-квадрат) в модели с двумя факторами дает нам положительный результат: рассчитанное значение Хи-квадрат (17,3) меньше табличного (25), что доказывает отсутствие мультиколлинеарности между факторами.

Таким образом, мы получаем следующую модель регрессии по России:

$$\hat{y} = 5,209 + 0,00013X_1 + 0,000037X_2.$$

Полученные значения коэффициентов «чистой регрессии» по России показывают, что:

– с ростом среднедушевого дохода населения на 1 тыс. руб., коэффициент рождаемости увеличивается в среднем на 0,00013 пункта при среднем количестве заключенных браков;

– с увеличением численности заключенных браков на 1 ед., коэффициент рождаемости увеличивается на 0,000037 пункта при среднем уровне доходов населения.

Рассчитав индекс множественной корреляции и детерминации, мы видим, что связь между показателем рождаемости и уровнем средних доходов, брачности населения сильная и 96,2% вариации коэффициента рождаемости обусловлено влиянием учтенных в модели факторов в общей вариации коэффициента рождаемости.

Рассмотрим далее аналогичные показатели корреляции по данным Китая.

Таблица 5  
Коэффициенты корреляции по данным Китая

	Среднедушевой доход населения, в юанях	Браки на 1000 чел.	ВВП USD	Коэффиц. рождаемости на 1000 чел
Среднедушевой доход населения, в юанях	1			
Браки на 1000 чел.	0,722820535	1		
ВВП USD	0,983968801	0,777898	1	
Коэффиц. рождаемости на 1000 чел.	-0,525994588	-0,60109	-0,64029	1

По результатам таблицы 5 видно, что изменение коэффициента рождаемости в Китае находится в обратной и умеренной зависимости от изменения среднедушевого дохода; в обратной и умеренной зависимости от брачности населения и в обратной и умеренной зависимости от уровня ВВП. Также можно отметить достаточно высокие значения парных коэффициентов корреляции между включенными в модель факторами.

Выполнив аналогичные действия по оценке мультиколлинеарности факторов по данным Китая, мы получили следующие результаты:

– была доказана мультиколлинеарность между факторами X1, X2, X3 в модели;

– оценка статистической значимости коэффициентов «чистой регрессии» дала основание исключить из модели фактор X3 (ВВП);

– далее было доказано отсутствие мультиколлинеарности факторов (X1 и X2) в модели регрессии;

– модель множественной регрессии для Китая имеет следующий вид:

$$\hat{y} = 14,76 - 0,000083X_1 - 0,23X_2,$$

Полученные значения коэффициентов «чистой регрессии» по Китаю показывают, что:

– с ростом среднедушевого дохода населения на 1 (10000) юань, коэффициент рождаемости уменьшается в среднем на 0,000083 (0,83) пункта при среднем количестве заключенных браков;

– с увеличением численности заключенных браков на 1 ед., коэффициент рождаемости уменьшается на 0,23 пункта при среднем уровне доходов населения.

Таким образом, улучшение уровня жизни (по показателю среднедушевых доходов) и развитие брачности среди населения способствует росту рождаемости в России, а в Китае, наоборот, снижает данный показатель.

В дополнение к анализу построим модель основной тенденции динамики коэффициента рождаемости в России и Китае, и рассчитаем прогноз. Для моделирования была использована степенная функция, так как она имеет для обеих стран наибольшее значение детерминации  $R^2$ .

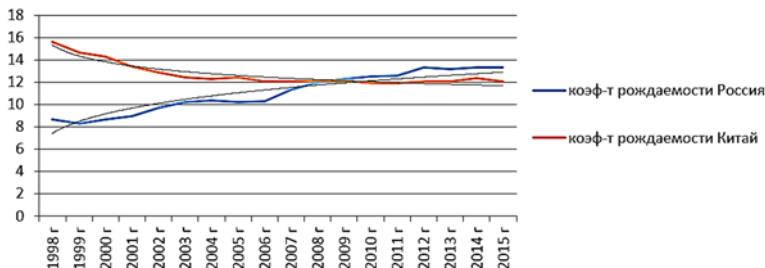


Рис. 2

Таким образом, модель основной тенденции имеет следующий вид:

$$\text{Россия: } \hat{y} = 7,439 \cdot t^{0,19}$$

$$\text{Китай: } \hat{y} = 15,311 \cdot t^{-0,09}.$$

На основе полученных моделей определим значение коэффициента рождаемости на перспективу 2017 г. Для построения прогноза был использован метод экстраполяции.

Таблица 6

Результаты экстраполяции

Страна	Дискретное значение прогноза, %	Предельная ошибка прогноза	Нижняя граница	Верхняя граница
Россия	13,302	1,439	11,86	14,74
Китай	11,553	0,806	10,74	12,36

Таким образом, с вероятностью 0,95 можно утверждать, что ожидаемое значение коэффициента рождаемости в России в 2017 году будет находиться в пределах от 11,9 до 14,7 промилли, а в Китае – от 10,7 до 12,4 промилли.

#### Список литературы

1. Сайт федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
2. Современный Китай: коротко о главном [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://china-today.ru/>

**Лыкова Олеся Александровна**  
канд. экон. наук, доцент  
**Мелконян Артур Арамайисович**  
магистрант

ФГБОУ ВО «Донской государственный  
технический университет»  
г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

## **СТРУКТУРНАЯ ДИНАМИКА ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА**

**Аннотация:** в статье представлены результаты исследования структурных изменений занятости населения Ростовской области. В основу исследования положены обобщающие показатели динамики структуры занятости, рассчитанные по официальным данным статистики. Для достижения поставленной цели авторами был проведен структурный анализ динамики занятости региона по демографическим показателям: численность постоянного населения, коэффициент рождаемости, коэффициент смертности, коэффициент естественного прироста, коэффициент миграционного прироста. Сочетание описательного анализа и полученных обобщающих количественных показателей позволило дать качественную характеристику уровня структурных сдвигов занятости населения.

**Ключевые слова:** занятость населения, численность постоянного населения, коэффициент рождаемости, коэффициент смертности, коэффициент естественного прироста, коэффициент миграционного прироста.

Процесс формирования и прогрессивного развития занятости населения региона, направленный на достижение сбалансированности спроса и предложения рабочей силы (как количественного, так и качественного), в большей части определяется ситуацией, складывающейся в производственно-хозяйственном комплексе административно-территориального образования. В этой связи современное экономическое развитие региона, а также его перспективные потенциальные возможности представляют собой экономическую основу обеспечения занятости населения в широком социально-экономическом аспекте, то есть с точки зрения важнейшего источника доходов и фактора обеспечения достойных условий жизнедеятельности для всех лиц, проживающих в регионе.

На структурные изменения занятого населения оказывает серьёзное влияние и межотраслевая дифференциация уровня заработной платы, которая сохранилась за последние годы и не соответствует различиям в стоимости рабочей силы. Так, разница между наиболее высоким (финансовая деятельность) и самым низким (сельское хозяйство) уровнями среднемесячной заработной платой составляет около 3 раз. Территориальная дифференциация заработной платы также имеет влияние на эти изменения.

Вышепомеченные факторы в совокупности с обозначенными колебаниями объемов производства не вызвали роста уровня безработицы. В этом существенную роль сыграл демографический фактор, (табл. 1). Так,

за период 2005–2016 годов общая численность постоянно проживающего населения в Ростовской области снизилась на 2,3% (около 100 тыс. чел.). Главная причина неблагоприятных демографических процессов заключается в превышении коэффициента смертности над коэффициентом рождаемости за этот период. При этом миграционные процессы практически не оказывали существенного влияния на численность населения, так как за обозреваемый период наблюдается незначительное положительное сальдо миграции.

Таблица 1

**Демографические показатели развития  
Ростовской области в 2005–2016 гг.**

Показатели	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Численность постоянного населения (на конец года), тыс. чел.	4332	4275	4260	4254	4246	4242	4236	4232,5
Коэффициент рождаемости, чел./1000 чел.	9,1	10,9	10,9	11,7	11,7	12,1	12,1	11,7
Коэффициент смертности, чел./1000 чел.	15,8	14,7	14,3	14	13,8	14,1	13,9	13,9
Коэффициент естественного прироста, чел./1000 чел.	-6,7	-3,8	-3,4	-2,3	-2,1	-2	-1,8	-2,2
Коэффициент миграционного прироста, чел./10000 чел.	21	16	-1	9	-0,3	12	4	
Общее изменение численности населения, %	-0,5	-0,2	-0,3	-0,1	-0,2	-0,1	-0,1	-0,1
Общее изменение численности населения, чел./1000 чел.	6,7	3,8	3,4	2,3	2,1	2	1,8	2,2
Ожидаемая продолжительность жизни, лет, в том числе:	66,99	69,72	70,28	71,02	71,39	71,3	71,9	
а) мужчины	61	64,1	64,86	65,79	66,34	66,13	66,9	
б) женщины	73,2	75	75,68	76,14	76,28	76,37	76,73	

Несмотря на рост коэффициента рождаемости населения в 2005–2016 гг. (на 28%) постоянное население Ростовской области продолжает ежегодно сокращаться, так как коэффициент смертности пока что существенно превышает коэффициент рождаемости. В то же время следует отметить, что начиная с 2010 г. коэффициент смертности начал падать и в период 2012–2016 гг. колеблется в пределах 13,8–14,1%.

Тем не менее, наблюдается тенденция постоянного увеличения продолжительности жизни, как среди женщин (с 73,2 до 76,73 лет), так и среди мужского населения (с 61 до 66,9 лет).

Демографическая ситуация в Ростовской области выглядит несколько хуже, чем в Южном Федеральном округе и по стране в целом. Так, в сравнении, по Ростовской области коэффициент рождаемости на 0,7–1,5 ниже, а смертности на 0,5–0,8 выше. Но средняя ожидаемая продолжительность жизни мужчин и женщин практически не отличается от средней продолжительности по России, превышает пенсионный возраст и на конец 2015 г. она составляла у мужчин 66,9 лет, а у женщин – 76,73 лет, в то время как по России в целом она составляла, соответственно, 65,92 и 76,71 лет.

Еще одной важной характеристикой занятости населения с точки зрения формирования трудовых ресурсов и экономически активного населения региона является его половозрастная структура. Изменения показателей половозрастной структуры населения отражены на рис. 2. Возрастной состав населения области складывается под влиянием длительного снижения рождаемости, роста смертности населения и относительной стабильности миграционных процессов.

Как показывает анализ, на протяжении всего рассматриваемого периода происходит уменьшение как численности, так и удельного веса населения в трудоспособном возрасте. За период 2005–2015 гг. численность трудоспособного населения уменьшилась на 3%, при этом соотношение мужчин и женщин остается практически без изменений.

Снижение удельного веса трудоспособного населения обусловлено, прежде всего, снижением рождаемости и, соответственно, увеличением удельного веса населения старше трудоспособного с 24,5% в 2005 г. до 26,4% в 2015 г. Причинами низкой рождаемости населения, помимо перехода семей на малодетность, стали материально-бытовые трудности, жилищные проблемы, низкий уровень жизни части населения, невысокий уровень оплаты труда, недостаточное качество оказания медицинской помощи, ухудшение репродуктивного здоровья населения, утрата семейных ценностей, рост числа разводов, большое количество преждевременного прерывания беременности и другие причины. Характерным для всего анализируемого периода можно отметить то, что соотношение численности лиц в возрасте старше трудоспособного остается практически постоянным: 30 к 70% в пользу женщин.

#### *Список литературы*

1. Лыкова О.А. Критерии и пути достижения эффективности социальной политики / О.А. Лыкова, Е.В. Жирнова // Строительство и архитектура. – 2015. – С. 173–175.
2. Лыкова О.А. Институциональный механизм управления эффективностью деятельности органов местного самоуправления // Journal of Economic Regulation. – 2016. – Т. 7. – №3. – С. 89–102.
3. Лыкова О.А. Критерии и пути достижения эффективности социальной политики // Инженерный вестник Дона. – 2015. – Т. 38. – №4 (38). – С. 49.
4. Подольная Н.Н. Экономическая пассивность населения на рынке труда // Экономический анализ: теория и практика. – 2015. – №12 (411). – С. 38–45.
5. Садыкова Э.Ц. Динамика и оценка структурных сдвигов в экономике региона // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – №6. – С. 423.

**Ольхова Лариса Анатольевна**  
канд. экон. наук, доцент  
**Кочетова Юлия Евгеньевна**  
магистрант

Саратовский социально-экономический  
институт (филиал)  
ФГБОУ ВО «Российский экономический  
университет им. Г.В. Плеханова»  
г. Саратов, Саратовская область

## **ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ**

*Аннотация: в данной статье рассмотрены основные особенности социальной эффективности управления персоналом. Обоснована актуальность исследуемой темы. Отражены показатели оценки социальной эффективности управления персоналом. Перечислены факторы, влияющие на отношение работников к труду. Отмечена тесная взаимосвязь социальной эффективности с экономической эффективностью.*

*Ключевые слова: трудовые отношения, трудовой потенциал, гармоничное развитие личности, организация труда, персонал, стратегия развития персонала.*

В современных условиях российской экономики все чаще говорят о необходимости эффективно использовать один из главных ресурсов организации – персонал. При этом эффективность управления персоналом нередко рассматривают только с экономической стороны – получение максимальной прибыли при наименьших затратах. Однако особенность процесса управления людьми заключается в том, что затрагиваются не только экономические факторы процесса труда, но и социально-трудовые отношения между персоналом. При таком подходе понятно, что экономия на рабочей силе не приведет к качественным результатам работы организации.

Актуальность социального менеджмента в стратегии управления персоналом организации обусловлена тем, что именно персонал является основным движущим ресурсом, создающим стоимость конечного продукта, таким образом приводящий организацию к увеличению экономических показателей.

Изучению проблем, связанных с определением эффективности управления персоналом, посвятили свои работы: Т.Ю. Базарова, И. Ансофф, А.Я. Кибанов, В.Ф. Егоров, А.М. Колот, Е.В. Маслова, М.Х. Мескона, Ю.А. Ципкина, Ф. Хедоури, Г.В. Щокина и др. В своих работах они разрабатывали теоретические аспекты форм и методов оценки эффективности управления, а также предлагали возможности их реализации на практике. Вопросы социальной эффективности управления персоналом поднимались еще ранее в работах Ф. Тейлора, М. Вебера, Ф. и Л. Гильберттов, А. Файоля. Эффективность функционирования системы управления персоналом организации необходимо рассматривать как часть эффективности деятельности организации в целом. Вместе с тем, в настоящее время нет единого подхода к оценке такой

эффективности. Это связано с тем, что само понятие такой системы в нашей стране появилось недавно, а также с многоаспектностью данного вопроса [3].

Успех организации определяется не только квалификацией работников, но также и самоотдачей, энтузиазмом, творческим подходом к выполнению своих должностных обязанностей. Как известно, мотивы деятельности людей в организации зависят не только от экономических факторов, но и от социальных и психологических. И чем максимальнее цели организации удовлетворяют ожидания, потребности и интересы своих работников, тем в большей степени организация получает отдачу от их труда. В этом случае говорят о социальной эффективности управления персоналом [1].

Социальную эффективность управления персоналом можно определить как степень использования возможностей и потенциала каждого из работников для достижения целей организации.

Также она выражает социальный результат управленческой деятельности. Система управления персоналом призвана воздействовать на трудовой потенциал с целью изменения его параметров в нужном для организации направлении. Поэтому уровень социальной эффективности зависит от форм и методов работы не только с коллективом, но и с каждым работником в отдельности.

Социальная эффективность проявляется:

- в развитии потенциала персонала;
- в возможностях реализации этого потенциала.

Социальная эффективность реализуется системой мер, направленных на удовлетворение социально-экономических интересов, потребностей и ожиданий работников организации. Единого показателя оценки социальной эффективности не существует.

Социальную эффективность управления персоналом целесообразно оценить через следующие показатели: условия труда, качество труда, организация труда, уровень оплаты труда, профессионально-квалификационная структура, текучесть кадров, социально-психологические условия в организации [4].

Понятие социальной эффективности включает требования гармоничного развития личности каждого работника, повышение его квалификации, расширение гибкости и мобильности, формирование благоприятного климата, усиление социальной активности и совершенствование всего образа жизни. Через эти понятия проявляется качество трудовой жизни. При несоблюдении этих составляющих социальной эффективности неизбежно снижается производительность труда.

С развитием рынка труда одной из важных функций организации является повышение качества трудовой жизни, как показателя уровня социального развития организации.

При оценки социальной эффективности необходимо учитывать следующие социально-психологические аспекты:

- система мотивации;
- социально-психологический климат в коллективе;
- полномочия работников и их ответственность;
- количество и качество межличностных коммуникаций;
- гибкость системы карьерного продвижения;

- авторитет руководителя;
- степень удовлетворенности от выполняемой работы;
- собственная оценка коллективом отношений в организации.

Условия труда и культурно-бытовые условия определенным образом влияют на отношение работников к труду. К определяющим характеристикам условий труда относятся: безопасность труда, соответствие рабочих мест требованиям охраны труда, уровень травматизма, уровень профессиональных заболеваний, уровень временной нетрудоспособности, режим работы, наличие перерывов и их продолжительность, освещенность рабочих мест, наличие необходимой оргтехники, уровень и эффективность использования компьютерных технологий, вычислительной техники, кондиционеров, прочего оборудования рабочих мест; наличие буфетов, столовых и уровень обслуживания в них; наличие мест отдыха, уровень медицинского обслуживания и проч. Также могут влиять на условия труда элементы социальной инфраструктуры: местожительство работников, развитие транспортных сетей. Совершенствование условий труда, приведение их в соответствие с потребностями и способностями работников, повышение их квалификации способствуют повышению творческого отношения к труду. Условия труда – это показатель уровня социального развития организации.

Относительные показатели оплаты труда рассматриваются: средняя заработная плата одного работника в организации, коэффициент соотношения среднемесячной заработной платы работника в организации и в регионе, коэффициент соотношения заработной платы руководителя организации и низкооплачиваемой категории работников.

К группе показателей, характеризующих организацию труда персонала, относятся коэффициенты оборота по приему, увольнению кадров, текучесть кадров, уровень трудовой и исполнительской дисциплины, равномерность загрузки персонала, использование фонда рабочего времени, организация информационного обеспечения труда, производственная самостоятельность, возможность влиять на решения, касающиеся процесса труда.

Профессионально-квалификационная структура персонала характеризуется такими показателями как соотношение рабочих и служащих, уровень образования, соответствие кадров профилю работы.

Информативным является анализ показателей развития персонала организации, в которых учитывается число работников, прошедших профессиональное обучение за определенный период, по отношению к общей численности персонала. При этом анализируется среднее количество часов профессионального обучения на одного обученного работника, количество и качество программ обучения, а также величина издержек по обучению на одного работника.

Приведенные показатели также могут быть дополнены другими статистическими и динамическими показателями. Источниками информации анализа различных критериев могут служить статистические отчетности форма? 4-П «Сведения о численности, заработной плате работников» (месячная), форма? 1-Т «Сведения о численности и заработной плате работников» (годовая), и проч. Кроме того, для анализа используются данные управленческих отчетностей, разработанные в организации для внутреннего пользования. Многие критериальные показатели требуют

сбора оперативной информации на основе социологических исследований.

Социальная эффективность тесно взаимосвязана с экономической эффективностью. Во-первых, экономическая эффективность может быть достигнута и иметь максимальное значение, когда работник в полной мере предоставляет организации рабочую силу, и организация получает максимальную отдачу от его труда. Во-вторых, социальная эффективность выступает в роли стимулов для персонала и имеет место только в случае, когда предприятие прибыльно и устойчиво во внешней среде [2].

Таким образом, одной из важных сторон современной стратегии управления персоналом является ее направленность на более полное и эффективное использование способностей, развитие внутренних возможностей работников как личностей.

#### **Список литературы**

1. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: Учебник / А.Я. Кибанов, И.А. Баткаева [и др.]; под ред. А.Я. Кибанова. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: НИЦ Инфра-М, 2014. – 637 с.
2. Коноплева Г.И. Социальная эффективность управления персоналом / Г.И. Коноплева, А.С. Борщенко // Альманах современной науки и образования. – Тамбов: Грамота, 2013. – С. 80–83 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gramota.net/materials/1/2013/7/24.html> (дата обращения: 05.01.2017).
3. Клименко К.А. Оценка результативности управления персоналом / К.А. Клименко // Молодой ученый. – 2016. – №10. – С. 736–739 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://moluch.ru/archive/114/29651/> (дата обращения: 05.01.2017).
4. Чуракова Н.И. Социальная и экономическая эффективность управления персоналом в организации: Пособие для студентов и слушателей по образовательным программам в области управления персоналом и практических специалистов кадровых служб / Н.И. Чуракова, М.Г. Синякова, Е.Е. Лагутина, П.С. Слободчикова; науч. ред. М.Г. Синякова. – Екатеринбург: Урал. гос. пед. уни-т, 2013. – 151 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://window.edu.ru/catalog>

# МИРОВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Гилькова Ольга Николаевна  
канд. экон. наук, научный сотрудник  
ФГБУН «Национальный исследовательский  
институт мировой экономики  
и международных отношений  
им. Е.М. Примакова РАН»  
г. Москва

## МОБИЛИЗАЦИОННАЯ ПОДГОТОВКА ЭКОНОМИКИ К ВОЙНЕ: ОСОБЕННОСТИ, ЗАКОНОМЕРНОСТИ И ПРОБЛЕМЫ

*Аннотация: в данной статье анализируются основные принципы и методы экономической мобилизации в современных условиях. Предлагаются конкретные рекомендации по совершенствованию системы мобилизационной подготовки экономики России.*

*Ключевые слова: мобилизационная подготовка экономики, военно-экономический потенциал страны, мобилизационное планирование, интернационализация мобилизационной базы.*

Мобилизационная подготовка экономики является важнейшей составной частью организации обороны и безопасности государства. Мобилизационная готовность экономики характеризует способность государства своевременно осуществить мобилизационное развертывание хозяйства страны для наиболее полного удовлетворения потребностей вооруженных сил в случае войны.

Мобилизационное развертывание экономики как процесс превращения военно-экономического потенциала страны в реальную оборонную мощь зависит от многих факторов, в том числе от общих экономических возможностей государства, степени готовности его экономики к переходу на режим военного времени и обеспечению своевременного производства военной продукции в необходимых объемах и ассортименте. Экономическая мобилизация, нацеленная на перестройку и приспособление экономики страны к потребностям военного времени, охватывает практически все стороны общественной жизни страны. Она включает широкий круг не только чисто хозяйственных, но и политических и социальных мероприятий. При этом экономическая мобилизация неразрывно связана с мобилизацией военной. В сущности, военная и экономическая мобилизация – это единый процесс перевода страны на военное положение.

В каждом конкретном случае экономическая мобилизация, центральным звеном которой является промышленная мобилизация, преследует вполне определенные цели, охватывает определенные сферы и отрасли, осуществляется по определенным направлениям и методами в зависимости от национальных задач, стратегических планов, характера войны, ее масштабов, продолжительности, территориального размаха и многих других политических и военных факторов. Таким образом, в каждом

конкретном случае степень реализации военно-экономического потенциала страны для обеспечения потребностей войны различна.

Однако в любом случае экономическая мобилизация сопровождается резким изменением экономических пропорций в пользу военного производства, и этот процесс имеет определенные общие закономерности и особенности.

Необходимость в экономической мобилизации возникла исторически сравнительно недавно – в период Первой мировой войны, когда были развернуты многомиллионные армии, для обеспечения которых потребовались огромные материальные ресурсы. Созданные в предвоенный период запасы были израсходованы в первые месяцы боевых действий [3]. Основным источником обеспечения вооруженных сил стало текущее производство военной продукции, для чего потребовался перевод экономики на военное положение.

В еще больших масштабах осуществлялась мобилизация экономики в период Второй мировой войны. Считается, что до 90% материальных потребностей вооруженных сил воевавших государств было удовлетворено за счет продукции, произведенной уже после начала войны в результате мобилизации экономики [1].

Возможность общей экономической мобилизации в годы двух мировых войн обусловливала тогдашним уровнем развития производительных сил, относительно невысокой сложностью вооружения и военной техники того времени и, соответственно, относительной простотой технологии их производства. Все это позволяло в короткие сроки разрабатывать новые образцы вооружения и запускать их в серийное производство, переводить гражданские предприятия на выпуск военной продукции, строить новые военные заводы, вовлекать в военное производство, крупные контингенты рабочей силы.

В ХХ веке происходили не только общие, но и частичные мобилизации экономики, обусловленные подготовкой к ведению локальных войн. Например, резко возросшие потребности войны США в Индокитае во второй половине 60-х годов потребовали проведения частичной мобилизации американской военно-промышленной базы для увеличения производства самолетов, вертолетов и других видов вооружения и военной техники [2].

Однако методы подготовки экономики к экстремальным условиям, сам процесс мобилизационного развертывания хозяйства исторически меняются под влиянием различных факторов, особенно характера и размаха войны, размеров, структуры и задач вооруженных сил, военно-технического прогресса, появления принципиально новых видов и систем оружия, общего уровня развития и состояния национальной экономики и т. д.

В современных условиях при разработке концепции и планов мобилизации экономики приходится учитывать, что мобилизационная подготовка и развертывание хозяйства связаны сегодня со значительно большими трудностями, чем в прошлом. Это обусловлено рядом причин, но, прежде всего, огромной поражающей и разрушительной мощью современных видов и систем оружия (например, ракетно-ядерного и других видов оружия, способных в кратчайшие сроки выводить из строя экономические объекты на любом удалении от линии фронта), применение

которых может нанести непоправимый урон экономическому потенциалу воюющих государств в самом начале войны в короткие сроки. Кроме того, мобилизационная готовность экономики чрезвычайно усложнилась и в связи с технической сложностью и ростом стоимости вооружений, удлинением срока производственного процесса, повышением требований к квалификации рабочих и инженеров, возрастанием уровня кооперации в деятельности многочисленных субподрядчиков и поставщиков. Следует иметь в виду и то обстоятельство, что усилившийся в последние годы процесс интернационализации военного производства неизбежно ведет к интернационализации мобилизационной базы. Поэтому при разработке национальных планов экономической мобилизации приходится во все большей мере учитывать возможности поступления ресурсов из зарубежных источников и координации планов экономической мобилизации союзных стран.

С учетом этих и других обстоятельств в настоящее время в процессе мобилизационной подготовки экономики используются иные, чем в прошлом, принципы и методы. Основной упор делается на заблаговременную подготовку экономики, создание условий для ее устойчивого функционирования в экстремальных условиях. Главнейшая задача мобилизационного планирования заключается в том, чтобы обеспечить повышенную готовность экономики к возможно быстрому и эффективному развертыванию, в случае необходимости, военного производства для бесперебойного и своевременного снабжения вооруженных сил необходимыми средствами для ведения войн различного характера, размаха и продолжительности.

В частности, в США и других странах Запада меры по обеспечению мобилизации экономики осуществляются по следующим основным направлениям:

- разработка мобилизационных планов для промышленности в целом, отдельных отраслей и отдельных предприятий. В разработке таких планов принимают участие как государственные органы, прежде всего, военные ведомства, так и военные подрядчики;
- создание и периодическое обновление запасов стратегических и критически важных материалов;
- создание резервов производственного оборудования для оборонной промышленности;
- создание запасов вооружения, военной техники и военного имущества, предназначенных для удовлетворения резко возрастающих потребностей вооруженных сил в период от начала боевых действий до мобилизационного развертывания экономики.

Предполагается, что главным условием успешной экономической мобилизации является сохранение производственных мощностей и квалифицированной рабочей силы, поддержание в готовности находящегося в запасах оборудования, достаточное финансирование мер по мобилизации промышленности.

Исходный же пункт мобилизационной подготовки экономики, как уже было сказано, – мобилизационное планирование. К примеру, в США основным принципом подхода к такому планированию является военно-экономическая целесообразность, которая определяет приоритетность расходования средств и порядок осуществления мероприятий по подго-

товке экономики к мобилизационному развертыванию в случае необходимости.

При планировании же мобилизационной перестройки производства решаются такие основные задачи, как определение конкретных источников получения военной продукции, сохранение и поддержание в состоянии готовности резервных мощностей, создание возможностей для перевода промышленности на выпуск продукции с необходимыми темпами расширения производства, оценка обеспеченности планов наращивания производства вооружения людскими и другими ресурсами.

В России внимание к системе мобилизационной подготовки экономики стало усиливаться только с конца 90-х годов, поэтому можно сказать, что эта система пока находится в начальной стадии формирования. Основные принципы и порядок подготовки и проведения экономической мобилизации были определены в федеральных законах РФ «Об обороне», «О военном положении», «О мобилизационной подготовке и мобилизации в Российской Федерации» и других федеральных законах и правовых актах в данной области.

Однако можно констатировать, что на сегодняшний день системе мобилизационной подготовки экономики России все еще присущи некоторые недостатки. Например, в ней не учитываются в достаточной степени методы стимулирования перевода частных компаний на выпуск военной продукции. Это объясняется тем, что на методы и принципы действующей сегодня системы мобилизационной подготовки до сих пор оказывало влияние мобилизационная модель, созданная еще в 30-х годах прошлого века.

Очевидно, что интересы обеспечения обороноспособности России требуют более совершенной модели мобилизационной подготовки экономики, адекватной современному геополитическому и экономическому положению страны. Центральной и исходной частью мобилизационного планирования должна стать разработка научно-методической базы для оценки как потребностей вероятных вариантов войны, так и экономических возможностей страны для их удовлетворения.

Для совершенствования системы реализации мероприятий по мобилизационной подготовке экономики необходимо существенно укрепить законодательную и нормативно-правовую базу. Давно назрела необходимость как в уточнении существующих, так и в принятии новых федеральных законов в этой сфере. Целесообразно, в частности, принять федеральный закон о мобилизационных мощностях, который служил бы основой для регулирования отношений между органами исполнительной власти центра и регионов с предприятиями, организациями и учреждениями в области создания, развития, сохранения и ликвидации мобилизационных мощностей.

Нуждается также в совершенствовании механизм использования инструментария реализации мероприятий по мобилизационной подготовке экономики. Особенно важно развивать финансово-экономические методы регулирования, в частности, систему военной контрактации, ценообразования на военную продукцию, упорядочить финансовые отношения с поставщиками вооружений и военной техники.

Таким образом, в современных условиях, когда в военно-экономической сфере под влиянием научно-технического прогресса

происходят кардинальные изменения в организационном и технологическом плане, когда ускоренными темпами идут процессы интернационализации и глобализации военного производства, совершенно очевидно, что вопросы мобилизационной подготовки экономики России требуют пересмотра и выработки новых подходов с использованием усовершенствованных методов и инструментов.

**Список литературы**

1. Гаврютенко П.И. Место мобилизации вооруженных сил в системе общей мобилизации и военной безопасности России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://yusgvs.sah.sudrf.ru/modules.php?did=260&name=press\\_dep&op=1](http://yusgvs.sah.sudrf.ru/modules.php?did=260&name=press_dep&op=1)
2. Супян Б.В. Создание военно-промышленного комплекса США. Реформирование оборонной промышленности США после Второй мировой войны [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy-ru.com/mirovaya-ekonomika-uchebnik/sozdanie-voenno-promyishlennogo-kompleksa-ssha-52124.html>
3. Шигалин Г.И. Военная экономика в Первую мировую войну. Система материальной подготовки и использование отраслей народного хозяйства воевавших стран для нужд войны [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oboznik.ru/?p=9051>

**Дронова Любовь Аркадьевна**

доцент

**Ихсанова Тамара Павловна**

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Хабаровский государственный  
университет экономики и права»  
г. Хабаровск, Хабаровский край

## **ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ХАБАРОВСКОГО КРАЯ**

**Аннотация:** в статье изложены итоги и инструменты формирования инвестиционной привлекательности Хабаровского края. Авторы делают заключение, что Хабаровский край функционирует в условиях постоянно и динамично меняющейся реальности, Правительство Хабаровского края активно воздействует на инвестиционные процессы, внедряются новые механизмы и инструменты повышения инвестиционной привлекательности края.

**Ключевые слова:** приоритетные отрасли, ТОСЭР, государственно-частное партнерство, дальневосточный гектар.

Хабаровский край – один из наиболее развитых в экономическом отношении регионов Дальневосточного федерального округа (ДФО). Экономика края представляет собой многоотраслевой промышленно-сервисный комплекс, базирующийся на использовании конкурентных преимуществ региона: богатых и разнообразных природных ресурсов, выгодного экономико-географическом положения, высокого образовательного уровня населения. Ведущими секторами региональной экономики в настоящее время являются транспорт и связь (30,1% – удельный вес от общего объема инвестиций в основной капитал); обрабатывающие производства (26,3%); производство и распределение электроэнергии, газа и воды (11,6%); добыча полезных ископаемых (8,8%) [4].

Объём инвестиций в основной капитал Хабаровского края в период 2001–2016 гг. характеризовался стремительным ростом. В номинальном выражении объём привлеченных инвестиций за этот период вырос в более чем 12 раз, достигнув 180,5 млрд руб. Определенную роль в этот сыграло строительство нефтегазотранспортных систем, осуществляемое ОАО «Газпром», ОАО «АК «Транснефть» по территории края.

Таблица 1  
Объём и динамика инвестиций в основной капитал 2011–2016 гг. [4]

Показатель	Год					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016 (I кв.)
Инвестиции в основной капитал, млн руб.	180507,9	179 907,2	150 077,5	128 692,0	109002,1	14351,0
В процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	107,80	99,67	83,42	85,75	74,90	99,10

Однако динамика инвестиций в основной капитал наоборот имеет негативную тенденцию. Это связано в первую очередь с негативной тенденцией, наблюдаемой в ведущих отраслях региона.

Таблица 2  
Темп роста инвестиций в основной капитал по ведущим отраслям Хабаровского края за 2012–2015 гг. [4]

Наименование отрасли	Темп роста инвестиций в основной капитал, %			
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Добыча полезных ископаемых	140,40	128,33	83,68	79,35
Обрабатывающие производства	135,83	142,31	82,14	86,74
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	204,99	57,05	81,83	192,7
Транспорт и связь	74,43	50,75	94,85	87,74

С 2012 года наблюдается серьезный спад инвестиций в ведущую отрасль региона – транспорт и связь. В 2014 г. произошел спад во всех ведущих отраслях региона, но уже в 2015 г. инвестиции в производство и распределение электроэнергии, газа и воды увеличились почти в два раза. Рост связан в первую очередь со строительством новой ТЭЦ в Советской Гавани, а также со значительными работами по газификации сельских населенных пунктов, проводимых ПАО «Газпром».

С точки зрения перспектив развития Края выделяются четыре экономических района различной специализации: Хабаровская агломерация, г. Комсомольск-на-Амуре, Верхнебуреинский энергопромышленный узел и Ванино-Советско-Гаванский транспортно-промышленный узел. К основным отраслям специализации края относят машиностроение (авиа- и судостроение, энергетическое машиностроение), цветная металлургия, производство угля и нефтепродуктов, лесопромышленный и рыбохозяйственный комплексы.

В целях улучшения инвестиционного климата Правительством Хабаровского края проводится целенаправленная работа по продвижению инвестиционно-привлекательного имиджа края, созданию комфортных и предсказуемых усло-

вий для инвесторов, сопровождению инвестиционных проектов, поддержке инвестиционной деятельности, развитию механизма государственно-частного партнерства. Однако независимые оценки информационно-аналитического агентства «Восток России» по итогам 2015 г. инвестиционная деятельность Хабаровского края не увенчалась успехом. «По итогам данного (2015 г.) года развитие событий в Хабаровском крае характеризовалось резким осложнением финансово-экономической ситуации, которая сделала Хабаровский край одним из худших примеров не только для ДФО, но и для всей России» [1].

Несмотря на это, главным событием для Хабаровского края за последние 2 года стало создание территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР). ТОСЭР – это часть территории субъекта Российской Федерации, на которой в соответствии с решением Правительства РФ установлен особый правовой режим осуществления предпринимательской и иной деятельности в целях формирования благоприятных условий для привлечения инвестиций, обеспечения ускоренного социально-экономического развития и создания комфортных условий для обеспечения жизнедеятельности населения. ТОСЭР предполагает льготные налоговые ставки на прибыль и на имущество организаций, понижающий коэффициент к налогу на добычу полезных ископаемых, льготную ставку страховых взносов и земельного налога, обеспечение инфраструктурой за счет средств федерального и консолидированного регионального бюджета и т. д.

На базе Хабаровского края создано две территории опережающего социально-экономического развития: ТОСЭР «Комсомольск» и ТОСЭР «Хабаровск». На базе ТОСЭР «Комсомольск» создано три площадки: площадка Амурлитмаш, занимающаяся промышленным производством; Парус – промышленное и производство пищевой продукции; площадка в г. Амурск, занимающаяся лесо-переработкой. В рамках ТОСЭР «Хабаровск» это площадка Аэропорт, которая специализируется на авиаперевозках, создании современного авиахаба, гостиничного комплекса, делового центра; Авангард – переработка сельскохозяйственной продукции; Ракитное – производство строительных материалов, металлургия, пищевая и переработка сельскохозяйственной продукции. На данном этапе резидентами ТОСЭР являются лишь уже работающие крупные компании, например, объединенная авиастроительная корпорация с крупным заводом, расположенным в г. Комсомольск-на-Амуре и ведущая угольная компания страны СУЭК. К сожалению, в настоящий момент создаваемые «точки роста» в большей степени нацелены на поддержание уже имеющихся крупных предприятий, чем на создание принципиально новых решений обеспечения роста экономики края.

Еще одним инструментом привлечения инвесторов в ДФО является государственно-частное партнерство. Сам механизм не является принципиально новым, до государственно-частного партнерства активно использовались концессионные соглашения. По итогам 2015 года на территории края реализуются два крупных проекта ГЧП: создание центра амбулаторного диагностики в г. Хабаровск и строительство нефрологического центра в г. Комсомольск-на-Амуре, а также в 2016 г. запущен крупнейший проект на территории края – автомобильная дорога «обход г. Хабаровска (13 км – 42 км)».

С 1 июня 2016 г. запущена программа «Дальневосточный гектар». Программа нацелена на увеличение интереса к ДФО, развитие сельского хозяйства, малого и среднего предпринимательства, а также уменьшение оттока населения с восточных окраин. С того момента, когда Закон о «дальневосточном гектаре»

ре» (ФЗ №119) вступил в силу, с его подробностями на *официальном сайте* ознакомились около трех млн российских интернет-пользователей, и уже оформили право около 17 тыс. новых собственников [2]. Хотя, итоги подводить рано, поскольку право на получение земель для подавляющей части населения РФ возникло с 1 февраля 2017 г.

В целом можно сказать, что Хабаровский край функционирует в условиях постоянно и динамично меняющейся реальности, Правительство Хабаровского края активно воздействует на инвестиционные процессы, внедряются новые механизмы и инструменты повышения инвестиционной привлекательности края.

**Список литературы**

1. Информационно-аналитическое агентство «Восток России» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eastrussia.ru/material/khabarovskiy-krai-itogi-2015-tendentsii-2016-/> (дата обращения: 25.01.2017).
2. Дальневосточный гектар [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dv-gektar.ru> (дата обращения: 15.02.2017).
3. Министерство экономического развития Хабаровского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/privgovpartnerdev/> (дата обращения: 15.02.2017).
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 25.01.2017).

*Евтина Людмила Олеговна*

торговый представитель

ООО «Вирэй»

г. Владивосток, Приморский край

## **ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ГОРОДСКИХ ОКРУГОВ РОССИИ**

**Аннотация:** статья посвящена актуальному вопросу необходимости укрепления финансовой основы городских округов, совершенствования механизмов финансовой деятельности органов власти и управления в решении вопросов местного значения, связанных с исполнением функций по жизнеобеспечению населения. Автор выделяет цели механизма формирования и методы мобилизации муниципальных финансовых ресурсов.

**Ключевые слова:** городской округ, формирование финансовых ресурсов, муниципальные образования, органы местного самоуправления.

В минувшие годы в России в целом оформились бюджетно-налоговые требования функционирования муниципальных образований. Тем не менее как высокий уровень централизации налоговых источников на федеральном и региональном уровнях, так и внушительный масштаб финансовой помощи в структуре доходов местных бюджетов предопределяют значительную зависимость органов местного самоуправления от субъектов федерации, ограничивая самостоятельность муниципальной бюджетной системы. По этой причине одним из главных вопросов является вопрос о финансовом обеспечении деятельности органов местного самоуправления.

Тем временем, ГО занимают особо значимое место, по этой причине, как правило, они представлены муниципальными агломерациями, а их органы местного самоуправления призваны выполнять весь диапазон вопросов местного значения. В условиях смещения акцентов в управлении социально-экономическими действиями на территориальном уровне, финансовый потенциал ГО становится важнейшим фактором регионального развития. Вследствие этого, проблемы обеспечения финансовой самодостаточности ГО требуют комплексного решения, актуализируя потребность исследования направлений формирования их финансовых ресурсов, и кроме того, улучшения инструментария управления данным процессом.

Создание благоприятных условий с целью финансового и социального развития местного сообщества требует комплексного подхода к формированию финансовых ресурсов, что подразумевает создание четкой действенной системы генерации финансовых потоков, устремленных к органам местного самоуправления.

Финансовые ресурсы муниципальных образований следует рассматривать как:

- совокупность денежных средств и финансовых активов, генерируемых экономическими субъектами, функционирующими на территории муниципального образования, населением, которое проживает на данной территории;
- а также государственных средств, передаваемых на муниципальный уровень в форме имущественных прав и денежных поступлений.

В рамках как имущественных, так и неимущественных отношений с органами местного самоуправления, процесс формирования финансовых ресурсов органов местного самоуправления представляет собой движение финансовых потоков в казну муниципального образования, создающее финансовую базу с целью решения вопросов местного значения и поддержания всех компонентов местного хозяйства.

Можно выделить следующие цели механизма формирования муниципальных финансовых ресурсов:

- содействие социально-экономическому развитию муниципального образования;
- эффективное аккумулирование финансовых ресурсов территории;
- обеспечение прироста собственных доходов бюджета РФ;
- обеспечение финансирования расходных обязательств муниципального образования и возложенных государственных полномочий;
- обеспечение сбалансированности местного бюджета.

Методы мобилизации муниципальных финансовых ресурсов:

- налогообложение;
- система неналоговых платежей;
- межбюджетные отношения.

Финансовые ресурсы ГО органов местного самоуправления связаны с организацией бюджетных отношений на муниципальном уровне. Финансовые ресурсы городского округа образуются и используются с целью удовлетворения текущих и инвестиционных потребностей местного сообщества на определенной территории и не ограничиваются принадлежностью одному собственнику.

Действующий механизм формирования финансовых ресурсов ограничивает самостоятельность органов местного самоуправления, что в большей степени касается ГО, являющихся административными центрами регионов. Увеличение уровня финансовой самодостаточности муниципалитетов требует улучшения данного механизма.

Усовершенствование механизма формирования финансовых ресурсовrationально осуществлять согласно ряду направлений посредством реализации следующих мероприятий, а именно таких, как:

- выделение региональных административных центров как типа муниципальных образований с особыми критериями формирования доходов бюджета;
- регламентирование и формализация процесса предоставления налоговых льгот;
- расширение взаимодействия органов местного самоуправления с администрациями платежей и внедрение системы оценки качества администрации;
- оптимизация управления отдельными налоговыми доходами;
- развитие административного инструментария неналоговых доходов;
- усовершенствование отдельных приемов и методов заемно-инвестиционной политики.

*Список литературы*

1. Митина Н.Л. Формирование финансовых ресурсов городских округов России: основные направления и совершенствование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy-lib.com/formirovanie-finansovuyh-resursov-gorodskikh-okrugov-rossii-osnovnye-napravleniya-i-sovershenstvovanie> (дата обращения: 15.03.2017).

*Крупина Екатерина Юрьевна*

магистрант

*Криони Ольга Валерьевна*

канд. техн. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Уфимский государственный  
авиационный технический университет»  
г. Уфа, Республика Башкортостан

DOI 10.21661/r-119322

## **НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗРАБОТКИ НОРМАТИВОВ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ СОЦИАЛЬНЫМИ ОБЪЕКТАМИ**

**Аннотация:** в статье рассматриваются нормативы обеспеченности объектами социальной инфраструктуры в некоторых регионах РФ и законодательные акты, а также факторы, оказывающие влияние на данные нормативы. Авторы делают вывод: так как объекты общественной инфраструктуры охватывают все сферы жизнедеятельности человека, поэтому для поддержания и улучшения качества жизни населения важным является государственное инвестирование в данные объекты.

**Ключевые слова:** социальная инфраструктура, нормативы обеспеченности социальными объектами.

В современных условиях темпы жилищного строительства зачастую опережают темпы строительства объектов социальной инфраструктуры (особенно в городах), то повышается необходимость в обеспечении всего населения достаточным количеством учреждений образования, здравоохранения, культуры и т. д. Объекты социальной инфраструктуры

требуют больших вложений, которые нескоро окупаются, поэтому может возникнуть проблема недостаточной обеспеченности населения определенного региона, например, в детских садах, больницах и т. д. Развитие регионов и государства в целом зависит от оптимального обеспечения населения необходимыми социальными объектами, призванными поддерживать и повышать качество жизни населения. Объекты общественной инфраструктуры охватывают все сферы жизнедеятельности населения: здравоохранение, образование, физическая культура и спорт, культура и искусство, общественное питание, транспорт и т. д. Для того, чтобы определить, какое количество объектов социальной инфраструктуры необходимо для обеспечения благоприятных условий жизнедеятельности человека, разрабатываются региональные нормативы обеспеченности социальными объектами.

Следует учитывать тот факт, что регионы страны обладают разным экономическим потенциалом и инвестиции в объекты социальной инфраструктуры могут привести к разным результатам.

Для развитых регионов характерно то, что инвестиции в развитие объектов социальной инфраструктуры не оказывает большого влияния на дальнейшее экономическое развитие из-за большой плотности населения в регионе. Инвестиции в инфраструктуру приводят к экономическому развитию, однако это приводит к еще большему увеличению численности населения, что может свести к минимуму результаты от экономического роста. Например, в регионах с большой плотностью населения частым явлением бывают пробки на дорогах, которые затрудняют перевозку продукции и материалов, что приводит к снижению производительности. При появлении новых производств может возникнуть проблема загрязнения окружающей среды, решение которой потребует дополнительных затрат, что снизит выгоды, полученные от появления новых производств. Таким образом, в развитых регионах выгоды от развития инфраструктуры ограничены.

Средние регионы обладают высоким потенциалом для экономического развития. Если в таком регионе имеет дефицит инфраструктуры, то инвестиции в ее развитие будут повышать уровень экономического развития. Инвестиции в объекты инфраструктуры способствуют увеличению занятости населения, соответственно, и личного дохода населения, что приводит к повышению экономического развития региона [8, с. 180]. При этом в средних регионах не наблюдается возникновение дополнительных расходов, связанных с устранением последствий экономического развития, которые возникают в развитых регионах. Таким образом, в средних регионах инвестиции в инфраструктуру оказывают большое влияние на экономическое развитие региона.

Для отстающих регионов характерен недостаток или отсутствие необходимых для экономического развития факторов, невозможность поддерживать уже имеющуюся инфраструктуру. Поэтому инвестиции в инфраструктуру не смогут повысить уровень экономического развития таких регионов, а наоборот, повлекут финансовые трудности, связанные с дополнительными расходами. Таким образом, инвестиции в инфраструктуру отстающих регионов не оказывают значимого влияния на экономическое развитие.

Хотя некоторые регионы нельзя однозначно отнести к той или иной группе, предварительный анализ имеющихся ресурсов и влияния инфраструктуры на экономическое развитие региона является необходимым этапом при планировании инвестиций или же разработке нормативов обеспеченности социальными объектами каждого региона. Поэтому разрабатывать нормативы обеспеченности объектами социальной инфраструктуры необходимо с учетом особенностей каждого региона.

Муниципальные органы власти призваны соблюдать нормативные и законодательные акты в области обеспечения населения социальными услугами Так, согласно Федеральному закону «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» к вопросам местного значения городского округа относятся:

- организация предоставления дошкольного, начального общего, основного общего, среднего общего образования по основным общеобразовательным программам в муниципальных образовательных организациях;

- создание условий для обеспечения жителей городского округа услугами связи, общественного питания, торговли и бытового обслуживания;

- создание условий для организации досуга и обеспечения жителей городского округа услугами организаций культуры;

- обеспечение условий для развития физической культуры, школьного спорта и массового спорта, организация проведения официальных физкультурно-оздоровительных и спортивных мероприятий;

- создание условий для массового отдыха жителей городского округа и организация обустройства мест массового отдыха населения [2].

Согласно Градостроительному кодексу РФ решение о развитии застроенной территории должно приниматься органом местного самоуправления с учетом региональных и местных нормативов градостроительного проектирования, а при их отсутствии необходимо руководствоваться расчетными показателями обеспечения территории объектами социального и коммунально-бытового назначения.

Разработаны нормативы в области обеспеченности дошкольными образовательными учреждениями, школами, учреждениями культуры и спорта и др. Согласно Градостроительному кодексу РФ муниципальные власти должны придерживаться региональных и местных нормативов, содержащих минимальные расчетные показатели обеспечения благоприятных условий жизнедеятельности человека [1]. Основным показателем для расчета нормативов обеспеченности населения социальными объектами является количество человек, населяющих регион. Этот показатель тесно связан с количеством жилых домов. Как видно из таблицы 1, динамика ввода в действие жилых домов в Республике Башкортостан за почти весь анализируемый период (2005–2015 гг.) положительная, чего нельзя сказать о динамике ввода в действие объектов социально-культурного назначения. Таким образом, необходимость в координации процессов строительства жилых домов и объектов социальной инфраструктуры при помощи дополнительно разработанных нормативных документов имеется.

Таблица 1

Ввод в действие объектов жилищного и социально-культурного назначения по Республике Башкортостан за 2005–2015 гг.\*

Ввод в действие объектов жилищного и социально-культурного назначения:	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
жилых домов, тыс. кв. м общей площади	1608,4	1705,1	1856,8	2351,8	2352,7	2007,0	2109,3	2323,6	2485,3	2652,1	2690,7
общеобразовательных учреждений, ученических мест	4484	7363	2733	2072	1255	3640	1228	781	2028	395	572
дошкольных образовательных учреждений, ученических мест	105	210	275	320	180	350	905	4071	2280	4321	3938
больничных учреждений, коек	60	171	760	260	351	100	50	1350	30	565	180
амбулаторно-поликлинических учреждений, посещений в смену	222	441	592	350	331	220	139	35	530	665	100
учреждений культуры клубного типа, мест	1294	2019	1540	570	275	800	250	100	284	150	100

\*Источник: Статистический сборник. Республика Башкортостан в цифрах [6].

Перечень и расчетные показатели минимальной обеспеченности объектами социальной инфраструктуры по некоторым субъектам РФ приведены в таблице 2.

Таблица 2

Нормативы обеспеченности объектами общественной инфраструктуры в некоторых регионах РФ\*

Предприятия и учреждения повседневного обслуживания	Единицы измерения	гор. округ г. Уфа, РБ	Республика Татарстан	Чувашская Республика
Дошкольные образовательные учреждения	мест на 1000 жителей	46	В зависимости от демографической структуры населенного пункта исходя из охвата детскими дошкольными учреждениями: в городах – 85% детей, из них в учреждениях: общего типа – 71% детей; круглосуточных – 1,2%; санаторного типа – 12%, коррекционных – 0,8%	41–49
Общеобразовательные школы	мест на 1000 жителей	160	В зависимости от демографической структуры населенного пункта, исходя из охвата школьным образованием: в городах – 75% детей (при сменности 1,1)	112

Учреждения дополнительного образования	мест на 1000 жителей	10% от школьных мест		
Специализированные коррекционные образовательные учреждения	мест на 1000 жителей	10		
Продовольственные магазины	м <sup>2</sup> торговой площади на 1000 жителей	70	70 м <sup>2</sup> – в пределах радиуса обслуживания, оставшаяся площадь – за пределами радиуса обслуживания, в границах муниципального района	70
Непродовольственные магазины товаров первой необходимости	м <sup>2</sup> торговой площади на 1000 жителей	30	30 м <sup>2</sup> – в пределах радиуса обслуживания, оставшаяся площадь – за пределами радиуса обслуживания, в границах муниципального района	30
Аптечный пункт	объект на жилую группу	1	1	1
Отделение банка	объект на жилую группу	1	1	1
Отделение связи	объект на жилую группу	1	1	1
Предприятия бытового обслуживания (мастерские, ателье, парикмахерские и т. п.)	рабочих мест на 1000 жителей	2	2	2
Учреждения культуры	м <sup>2</sup> общей площади на 1000 жителей	50	50	50
Закрытые спортивные сооружения	м <sup>2</sup> общей площади на 1000 жителей	30	30	30
Пункт охраны порядка	м <sup>2</sup> общей площади на жилую группу	10	10	10
Приемный пункт прачечной, химчистки	объект на жилую группу	1	1	1
Общественные туалеты	прибор на 1000 жителей	1	1	1

\*Источники: Нормативы градостроительного проектирования городского округа город Уфа Республики Башкортостан [3], Республиканские нормативы градостроительного проектирования Республики Татарстан [4], Республиканские нормативы градостроительного проектирования «Градостроительство. Планировка и застройка городских округов и поселений Чувашской Республики» [5].

Как видим, большинство нормативов у рассматриваемых субъектов имеют одинаковые значения, однако нормативы в сфере образования различны. Различия наблюдаются как в самих значениях нормативов, так и в методе их расчета. Так, в городском округе г. Уфа норматив обеспеченности дошкольными образовательными учреждениями составляет определенное количество мест на 1000 жителей (46), в Республике Татарстан данный норматив представлен в процентном соотношении (85% от общего числа детей), а в Чувашской Республике норматив представлен в виде диапазона (от 41 до 49 мест на 1000 жителей). Таким образом, в некоторых регионах задаются фиксированные значения некоторых нормативов, в других регионах значения тех или иных нормативов будут варьироваться в зависимости от изменения определенных факторов (в рассматриваемом случае – от количества детей). Тем не менее, значения большинства нормативов обеспеченности объектами социальной инфраструктуры в разных регионах одинаковы. Это означает, что значения данных нормативов являются оптимальными по всей стране и не требуют дифференциации для отдельных регионов, так как данные нормативы охватывают те социальные объекты, которые необходимы для жизнедеятельности каждого жителя региона, а не для определенной группы населения.

Так как объекты общественной инфраструктуры охватывают все сферы жизнедеятельности человека, поэтому для поддержания и улучшения качества жизни населения важным является государственное инвестирование в данные объекты. При этом нужно учитывать особенности каждого региона, что отражается в нормативах обеспеченности социальными объектами регионов РФ, которые будут различными для регионов с разным экономическим потенциалом. Таким образом, государство контролирует степень обеспеченности регионов объектами социальной инфраструктуры не только с помощью нормативных документов, но и законодательных актов.

#### *Список литературы*

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 №190-ФЗ (ред. от 19.12.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017).
2. Федеральный закон от 06.10.2003 №131-ФЗ (ред. от 28.12.2016) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.01.2017).
3. Приложение к решению Совета городского округа город Уфа Республики Башкортостан от 23 декабря 2009 г. №22 Нормативы градостроительного проектирования городского округа город Уфа Республики Башкортостан.
4. Республикаанские нормативы градостроительного проектирования Республики Татарстан.
5. Республикаанские нормативы градостроительного проектирования «Градостроительство. Планировка и застройка городских округов и поселений Чувашской Республики».
6. Статистический сборник. Республика Башкортостан в цифрах: В 2 ч. Ч. 2 / Башкортостанстат. – Уфа, 2016. – 240 с.
7. Антонюк В.С. Социальная инфраструктура в системе региональной инфраструктуры / В.С. Антонюк, А.Ж. Буликеева // Вестник Тюменского государственного университета. – 2013. – №11.

8. Архипов В.М. Общественная инфраструктура и экономическое развитие региона / В.М. Архипов, Е.Э. Окулова // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – №6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/obschestvennaya-infrastruktura-i-ekonomicheskoe-razvitiye-regiona> (дата обращения: 12.02.2017).
9. Безуглая Е.В. Значение социальной инфраструктуры для социально-экономического развития региона // Молодой ученый. – 2013. – №10. – С. 272–274.
10. Быковская И.В. Роль социальной инфраструктуры в функционировании региональных социально-экономических систем.
11. Голяков М.С. Суть и значение социальной инфраструктуры / М.С. Голяков, Е.А. Ганина // IV Междунар. студ. электр. научн. конф. / Камская гос. инженерно-экон. академия. – Чистополь, 2012 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.rae.ru/forum2012/pdf/2261.pdf> (дата обращения: 12.02.2017).
12. Короткова Е.В. Законодательная и нормативная база РФ в области обеспечения населения объектами социальной инфраструктуры / Е.В. Короткова, В.А. Севостьянов.
13. Кох И.А. Социальная инфраструктура как форма институционализации процессов модернизации // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2015. – №3. – С. 213–219.
14. Сидорова Е.В. К вопросу о понятии «государственные инвестиции» // Власть. – 2011. – №9.

*Тузубекова Мадина Конратбаевна*  
канд. экон. наук, доцент  
*Байдрахманова Жаннур Сапаргаликызы*  
магистрант

АО «Казахский университет  
технологии и бизнеса»  
г. Астана, Республика Казахстан

## **РАЗВИТИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ КАЗАХСТАНА В РАМКАХ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА**

*Аннотация: в данной статье рассмотрены основные вопросы и этапы интеграционных процессов государств-участников Таможенного союза. Приведена динамика товарооборота Казахстана со странами Таможенного Союза. Перечислены ключевые предпосылки в развитии рыночных отношений внутри Таможенного союза.*

*Ключевые слова: интеграция, товарооборот, свободная торговля, рыночные отношения, стабилизация.*

В последние годы на фоне других государств-участников СНГ более активно и продуктивно интеграционные процессы стали осуществляться между Казахстаном, Беларусью, Кыргызстаном, Таджикистаном и Россией в связи с формированием в 1995–1996 гг. Таможенного союза (ТС). В рисунке 1 показана динамика товарооборота Казахстана со странами Таможенного Союза за период с 2006 года по 2011 год [1].

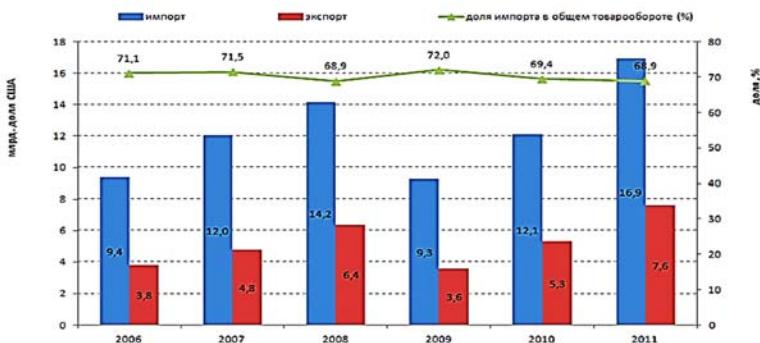


Рис. 1. Товарооборот Казахстана со странами Таможенного Союза

Экономическое взаимодействие в «пятерке» организуется вполне логично, и можно проследить ряд последовательных этапов.

1993 год – Договор об Экономическом союзе СНГ, 1995 год – соглашение о Таможенном Союзе, март 1996 года – заключение Договора об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях и, наконец, 26 февраля 1999 г. – подписание Договора о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве.

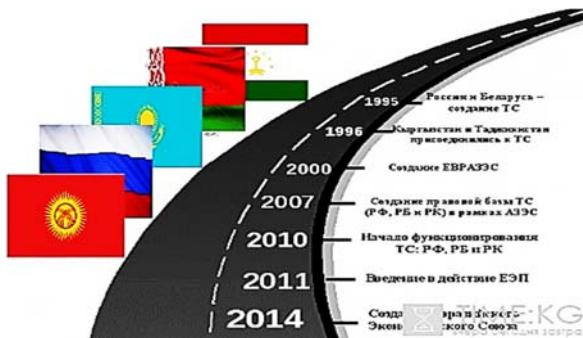


Рис. 2. Этапы экономического взаимодействия стран-участников ТС

С формированием Таможенного союза в полном объеме обеспечено функционирование режима свободной торговли. При этом речь идет о единых мерах тарифного, нетарифного и валютного регулирования, единых торговых режимах с третьими странами и единых принципах косвенного налогообложения. Упрощены и в последующем отменены таможенный контроль на внутренних таможенных границах. Проводится единая таможенная политика, принимаются единые таможенные режимы [2].

При этом Интеграционный Комитет и его аппарат, как постоянно действующий исполнительный орган, приложил немало усилий и за год с небольшим удалось совместно с правительствами Сторон подготовить

и внести на рассмотрение высших органов управления интеграцией более ста вопросов углубления и ускорения интеграционных процессов между странами «пятерки».

Важнейшей предпосылкой в развитии рыночных отношений внутри стран Таможенного союза является формирование благоприятных торгово-политических и правовых условий для хозяйствующих субъектов наших государств на зарубежных рынках. Именно в этом контексте приоритетное значение приобретает вопрос присоединения государств-участников Таможенного союза к ВТО.

В рамках Таможенного Союза предложен общий для государств-участников юридический механизм, детально разработанный в Программе гармонизации национальных законодательств, одобренной Интеграционным Комитетом, и вносимый на ближайшее заседание Совета глав правительств с последующим утверждением Межгоссоветом [3].

Сегодня страны Таможенного союза (Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Россия и Таджикистан) характеризуются огромным экономическим потенциалом по отношению к Содружеству в целом (в процентах): территория – 92, численность населения – 65, производство – 84 процента ВВП, промышленная продукция – 85 и т. д.

Реализуя совместные работы по стабилизации социально-экономического положения и смягчению последствий финансового кризиса проводятся такие меры как, восстановление и совершенствование механизма платежно-расчетных отношений, обеспечение поддержки и защиты отечественного товаропроизводителя, создание на внутреннем рынке стран Таможенного союза приоритетных условий для национальных производителей и др.

Таким образом, мы видим, что Таможенный союз, несмотря на некоторые трудности, развивается и крепнет.

Участие Казахстана в подобных экономических группировках не препятствует развитию ее внешнеэкономических связей, а усиливает ее экономическое положение, не противоречит, а наоборот, является одним из возможных путей включения нашей страны в глобальные мирохозяйственные связи и международное разделение труда.

#### *Список литературы*

1. Информационный сайт Комитета по статистике РК. – 2012 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.stat.kz](http://www.stat.kz)
2. Мансуров Т.А. Таможенный союз: общей дорогой в мировую экономику / Т.А. Мансуров // Казахстанская правда. – 25 июня 2009 года.
3. Шеръязданова К.Г. Современные интеграционные процессы: учебное пособие / К.Г. Шеръязданова. – Астана: Академия государственного управления при Президенте РК, 2010.
4. Мырзахметова А.М. Региональная интеграция – путь включения Казахстана в глобальные мирохозяйственные связи (на примере Таможенного союза) / А.М. Мырзахметова // Вестник КазГУ. Серия Экономическая. – Алматы, 2000. – №6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lib.kazu.kz/libr/vestnik/ECONOM\YEAR00\N6\7.HTM>

**Тузубекова Мадина Конратбаевна**  
 канд. экон. наук, доцент  
**Хасенова Гульнара**  
 магистрант

Кокшетауский университет им. А. Мырзахметова  
 г. Астана, Республика Казахстан

DOI 10.21661/r-119160

## РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

**Аннотация:** в данной статье рассмотрены основные вопросы и проблемы инвестиционной политики Казахстана, целью которой является обеспечение высоких темпов экономического роста и повышение эффективности как экономики страны в целом, так и каждого региона республики в отдельности. Проанализированы показатели валового регионального продукта. Отмечены факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность регионов.

**Ключевые слова:** инвестиции, экономический рост, отрасль, регион, эффективность.

Для Казахстана на современном этапе развития главным направлением экономических реформ становится выработка и реализация адекватной инвестиционной политики для обеспечения высоких темпов экономического роста и повышения эффективности, как экономики страны в целом, так и каждого региона республики в отдельности [1].

Анализ данных позволяет сделать вывод: практически во всех категориях, города Алматы и Астана, а также Атырауская и Мангистауская области, являются безусловными лидерами по всем семи стратегическим показателям. В каждом из семи базовых показателей, регионы будут попадать в разные целевые группы. Атырауская область может быть отнесена к группе «регионы-лидеры» по показателю ВРП на душу населения (рис. 1).

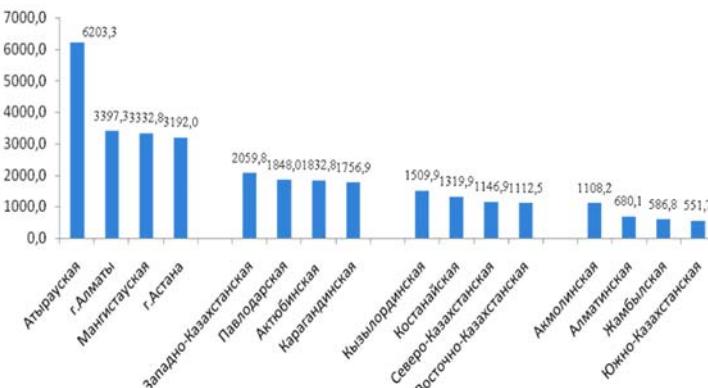


Рис. 1. Валовой региональный продукт, тыс. тенге на душу населения

*Примечание: составлено по данным Комитета по статистике МНЭ РК*

Как видно из графика, Атырауская область является бесспорным лидером по показателю «ВРП на душу населения». Это объясняется развитой в этом регионе горнодобывающей промышленностью – в этой области добыча сырой нефти и природного газа составляет большую часть валового регионального продукта. В Атырауской области доля этой отрасли составляет около половины. За ними следуют г. Алматы, Мангистауская область, г. Астана.

В Алматы развита торговля, в Мангистауской области – горнодобывающая промышленность. В данной области доля этой отрасли составляет свыше двух третей. В Астане – строительство.

При этом надо отметить значительный отрыв показателей данных регионов, составляющих первую группу – «регионы-лидеры», от других – менее развитых регионов. Посмотрим на цифры: 6203,3 тыс. тг на душу населения в Атырауской, 2059,8 тыс. для ЗКО, 1509,9 тыс. для Кызылординской области, и 1108,2 тыс. для Акмолинской области. Между регионами-лидерами и «слаборазвитыми» регионами подобный разрыв составляет 5095,1 тыс. тг. на душу населения.

Объем промышленного производства в 2014 году снизился на 1,6%. На снижение промышленности существенно повлияли добыча нефти, угля, железной руды и машиностроение. В горнодобывающей промышленности и разработке карьеров производство уменьшилось на 2,5% за счет снижения добычи железной руды на 22,0%, угля и лигнита – на 7,2%, металлических руд – на 2,3%, нефти – на 1,7%. Рост отмечается в добыче природного газа на 6,9%, руд цветных металлов – на 4,6%.

В обрабатывающей промышленности произошло увеличение на 0,2% за счет роста производства в металлургической промышленности на 14,4%, что обусловлено ростом цветной металлургии на 23,6%. Также выросло производство резиновых и пластмасовых изделий – на 8,5%, одежды – на 6,1%, неметаллической продукции на 4,8%, легкая промышленность – на 3,4%, химическая промышленность – на 2,6%.

Наибольший спад отмечается в машиностроении на 29,6% из-за снижения производства автотранспортных средств.

Электроснабжение, подача газа, пара и воздушное кондиционирование снизилось на 1,6% за счет снижения объемов производства, передачи, распределения электроэнергии на 1,7% и системы подачи пара и кондиционирования воздуха – на 2,4%, водоснабжение, канализационная система, контроль над сбором и распределением отходов снизилось на 8,9%.

Наиболее высокие темпы роста промышленности отмечаются в Акмолинской (6,9%) и Карагандинской (6,8%) областях, г. Астана (5,1%). Наибольший спад промышленности зафиксирован в Костанайской (18,1%) и Кызылординской (9,8%) областях.

Освоение инвестиций в основной капитал в январе-декабре 2014 года составило 7024,7 млрд. тенге, что на 3,7% больше, чем за аналогичный период 2013 года (таблица 1).

Таблица 1  
Инвестиции в основной капитал в разрезе регионов РК за 2014 г.

Регионы РК	млн тенге	в % к 2013 году
Республика Казахстан	6 574 689	103,9
Акмолинская	181 142	122,3
Актюбинская	525 625	102,0
Алматинская	452 710	109,0
Атырауская	1 119 427	103,5
Западно-Казахстанская	263 885	134,1
Жамбылская	225 075	87,0
Карагандинская	411 852	96,6
Костанайская	190 929	101,0
Кызылординская	262 012	67,7
Мангистауская	529 413	114,0
Южно-Казахстанская	449 385	102,8
Павлодарская	347 800	119,3
Северо-Казахстанская	115 073	108,7
Восточно-Казахстанская	345 499	112,5
г. Астана	644 134	112,6
г. Алматы	510 728	94,7

Примечание: Составлено на базе данных Комитета по статистике МНЭ РК

Увеличение освоения инвестиций наблюдалось в Акмолинской (122,3%), Алматинской (109,0%), Атырауской (103,5%), Западно-Казахстанской (134,1%), Актюбинской (102,0%), Мангистауской (114,0%), Павлодарской (119,3%),

Южно-Казахстанской областях (102,8%), Северо-Казахстанской (108,7%) и Восточно-Казахстанской (112,5%), Костанайской (101,0%) областях и в городе Астана (112,6%).

Снижение объема инвестиций в основной капитал продолжается в Жамбылской (87,0%), Карагандинской (96,6%), Кызылординской (67,7%) и в городе Алматы (94,7%). Своеобразный прорыв совершили Жамбылская область и ВКО – рост на 51%, в Кызылординской двукратное увеличение. В целом по притоку инвестиций годовой рост зафиксировали 11 регионов [2].

В среднем по Казахстану объем инвестиций на душу населения составил 327 тыс. тенге, за январь-декабрь 2013 года было 303 тыс. тенге. Разрыв между регионами лидер/аутсайдер составляет разницу в 15,8 раз.

Инвестиционную привлекательность регионов и казахстанского рынка в целом обеспечивают совокупность доступа к природным ресурсам, величина рынка, стратегическое расположение Казахстана, а также стабильная внутриполитическая обстановка и наличие соответствующей законодательной базы. Все вышеперечисленные факторы могут благоприятно сказаться на активизации инвестиционной деятельности регионов в частноси, и Казахстана в целом [3].

**Список литературы**

1. Айсагалиева С.С. Анализ инвестиционной деятельности в Республике Казахстан / С.С. Айсагалиева // Экономика и статистика. – 2013.
2. Информационный сайт Комитета по статистике РК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.stat.kz](http://www.stat.kz)
3. Кенжегузин М.Б. Экономика Казахстана: от настоящего к будущему / М.Б. Кенжегузин // Экономика и статистика. – 2010.

**Челпанова Марина Михайловна**

канд. экон. наук, преподаватель

Крымский филиал

ФГКОУ ВО «Краснодарский университет МВД России»

г. Симферополь, Республика Крым

## **ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО ПРАВА В РОССИИ**

**Аннотация:** в статье отражено влияние процессов глобализации на развитие финансового права в России. Влияние глобализации на правовую сферу любого государства является одним из основных вопросов развития, функционирования права как внутригосударственного, так и международного.

**Ключевые слова:** финансовое право, финансово-правовые отношения, финансовое законодательство, финансовая политика, механизмы финансового права, национальная экономика.

Характерной особенностью развития общества на нынешнем этапе является укрепление взаимосвязей и взаимозависимости между странами мира. Эта тенденция особенно усилилась в начале XX ст. как результат научно-технической революции и международного сотрудничества, активизации процессов глобализации мировой экономики.

О глобализации в современном ее понимании начали говорить в конце прошлого века, хотя тенденция к глобализации является непременным свойством общественного развития. Изменения происходят в объективном и субъектном составе, формах и механизмах осуществления. Обобщая присущие глобализации признаки, это явление можно охарактеризовать как макромасштабных, многоплановый процесс становления единого правового, экономического, социального и политического мирового пространства.

Формирование политики преобразований финансово-правовых отношений в Российской Федерации обеспечивает в перспективе достойное место национальной экономики в мировой иерархии. Внешняя политика и демократические изменения в России обусловливают необходимость в поиске средств приближения всех сфер деятельности общества к показателям развитых стран. Экономическая интеграция нашего государства в европейское пространство является приоритетным направлением, которое обеспечит поэтапное решение поставленных задач перед Россией [4].

В современных условиях материальной основой глобализации достижения в технической сфере, новейшие виды коммуникаций, транспорта и информационных технологий, обусловили всеохватность мирового пространства. На этих основаниях происходит быстрый рост производительности труда, открываются новые возможности для миграции капитала, а также для формирования мощных предприятий, ориентирующихся на глобальные, а не на узконациональные или местные приоритеты.

Специфика глобализации в финансово-правовой сфере заключается в том, что этот процесс прослеживается как во время правотворчества, так и правоприменения. Свидетельством этого является демократизация механизма правотворчества, появление новых его субъектов, приведение в соответствии с международными стандартами национальных правовых норм в сфере процессуального регулирования. Сближение, углубления, взаимодействие, взаимное влияние осуществляются двумя путями – гармонизации на базе общих принципов и унификации из-за введения в правовые системы государств одинаковых норм.

Появление какого-либо права в законодательстве одной страны неизбежно влечет за собой появление такого же права в законодательстве других стран. Однако в новую среду невозможно вместе с указанным проявлением перенести условия, порядок его осуществления и механизмы функционирования. Поэтому конвергенция правовых систем, создания единого всемирного правового поля становится объективной необходимостью [2].

Создание правового государства и гражданского общества намного сложнее процессом, чем решение тех или иных политических и экономических проблем. Это прежде всего объясняется тем, что при отсутствии правовой государства и гражданского общества не может быть удачно проведена экономическая реформа, ни установлена демократия.

Развитие российского финансового законодательства можно охарактеризовать как непоследовательный, беспокойный процесс: бесконечные изменения и дополнение нормативных актов, противоречивость ряда законов, появление новых институтов финансового права. Он сочетается вместе с потребностью в пересмотре отечественной доктрины финансового права, способствовала бы развитию законодательства в одном направлении. Господствующая парадигма финансового права утверждает, что финансовое право призвано служить исключительно финансовым интересам государства, а системообразующей категорией науки финансового права является категория «финансовая деятельность государства». Однако сегодня в научных кругах постоянно обсуждаются вопросы публичных финансов, их правовой природы и составляющих; особое внимание привлекает финансовый контроль, появились основания говорить о финансово-правовой ответственности.

Призванием финансового права в гражданском обществе должно стать обеспечение баланса природных частных и публичных интересов в финансовой сфере. Финансовое право не является сформированным феноменом – оно постоянно развивается, обновляется и совершенствуется адекватно изменениям, происходящим в стране и мире [3].

Проблема интеграции России в мировое финансовое пространство является многоплановой и предусматривает решение нескольких задач.

В частности, это трансформация национальной финансовой системы, составляющая которой функционирует на рыночных принципах. Финансы предприятий, налоговая, бюджетная системы, банки и небанковские финансовые институты должны быть в целом унифицированными с международными требованиями [1]. Конечно, определенные национальные особенности, а они в каждой стране, могут сохраняться, но эти особенности не должны противоречить функционированию международной финансовой системы и не сдерживать интеграционных процессов. Одной из ключевых задач в этом направлении является оптимизация налоговой системы как по составу налогов и соотношением между их отдельными группами и видами, так и по механизмам налогообложения.

Гармонизация российского финансового законодательства с международными критериями и требованиями является еще одной задачей, стоящей перед Россией. Интеграция невозможна при отсутствии соответствующего финансового законодательства.

Крайне необходимо организационное обеспечение, которое заключается в соответствующем взаимодействии с международными финансово-выми институтами, которые являются главными идеологами функционирования международной финансовой системы. Членство в этих институтах и сотрудничество с ними – это важный фактор признания той или иной страны международной финансовой сообществом. Только при таких условиях возможна полноценная финансовая интеграция.

#### *Список литературы*

1. Камиева А.А. Глобализация мировой экономики: проблемы и перспективы // Актуальные проблемы науки, экономики и образования XXI века. – 2012. – С. 137–142 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bgsience.ru/lib/10865/>
2. Кутузова Е.А. Глобализация экономики и ее влияние на экономику России // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2013. – №4.
3. Лукашук И.И. Глобализация и право // Государство и право. – 2005. – №12. – С. 113.
4. Соколова М.А. Влияние процессов финансовой глобализации на национальную экономику / М.А. Соколова, В.Н. Тишина // Молодой ученый. – 2015. – №6. – С. 465–469.

# ЛОГИСТИКА, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

*Аракелов Давид Левонович*

магистрант

*Питерская Людмила Юрьевна*

д-р экон. наук, заведующая кафедрой

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный

аграрный университет им. И.Т. Трубилина»

г. Краснодар, Краснодарский край

## ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В РЕАЛЬНОЙ СФЕРЕ ЭКОНОМИКИ

**Аннотация:** в статье проведено сравнение фактических параметров с целевыми показателями, отражающими экономическую политику государства и национальные интересы страны в области экономики, с пороговыми значениями экономической безопасности. Авторы перечисляют ряд угроз в сфере экономики.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, реальная сфера экономики.

Обеспечение экономической безопасности является важной и многоаспектной проблемой. Для анализа уровня экономической безопасности Российской Федерации в реальном секторе экономике были проведено сравнение фактических параметров с целевыми показателями, отражающими экономическую политику государства и национальные интересы страны в области экономики, с пороговыми значениями экономической безопасности.

В таблице 1 представлено сравнение фактических показателей с предложенными Институтом экономики РАН пороговыми значениями в сфере реальной сферы экономики (таблица 1).

Таблица 1

Сравнение фактических показателей с предложенными  
Институтом экономики РАН пороговыми значениями  
в сфере реальной сферы экономики

Показатели	Целевые параметры государства	Пороговые значения	Фактические значения 2014
Среднегодовые темпы прироста ВВП, %	Выше среднемировых	5–6	0,6
Инвестиции в основной капитал, в % к ВВП	25% к 2018 г.	25–30	19
Доля машиностроительной продукции в общем объеме промышленной продукции, %	Рост высокотехнологичных отраслей в ВВП к 2018 г. в 1,3 раза против 2011	25–30	13,2
Сбор зерна, млн тн		110	105,3

Доля импортного продовольствия во всех продовольственных ресурсах, %	Обеспечить продовольственную безопасность	25	35
Доля отгруженной инновационной продукции, %	30	25–30	8,9
Уровень инфляции	3–4	3–4	11,4

Таким образом, недостижение пороговых индикаторов по обеспечению экономической безопасности в реальном секторе экономике, способствует наличию ряда угроз в этой сфере экономики.

Наиболее острыми угрозами в этих сферах являются ниже следующие.

1. Низкие масштабы экономики, недостаточные для поддержания Россией своей политической роли в мире. В 2011 г. Россия по объему ВВП находилась на 6-м месте. Близко к России находились Бразилия, Франция, Великобритания. Согласно данным и прогнозам, опубликованным МВФ, Россия продолжает падать вниз по объемам ВВП.

Но главным индикатором экономического развития является объем ВВП, приходящийся на одного жителя. В 2011 г. Россия была на 55 месте в мире по уровню ВВП на душу населения, в 2015 году этот показатель составил \$8447, что отправило ее на 72 место, пропустив перед собой Габон, и в отличие от большинства европейских, северо- и южноамериканских стран, прогноз на 2016 год говорит о снижении активности в экономике (таблица 2).

Таблица 2

Рейтинг стран по уровню объемов ВВП, на душу населения, долл.

Страна	2015 год	2016 год	Рейтинг
Люксембург	101994	104359	1
Швейцария	80675	78179	2
Катар	76576	66265	3
Норвегия	74822	69711	4
США	55805	57220	5
Макао	55733	57220	6
Сингапур	52888	52755	7
Ирландия	51350	54464	8
Дания	52114	53104	9
Исландия	50885	56114	10
Габон (по данным Международного валютного фонда)	8581	–	71
Россия (по данным Международного валютного фонда)	8447	–	72

2. Дисбалансы в структуре экономики, не обеспечивающие осуществление импортозамещения.

Капитал сосредотачивался в производствах с наиболее высокой нормой прибыли рентного происхождения. Особое опасение вызывает медленный рост некоторых важных видов машиностроительной продукции, что видно из данных таблице, именно по этой от-

расли оценивается уровень инвестиционного и инновационного развития отрасли.

Таблица 3

Производство важнейших видов машиностроительной продукции

	1991	2000	2008	2009	2012	2014	2014 в % 1991
Металлорежущие станки, тыс. шт.	67,5	8,9	4,8	1,9	3,4	2,7	в 25 раз меньше
Кузнечно-прессовые машины, тыс. шт.	23,9	1,2	2,7	1,5	2,1	1,3	в 18,4 раз меньше
Выгоны пассажирские,	1013	802	2143	1359	880	853	84,0
Автомобили грузовые, тыс. шт.	616	184	236	93	212	154	в 4 раз меньше
Тракторы, тыс. шт.	178	6,9	11,2	6,4	13,6	6,7	в 27 раз меньше
Комбайны зерноуборочные, тыс. шт.	55,4	5,2	8,1	6,9	5,8	5,7	в 9,7 раз меньше
Экскаваторы, тыс. шт.	21,1	3,4	5,5	1,4	1,9	2,0	в 10,1 раз меньше
Бульдозеры, тыс. шт.	12,4	3,0	3,1	0,7	1,4	0,7	в 17,7 раз меньше

При неустойчивом развитии машиностроения трудно рассчитывать, что оно может обеспечить масштабное импортозамещение.

Структурные дисбалансы сложились и в сельском хозяйстве, что видно из данных таблицы 4.

Таблица 4

Дисбалансы в сельском хозяйстве

	1991	1992	2000	2008	2009	2013	2014	2015
Зерно (в весе после доработки), млн тн	89,1	106,9	65,4	108,2	97,1	92,4	105,3	104,8
Сахарная свекла (фабричная), млн тн	24,3	25,5	14,1	21,3	24,9	39,3	33,5	39
Картофель, млн тн	34,3	38,3	29,5	28,1	31,1	30,2	31,5	31,5
Овощи, млн тн	10,4	10,0	10,8	13,0	13,4	14,7	15,5	16,1
Мясо (в убойном весе), млн	9,4	8,3	4,4	6,3	6,7	8,5	9,0	9,4
Молоко, млн тн	51,9	47,2	32,3	32,4	32,6	30,7	30,8	30,8
Яйца, млрд шт.	46,9	42,9	34,1	38,1	39,4	41,3	41,8	42,5

Очевидный дисбаланс наблюдается в животноводстве. Только в 2015 году производство мяса достигло 1991, однако не достигло уровня 1991 года по производству молока и яиц. В то же время в 2015 году рост производства сельскохозяйственной продукции позволил сократить импорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья.

3. Третья угроза связана с сохранением катастрофического отставания в инновационной активности. Страна не может быть экономически успешной, если 90% промышленных предприятий вообще не занимаются технологическими инновациями, даже в машиностроительных видах экономической деятельности.

4. Четвертая угроза экономической безопасности реального сектора экономики связана с ослаблением важнейшего фактора экономического роста – нефтегазовых доходов.

Поэтому важнейшей задачей является на современном этапе осуществление мер по решительному уменьшению зависимости от экспорта нефти и газа.

Выход в диверсификации производства, в том числе и внутри нефтегазового сектора. Это, во-первых, углубление переработки нефти. Сейчас в России глубина переработки нефти составляет немногим более 70%, а в США – 92%, в ЕС – 85–90%. Это, во-вторых, развитие малотоннажного производства сжиженного природного газа (СПГ). Здесь немало делается, но Россия потеряла время в этом деле тем, что высокие доходы от продажи сырой нефти не стимулировали развитие производства СПГ.

Таким образом, преодоление выделенных в процессе исследования угроз, позволит укрепить экономические позиции России в международном экономическом пространстве.

#### *Список литературы*

1. Богослов В.А. Экономическая безопасность: Учеб. пособ. – М.: Юнити, 2012. – 279 с.
2. Структурная модернизация финансовой системы России / А. Ведев, Ю. Данилов, Н. Масленников, С. Моисеев // Вопросы экономики. – 2010. – №5.
3. Экономическая безопасность России: Общий курс: Учебник / Под ред. В.К. Сенчагова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Бином. Лаборатория знаний, 2010. – 815 с.
4. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года (Указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. №537) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scrf.gov.ru/documents/99.htm>
5. Официальный сайт Министерства финансов России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru>
6. Официальный сайт Федеральной антимонопольной службы РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fas.gov.ru/>
7. Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>

**Гончаров Данил Владимирович**

студент

ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный

университет экономики и сервиса»

г. Владивосток, Приморский край

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКИ

**Аннотация:** в данной статье рассмотрены особенности процессов управления логистикой складирования. Перечислены положительные и отрицательные стороны исследуемой отрасли. Определены пути повышения эффективности работы складского хозяйства. Проанализирована роль и место складов в транспортной логистике. Предложены пути решения проблем создания складской системы предприятия на основе оптимизации основных бизнес-процессов.

**Ключевые слова:** склад, управление складом, логистика, складирование, транспортные компании, товарные запасы, материальный поток, бизнес-процесс.

На сегодняшний день складская логистика является активно растущей структурой логистики предприятия, которая напрямую связана с эффективной работой транспортной инфраструктуры. Большинство специалистов в области логистики уделяли престольное внимание данному вопросу. Такие как: А.М. Гаджинский, М.П. Гордон, В.Н. Стаканов и другие. Тем не менее, некоторые ученые не считают складскую логистику самостоятельной областью логистики и считают, что транспортировка и хранение, определение числа и места складов и другое, выполняется в рамках логистики запасов, распределительной логистики и т. д. [1]. Несмотря на это, есть и те, кто, считают, что складская логистика является отождествленной от других областей. По большому счету, это является чистой воды методологическим вопросом, практически ничем не связанным с эффективной работы складского хозяйства конкретной компании.

Многие компетентные в вопросах логистики ученые считают, что Складирование – это деятельность, заключающаяся в сборе и временном хранении запасов. Хранение включает в себя действия по складированию, техническому обслуживанию, контролю, комплектации, учету и выдаче запасов. Работы, связанные со складированием, предусматривают операции по разгрузке и загрузке товаров, обслуживанию транспортной техники внутри склада (например, погрузчиков для паллет и вилочных погрузчиков, кранов), а также ручной перенос и подъем грузов [2; 3; 6–8].

Складская система затрагивает большое многообразие компонентов логистики в целом, поэтому не попадает под классификации, применяемые к обработке заказов, управлению запасами или транспортировке. Как правило, склад рассматривают как место хранения запасов. во многих логистических системах его относят к месту распределения продуктов, чем обеспечивают сглаживание несоответствий для начала между темпом и источником поступления этих продуктов, а затем и потребления. При складах совершаются погрузочные, разгрузочные операции, сортировочные и некоторые специфические технологические.

На данный момент времени основополагающим направлением в развитии логистики складирования стало повышение гибкости и эффектив-

ности использования информационных технологий, что необходимо для удовлетворения растущих требований потребителей к ассортименту и условиям поставок. Совершенствование информационных технологий, автоматизация складского процесса увеличивают гибкость, давая возможность складским операторам быстрее реагировать на изменения и оценивать результаты деятельности в самых разных условиях [4].

Если анализировать склады с точки зрения их роли и места, тогда целесообразнее рассматривать их на разных уровнях иерархии: общегосударственном, региональном, локальном и производственном. На локальном уровне складской инфраструктуры размещение и работа складов существенно влияет на грузопотоки и транспорт промышленных районов и узлов, на общую эффективность работы промышленных предприятий и транспорта, что определяет особенности и качество услуг транспортной-экспедиционных компаний регионального уровня [3]. Немаловажно отметить высокую роль складских помещений на промышленных предприятиях. Они важны для процессов, влияющих на эффективность и рентабельность деятельности предприятия.

В связи с колебаниями циклов на производстве, транспортировке и потреблении продукции, складирование стало необходимым звеном в данной отрасли. Накапливание продукции, то есть временное хранение, обращено к характеру производства и транспорта. Оно позволяет преодолеть временные, пространственные, количественные и качественные несоответствия между наличием и потребностью в материалах в процессе производства и потребления. Исходя из вышесказанного, склады необходимо рассматривать как транспортной-складские комплексы, в которых процессы перемещения грузов играют едва ли не первостепенную роль. Работа этих комплексов носит динамический стохастический характер ввиду неравномерности перевозок грузов [1].

Склады в логистике во многом играют как положительную, так и отрицательную роль. Негативной стороной складирования является рост стоимости товара из-за издержек по содержанию запасов на складах. Это – расходы на складские операции, аренду склада, текущие затраты по содержанию запасов на складах, зарплаты рабочим, отопление и так далее. Положительная роль складирования заключается в том, что обеспечивается выравнивание производства, создаются необходимые технические и организационные условия для комплектации грузов, концентрации и распределения запасов, а также своевременное обслуживание клиентов, находящихся в отдаленных регионах страны.

Исходя из этого, складское хозяйство создано для приема грузопотока с определенными параметрами по качеству, по количеству и по времени, а после его переработки, для выдачи уже с другими параметрами потребителю. Такая процедура должна выполняться с точки зрения экономики как можно более эффективно. На движение материальных потоков в логистической цепи оказывают большое влияние проблемы, связанные с функционированием складов, что в конечном итоге влияет на издержки обращения в общем и целом.

Логистический процесс на складе, требует полной синхронности работы снабжения запасами, обработки груза и фактического распределения заказа.

Логистика на складе практически охватывает все главные рабочие сферы, которые рассматриваются на микроуровне. Логистический процесс гораздо шире технологического и включает такие сферы, как: снабжение запасами, контроль за поставками, приемка и разгрузка грузов, транспортировка и внутри складская перевалка грузов, хранение и складирование грузов, формирование заказов клиентов и отгрузка, экспедиция и транспортировка грузов.

Работу всех элементов логистического процесса нужно рассматривать во взаимозависимости и взаимосвязи. Этот подход разрешает не только регулировать деятельность подразделений склада, он выступает базой планирования и контроля за перемещением товара на складе с минимальными затратами [5].

В работе рассмотрена организация складской деятельности компании ООО «Империя Мебели». На складе используется простой способ управления складским хозяйством при помощи карточек. Сущность этого способа состоит в том, что продукция укладывается по ассортиментным группам, расположенным на постоянном выделенном месте склада. Рядом с определенным видом продукции навешивается карточка с указанием номенклатурного номера продукции. При отпуске всей продукции с места хранения карточка снимается. Важно отметить одну особенность складского помещения ООО «Империя Мебели». На складе наблюдается совмещение участков поступления и отпуска продукции, что позволяет:

- сократить размер площади, необходимой для выполнения операции;
- облегчить контроль операции разгрузки и погрузки;
- повысить степень использования оборудования;
- более гибко использовать персонал склада.

Однако важным недостатком совмещения участков приемки и отпуска грузов является появление встречных грузовых потоков с возможной путаницей между отправляемыми и получаемыми товарами.

В процессе исследования было выявлено еще четыре основных недостатка в работе склада ООО «Империя Мебели», которые зачастую являются источником ошибок:

- в процессе разгрузки и размещении товара на палеты и дальнейшем перемещении их в склад, осуществляется неправильный выбор места, что ведет к забыванию проходов и нарушению мобильности;
- в процессе отборки товара появляется спешка из-за не ритмичности работы склада;
- во время отгрузки товаров покупателям возникают ошибки, когда товар доставляется правильно, но перемещение со склада не фиксируется в базе данных как перемещение и происходит путаница;
- при отгрузке партии продукции со склада время от времени происходит «пересортица», ввиду широкого ассортимента продукции, кладовщик может перепутать пакеты от похожих изделий.

Для наиболее отлаженной и структурированной работы на складах необходима рационализация и автоматизация складских потоков, так как в управлении данным складом не используется программное обеспечение. Также поскольку ассортимент продукции ООО «Империя Мебели» достаточно широкий и объемы продаж компаний постоянно растут

необходимо совершенствовать систему организации складского хозяйства, постепенно внедряя различные современные программные продукты. В следствии чего в компании появилась необходимость рассмотреть этот вопрос. Автоматизация управления складом снизит временные отрезки ООО «Империя Мебели» и приведет к лучшему использованию складских площадей, а также снижению затрат, прозрачности деятельности склада и оперативности.

Подводя итог всего вышесказанного, можно прийти к выводу, что для максимальной продуктивной и эффективной деятельности работы склада и складского хозяйства в целом, необходима самоорганизация труда, грамотно обученные кадры, новейшие технологии, позволяющие снизить человеческих фактор, постепенно сводя на минимум издержки. Логистическая система необходима быть гибкой для оптимального решения поставленных задач, организации оперативного учета, менеджмента, контроля, и планирования.

#### **Список литературы**

1. Белозерцева Н.П. Классификация инструментов регулирования предпринимательских структур транспортной отрасли / Н.П. Белозерцева, А.Ю. Ломаева, Р.И. Юлдашева // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – №2. – С. 397.
2. Белозерцева Н.П. Разработка методики оценки конкурентоспособности транспортно-экспедиторских компаний и логистических операторов / Н.П. Белозерцева, М.С. Ярайкина // Наука. Инновации. Образование. – 2013. – №2. – С. 4.
3. Виничук О.Ю. Особенности деятельности транспортных предприятий на рынке логистических услуг Приморского края / О.Ю. Виничук // Научные труды SWorld. – 2012. – Т. 16. – №4. – С. 56–62.
4. Гаджинский А.М. Практикум по логистике / А.М. Гаджинский. – 8-е изд. – М.: Дашков и Ко, 2012. – 120 с.
5. Захарова А.П. Значение анализа деятельности предприятия в управлении его бизнес – процессами: рекомендации к проведению / А.П. Захарова, О.Ю. Виничук // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №8 (49). – С. 666–670.
6. Сидоров В.П. К вопросу о функциях и принципах коммерческой деятельности / В.П. Сидоров // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №1–3 (42–3). – С. 649–653.
7. Сидоров В.П. Коммерческая деятельность [Текст]: Учебное пособие / В.П. Сидоров. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2014. – 248 с.
8. Дергалюк О.Н. Логистический аутсорсинг в России: проблемы и пути их решения / О.Н. Дергалюк, Е.Б. Кметь // Экономическая наука сегодня: теория и практика: Сборник материалов IV Междунар. науч.-практ. конф. – 2016. – С. 147–150.
9. Архипова Н.А. Управление логистическим процессом на складе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://interactive-plus.ru/ru/article/115658/discussion\\_platform](https://interactive-plus.ru/ru/article/115658/discussion_platform) (дата обращения: 03.02.2017).

Коробов Никита Алексеевич

студент

ФГБОУ ВО «Владивостокский государственный

университет экономики и сервиса»

г. Владивосток, Приморский край

## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РОССИЙСКОЙ ОТРАСЛИ АВТОМОБИЛЬНЫХ ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК

**Аннотация:** в данной статье приведена общая характеристика отрасли автомобильных грузовых перевозок. Проанализированы экспорт и импорт грузов автомобильным транспортом. Отмечены наиболее крупные компании исследуемой отрасли. Представлены факторы риска, основные тренды и антикризисные меры на рынке грузовых автоперевозок.

**Ключевые слова:** транспортировка грузов, автомобильные перевозки, грузоперевозки, транспорт.

В настоящее время автомобильный транспорт является самым распространённым видом транспорта. Преимущества автомобильного транспорта – это гибкость, маневренность, скорость. Перевозка грузов автомобильным транспортом является самой надежной и удобной. Автомобили сочетают в себе скорость и маневренность, возможность выбора маршрута, разнообразие по грузоподъемным возможностям и т. д. Конечно, содержание грузового автомобильного парка требует особых условий и довольно серьезных затрат – однако, они всегда окупаются.

Автомобильный транспорт используется для перевозки практически любого вида грузов – от самых простых до опасных. Для каждого вида груза существует свой вид автомобильного транспорта [9].

Рынок автомобильных грузоперевозок в России становится все более насыщенным. Конкурентная борьба между транспортными компаниями становится все более жесткой. Стремясь занять устойчивое положение на рынке, фирмы-перевозчики предлагают широкий спектр дополнительных услуг и предлагают более конкурентоспособные цены.

Отправной точкой анализа отрасли является изучение основных экономических характеристики отраслевого окружения, движущих и конкурентных сил [3–6].

Густота транспортной сети общего пользования автомобильных дорог отображена на рис. 1.

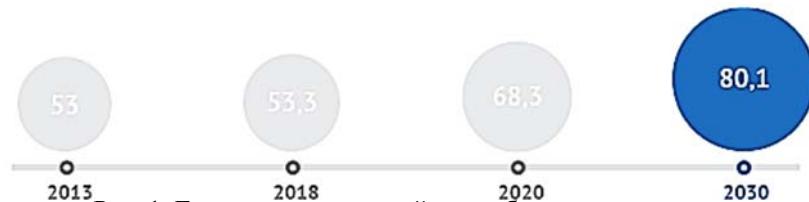


Рис. 1. Густота транспортной сети общего пользования.

Автомобильные дороги 2013–2030, км/тыс. км<sup>2</sup> [12]

По грузоперевозке автомобильный транспорт является главным конкурентом железнодорожному транспорту.

На рис. 2 показана структура грузов, перевозимых автомобильным транспортом в 2016 году.

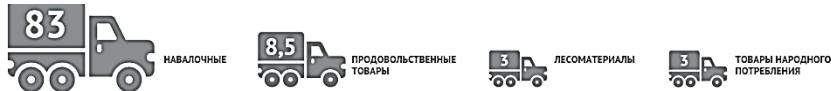


Рис. 2. Структура грузов, перевозимых автомобильным транспортом, 2016 год, %

Более детально рассмотрим экспорт и импорт грузов автомобильным транспортом на рис. 3 и 4.

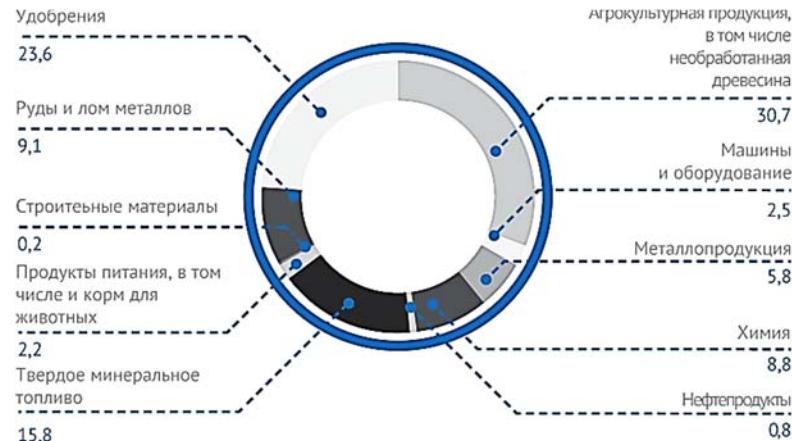


Рис. 3. Экспорт грузов автомобильным транспортом, товарная структура, %

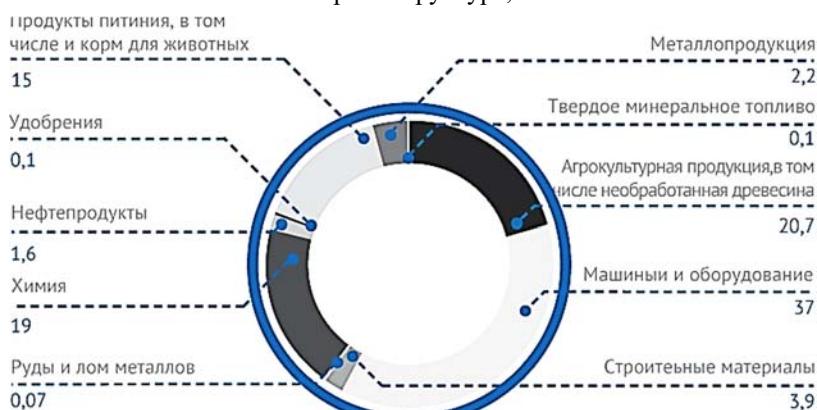


Рис. 4. Импорт грузов автомобильным транспортом, товарная структура, %

На российском рынке грузоперевозок автомобильным транспортом основную долю занимают предприятия малого бизнеса, осуществляющие до 90% перевозок (табл. 1), эффективность деятельности которых основана на грамотном управлении [2; 4; 6–8].

Таблица 1

## Наиболее крупные компании отрасли

ООО Сельта	ООО Деловые линии	ГК Совтрансавто
Обслуживание крупнейшей в России розничной сети – Магнит, более 3000 автомашин	Международные и внутренние перевозки, 2500 автомашин.	Международные грузоперевозки между странами СНГ, Европы и Таможенного союза.
ООО РольфЛогистикс	ООО Автологистика-транс	ООО Лорри
Перевозка автомобилей и запчастей.	Международные и внутренние перевозки, в том числе для автоконцерна ДаймлерКрайслер АГ.	Магистральные перевозки автотранспортом на маршрутах, соединяющих Урал с Москвой и Санкт-Петербургом.

Основным макроэкономическим индикатором традиционно является ВВП страны, который отражает совокупно все процессы, происходящие в народном хозяйстве. Начиная с III квартала 2011 года ВВП России обнаруживает стабильную тенденцию снижения (рис. 5). На фоне снижения темпов роста экономики в стране снижаются и объемы грузоперевозок всеми видами транспорта, кроме воздушного.

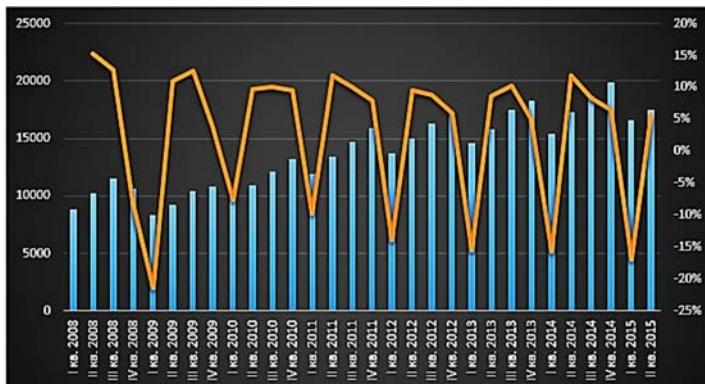


Рис. 5. Ежеквартальная динамика ВВП России, 2008–2015 гг., млрд руб. и % к предыдущему периоду [13]

К основным трендам развития рынка транспортно-экспедиторских услуг эксперты относят: продолжение снижения объемов коммерческих перевозок и грузооборота, падение стоимостных и физических показателей международных перевозок, обострение конкуренции [10].

На рис. 6 представлены факторы риска, основные тренды и антикризисные меры на рынке грузовых автоперевозок.

Факторы риска

- Падение промышленного производства, строительства, снижение реальных доходов населения и розничного товарооборота - *снижение спроса на автоперевозки*
- Ослабление курса рубля, высокий уровень инфляции, рост кредитных ставок - *увеличение расходов на транспортировку грузов*
- Ужесточение регулирования отрасли - *дополнительный рост затрат и стоимости перевозок*
- Повышение рисков неплатежей со стороны заказчика - *банкротство и уход с рынка транспортных и логистических*

Основные тренды

- Сокращение объема перевозок, в первую очередь на международных направлениях
- Переход с FTL на LTL перевозки, физическое уменьшение объема заказа при одной перевозке
- Обострение конкуренции, оздоровление рынка за счет ухода ряда игроков
- Повышение технологичности, комплексности предоставляемых услуг, консолидация и упрощение бизнеса

Антикризисные меры

- Развитие LTL-доставок, увеличение доли кросс-докинга на региональных площадках
- Оптимизация и сокращение автопарка
- Переориентация бизнеса на внутрироссийские тентовые перевозки
- Расширение географического присутствия, агентской сети
- Усиление трудовой и финансовой дисциплины
- Режим жесткой экономии без потери качества
- Расширение клиентской базы
- Предоставление дополнительных услуг, расширение комплексности

Рис. 6. Факторы риска, основные тренды и антикризисные меры на рынке грузовых автоперевозок (по данным РБК Исследования рынков)

По оценке участников рынка, рентабельность коммерческих грузоперевозок автомобильным транспортом снизилась с 14–17% до 8–10%, экспедиторских компаний – с 6–7% до 1,5–4% [4].

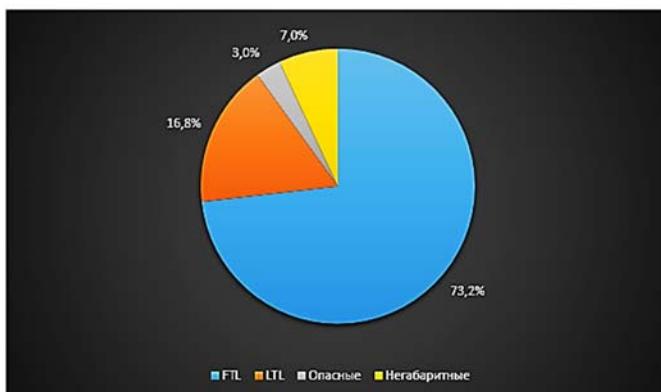


Рис. 7. Структура российского рынка автомобильных грузоперевозок по типу грузов (в денежном выражении), % (по данным Минтранс РФ, РБК Исследования рынков)

Наибольший рост объемов в последние годы приходится на сегмент сборных грузов. Участники рынка оценивают объем сегмента в диапазоне 60–90 млрд руб. По прогнозам экспертов, к 2020 году объем может достичь 80–100 млрд руб. в зависимости от реализации пессимистичного или оптимистичного сценария [1].

Сделаем вывод, что нет никакого сомнения в том, что отрасли грузоперевозок предстоит пережить длительный этап планомерного развития. Очевидно, что современные тенденции будут способствовать дальнейшему расширению ассортимента и повышению качества услуг, а на рынке останутся лучшие из лучших транспортных компаний.

#### *Список литературы*

1. Автомобильные грузоперевозки. Впереди – развитие отрасли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://odnoy-strokoj.ru/> (дата обращения: 06.01.2017).
2. Гуань Ш. Модель электронного комплекса маркетинга как концептуальная основа функционирования предприятий в Интернет / Ш. Гуань, Е.Б. Кметь // Интеллектуальный потенциал вузов Дальневосточного региона России и стран АТР: материалы XVIII Междунар. науч.-практ. конф. студентов, аспирантов и молодых ученых (27–29 апреля 2016 г.): В 4 т. Т. 1. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2016. – 480 с.
3. Дергалюк О.Н. Логистический аутсорсинг в России: проблемы и пути их решения / О.Н. Дергалюк, Е.Б. Кметь // Экономическая наука сегодня: теория и практика: Сборник материалов IV Междунар. науч.-практ. конф. – 2016. – С. 147–150.
4. Кметь Е.Б. Управление маркетингом: Учебник / Е.Б. Кметь, А.Г. Ким. – Саратов: Вузовское образование, 2016. – 284 с.
5. Кметь Е.Б. Маркетинговые коммуникации. Теория, практика, управление: Учебник для магистров / Е.Б. Кметь. – Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2016. – 183 с.
6. Кметь Е.Б. Особенности оценки влияния макросреды на приоритетные отрасли экономики регионов / Е.Б. Кметь // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №7 (48). – С. 358–364.
7. Кметь Е.Б. Развитие моделей комплекса маркетинга: 4P, 7P, 4C, 4V и 4R / Е.Б. Кметь, Ч. Цзян // Экономическая наука сегодня: теория и практика: Сборник материалов III Междунар. науч.-практ. конф. – Чебоксары, 2015. – С. 143–148.
8. Кметь Е.Б. Оценка конкурентоспособности приграничных территорий / Е.Б. Кметь, С. Чэн // Экономика и предпринимательство. – 2016. – №6 (71). – С. 277–284.
9. Майборода М.Е. Грузовые автомобильные перевозки: Учеб. пособие / М.Е. Майборода, В.В. Беднарский. – 2-е изд. – Ростов н/Д., 2008. – 442 с.
10. Рынок автомобильных грузоперевозок: анализ и прогнозы развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.openbusiness.ru/> (дата обращения: 06.01.2017).
11. Транспортная отрасль: грузовые перевозки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.investinrussia.com/> (дата обращения: 06.01.2017).
12. Транспортная стратегия Российской Федерации на период до 2030 г. Утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 г. №1734р.
13. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 18.01.2017).
14. Рынок автомобильных грузоперевозок: анализ и прогнозы развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.openbusiness.ru/biz/business/rynok-avtomobilnykh-gruzoperevozok-analiz-i-prognozy-razvitiya/> (дата обращения: 15.02.2017).

**Михайлов Павел Вадимович**

студент

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»  
г. Москва

## **АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ АСПЕКТОВ ЛОГИСТИКИ АВИАЦИОННОГО ТРАНСПОРТА. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АВИАЦИОННОЙ ЛОГИСТИКИ И СТАТИСТИКА ИХ РЕШЕНИЯ**

*Аннотация:* в данной статье исследованы характерные особенности авиаперевозок. Представлены преимущества использования авиационного транспорта. Проанализированы структура и динамика грузоперевозок авиатранспортом. Прослежены показатели сезонности авиационных грузоперевозок. Отмечены перспективы развития отрасли грузовых авиационных перевозок.

**Ключевые слова:** авиаперевозки, логистика, авиационный транспорт, грузовая авиация.

Логистика авиационного, самого скоростного вида транспорта является важной специфической составной частью региональной [1], национальной [2; 3], трансграничной [4], международной [5; 6] логистики, ее систем и цепей поставок [7]. Данная тематика научных исследований присутствует в планах научных исследовательских работ студентов (НИРС) в научной школе кафедры логистики ГУУ [8–10], некоторые выступают с докладами на конференциях разного уровня и имеют соответствующие публикации в сборниках и журналах по авиационным перевозкам [11–14].

Грузовая авиация является новейшим и наименее востребованным видом транспорта. Главным преимуществом является скорость доставки. Там, где другим транспортным средствам нужны дни и недели, самолету достаточно нескольких часов. Авиаперевозка – самый дорогостоящий, но и самый безопасный способ транспортировки. Основным достоинством перевозок с помощью авиатранспорта можно назвать скорость доставки. Поэтому неудивительно, что грузовые авиаперевозки завоевывают все большую популярность. Если вам необходимо осуществить, например, доставку из США груза, требующего соблюдения температурного режима и следующего в Россию, то использование авиационного транспорта является наилучшим решением. Чаще всего международные грузовые авиаперевозки используются в тех случаях, когда сроки доставки являются наиболее важным критерием. Существуют группы товаров, для которых такой способ транспортировки является самым целесообразным: скоропортящиеся (цветы, продукты питания и пр.), дорогостоящие товары (электроника), фармацевтическая продукция и пр. [15].

Воздушный транспорт отличается меньшей величиной постоянных издержек по сравнению с железными дорогами, водным транспортом или трубопроводами. Только у автотранспорта постоянные издержки ниже. Государство обычно финансирует строительство, оборудование и техническое обслуживание взлетно-посадочных полос и аэропортов, а финансирование складских мощностей и погрузочно-разгрузочных терминалов берут на себя местные муниципалитеты. Постоянные издержки воздушного транспорта сводятся лишь к затратам на покупку самолетов и, при необходимости, спе-

циализированного оборудования грузовой переработки и контейнеров. С другой стороны, в воздушном транспорте весьма велики переменные издержки, которые состоят из расходов на керосин, техническое обслуживание самолетов и оплату труда летного и наземного персонала. Несмотря на то, что тарифы на авиаперевозки намного выше, они могут сэкономить затраты по следующим пунктам:

1. Страхование. Страховые премии обычно вдвое меньше, чем для морской транспортировки (например, 0,3% от стоимости груза по сравнению с 0,7%).

2. Таможенные пошлины могут взиматься с веса брутто, который, как правило, меньше для воздушных отправлений (меньше упаковки), чем для морских.

3. Упаковка намного легче и дешевле для воздушной транспортировки.

4. Складские расходы. Во многих случаях авиаперевозки могут значительно снизить и даже исключить необходимость складского хранения, без которого не обойтись в случае с морской транспортировкой. В складские расходы входит не только аренда склада на любом из концов перевозки, но и связанные с этим налоговые и страховые расходы, а также расходы в связи с тем, что товар может устареть во время хранения на складе. Данный элемент затрат может иметь решающее значение при принятии решения в пользу авиаперевозок.

5. Финансовые расходы. Если обязательство покупателя осуществить оплату возникает при доставке товара в помещения покупателя, при перевозке товара по воздуху продавец получит платёж намного быстрее [16].

Даже тогда, когда стоимость морской транспортировки ниже, по соображениям конкуренции продавец может выбрать использование авиатранспорта. Таким образом, продавец-экспортёр запчастей может прийти к выводу, что пока его скорость доставки не будет такой же как у местных продавцов он не сможет конкурировать с ними, а добиться такой же скорости можно только используя авиатранспорт.

Авиаперевозка является одним из главных звеньев логистической цепи. Всеми тонкостями и проблемами авиаперевозки занимается авиакомпания, предоставляющая данную услугу. Как и в других отраслях логистики, авиакомпании требуется минимизировать затраты на доставку груза, для получения максимальной прибыли, при этом не потеряв качество и скорость доставления грузов в назначенное место к конкретному покупателю. Способ доставки грузов самолётом является, как правило, более дорогостоящим, в отличии от доставки автомобильным, железнодорожным или морским транспортом, но преимуществами данного вида транспортировки будут такие аспекты как скорость и надёжность сохранности грузов. Возможно, конечно, использование морского транспорта, но время, потраченное на доставку, будет несизмеримо потенциальной прибыли после реализации доставленного груза. Таким образом получается, что в некоторых отдельных, но весьма нередких случаях, авиаперевозки остаются единственным возможным путём транспортировки в логистической цепи поставок.

Основными преимуществами авиаперевозок являются:

1. Скорость. Если расстояния перевозки очень большие, то самолёты – лучшее решение. Здесь рассматривается как скорость преодоления самого расстояния из пункта отправки до пункта получения, так и скорость получения груза: это может осуществляться в день отправки.

2. Расстояние. Благодаря авиаперевозкам удается перемещать грузы на большие расстояния, ведь сделать это по суше или по воде иногда бывает либо слишком долго, либо вообще невозможно.

3. Надёжность. При перевозках по небу вероятность повреждения груза сводится к минимуму. Это преимущество достигается, благодаря самой специфике авиатранспорта и его надёжностью. Во-вторых, когда нужно перевезти живые или скоропортящиеся товары, временной показатель имеет очень большое значение в качестве фактора уверенности в том, что груз будет доставлен к покупателю в нужном состоянии. Повышенная надёжность обеспечивается также системой непрерывного мониторинга, позволяющей проверить местонахождение и состояние груза вне зависимости от его текущего положения.

Исходя из выше обозначенных преимуществ, всё больше компаний, как частных, так и государственных, прибегают к помощи авиаперевозок. И всё же, в сфере грузовых авиаперевозок есть существенные проблемы. Обобщив, можно классифицировать их по четырём направлениям.

1. Таможенное оформление и таможня, если не из-за специфики грузов, то из-за продолжительности процедуры оформления всех документов, накладных и таможенных ведомостей.

2. Специфика товаров и грузов. Здесь учитываются различные факторы, такие как вес, габариты груза, таможенные отношения между страной-покупателем и страной-продавцом, необходимое декларирование некоторых товаров и так далее.

3. Организация всей логистической системы. Очень важно правильно рассчитать маршрут, оптимизировать затраты и учесть все сложности, которые могут возникнуть в связи с перевозкой грузов. Все эти аспекты сложно контролировать без должной детализации и проработки всей логистической схемы специалистами, работающими в штате фирм или привлечённых в качестве наёмных консультантов [17].

4. Высокая стоимость авиаперевозок. Транспортировка грузов воздушным транспортом осуществляется при максимальной загрузке самолета. Это позволяет минимизировать издержки. Малогабаритную продукцию оптимально доставлять в большом объеме. А рейсы по невостребованным маршрутам могут откладываться на неопределенный срок в ожидании полной загрузки самолета. Расчет стоимости услуг при авиаперевозке грузов имеет интересную особенность. С одной стороны, чем больше груза на борту, тем больше прибыль; с другой стороны, самолет имеет ограничения по грузоподъемности, поэтому стоимость грузовой авиаперевозки рассчитывается как отношение веса к определенному объему. Она складывается из нескольких составляющих: стоимость перевозки (авиафрахт); стоимость надбавок (топливные, аэропортовые, за безопасность); стоимость обработки груза в аэропортах (погрузка, выгрузка, оформление документов) [18].

Грузоперевозки авиатранспортом в общей структуре грузооборота занимают менее 1%. Тем не менее, и на их товарную структуру повлияли внешнеэкономические события начала 2014 года. По информации Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA), в целом в мире в апреле 2014 г. был зафиксирован рост грузовых авиаперевозок по сравнению с апрелем прошлого года. Грузооборот, выраженный в тонно-километрах, увеличился на 3,2%. Однако в отчете ассоциации особо отмечается, что увеличение по сравнению с предыдущими месяцами было незначительным. Апрельские

показатели грузооборота были чуть ниже показателей января этого года и на 1,1% ниже по сравнению с мартом 2014 г. Это связано с замедлением темпов роста мировой экономики в начале 2014 года, особенно на рынках развивающихся стран, и в результате, снижением деловой активности. Замедление развития мировой экономики негативно сказалось на перевозках воздушным транспортом и по России. Министерство транспорта РФ говорит о спаде грузооборота на 5,8% (по данным за январь-март 2014 г.)

Об этом спаде свидетельствуют и данные Росавиации. За январь-апрель грузооборот снизился на 6,2% и составил 1511529 тыс. т-км. Показатель снизился как по внутренним, так и по международным перевозкам. Основные показатели представлены на рисунке ниже.

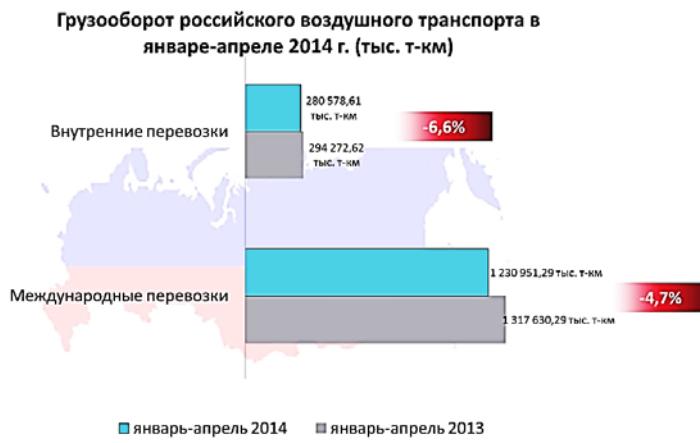


Рис. 1

Источник: <http://www.studfiles.ru/preview/5836584/page:2/>

На снижение грузооборота по международным перевозкам повлиял и спад внешней торговли России в данном периоде. По мнению экспертов, одним из приоритетных направлений является увеличение грузопотока компаний путем более тесного взаимодействия с пассажирскими перевозками при формировании грузовых отправлений. Так, несмотря на осложнения в экономике в начале 2015 года, наилучшие показатели для отрасли характерны для воздушных грузоперевозок. Несмотря на то, что на их долю в общем грузообороте приходится около 1%, их грузооборот вырос на 13,4%.

Основной рост при этом пришелся на перевозки между Россией и странами дальнего зарубежья (+20,2%), несмотря на то, что именно торговля с данной группой стран сократилась больше всего. Это связано с несколькими причинами. Из-за взаимных санкций между РФ и ЕС часть дорогостоящих и скоропортящихся грузов, которые раньше шли из Европы, теперь доставляются из более дальних стран на авиатранспорте. При этом произошло значительное усиление российской компании «ЭйрБриджКарго», специализирующейся на грузовых авиаперевозках. Ее грузооборот за январь-февраль 2015 года увеличился на 43,2%, остальные авиаперевозчики либо снизили свои операционные показатели, либо остались на уровне предыдущего года. За два месяца на «ЭйрБриджКарго» пришлось 73% всего российского грузо-

оборота. Рейсов же иностранных компаний в Москву и из Москвы в силу политических и экономических причин убавилось.

Также рост международного грузооборота по воздуху связывают с реализацией программ модернизации авиаперевозок. За год было приобретено 126 воздушных судов, на рынке появился дискаунтер «Победа», а в нескольких регионах были завершены работы по реконструкции взлетно-посадочных полос и вводу в эксплуатацию новых аэропортовых комплексов. Внутренние перевозки при этом значительно сократились – на 18,6%.

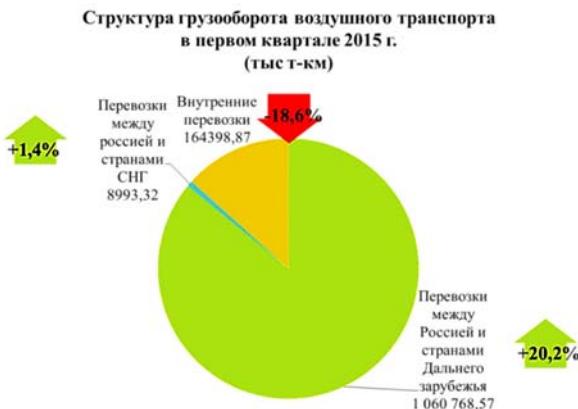


Рис. 2

Источник: <http://www.np-srv.ru/stati/65/>

Структура доставки. Все самолеты привязаны к системе аэропортов, нет возможности отправить самолет куда-то, где нет подходящих условий для посадки. Также исключена возможность доставки груза на руки клиенту. Впрочем, этот недостаток также свойственен и прочим видам доставок, кроме автомобильных [19].

Поскольку авиаперевозки предоставляются авиакомпаниями, то для оптимального функционирования эту услугу нужно корректировать и подстраивать в соответствие с логистическими требованиями, проще говоря – попадать в популярные «воздушные потоки». Грузовые авиакомпании непрерывно отслеживают текущую ситуацию на главных рынках потребления, потому что именно от этого напрямую зависят колебания грузовых потоков – источников дохода в бизнесе грузовых перевозчиков. «Влиться» в регулярные грузопотоки между основными рынками потребителей – одна из главнейших причин стабильной работы авиакомпаний. Однако моделирование оптимальной маршрутной сети зависит не только от желаний перевозчиков и тенденций на мировом рынке потребления. В своей работе авиакомпания сталкивается с достаточным количеством проблем. Стоит начать только с того, что все невоенные самолеты, пассажирские и грузовые, пролетающие над территорией не только Российской Федерации, но и других государств, обязаны придерживаться определенных трасс. При этом, почти никогда не получается проследовать из пункта А в пункт Б по самому короткому пути.

Причиной подобных трудностей в Российской Федерации является несовершенство или, даже, отсутствие снабжения территории страны средствами

наблюдений, связи и управления потоками воздушного движения. Каждый год финансовые потери авиакомпаний из-за недостаточной оптимальности воздушных путей, в том числе и на чрезмерный и ненужный расход топлива, составляют около 70 миллионов американских долларов. Не удивляет факт того, что в мировой практике стал чётко заметен переход к идеи «открытого неба», которая может быть осуществлена в Западной Европе и США, где уже имеются и активно используются сплошные поля наблюдений, связей и управлений воздушными потоками.

Одними из наиболее важных проблем также являются сезонные проблемы. Авиакомпания может получить новые дополнительные самолеты и будет возить грузы в такой сезон, но в дальнейшем при смене сезона данный суда, к сожалению, невозможно использовать. Самые загруженные сезоны приходятся на одно и то же время. Например, предновогодний период – большое количество грузов, все отправляют и получают подарки, рейсы забиты, и авиакомпании поднимают цены. Но сразу после праздников самолеты летают практически пустыми, а тарифы, что логично, тут же падают.

На таблице указан среднестатистический индекс сезонности авиационных грузоперевозок. Пик грузооборота объемом в 200 млн тонн достигается в период с июля по октябрь.



Рис. 3

Источник: <http://www.biblio奉d.ru/view.aspx?id=731006>

Проблемой на сегодняшний день является и перманентное увеличение стоимости техобслуживания в аэропортах. На фоне постоянно растущей цене топлива, все сложнее поддерживать окупаемость воздушных перевозок. Существуют ещё несколько причин. Во-первых, состав парка самолётов грузовых авиакомпаний, как правило, находится в состоянии хронического устаревания – он редко обновляется. Старые самолёты, которые почти не простаивают, потребляют в разы больше топлива, чем более молодые и современные, технически оснащённые, самолёты. Большая часть грузовых самолетов была выпущена в те годы, когда о цене на топливо и об экологии беспокоились в последнюю очередь [17].

В итоге, можно уверенно сказать в соответствии с разработками научной школы кафедры логистики ГУУ [11–14], что сфера грузовых авиаперевозок и связанные с ней отрасли имеют огромную перспективу развития и распространения, включая работу на международном уровне. Отрасль грузовых авиационных перевозок должна стать одним из стратегических направлений развития авиационной отрасли в целом и, соответственно, иметь вполне конкретную и значительную государственную поддержку, особенно в России

[18–20]. Однако основные перспективы отрасли все же связаны с необходимостью совершенствования авиакомпаниями своей деятельности, в том числе и в первую очередь – оптимизацией работы всей логистической системы данной сферы транспортного сегмента рынка услуг [4; 11; 21].

**Список литературы**

1. Воронов В.И. Методологические основы формирования и развития региональной логистики: Монография / В.И. Воронов. – Владивосток: Изд-во Дальневосточного Университета, 2003. – 316 с.
2. Абдулабекова Э.М. Развитие логистики в России. Гуманитарные науки: новые технологии образования. Материалы 10-й Региональной научно-практической конференции 19–20 мая 2005 г. – Махачкала: ИПЦ ДГУ, 2005.
3. Ермаков И. Постановка проблемы развития национальной логистической системы / И. Ермаков, Д. Петухов // Логистика. – 2014. – №11 (96). – С. 56–59.
4. Лазарев В.А. Трансграничная логистика в евразийском таможенном союзе [Текст]: Монография / В.А. Лазарев, В.И. Воронов. – М.: ГУУ, 2014. – 158 с.
5. Воронов В.И. Международная логистика / В.И. Воронов // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2004. – Т. 700. – С. 700.
6. Воронов В.И. Международная логистика: пространств и границ: основные аспекты формирования понятия, миссии, целей задач, функций, интегральной логики, принципов и методов / В.И. Воронов, А.В. Воронов // Управление. – 2015. – Т. 3. – №2. – С. 27–36.
7. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики: Учебное пособие / Б.А. Аникин, Т.А. Родкина, В.А. Волочиенко [и др.]. – М., 2014.
8. Ермаков И. Становление научных школ кафедры логистики ГУУ / И. Ермаков, Е. Филиппов, С. Белова // Логистика. – 2014. – №10 (95). – С. 71–75.
9. Аникин Б.А. Научная школа «Логистика» ГУУ / Б.А. Аникин, И.А. Ермаков, С. Белова // Управление. – 2015. – Т. 3. – №2. – С. 5–15.
10. Воронов В.И. Основы научных исследований: Учебное пособие / В.И. Воронов, В.П. Сидоров. – Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2003. – 160 с.
11. Сказкоподателева Е.А. Системный анализ в логистике воздушных пассажирских перевозок / Е.А. Сказкоподателева // Вестник науки и образования. – 2015. – №10 (12). – С. 26–28.
12. Тихонов Я.С. Безопасность аэропортов в России / Я.С. Тихонов, Н.С. Кузнецов // Наука, техника и образование. – 2015. – №12 (18). – С. 152–155.
13. Лебедев Ф.Л. Состояние, проблемы и тенденции развития рынка авиаперевозок в России / Ф.Л. Лебедев // Молодой ученый. – 2016. – №13–1 (117). – С. 63–66.
14. Пономарёв Н.Е. Международные грузовые авиаперевозки в транспортной логистике / Н.Е. Пономарёв, М.С. Зимин // Молодой ученый. – 2016. – №10. – С. 833–835.
15. Логистика поставок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://logisticas.ru/>
16. Сервис публикации релизов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://reliz.ru/>
17. Кочеткова А.А. Системный анализ основных проблем и тенденций грузовых авиационных перевозок / А.А. Кочеткова, Е.К. Полозова // Молодой ученый. – 2015. – №9. – С. 633–636 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.secreti.info/23-2p.html> (дата обращения: 23.12.2016).
18. Сайт службы доставки грузов из Китая [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://chinaros.com/blog/aviaperevozki\\_po\\_rossii.html](http://chinaros.com/blog/aviaperevozki_po_rossii.html)
19. Сайт «Диспетчер грузоперевозок» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dispatcher-gruzoperevozok.biz/pllyusy-i-minusy-aviaperevozok/>
20. Мязин Е.О. Анализ проблем цепи поставок материалов для подготовки рейса к полету / Е.О. Мязин // NovaInfo.Ru. – 2015. – Т. 2. – №33. – С. 1–85.
21. Лебедев Ф.Л. Международная логистика авиационных перевозок / Ф.Л. Лебедев // Новая наука: Теоретический и практический взгляд. – 2016. – №5–2 (81). – С. 16–20.

**Михайлов Павел Вадимович**

студент

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»

г. Москва

## ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АВИАЦИОННОЙ ЛОГИСТИКИ

**Аннотация:** в данной статье рассмотрены особенности авиационной логистики. Перечислены главные преимущества авиаперевозок. Приведена классификация существенных проблем грузовых авиаперевозок по направлениям. Выявлены основные, актуальные проблемы логистики авиационного транспорта, такие как моделирование оптимальной маршрутной сети, поддержание окупаемости воздушных перевозок и др.

**Ключевые слова:** авиаперевозки, логистика, авиационный транспорт, грузовая авиация.

Авиаперевозка является одним из главных звеньев логистической цепи. Всеми тонкостями и проблемами авиаперевозки занимается авиакомпания, предоставляющая данную услугу. Как и в других отраслях логистики, авиакомпании требуется минимизировать затраты на доставку груза, для получения максимальной прибыли, при этом не потеряв качество и скорость доставления грузов в назначенное место к назначенному покупателю. Способ доставки грузов самолётом является, как правило, более дорогостоящим, в отличии от доставки автомобильным, железнодорожным или морским транспортом, но преимуществами данного вида транспортировки будут такие аспекты как скорость и надёжность сохранности грузов. Возможно, конечно, использование морского транспорта, но время, потраченное на доставку, будет несопоставимо потенциальной прибыли после реализации доставленного груза. Таким образом получается, что в некоторых отдельных, но весьма нередких случаях, авиаперевозки остаются единственным возможным путём транспортировки в логистической цепи поставок.

Основными преимуществами авиаперевозок являются:

1. Скорость. Если расстояния перевозки очень большие, то самолёты – лучшее решение. Здесь рассматривается как скорость преодоления самого расстояния из пункта отправки до пункта получения, так и скорость получения груза: это может осуществиться в день отправки.

2. Расстояние. Благодаря авиаперевозкам удаётся перемещать грузы на большие расстояния, ведь сделать это по суше или по воде иногда бывает либо слишком долго, либо вообще невозможно.

3. Надёжность. При перевозках по небу вероятность повреждения груза сводится к минимуму. Это преимущество достигается, благодаря самой специфике авиатранспорта и его надёжностью. Во-вторых, когда нужно перевезти живые или скоропортящиеся товары, временной показатель имеет очень большое значение в качестве фактора уверенности в том, что груз будет доставлен к покупателю в нужном состоянии. Повышенная надёжность обеспечивается также системой непрерывного мониторинга, позволяющей проверить местонахождение и состояние груза вне зависимости от его текущего положения.

Исходя из выше обозначенных преимуществ, всё больше компаний, как частных, так и государственных, прибегают к помощи авиаперевозок. И всё

же, в сфере грузовых авиаперевозок есть существенные проблемы. Обобщив, можно классифицировать их по трём направлениям.

1. Таможенное оформление и таможня, если не из-за специфики грузов, то из-за продолжительности процедуры оформления всех документов, накладных и таможенных ведомостей.

2. Специфика товаров и грузов. Здесь учитываются различные факторы, такие как вес, габариты груза, таможенные отношения между страной-покупателем и страной-продавцом, необходимое декларирование некоторых товаров и так далее.

3. Организация всей логистической системы. Очень важно правильно рассчитать маршрут, оптимизировать затраты и учесть все сложности, которые могут возникнуть в связи с перевозкой грузов. Все эти аспекты сложно контролировать без должной детализации и проработки всей логистической схемы специалистами, работающими в штате фирм или привлечённых в качестве наёмных консультантов [1].

4. Высокая стоимость авиаперевозок. Транспортировка грузов воздушным транспортом осуществляется при максимальной загрузке самолёта. Это позволяет минимизировать издержки. Малогабаритную продукцию оптимально доставлять в большом объеме. А рейсы по невостребованным маршрутам могут откладываться на неопределенный срок в ожидании полной загрузки самолёта. Расчет стоимости услуг при авиаперевозке грузов имеет интересную особенность. С одной стороны, чем больше груза на борту, тем больше прибыль; с другой стороны, самолёт имеет ограничения по грузоподъемности, поэтому стоимость грузовой авиаперевозки рассчитывается как отношение веса к определенному объему. Она складывается из нескольких составляющих: стоимость перевозки (авиафрахт); стоимость надбавок (топливные, аэропортовые, за безопасность); стоимость обработки груза в аэропортах (погрузка, выгрузка, оформление документов) [2].

5. Структура доставки. Все самолёты привязаны к системе аэропортов, нет возможности отправить самолёт куда-то, где нет подходящих условий для посадки. Также исключена возможность доставки груза на руки клиенту. Впрочем, этот недостаток также свойственен и прочим видам доставок, кроме автомобильных [3].

Так как авиаперевозки предоставляются авиакомпаниями, то для оптимального функционирования эту услугу нужно корректировать и подстраивать в соответствие с логистическими требованиями, проще говоря – попадать в популярные «воздушные потоки». Грузовые авиакомпании непрерывно отслеживают текущую ситуацию на главных рынках потребления, потому что именно от этого напрямую зависят колебания грузовых потоков – источников дохода в бизнесе грузовых перевозчиков. «Влиться» в регулярные грузопотоки между основными рынками потребителей – одна из главнейших причин стабильной работы авиакомпаний. Однако моделирование оптимальной маршрутной сети зависит не только от желаний перевозчиков и тенденций на мировом рынке потребления. В своей работе авиакомпания сталкивается с достаточным количеством проблем. Стоит начать только с того, что все невоенные самолёты, пассажирские и грузовые, пролетающие над территорией не только Российской Федерации, но и других государств, обязаны придерживаться определенных трасс. При этом, почти никогда не получается проследовать из пункта А в пункт Б по самому короткому пути. Причиной подобных трудностей в Российской Федерации является несовершенство или, даже,

отсутствие снабжения территории страны средствами наблюдений, связи и управления потоками воздушного движения. Каждый год финансовые потери авиакомпаний из-за недостаточной оптимальности воздушных путей, в том числе и на чрезмерный и ненужный расход топлива, составляют около 70 миллионов американских долларов. Не удивляет факт того, что в мировой практике стал чётко заметен переход к идеи «открытого неба», которая может быть осуществлена в Западной Европе и США, где уже имеются и активно используются сплошные поля наблюдений, связей и управлений воздушными потоками.

Одними из наиболее важных проблем также являются сезонные проблемы. Авиакомпания может получить новые дополнительные самолеты и будет возить грузы в такой сезон, но в дальнейшем при смене сезона данный суда, к сожалению, невозможно использовать. Самые загруженные сезоны приходятся на одно и то же время. Например, предновогодний период – большое количество грузов, все отправляют и получают подарки, рейсы забиты, и авиакомпании поднимают цены. Но сразу после праздников самолеты летают практически пустыми, а тарифы, что логично, тут же падают.

Проблемой на сегодняшний день является и перманентное увеличение стоимости тех. обслуживания в аэропортах. На фоне постоянно растущей цене топлива, все сложнее поддерживать окупаемость воздушных перевозок. Существуют ещё несколько причин. Во-первых, состав парка самолётов грузовых авиакомпаний, как правило, находится в состоянии хронического устаревания – он редко обновляется. Старые самолёты, которые почти не простаивают, потребляют в разы больше топлива, чем более молодые и современные, технически оснащённые, самолёты. Большая часть грузовых самолетов была выпущена в те годы, когда о цене на топливо и об экологии беспокоились в последнюю очередь [1].

В итоге, можно уверенно сказать, что сфера грузовых авиаперевозок и связанные с ней отрасли имеют огромную перспективу развития, включая работу на международном уровне. Отрасль грузовых авиационных перевозок должна стать одним из стратегических направлений развития авиационной отрасли в целом и, соответственно, иметь вполне конкретную и значительную государственную поддержку. Однако основные перспективы отрасли все же связаны с необходимостью совершенствования авиакомпаниями своей деятельности, в том числе и в первую очередь – оптимизацией работы всей логистической системы данной отрасли транспортного сегмента рынка услуг [4].

#### *Список литературы*

1. Кочеткова А.А. Системный анализ основных проблем и тенденций грузовых авиационных перевозок / А.А. Кочеткова, Е.К. Полозова // Молодой ученый. – 2015. – №9. – С. 633–636.
2. Авиаперевозки по России, достоинства и недостатки. Сайт службы доставки грузов из Китая [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://chinaros.com/blog/aviaperevozki\\_po\\_rossii.html](http://chinaros.com/blog/aviaperevozki_po_rossii.html)
3. Плюсы и минусы авиаперевозок. Сайт «Диспетчер грузоперевозок» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dispatcher-gruzoperevozok.biz/plusy-i-minusy-aviaperevozok/>
4. Лазарев В.А. Трансграничная логистика в евразийском таможенном [текст]: Монография / В.А. Лазарев, В.И. Воронов. – М.: ГУУ, 2014. – 158 с.

# СТАНДАРТИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ, УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

*Кораблева Галина Владимировна*  
канд. экон. наук, доцент, заместитель директора по НИР и ИТ  
Смоленский областной казачий институт  
промышленных технологий и бизнеса (филиал)  
ФГБОУ ВО «Московский государственный  
университет технологий и управления  
им. К.Г. Разумовского (Первый казачий университет)»  
г. Вязьма, Смоленская область

## МОДУЛИ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА – НЕОБХОДИМЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕЁ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ

*Аннотация:* в статье отражены результаты анализа возможностей функциональных модулей автоматизированных систем менеджмента качества известных зарубежных разработчиков. По результатам проведённого анализа предложена минимальная и максимальная модульная конфигурация автоматизированной системы менеджмента качества, выполнено обоснование предложенных решений.

*Ключевые слова:* система менеджмента качества, функциональные модули, корректирующие действия, предупреждающие действия, электронный документооборот, управление аудитом, статистические методы, управление рисками, управление изменениями.

В ближайшие десятилетия приоритетами научно-технологического развития Российской Федерации будут те, которые позволят так модернизировать российскую экономику, чтобы она заняла устойчивое положение на внешнем рынке. В Указе Президента Российской Федерации от 1 декабря 2016 года №642 «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации» определено понятие «конкурентоспособность», которое в ближайшей перспективе должно быть ключевым не только для отечественных продуктов и услуг, но и для российской экономики в целом [1].

Конкурентоспособность продуктов и услуг определяется, прежде всего, их качественными показателями, а также оптимальным соотношением цена – качество.

Для решения задач обеспечения конкурентоспособности производимой продукции и услуг весьма полезным инструментом, применяемым на предприятиях всего мира, являются автоматизированные системы менеджмента качества.

Однако, сегодня на рынке программного обеспечения представлено очень мало подобных систем российских разработчиков. Анализ функ-

ций наиболее распространённых на российском рынке программных продуктов: «1С:Предприятие 8. Управление производственным предприятием» (1C: ERP) [4], «Парус – Предприятие 8» [5], «Галактика ERP» [6], «БЭСТ – 5» [7] показал, что типовые программные решения рассмотренных автоматизированных информационных систем не имеют модуля управления качеством производимой продукции/ услуг. Лишь ERP-система «Галактика» имеет специальное решение «Управление качеством».

На зарубежном рынке программного обеспечения автоматизированные системы менеджмента качества представлены достаточно широко, причём многие из них ориентированы для внедрения на предприятиях фармацевтической и пищевой промышленности, медицинского приборостроения, биоинженерии и даже в компаниях, оказывающих услуги по перевозке пассажиров воздушным и железнодорожным транспортом. В качестве примеров автоматизированных систем менеджмента качества можно привести SAP ERP [13], Master Control Quality Management Software System [14], EtQ Quality Management Software [15], Intelex Quality Management System [10], Novatek International Quality Management System [12], NICÉ Quality Management [11], IBS QSI System Software [16], Clarmon Quality Management System [17].

Рассмотрим более подробно функциональные возможности и модули некоторых из наиболее полнофункциональных систем.

Программное обеспечение системы управления качеством MasterControl состоит из следующих интегрированных приложений:

- управление документами;
- система корректировки и предупреждающих действий;
- управление изменениями;
- управление обучением;
- программное обеспечение автоматизации несоответствий;
- управление аудитом качества;
- программное обеспечение учёта жалоб клиентов;
- процессы автоматизации, основанные на формах;
- электронный документооборот;
- система программного обеспечения «Ведомость материалов»;
- система программного обеспечения управления рисками.

Более подробно рассмотрим описание функциональных возможностей интегрированных приложений автоматизированной системы MasterControl.

Приложение MasterControl Documents<sup>TM</sup> (Управление документами) помогает повысить эффективность и результативность, качество работы структурных подразделений за счет автоматизации задач назначения/ маршрутизации, планирования, определения, рассмотрения и утверждения всех документноориентированных процессов. Оно обеспечивает единое хранилище для всей документации, что облегчает поиск и извлечение документов.

Приложение MasterControl CAPA<sup>TM</sup> (Система корректировки и предупреждающих действий) объединяет различные подсистемы качества и отслеживает случаи, которые могут привести к корректирующим действиям. Оно включает в себя метод «8D» [9], чтобы направлять службу каче-

ства на каждом этапе реализации САРА (Confederation of Asian and Pacific Accountants) от выявления проблем к корректирующим действиям.

Eight Disciplines Problem Solving (8D) – метод, используемый в качестве подхода и решения проблемы, как правило, инженерами качества или другими специалистами. Его цель заключается в правильном выявлении и устранении повторяющихся проблем, и это полезно при производстве продукции и совершенствовании производственных процессов. Он устанавливает постоянные корректирующие действия на основе статистического анализа задачи (при необходимости) и фокусируется на происхождении проблемы путем определения её коренных причин.

Приложение MasterControl Change Control<sup>TM</sup> (Управление изменениями) упрощает процедуру контроля изменений. Оно учитывает уровень приоритета и подсказывает оценку рисков, выполняет классификацию изменений на группы: низкое, среднее или высокое.

Приложение MasterControl Training<sup>TM</sup> (Управление обучением) автоматизирует назначение и мониторинг обучающих заданий и выставление оценок сотрудникам по онлайн-экзаменам. Это позволяет провести последовательность учебных курсов для сотрудников организации таким образом, что после завершения очередного курса, автоматически запускается следующий. Обеспечивает групповую функцию для проверки подготовки больших групп сотрудников.

Программное обеспечение автоматизации несоответствий (Master Control Nonconformance) предназначено для автоматизации, управления и оптимизации процесса выявления, оценки, проверки и обработки несоответствующих материалов, комплектующих, деталей и готовой продукции. Лучшее практическое решение и пятиступенчатый процесс подключения всех ответственных сотрудников для эффективной и своевременной работы с несоответствиями.

Система Master Control QAAD (Управление аудитом качества) является необходимым решением для поддержки аудита качества. Это программное обеспечение используется для создания и управления аудитом качества и других действий.

Подсистема управления рисками (Risk Management Software Systems) является приложением «одного окна», которое объединяет все виды деятельности, связанные с рисками, и документацию в одном централизованном хранилище. Программное обеспечение системы управления рисками Master Control обеспечивает полную и точную информацию по рискам продукции, бизнес-процессов и бизнес-единиц. Пользователи могут настроить несколько типов риска для оценки различных категорий операционного риска.

Программное обеспечение учёта жалоб клиентов (Master Control Customer Complaints) упрощает процесс учёта и рассмотрения жалоб клиентов, снижает жизненный цикл от подачи жалобы к резолюции.

Рассмотрим автоматизированную систему EtQ для управления качеством, она разработана одноимённой компанией EtQ – разработчиком программного обеспечения для идентификации и управления соответствием качества, уменьшения и предотвращения высоких рисков изготовления некачественной продукции или услуг.

EtQ разработала ряд программных модулей, способных интегрироваться в корпоративные приложения, чтобы измерять качество и управлять им, поддерживать EHS, стандарты качества.

Основные типовые программные решения, предложенные EtQ:

- программное решение «Общее управление качеством»;
- программное решение «CAPA» (корректирующие и предупреждающие действия);
- программное решение управления качеством;
- программное решение нормативных требований FDA (Управление по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов США);
- программное решение для подразделений EHS предприятий и организаций;
- программное решение для управления безопасностью полетов;
- программное решение для системы менеджмента качества, соответствующее стандарту ISO 9001;
- программное решение «Управление документами»;
- программное решение для управления рисками;
- программное решение для обеспечения работы по анализу безопасности;
- программное решение «Управление изменениями»;
- программное решение «ХАССП» [8].

Программное обеспечение EtQ используют предприятия пищевой и фармацевтической промышленности, железнодорожные и авиаперевозчики, некоторые другие компании.

Рассмотрим программные модули, из которых формируется программное обеспечение перечисленных типовых программных решений.

Все программные модули и типовые программные решения используют единую базу данных, которая представляет собой хранилище архивных документов из других баз данных.

Модуль «Управление аудитом» позволяет автоматизировать процесс проведения аудита и оценку его результатов, в том числе внутренних аудитов и исследования удовлетворенности клиентов. Все особенности каждого вида аудита или вида исследования могут быть сконфигурированы без программирования.

Модуль «Управление калибровкой» позволяет планировать и записывать результаты всех калибровочных работ и соответствующих затрат. Настройка любого оборудования может быть запланирована и можно генерировать автоматические уведомления об этих мероприятиях и формировать соответствующие отчёты по итогам калибровки оборудования. Разработка графика обслуживания и подбор методов контроля или исследования оборудования могут быть сделаны быстро и эффективно с применением программы.

Модуль «Инструмент централизованной отчётности» состоит из трех инструментов, способных помочь собрать и подготовить данные. Накопительный инструмент позволяет извлекать данные из нескольких приложений, в целях получения глобальных отчетов. С помощью утилиты EtQ Charter Tool можно взять данные из любой базы данных и предста-

вить их в виде электронной таблицы и / или в текстовом формате с графиком, построенным в Microsoft Excel.

Модуль EtQ «Управление изменениями» предназначен для управления всеми аспектами процесса управления изменениями. Используя данный модуль можно сформировать отчёт, который описывает изменения, планируемые к реализации, определить соответствующие документы, планируемые проекты, и планы действий.

Модуль обработки жалоб клиентов управляет расследованием и рассмотрением жалоб клиентов в соответствии с руководящими принципами FDA. Он сохраняет все жалобы, сообщенные клиентами и / или потребителями, чтобы исследовать указанные проблемы, ведет учет этих жалоб, включая информацию о клиентах и продуктах (услугах).

Модуль «Делегация и эскалация» разработан для делегирования заданий различным исполнителям. Передача заданий обычно используется, когда пользователи находятся вне офиса, и хотели бы, чтобы их задания автоматически направлялись исполнителям.

Модуль «Управление документами» управляет созданием, утверждением, распределением и архивированием всех контролируемых документов. Он может быть использован для таких типов документов как приказы, регламенты, рабочие инструкции, формы, должностные инструкции, спецификации, спецификации проверки, методики испытаний и многих других.

Модуль «Обучение персонала» позволяет управлять обучением сотрудников, отслеживает профили сотрудников и учебные расписания. Программное обеспечение также управляет требованиями к идентификации, обязанностям, полномочиям, обучению и сертификации каждого сотрудника.

Модуль «Управление рисками» (ERM) определяет риски в различных областях деятельности, чтобы подобрать стандартизованный метод решения для снижения высоких рисков.

Модуль «Управление рисками» анализирует риски, используя концепцию рисков, выбирает риски значимого уровня, которые ухудшают различные аспекты деятельности организации – качество, безопасность, финансы, управление персоналом, безопасность операций, корпоративное управление, и другие, создает отчет о рисках для всех областей.

Модуль «Корректирующие и предупреждающие действия (САРА)» позволяет генерировать корректирующие действия или предупредительные меры, отображать основные причины предпринятых корректирующих действий, а также этапы проверки. Модуль генерирует множество отчетов автоматически, обеспечивая эффективный механизм для отслеживания источника и расходов, связанные с проблемами.

Модуль «Антикризисное управление» позволяет организовать работу команды исполнителей, участники которой способны выявлять ситуации, приводящие к нарушению процессов производства качественной продукции или услуг. Приложение позволяет фиксировать персонал, оборудование, внешних участников, связанных с возникновением чрезвычайных ситуаций, аварий и инцидентов в организации.

Модуль «Режимы отказов и анализ последствий» может использоваться в организациях, обеспечивающих безопасность полётов. EtQ разработала классификацию видов отказов, методы их анализа.

Модуль «Законодательные и нормативные требования» включает базу данных законодательных и нормативных актов, необходимых для работы организации.

Quality Management System (система управления качеством) разработана компанией Novatek International. Сотни фармацевтических и биотехнологических компаний выбрали программное обеспечение Novatek для управления качеством.

Quality Management System (Система управления качеством) Novatek International включает следующие основные программные модули:

- модуль «Управление отклонениями»;
- модуль «Управление претензиями»;
- модуль «Управление аудитом»;
- модуль «Управление изменениями»;
- модуль «Управление обучением»;
- модуль «Управление документооборотом».

Рассмотренные выше автоматизированные информационные системы менеджмента качества имеют множество сходных функциональных модулей для управления качеством, аудита, оценки рисков, ведения документооборота. Но в разных предметных областях использования подобных систем могут быть и уникальные по функциям модули, такие как поддержка системы ХАССП, анализ отказов и последствий.

Представленные программные решения автоматизированных систем менеджмента качества и практический опыт разработки подобных систем позволяют сделать вывод о минимально необходимом наборе функциональных модулей автоматизированной системы менеджмента качества:

- модуль ведения электронного документооборота;
- модуль управления качеством продукции;
- модуль взаимодействия с клиентами.

Все процессы контроля и управления качеством всегда сопровождаются множеством бумажных форм, как правило, представляющих собой журналы, в которых регистрируют показатели качества сырья, готовой продукции, параметров технологических процессов, а по результатам их обработки формируются отчёты, сертификаты качества или заключения о несоответствии качества продукции. Все указанные документы могут использоваться и анализироваться различными исполнителями, поэтому иногда важную роль играют маршруты их перемещения. Поэтому модуль ведения электронного документооборота является необходимым инструментом сбора данных и их перемещения заинтересованным лицам.

Модуль управления качеством продукции необходим для анализа собранных статистических данных, их сравнения с нормативными показателями, последующей обработки для формирования управленческих решений по корректировке технологических процессов или процессов управления, влияющих на качество продукции / услуг.

Модуль взаимодействия с клиентами необходим для реализации статистических методов оценки качества продукции/ услуг, о которых изложено в ГОСТ ISO 9001–2011 [2]. Для того, чтобы знать мнение потребителей о качестве продукции или услуг, необходимо проводить автоматизированное анкетирование и последующую обработку статистических

данных. Поэтому такой модуль будет необходим в автоматизированной системе менеджмента качества.

Рассмотренный минимальный набор модулей наиболее часто присутствует в эксплуатируемых на предприятиях и в организациях автоматизированных систем менеджмента качества, разработанных, как правило, собственными разработчиками. Методологические принципы разработки таких систем и практические примеры их реализации подробно рассмотрены в [3].

На рисунке 1 представлена функционально-модульная структура максимальной, по мнению автора, конфигурации автоматизированной системы менеджмента качества.

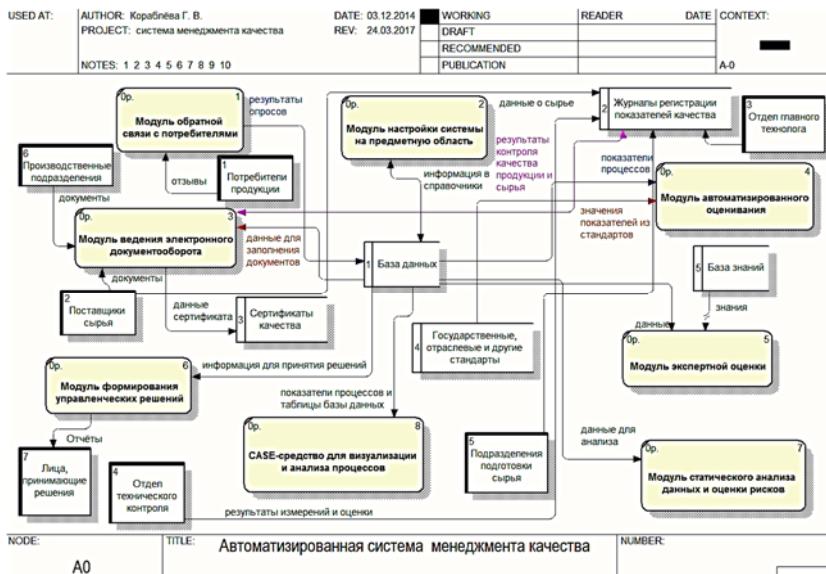


Рис. 1. Максимальная конфигурация автоматизированной системы менеджмента качества

Рассмотрим более подробно назначение модулей, представленных на рисунке 1.

Модуль настройки на предметную область позволяет вводить справочную информацию в базу данных для последующего использования, к которой можно отнести наименования продукции и её показателей качества, ГОСТы для оценки качества, сведения о производителях и поставщиках сырья и т. д.

Модуль обратной связи с потребителями выполняет сбор мнений потребителей о качестве продукции или услуг, их обработку.

Модуль ведения электронного документооборота обеспечивает заполнение стандартных форм регистрации показателей качества сырья, готовой продукции, результатов её испытаний, параметров технологических процессов, их передачу всем заинтересованным лицам.

CASE-средство для визуализации и анализа процессов позволит выполнить анализ технологических, управленческих и других процессов с целью выявления причинно-следственных связей между их входными данными с получаемыми результатами. Целесообразно в качестве графической модели CASE-средства использовать диаграммы потоков данных (DFD), а накопители диаграмм привязывать к реальным таблицам или документам, хранящимся в базе данных автоматизированной информационной системы. Использование CASE-средства повысит наглядность информации для последующего анализа.

Модуль автоматизированного оценивания позволит на основе данных стандартов, хранимых в базе данных автоматизированной системы, быстро выполнить сравнение значений фактических показателей качества с нормативными значениями. Это относится к измеряемым показателям качества, в первую очередь имеющим числовые значения.

Модуль экспертной оценки позволит оказать помощь специалистам службы качества при выявлении проблем в том случае, если эти специалисты не имеют должного опыта и квалификации и не могут установить причины или факторы производства, например, некачественной продукции.

Модуль статистического анализа данных и оценки рисков позволит на основе статистических данных о фактах производства некачественной продукции, причин её выпуска выполнить анализ и прогнозирование дальнейших возможностей развития подобной ситуации.

Модуль формирования управленческих решений необходим для регистрации всех предпринятых действий по устранению проблем, возникших при производстве продукции должного качества, анализа предпринятых исполнителями усилий, а также для выработки рекомендаций по недопущению подобных ситуаций.

Разработка и внедрение автоматизированных систем менеджмента связана с рядом проблем, обусловленных множеством факторов, которые изложены в статье Г.В. Кораблевой [3], поэтому на ближайшие десятилетия это будет одной из главных задач, решение которой позволит повысить конкурентоспособность российских товаров и услуг.

#### **Список литературы**

1. Указ Президента Российской Федерации от 1 декабря 2016 года №642 «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/41449/page/1>
2. ГОСТ ISO 9001–2011. Системы менеджмента качества. Требования. – М.: ФГУП «Стандартинформ», 2012.
3. Кораблева Г.В. Проблемы автоматизации систем менеджмента качества российских предприятий и некоторые подходы к их решению // Прикладная информатика. – 2016. – №1. – С. 51–63.
4. 1С: Предприятие 8. Управление производственным предприятием с английским интерфейсом. 1С:ERP English Interface [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://solutions.1c.ru/catalog/enterprise-eng/features> (дата обращения: 24.10.2016).
5. Управление производством [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.parus.com/products/system/production/> (дата обращения: 24.10.2016).
6. Управление производством [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.galaktika.ru/erp/upravlenie-proizvodstvom.html> (дата обращения: 24.10.2016).

7. Функциональный состав «БЭСТ-5» – Производство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bestnet.ru/programs/best-5/structure/production.php> (дата обращения: 24.10.2016).
8. ХАССП [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kpms.ru/Standart/HACCP.htm#PR> (дата обращения: 24.10.2016).
9. Eight Discipline [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.qms.com/consulting/8dis.php> (дата обращения: 24.10.2016).
10. Intelix Quality Solutions [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.intelix.com/products/quality> (дата обращения: 24.10.2016).
11. NICE Quality Optimization [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nice.com/ru/quality-optimization.html> (дата обращения: 24.10.2016).
12. The Nova-QMS Quality Management System [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ntint.com/prod-data.shtml> (дата обращения: 24.10.2016).
13. Quality Management with SAP ERP [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sap.com/solution/lob/manufacturing/software/quality-management-erp/index.html> (дата обращения: 24.10.2016).
14. Quality Management Software Systems [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mastercontrol.com/quality-management-software/> (дата обращения: 24.10.2016).
15. Quality Management System (QMS) Software [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.etq.com/quality-management-software/> (дата обращения: 24.10.2016).
16. Quality Management Software [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ibs-us.com/en/solutions/quality\\_management/index.html](http://www.ibs-us.com/en/solutions/quality_management/index.html) (дата обращения: 24.10.2016).
17. Quality Management System [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.clarmon.com/solutions\\_quality\\_management\\_system.html](http://www.clarmon.com/solutions_quality_management_system.html) (дата обращения: 24.10.2016).

# ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ, БЮДЖЕТНАЯ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

*Ахунова Елена Анваровна*

старший преподаватель  
Ташкентский финансовый институт  
г. Ташкент, Республика Узбекистан

## О НЕКОТОРЫХ МЕРАХ ПО УПРОЩЕНИЮ СИСТЕМЫ МИКРОКРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН

*Аннотация:* в данной работе рассмотрен ряд мер по упрощению системы микрокредитования субъектов малого бизнеса в Республике Узбекистан. Автором проанализировано также понятие «микрокредит».

*Ключевые слова:* малый бизнес, предпринимательство, индивидуальный предприниматель, семейное предпринимательство.

Важным условием экономического роста в любом государстве является малый бизнес, для развития которого органами государственной власти и управления принимаются и реализуются различные программы государственного финансового регулирования, направленные на создание условий для организации и функционирования субъектов малого бизнеса и предусматривающие использование широкого спектра мер и инструментов их поддержки, включая кредитование и микрокредитование, снижение налоговых ставок, предоставление налоговых льгот.

В Республике Узбекистан под микрокредитом понимаются денежные средства, предоставляемые заемщику на осуществление предпринимательской деятельности в сумме, не превышающей тысячекратный размер минимальной заработной платы, на условиях срочности, платности и возвратности. Микрокредиты могут выдаваться субъектам малого бизнеса и индивидуальным предпринимателям на различные цели, например, расширение производства, приобретение мини оборудования и сырья, приобретение основных средств и пополнение оборотных средств, организацию деятельности торговли, развитие сервисных, бытовых, медицинских услуг. Широкому развитию микрокредитования как одного из эффективных инструментов стимулирования предпринимательской и инвестиционной деятельности населения способствовало принятие ряда нормативно-правовых документов, что привело к увеличению в 2016 году объема выданных микрокредитов субъектам малого бизнеса до 3,3 трлн сумов, что превысило аналогичный показатель 2015 года в 1,3 раза [1–4].

Порядок предоставления микрокредитов субъектам малого бизнеса постоянно совершенствуется в сторону упрощения, в частности, для обеспечения более широкого доступа к льготным микрокредитам вновь

зарегистрированным индивидуальным предпринимателям и субъектам семейного предпринимательства без образования юридического лица предусматривается предоставление микрокредитов на сумму [5]:

– до двадцатикратного минимального размера заработной платы. При этом обеспечением микрокредита выступают товары, приобретаемые для осуществления предпринимательской деятельности;

– до 60-кратного минимального размера заработной платы на основании поручительств органов самоуправления граждан. Одновременно субъектам малого бизнеса, занимающихся определенными видами деятельности, например, ремонтом и пошивом швейных изделий, установкой и техническим обслуживанием радиоэлектронной аппаратуры, изготовлением и реализацией национальных сладостей, хлебобулочных и кондитерских изделий, предоставляется льгота по освобождению от уплаты сроком на шесть месяцев фиксированного налога;

– до 100-кратного минимального размера заработной платы указанным выше субъектам за счет средств Фонда льготного кредитования коммерческих банков, осуществляющим свою деятельность в отдаленных и труднодоступных районах или районах с избыточными трудовыми ресурсами Республики Узбекистан.

Развитие системы льготного микрокредитования субъектов малого бизнеса в рамках мер по дальнейшему реформированию и повышению устойчивости банковской системы и расширению кредитования субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства послужит реализации Стратегии действий по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан в 2017–2021 годах.

#### *Список литературы*

1. Шарифходжаева К.У. Направления дальнейшего развития кредитования и предоставления банковских услуг в Республике Узбекистан // Молодой ученый. – 2016. – №13. – С. 546–549.
2. Ведман В.А. Особенности финансово-экономической поддержки малого бизнеса и предпринимательства в Узбекистане // Молодой ученый. – 2016. – №10. – С. 636–639.
3. Сатторкулов О.Т. Роль и значение малого бизнеса и частного предпринимательства в экономике Узбекистана / О.Т. Сатторкулов, Б.Б. Тошбоев // Молодой ученый. – 2015. – №6. – С. 455–458.
4. Арипов О.А. Современное развитие малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане // Молодой ученый. – 2015. – №22. – С. 332–334.
5. Упрощается система микрокредитования предпринимательства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cbu.uz/ru/press-tsentr/press-relizy/2017/03/81336/> (дата обращения: 24.03.2017).

**Багратуни Каринэ Юрьевна**

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации»  
г. Москва

## **НОВЫЕ ОРИЕНТИРЫ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Аннотация:** в статье анализируются тенденции в формировании доходов федерального бюджета и направления совершенствования администрирования доходов федерального бюджета. Автор предлагает ввести институт предварительного налогового разъяснения (контроля), который поможет значительно снизить налоговые риски, сыграть существенную роль в стимулировании деловой активности за счет повышения стабильности и определенности правового регулирования налогообложения, а также предоставит налогоплательщику гарантию в отношениях с налоговым органом.

**Ключевые слова:** бюджетная политика, доходы федерального бюджета, администрирование доходов бюджета.

Повышение действенности бюджетной политики, ориентированной на достижение устойчивых темпов экономического роста, – задача, эффективность решения которой напрямую коррелируется с базовыми аспектами государственной социально-экономической политики. Принятие Федерального закона №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» актуализирует задачу формирования практического механизма управления экономическими и социальными процессами в стране. Эта задача касается всех уровней публичной власти в стране – федеральной, региональной и местной, которые, в соответствии с законом, образуют «вертикаль» стратегического планирования на единой нормативно-правовой и методологической базе [3].

В последнее время бюджетная политика федерального центра во все большей мере приобретает направленность «политики развития», прежде всего за счет существенного наращивания инвестиционной компоненты федерального бюджета, а также средств федеральных целевых программ (ФЦП), как отраслевого, так и территориального характера. С этой же целью созданы специализированные «институты развития»: Российский банк развития; Инвестиционный фонд РФ; Фонд прямых инвестиций; Российская венчурная компания и система ее региональных партнеров; государственные корпорации и в и т. д. [4].

Поиск механизмов совершенствования бюджетной политики, ориентированной на обеспечение устойчивых темпов экономического роста, обуславливают интерес к изучению аспектов формирования доходов федерального бюджета, как локомотива институциональной системы обеспечения политики развития.

Анализ исполнения доходов федерального бюджета показал, что из 89 главных администраторов доходов 79 главных администраторов доходов превысили плановые показатели по объему доходов на 2015 год, при этом превышение у отдельных администраторов доходов колеблется от нескольких процентов до нескольких десятков раз. Общей причиной превышения является дополнитель-

ное поступление в федеральный бюджет доходов, которые не прогнозировались администраторами в 2015 году (штрафы, санкции, возмещение ущерба, прочие неналоговые доходы).

Следует отметить, что перевыполнение плановых показателей в ряде случаев связано с поступлением межбюджетных трансфертов, передаваемых федеральному бюджету на финансовое обеспечение и софинансирование расходов по оказанию высокотехнологичной медицинской помощи, не включенной в базовую программу обязательного медицинского страхования (постановления Правительства Российской Федерации от 26.12.2014 №1559 «Об утверждении Правил финансового обеспечения в 2015 году оказания высокотехнологичной медицинской помощи, не включенной в базовую программу обязательного медицинского страхования, гражданам Российской Федерации в федеральных государственных учреждениях за счет иных межбюджетных трансфертов, предоставляемых из бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования в федеральный бюджет» и от 27.12.2014 №1572 «О предоставлении в 2015 году субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации в целях софинансирования расходов, возникающих при оказании гражданам Российской Федерации высокотехнологичной медицинской помощи, не включенной в базовую программу обязательного медицинского страхования»). Аналогичное влияние на перевыполнение плановых показателей оказало не предусмотренное уточненным прогнозом увеличение поступлений доходов от оказания платных услуг и компенсации затрат государства (уменьшение имущественного взноса Российской Федерации в имущество государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов», некассовая операция). Без учета данных поступлений плановые показатели превысили 75 администраторов.

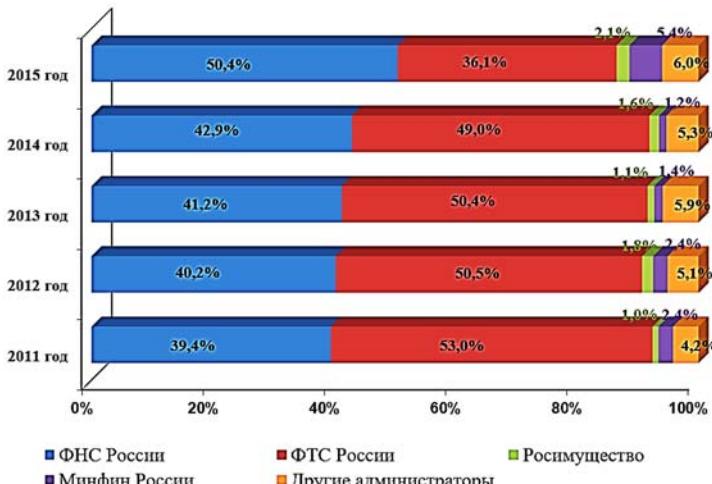


Рис. 1. Динамика доходов, администрируемых главными администраторами доходов федерального бюджета [6]

Динамика доходов администрируемых главными администраторами доходов федерального бюджета о постепенном сокращении доходов ад-

министрируемых ФТС в пользу ФНС. Доля доходов, администрируемых Федеральной налоговой службой, характеризуется ежегодным ростом, и в 2015 году увеличилась по сравнению с 2011 годом на 11,0%, в основном за счет роста доли налоговых доходов в общей сумме доходов федерального бюджета (на 10,2%), в том числе налога на добычу полезных ископаемых (на 5,4%, с учетом «налогового маневра»), налога на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ (на 2,4%), акцизов по подакцизным товарам (продукции), производимым на территории Российской Федерации (на 1,9%).

Доля доходов, администрируемых Федеральной таможенной службой, в 2011–2014 годах постепенно снижалась, и в 2015 году уменьшилась по сравнению с 2014 годом на 12,9%, что обусловлено сокращением поступлений таможенных пошлин (доля таможенных пошлин в общем объеме доходов снизилась на 14,2%, в основном за счет снижения ставок вывозных таможенных пошлин в результате проведения «налогового маневра», а также снижения импортных тарифов в связи с присоединением к ВТО и падения объемов внешней торговли).

Рост в 2015 году доходов, администрируемых Минфином России, связан с большими суммами «разовых» поступлений (доходов от оказания платных услуг и компенсации затрат государства в результате уменьшения имущественного взноса Российской Федерации в имущество ГК «Агентство по страхованию вкладов» (162,0 млрд рублей)), а также ростом доходов от использования имущества, находящегося в государственной собственности, за счет дополнительных поступлений доходов от размещения средств федерального бюджета (на 97,4 млрд рублей или в 1,9 раза), доходов от перечисления части прибыли Центрального банка Российской Федерации (на 85,7 млрд рублей или в 2,6 раза) и прочих неналоговых доходов федерального бюджета, в т. ч. связанных с перечислением процентных доходов в результате выпуска ОФЗ и докапитализации банковской системы в конце 2014 года (на 87,7 млрд рублей).

Еще в 2015 году Президентом Российской Федерации была поставлена задача формирования единого целостного механизма администрирования налоговых, таможенных и других фискальных платежей, которая в настоящем времени активно реализуется. Интеграция систем администрирования и ведомственных баз данных должна привести к увеличению собираемости таможенных и налоговых платежей, а также более эффективно бороться с уклонением от их уплаты.

На рисунке 2 представлена динамика структуры основных доходов федерального бюджета Российской Федерации.

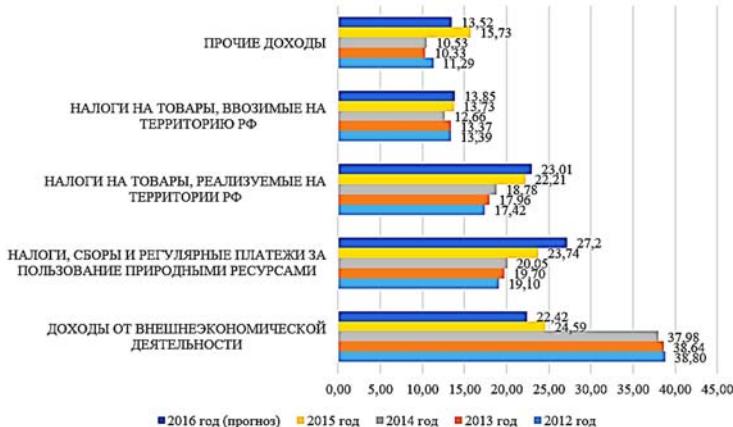


Рис. 2. Динамика структуры основных доходов федерального бюджета Российской Федерации, %

Динамика структуры доходов федерального бюджета свидетельствует, что наибольшая доля в структуре доходов федерального бюджета приходится на доходы от внешнеэкономической деятельности в 2012 году – 38,8%, в 2013 году – 38,64%, в 2014 году – 37,98%, в 2015 году – 24,59%, а в 2016 году ожидается 22,42% от общего объема доходов. Большая часть этих поступлений приходится на вывозные таможенные пошлины и снижение доли в 2015 году до 24,59% связано с падением доходов от вывозных таможенных пошлин.

Высокая зависимость доходов федерального бюджета от конъюнктуры цен на мировом рынке углеводородов является дополнительным фактором уязвимости макроэкономической политики. Согласно долгосрочного прогноза развития уровень нефтегазовых доходов бюджета планируется сократить более чем на 1% ВВП уже к 2025 году.

На рисунке 3 приведены данные о динамики структуры нефтегазовых и ненефтегазовых доходов федерального бюджета Российской Федерации.

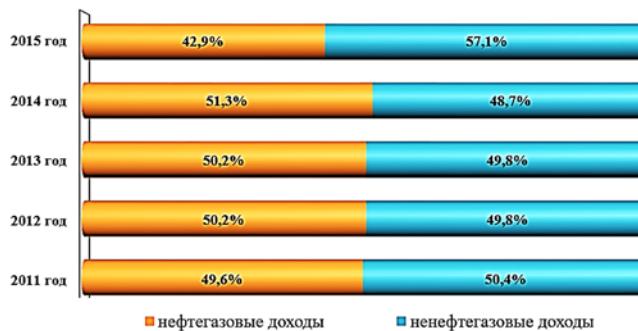


Рис. 3. Динамика структуры нефтегазовых и ненефтегазовых доходов федерального бюджета Российской Федерации [6]

По данным Министерства экономического развития снижение цены на нефть на 1 доллар приводит к выпадению 70–80 млрд рублей доходов федерального бюджета [7]. Достижение сбалансированности федерального бюджета, являющееся важнейшим условием обеспечения макроэкономической устойчивости, должно стать основным направлением бюджетной политики, особенно в неблагоприятных геополитических условиях при прогнозируемом низком уровне цен на сырьевые товары [1]. Для того чтобы снизить нефтегазовую зависимость федерального бюджета без макроэкономического ущерба, необходимо активизировать усилия по диверсификации экономики.

Для этого необходимо упрощение процедур ведения бизнеса, развитие инвестиционной инфраструктуры, привлечение инвестиций в регионы России, оценка эффективности работы управленческих команд.



Рис. 4. Система работы по улучшению инвестиционного климата в Российской Федерации [5]

Инвестирование позволит внедрить инновационные технологии, позволит создать новые высокотехнологичные предприятия и модернизировать уже существующие, а также позволит создать новые рабочие места и повысить эффективность производства.

Для проведения структурных реформ необходимо использовать потенциал политики импортозамещения и активно влиять на формирование доходного потенциала территории.

В течение очередного трехлетнего периода приоритетом Правительства Российской Федерации останется недопущение какого-либо увеличения налоговой нагрузки на экономику. Такого рода предложения не будут вноситься Правительством Российской Федерации в Государственную Думу, а также не будут поддерживаться в тех случаях, когда они будут поступать от других субъектов права законодательной инициативы. Фактический мораторий на увеличение налоговой нагрузки ориентирован на нормализацию бизнес-среды, за счет предсказуемости налоговой политики.

Чтобы увеличить собираемость акцизов и улучшить контроль за оборотом алкогольной продукции, была внедрена система автоматизированного государственного учета на всех этапах производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции от производителя до конечного покупателя. Также существенно усиlena уголовная и администра-

тивная ответственность за продажу контрафактной алкогольной продукции.

Значительным резервом увеличения доходов федерального бюджета может стать повышение результативности налогового контроля в отношении возмещения НДС. Значительные объемы средств не поступают в бюджет в результате использования таких инструментов минимизации налогообложения как трансферное ценообразование (реализация товаров и услуг взаимозависимым лицам, которая осуществляется не по рыночным ценам) и проведение торговых операций через территории государств с низким уровнем налогообложения.

Применение налогоплательщиками схем с использованием фирм-«однодневок» и перерегистрация (смена адреса – «миграция» из одного региона в другой) организаций препятствуют эффективному администрированию НДС и своевременному налоговому контролю со стороны налоговых органов. По данным Минфина отток капитала в 2015 году составил порядка 80 млрд долларов. Для вывода капитала, в основном, используются фирмы «однодневки». Наличие уголовной ответственности не решает данную проблему.

В целях противодействия неправомерному возмещению НДС и снижению налоговой базы предлагается с 2015 года существенным образом изменилась система администрирования НДС путем представления книги покупок и книги продаж в цифровом виде в составе декларации. Предполагается, что измененная система контроля сделает прозрачным движение НДС по цепочке от производителя до конечного покупателя и, тем самым, искоренит схемы с использованием фирм-однодневок. Теперь инспекторы получат оперативный доступ к информации о сделках предприятия со всеми контрагентами.

В целях приведения в соответствие с международной практикой порядка применения НДС по телекоммуникационным услугам предполагается с участием бизнес-сообщества продолжить рассмотрение вопросов, касающихся необходимости внесения изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации, определяющих лиц, обязаных уплачивать НДС и устанавливающих элементы обложения налогом указанных услуг.

Для повышения уровня собираемости налоговых платежей важным является выявление и пресечение «серых» схем при уплате налогов и сборов, но это невозможно без системы контроля за полнотой учета выручки. Для этого нужен поэтапный переход на применение контрольно-кассовой техники, передающей информацию о расчетах в ФНС.

Ещё одной из главных проблем, которые приводят к недопоступлению или к потерям доходов федерального бюджета, является уклонение от уплаты налогов и сборов, и других обязательных платежей. В 2015 году число людей, работающих в теневом секторе экономики увеличилось с 14 миллионов до 17 миллионов [8]. Некоторые эксперты полагают, что доля теневой экономики занимает уже более 40% ВВП. Снижение доли теневой экономики автоматически влечет за собой расширение налогооблагаемой базы, и как следствие увеличение поступлений в доходную часть бюджета. Для снижения доли теневой экономики необходимо:

- 1) создать условия для честной конкурентной борьбы;
- 2) содействовать развитию малого и среднего бизнеса;

3) ужесточить наказание за коррупционные сделки: конфискация имущества в полном объеме;

4) повысить финансовую ответственность: сумма наказания должна быть в 4–5 раза больше, чем сумма возможной выгода при коррупционных схемах.

К числу антитеневых мер 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 [2].

Мероприятия содействия развитию малого и среднего бизнеса способствуют формированию и расширению налогового потенциала. Для расширения налогового потенциала в будущем введены налоговые каникулы для малого бизнеса. Документ предусматривает освобождение вновь зарегистрированных предпринимателей от налогов на два года. «Налоговые каникулы» будут действовать до 2020 года и будет касаться предпринимателей, зарегистрировавших свой бизнес после 1 января 2015 года. Это позволит легализовать свой бизнес, тем физическим лицам, которые в настоящее время осуществляют неофициальную деятельность.

С целью предоставления налогоплательщику возможности получать информацию о налоговых последствиях сделки, которую он только планирует совершить, в рамках мероприятий предварительного налогового контроля, необходимо ввести институт предварительного налогового разъяснения (контроля), который уже успешно функционирует в зарубежных правовых системах.

Такой институт поможет значительно снизить налоговые риски, сыграть существенную роль в стимулировании деловой активности за счет повышения стабильности и определенности правового регулирования налогообложения, а также предоставит налогоплательщику гарантию в отношениях с налоговым органом, поскольку полнота и достоверность представленной налогоплательщиком информации освободит его от риска применения к нему налоговых санкций.

Налоговым органам введение данного института позволит осуществлять предварительный налоговый контроль деятельности налогоплательщика и сократить временные издержки при проведении последующих налоговых проверок, а также поможет в борьбе с уклонением от уплаты налогов.

#### **Список литературы**

1. Багратуни К.Ю. Межбюджетные трансферты как инструмент стимулирования экономического роста в Российской Федерации // Экономика и предпринимательство. – 2016. – №10–3 (75–3). – С. 137–141.

2. Багратуни К.Ю. Методологические основы противодействия развитию теневой экономики / К.Ю. Багратуни, М.В. Данилина // Евразийский союз ученых. – 2016. – №4 (25). – С. 16–20.

3. Бухвальд Е.М. Стратегическое планирование и новые ориентиры политики регионального развития в Российской Федерации / Е.М. Бухвальд, О.Н. Валентик // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2015. – №5. – С. 21–41.

4. Бухвальд Е.М Политика регионального развития и реформирование российской модели бюджетного федерализма // Мир перемен. – 2012. – №4. – С. 67–83.
5. Агентство стратегических инициатив [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://asi.ru/investclimate>
6. Отчет об исполнении федерального бюджета в части доходов за 2015 год.
7. Где взять триллион? // РБК – ежедневная деловая газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.rbcdaily.ru/economy/562949993107927](http://www.rbcdaily.ru/economy/562949993107927)
8. Теневой сектор экономики России вырос на 3 млн человек // РБК – ежедневная деловая газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/economics/26/02/2015/54ef19049a7947453eeb6428>

*Багратуни Каринэ Юрьевна*

канд. экон. наук, доцент

ФГОБУ ВО «Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации»  
г. Москва

## **ОСОБЕННОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РФ**

**Аннотация:** в статье рассматриваются аспекты правового регулирования бюджетных инвестиций в Российской Федерации. Автором описаны особенности их предоставления в России, проблемы и пути повышения их эффективности.

**Ключевые слова:** бюджетные инвестиции, капитальные вложения, федеральная адресная программа.

Понятие «бюджетные инвестиции» впервые было закреплено в российском законодательстве в законе РСФСР от 10 октября 1991 г. №1734-1 «Об основах бюджетного устройства и бюджетного процесса РСФСР». В указанном законе представлены расходы бюджетов всех уровней, которые разделились на расходы, включаемые в бюджеты текущих расходов и в бюджет развития. Отметим, что в бюджет развития входили ассигнования на финансирование инвестиционной и инновационной деятельности и другие затраты, связанные с расширенным воспроизводством [9].

На сегодня «капитальные вложения» могут рассматриваться лишь как одна из форм инвестиционной деятельности, когда в качестве объекта вложения выступают основные средства. В международных отношениях трансграничные инвестиции давно представляют собой особое явление и предмет специального регулирования. Данное положение нашло полное отражение в отечественном законодательстве. Закон РСФСР от 26 июня 1991 г. №1488-І «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» фактически трансформировался в два закона, которые определяют два разных подхода к понятию инвестиций. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляющейся в форме капитальных вложений» связан, что следует из названия, с инвестициями в форме капитальных вложений, то есть вложений в основные фонды. Федеральный закон от 9 июля 1999 года №160-ФЗ «Об иностранных инвестициях в Российской

Федерации» регулирует коммерческую деятельность иностранных инвесторов, которая заключается во вложении ими средств в неограниченный круг объектов предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации.

Нормативно-правовые акты, регулирующие инвестиционные отношения, в том числе бюджетные инвестиции в Российской Федерации представлены в приложении 2.

Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляющейся в форме капитальных вложений» устанавливает: основы градостроительной политики; порядок разработки градостроительных нормативов и градостроительной документации; права и обязанности субъектов (участников градостроительной деятельности) [6].

В статьях 7 и 8 Федерального закона «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляющейся в форме капитальных вложений» определены отношения между участниками инвестиционной деятельности, которые осуществляется на основе договора или государственного контракта, заключаемых между ними.

Характерные особенности бюджетных инвестиций обусловлены ограничениями как градостроительного, так и бюджетного законодательства. Такие ограничения затрагивают, в первую очередь, статус субъектов инвестиционной деятельности и взаимоотношений между ними.

Формы бюджетного финансирования инвестиционных проектов, отобранных на конкурсной основе, определяются характером экономических задач, решаемых в рамках конкретного периода развития страны. Так, в середине 1990-х гг. мерами государственной инвестиционной политики был предусмотрен переход от безвозвратного финансирования к предоставлению бюджетных средств на возвратной и платной основе для реализации высокоеффективных и быстроокупаемых инвестиционных проектов [8]. В настоящее время бюджетные инвестиции реализуются посредством федеральной адресной программой (далее – ФАИП).

Формирование и реализация ФАИП осуществляются на основании Постановления Правительства РФ от 13.09.2010 №716 «Об утверждении Правил формирования и реализации федеральной адресной инвестиционной программы».

Согласно данному Постановлению формирование и методическое сопровождение ФАИП осуществляют Министерство экономического развития Российской Федерации, которое доводит до субъектов бюджетного планирования методические рекомендации по подготовке предложений по определению бюджетных ассигнований. После утверждения Правительством Российской Федерации основных характеристик федерального бюджета субъекты бюджетного планирования совместно с предлагаемыми главными распорядителями и с учетом предложений государственных заказчиков формируют предложения о распределении бюджетных ассигнований по объектам. Указанные предложения поступают в Министерство экономического развития Российской Федерации для обработки и составления проекта ФАИП.

Подготовка таких предложений является ключевым этапом в процессе формирования ФАИП и именуется на практике заявочной кампанией. Государственные заказчики вместе с заявкой представляют глав-

ному распорядителю копию положительного заключения государственной экспертизы проектной документации и документы об ее утверждении, копию положительного заключения о достоверности сметной стоимости объекта капитального строительства. Также предоставляют типовые списки вновь начинаяемых или переходящих объектов капитального строительства в очередном финансовом году и плановом периоде. Если государственный заказчик подает заявку на проведение проектно-изыскательных работ, то вместо вышеизложенных документов он предоставляет задание на проектирование.

Составленный проект ФАИП Министерство экономического развития Российской Федерации совместно с Министерством финансов Российской Федерации представляют в Правительство Российской Федерации для согласования и включения в проект федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период.

Нынешний этап развития российской экономики, присущие ему трудности как никогда взывают к анализу факторов, влияющих на тренд социально-экономического развития страны. Среди структурных факторов, которые определяют состояние российской экономики, важно отметить длительное сжатие внешнего и внутреннего спроса, значительное снижение объемов инвестиций в основной капитал, в том числе сокращение доли бюджетных средств. С 2014 по 2015 год общее осложнение экономической ситуации в стране складывалось под влиянием негативного изменения geopolитической обстановки, введения внешних санкций и ответных российских контрмер. Тенденция к снижению инвестиций в основной капитал в 2014 г. и в течение 2013 г. была ожидаемой и определялась низкой деловой активностью со второго квартала 2012 г. [7].

Бюджетные инвестиции, осуществляемые в форме капитальных вложений, представляют значительную величину в общей структуре источников финансирования. Средства бюджетов всех уровней составили 16,5% от общего объема инвестиций в основной капитал, доля федерального бюджета за 2015 г. по сравнению с 2014 г. увеличилась на 0,7 процентного пункта, доля бюджетов субъектов Российской Федерации снизилась на 0,9 процентного пункта.

Таблица 1  
Динамика доли бюджетных инвестиций в основной капитал в Российской Федерации по источникам финансирования (в % к итогу) [11]

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015
	В процентах к итогу				
Инвестиции в основной капитал – всего	100	100	100	100	100
В том числе по источникам финансирования:					
собственные средства	41,9	44,5	45,2	45,7	51,1
привлеченные средства	58,1	55,5	54,8	54,3	48,9
<i>из них:</i>					
кредиты банков	8,6	8,4	10,0	10,6	7,8

в том числе кредиты иностранных банков	1,8	1,2	1,1	2,6	1,9
заемные средства других организаций	5,8	6,1	6,2	6,4	5,7
инвестиции из-за рубежа			0,8	0,9	0,9
бюджетные средства	19,2	17,9	19,0	17,0	16,5
<i>в том числе:</i>					
средства федерального бюджета	10,1	9,7	10,0	9,0	9,7
средства бюджетов субъектов Федерации	7,9	7,1	7,5	6,5	5,6
средства местных бюджетов		1,1	1,5	1,5	1,2
средства внебюджетных фондов	0,2	0,4	0,3	0,2	0,3
средства организаций и населения на долевое строительство	2,0	2,7	2,9	3,5	3,0
в том числе средства населения	1,3	2,1	2,3	2,7	2,4
прочие	22,3	20,0	15,6	15,7	14,7

В целом структура инвестиций в основной капитал по источникам их финансирования за анализируемый период подверглась существенной трансформации. Доля собственных средств увеличилась с 41,9 до 51,1, а доля привлечённых средств снизилась с 58,1 до 48,9.

Динамика удельного веса бюджетных инвестиций федерального уровня в основной капитал, в 2013–2015 года, характеризуется неустойчивой тенденцией.

Наибольший объем бюджетных инвестиций, осуществляемые в форме капитальных вложений в структуре источников финансирования в основной капитал 2015 г. были направлен в регионы Крымского федерального округа (41,8%), Северо-Кавказского федерального округа (39,0%), Центрального федерального округа (23,5%) (рисунок 6).

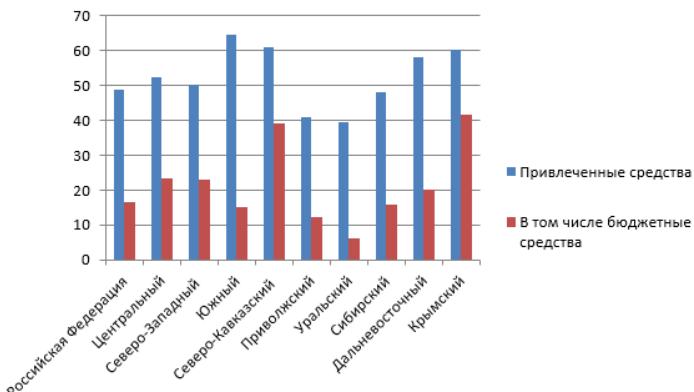


Рис. 1. Объем бюджетных инвестиций в структуре источников финансирования

Такое выделение бюджетных средств в Крымский федеральный округ обусловлено необходимостью приведение инфраструктуру Крымского полуострова до общероссийских стандартов. Предполагается реализация большого числа проектов, которые связаны со строительством жилья, в том числе, социального, учреждений и предприятий обслуживания, инженерной и туристической инфраструктуры.

Что касается Северо-Кавказского федерального округа, то он имеет низкий показатель инвестиционной активности. Причинами являются нестабильность экономической и социально-политической обстановки, которая обуславливает высокие инвестиционные риски, отсутствие финансовых средств на реализации крупных инвестиционных проектов и недостаточно эффективное использование выделенных ресурсов. Очевидно, для поддержания развития субъектов Российской Федерации в пределах Северо-Кавказского федерального округа были приняты меры и выделено достаточно бюджетных средств.

В 2015 г. значительная доля бюджетных средств в общем объеме инвестиций в основной капитал приходилась на республики Ингушетия (91,7%), Северная Осетия (Алания) (63,6%) и Дагестан (62,2%); 50–54% – Республика Алтай, Кабардино-Балкарская и Карачаево-Черкесская республики, Калининградская область. На территории 4 субъектов Российской Федерации доля бюджетных средств составляла не более 5%, среди них: Республика Коми, Ненецкий, Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский –Югра автономные округа.

Как и говорилось ранее, бюджетные инвестиции осуществляются посредством адресных инвестиционных программ, которые формируются в составе федерального бюджета, бюджетов субъектов Федерации, местных бюджетов.

Важной функцией адресных инвестиционных программ является целостное решение проблем как экономической, так и социальной политики страны в среднесрочной и долгосрочной перспективе путем программно-целевого планирования.

Цель Федеральной адресной инвестиционной программы – поддержка социальной сферы и систем жизнеобеспечения, развитие инфраструктуры Российской Федерации. Инструментами реализации указанных направлений являются федеральные целевые программы.

Перечень строк и объектов, финансируемых за счет Федеральной адресной инвестиционной программы (ФАИП), формируется исходя из объемов государственных капитальных вложений, направляемых на реализацию федеральных целевых программ (ФЦП) и на решение не включенных в эти программы отдельных важнейших социально-экономических вопросов на основании предложений, одобренных решениями Президента Российской Федерации либо Правительства Российской Федерации.

Таблица 2

Динамика объемов расходов Федерального бюджета и Федеральной адресной инвестиционной программы

	2011	2012	2013	2014	2015
Расходы федерального бюджета, млрд. рублей	10 935,2	12 890,8	13 342,9	14 830,6	12 639,7
Объем бюджетных ассигнований, предусмотренных в ФАИП, млрд. рублей	785,9	899,5	708,5	639,9	919,7
ФАИП от расходов ФБ в %	7,18	6,97	5,3	4,32	7,27

Федеральная адресная инвестиционная программа предусматривает две части: программную и непрограммную. В первую же часть включаются объекты, входящие в федеральные целевые программы, а во вторую – объекты, которые финансируются за счет средств федерального бюджета, но не входят в федеральные целевые программы [10].

Обзор по годам показывает, что около 70% от всех бюджетных средств направляется на программную часть ФАИП. Непрограммные расходы не превышали около 30% от общего объема финансирования ФАИП. Такой процент непрограммной части не соответствует требованию использования программно-целевых методов в бюджетном планировании и финансировании.

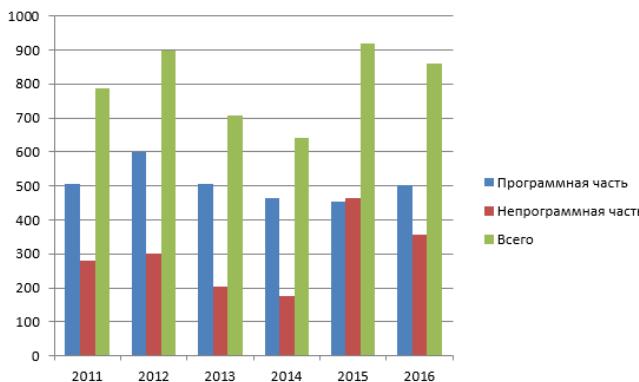


Рис. 2. Динамика бюджетных ассигнований, предусмотренных в ФАИП на программную и непрограммную части, млрд руб.

Доля непрограммной части снизилась в 2013 г. на 96,3 млрд руб. по сравнению с 2012, в 2014 г. на 28,2 млрд руб. в сравнении с 2013 г. В 2015 г. на программную и непрограммную часть ФАИП предусматриваются бюджетные ассигнования почти в равных объемах.

На 2016 год предусмотрено бюджетных ассигнований в размере 860,6 млрд. рублей, из них 503,5 программная часть [10]. Лидирующее первое место занимает государственная программа, включая федеральную целевую программу (далее – ФЦП) «Развитие транспортной системы России (2010–2020 годы)», которая на протяжении шести остается приоритетной с наибольшими капитальными вложениями (217701,1 тыс. руб.).

На втором месте расположилась немало важная программа ФЦП «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2020 года», на которую выделяется бюджетных ассигнований в размере 146582,4 ты. руб. До присоединения Крыма к Российской Федерации это место занимала ФЦП «Развитие российских космодромов на 2006–2015 годы».

В рамках программной части ФАИП в 2015 г. осуществлялось строительство, реконструкция, в том числе с элементами реставрации, техническое перевооружение и приобретение 1 423 объектов и еще 411 объектов – в рамках непрограммной части ФАИП.

Согласно отчетам, поступившим в Минэкономразвития России от главных распорядителей средств федерального бюджета, из числа объектов, подлежащих к вводу в 2015 году, в установленные сроки были завершены строительством и введены в эксплуатацию 281 объект ФАИП или 50,5% от общего количества объектов, предусмотренных к вводу. В том числе введено 232 объекта, реализуемых в рамках программной части ФАИП (54,2% от общего количества объектов, предусмотренных к вводу по программной части ФАИП) и 49 объектов – в рамках непрограммной части ФАИП (38,0%).

Анализируя структуру ФАИП по комплексам за 2011–2016 гг. следует отметить, что уровень финансирования социального комплекса значительно ниже производственного комплекса [10]. Так, в бюджете 2015 г. было предусмотрено выделение бюджетных ассигнований на здравоохранение – 76,4 млрд руб., на образование – 22,7 млрд руб., на культуру – 17, млрд руб.

Приоритетом в производственном комплексе являются транспорт (по всем видам), на котором соответственно было предусмотрено бюджетных ассигнований на 2015 год 113,3 млрд руб., на дорожное хозяйство – 214,9 млрд руб., на агропромышленный комплекс – 13,6 млрд руб.

Специальный комплекс предусматривает наименьшее выделение бюджетных средств. Тем не менее, анализируя динамику за 2011–2016 гг., с каждым годом увеличивается финансирование данного комплекса.

Таблица 3  
Динамика ФАИП по комплексам 2011–2016 гг., млрд руб.

Год	Всего ФАИП	в том числе					
		Социальный комплекс			Производственный комплекс		Спец. комплекс
		Всего	Жилищное и коммунальное строительство	Образование, культура, здравоохранение	Всего	в том числе транспорт и связь	
2016	860,6	227,6	50,2	128,8	418,5	146,2	214,4
2015	919,7	211,8	58,3	116,7	374,8	113,9	332,9
2014	639,9	222,8	52,8	125,7	370,8	123,9	46,3
2013	708,5	282,2	113	124,7	388,6	91,9	37,6
2012	899,5	398,1	206	144,3	438,6	91,6	62,8
2011	785,9	386,1	176,1	153,4	357,9	87,5	41,8

Анализируя территориальную структуру реализации ФАИП, следует отметить значительную дифференциацию в распределении бюджетных средств [10].

Лидером является Центральный федеральный округ (153,2 млрд руб.). В данном округе большая часть финансовых ресурсов приходится на г. Москву (62,9 млрд руб.) и Московскую область (73,8 млрд руб.). Существенный рост бюджетных ассигнований в 2016 г. предусмотрен Крымскому федеральному округу с 14,3 млрд руб. до 73,7 млрд руб., Северо-Кавказскому федеральному округу (20 млрд руб.), Уральскому (27,8 млрд руб.), Сибирскому (27,5 млрд руб.).

Всего на 2016 год субсидии на софинансирование капитальных вложений предусмотрены в объеме 9,1 млрд рублей, из них 7,4 млрд руб. выделяются в объекты государственной собственности субъектов Российской Федерации и 1,7 млрд руб. в объекты муниципальной собственности. Очевидно, что субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации предусматриваются в большем объеме, чем субсидии местным бюджетам.

Динамика бюджетных ассигнований на предоставление бюджетных инвестиций юридическим лицам, не являющимся государственными (муниципальными) учреждениями и государственными (муниципальными) унитарными предприятиями, характеризуется снижением доли бюджетных инвестиций юридическим лицам в объекты капитального строительства.

Таблица 4

Объем бюджетных ассигнований на предоставление бюджетных инвестиций юридическим лицам, в млрд руб.

Показатели	2014	2015	2016
Всего:	124,9	111,1	271,3
в том числе:			
Бюджетные инвестиции юридическим лицам в объекты капитального строительства	20,4	18,5	13,1
Бюджетные инвестиции юридическим лицам, за исключением бюджетных инвестиций в объекты капитального строительства	104, 5	93,1	67,7
Иные бюджетные инвестиции юридическим лицам, субсидии государственным корпорациям и государственной компании «Российские автомобильные дороги»	–	–	190,5

По направлению реформации и повышения результативности бюджетных инвестиций проводится масштабная работа. Например, в течение 2016 года реализуются множество мероприятий. Минэкономразвития России подготовило предложения по введению двухэтапной процедуры включения инвестиционных проектов в ФАИП.

На первом этапе предлагается принимать решения о предоставлении средств федерального бюджета на подготовку обоснования инвестиций. Указанное обоснование готовится с привлечением выбранной на конкурсной основе проектной организации. При подготовке обоснования инвестиций проводятся в том числе инженерные изыскания.

Результатом данного этапа является задание на проектирование, разработанное на вариантной основе, которое предусматривает ключевые проектные решения, в том числе основные архитектурно-планировочные и конструктивные решения, предельную стоимость строительства. Задание на проектирование проходит технологический аудит, оценку эффективности капитальных вложений.

На втором этапе принимается решение о предоставлении средств федерального бюджета на строительство или реконструкцию объектов капитального строительства, в том числе на проведение проектных работ на основании подготовленного на первом этапе обоснования инвестиций.

Предлагаемая процедура обеспечит повышение эффективности планирования государственных капитальных вложений, в том числе:

- обеспечит повышение точности принимаемых проектных решений и их качества;
- позволит достоверно уже на I этапе определить предельную стоимость строительства;
- исключит пересмотр проектных решений в ходе строительства объекта;
- исключит необходимость проведения аудита по результатам разработки проектной документации.

**Список литературы**

1. Постановление Правительства РФ от 13.09.2010 №716 «Об утверждении Правил формирования и реализации федеральной адресной инвестиционной программы».
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 9 января 2014 г. №14 «Об утверждении правил принятия решений о предоставлении субсидии из федерального бюджета на осуществление капитальных вложений в объекты капитального строительства государственной собственности Российской Федерации и приобретение объектов недвижимого имущества в государственную собственность Российской Федерации».
3. Постановление Правительства РФ от 9 января 2014 г. №13 «Об утверждении Правил осуществления капитальных вложений в объекты государственной собственности Российской Федерации за счет средств федерального бюджета».
4. Постановление Правительства РФ от 12 августа 2008 г. №590 «О порядке проведения проверки инвестиционных проектов на предмет эффективности использования средств федерального бюджета, направляемых на капитальные вложения».
5. Приказ Минэкономразвития России от 22.12.2010 г. №673 «О реализации Постановления Правительства Российской Федерации от 13 сентября 2010 г. №716 «Об утверждении правил формирования и реализации Федеральной адресной инвестиционной программы».
6. Нешитой А.С. Инвестиции: Учебник для бакалавров – М.: Дашков и К, 2016. – 25 с.
7. Изрядова О. Реальный сектор экономики: факторы и тенденции // Экономическое развитие России. – 2016. – №2. – С. 22.
8. Козельский В.Н. Основы программного планирования и финансирования бюджетных инвестиций // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2012 – №3. – С. 104.
9. Потапова Ю.В. К вопросу о понятии бюджетных инвестиций // Известия Иркутской государственной экономической академии: Байкальский государственный университет экономики и права. – 2002. – №3. – С. 61.
10. Официальный сайт Департамента государственных целевых программ и капитальных вложений Минэкономразвития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://faip.economy.gov.ru/cgi/uis/faip.cgi/G1> (дата обращения: 02.05.2016).
11. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/tosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/tosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial/#)

**Голованова Мария Викторовна**

исследователь научной мысли

г. Москва

DOI 10.21661/r-119090

## **ВОЗМЕЩЕНИЕ ИЗЛИШНЕ УПЛАЧЕННОГО НАЛОГА ИНОСТРАННОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ С ДОХОДОВ В ВИДЕ ДИВИДЕНДОВ ПО ДЕПОЗИТАРНЫМ РАСПИСКАМ**

**Аннотация:** в статье раскрывается понятие «депозитарные расписки», их место в классификации ценных бумаг. Автор также описывает особенности налогообложения доходов по ним в Российской Федерации у иностранных лиц.

**Ключевые слова:** депозитарные расписки, налогообложение доходов, дивиденды, возмещение налога, излишне уплаченный налог, соглашение, избежание двойного налогообложения, иностранные лица.

В целях наилучшего понимания механизма налогообложения доходов в виде дивидендов по депозитарным распискам кратко рассмотрим их место в классификации ценных бумаг.

Гражданский кодекс раскрывает обширный перечень ценных бумаг, в который входят такие документы, как акции облигации, векселя, сертификаты, чеки и так далее. Данные ценные бумаги, с которыми мы сталкиваемся чаще, являются первичными цennыми бумагами. В мире существуют ценные бумаги, которые основываются на первичных, следовательно, являются производными по отношению к ним. К производным, или вторичным, ценным бумагам относятся ценные бумаги, основанные на акциях и облигациях: депозитарные расписки, фондовыe варранты и другие. Депозитарная расписка – это ценная бумага, свидетельствующая о владении определенным количеством акций иностранного эмитента, но выпускаемая в обращение в стране инвестора, иными словами это форма непрямой покупки акций иностранного эмитента.

Таким образом, иностранное лицо может приобрести на иностранном фондовом рынке депозитарные расписки на акции российских компаний и получать по ним доход. Полученные иностранным лицом дивиденды по депозитарным распискам равняются дивидендам по акциям российских компаний, зачастую, за вычетом комиссии посредников, которых в цепи выпуска и владения депозитарных расписок может быть большое количество.

Налоговый кодекс Российской Федерации раскрывает положения о том, что в случае выплаты дивидендов иностранным лицам, российская компания обязана в качестве налогового агента удержать за иностранное лицо сумму налога и перечислить ее в бюджет. Также при удержании налога возможно использование положений международных договоров, заключенных между Российской Федерацией и иностранными государствами, которые зачастую оговаривают налогообложение дивидендов. Например, согласно Соглашению об избежании двойного налогообложения (СоИДН) между Российской Федерацией и Специальным административным районом Гонконг (САР Гонконг), ставка налога у источника на дивиденды не может превышать 5%, если бенефициарным владельцем

цем дивидендов является компания, которой принадлежит не менее 15% капитала в компании, распределяющей дивиденды.

Таким образом, например, в ситуации, когда компания в Гонконге приобрела депозитарные расписки на акции российской компании, в размере не менее 15% от ее капитала, российская организация при выплате дивидендов по своим акциям вправе удержать налог по пониженной налоговой ставке, предусмотренной международным соглашением, равной 5%. Естественно, не стоит забывать, что для этого ей необходимо предоставить в налоговые органы Российской Федерации документы, подтверждающие право применения пониженной ставки.

Главная проблема снижения расходов иностранных лиц в виде уплаченного налога в Российской Федерации заключается в следующем. Зачастую приобретение депозитарных расписок осуществляется через определенное количество посредников, соответственно, российская организация может видеть только лицо, которое владеет акциями и выпустило на них депозитарные расписки, а вот информация о лицах, которые являются конечными бенефициарами дивидендов по этим депозитарным распискам, то есть по акциям, им недоступна. Следовательно, российская организация, не зная, кто является конечным владельцем депозитарных расписок и получателем дивидендов, не знает в какой стране находится это лицо и не в силах применять положения международных договоров. В таком случае, даже если иностранная компания имеет право уплатить налог (через налогового агента) по пониженной международными соглашениями, такого не происходит.

В таких ситуациях иностранное лицо может инициировать процесс по возмещению излишне уплаченного налога в Российской Федерации. Положения статьи 312 НК РФ говорят о том, что заявление о возврате сумм ранее удержаных в РФ налогов иностранная компания имеет право подать в течение трех лет с момента окончания налогового периода, в котором был выплачен доход в виде дивидендов.

Таким образом, иностранная компания, подав заявление о возмещении излишне уплаченного налога в Российской Федерации и пакета документов, подтверждающего факт того, что иностранная компания является бенефициарным владельцем полученных доходов, имеет шанс возместить часть уплаченного налога в Российской Федерации.

#### ***Список литературы***

1. Налоговый кодекс Российской Федерации.
2. Соглашение об избежании двойного налогообложения между Российской Федерацией и Специальным административным районом Гонконг (САР Гонконг).

**Джугелия Руслан Заканбеевич**

менеджер

ПАО КБ «Восточный»

магистрант

ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»

г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

## **АКТИВИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ**

*Аннотация: в данной статье рассмотрены современные проблемы, связанные с активизацией инвестиционной деятельности банков в условиях финансовой нестабильности. Представлены основные аспекты инвестиционной политики коммерческого банка. Перечислены ключевые направления участия банков в инвестиционном процессе. Отмечены важные элементы инвестиционной политики.*

**Ключевые слова:** инвестиционная политика, инвестиционный кредит, синдицированный кредит, банковская система, коммерческий банк.

Необходимость активизации участия банков в инвестиционном процессе вытекает из взаимозависимости успешного развития банковской системы и экономики в целом. С одной стороны, банки заинтересованы в стабильной экономической среде, благоприятствующей их деятельности, с другой – устойчивость экономического развития во многом зависит от степени эффективности функционирования и эластичности банковской системы. Инвестиционная политика коммерческого банка – это комплекс разнонаправленных мер, проявляющихся в многообразии форм инвестиционной деятельности, за счет которых, с учетом оптимального соотношения уровней доходности и риска, и происходит наращивание активов и рост показателя чистой прибыли.

Инвестиционную деятельность банка можно рассматривать в двух аспектах:

– микроэкономическом (с точки зрения банка как экономического субъекта);

– макроэкономическом (с точки зрения банка как финансового посредника).

Реальным отражением инвестиционной политики банка является его инвестиционный портфель, который представляет собой целенаправленно сформированную совокупность объектов реального инвестирования, финансового инвестирования и инновационного инвестирования, предназначенных для осуществления инвестиционной деятельности [5]. Инвестиционный портфель формируется за счет основных банковских операций, прямо или косвенно имеющих инвестиционный характер.

Основные направления участия банков в инвестиционном процессе в наиболее общем виде следующие [3]:

- мобилизация/привлечение банками средств на инвестиционные цели;
- предоставление кредитов инвестиционного характера;
- вложения средств в ценные бумаги, паи, долевые участия (как за счет банка, так и по поручению клиента).

Важными элементом инвестиционной политики являются:

- выбор оптимального соотношения между собственным капиталом банка и его долговыми обязательствами;
- анализ структуры пассивов;
- определение структуры долговых обязательств по срокам погашения;
- риски изменения стоимости.

С ухудшением макроэкономической ситуаций в экономике снижается покупательная способность населения и, как следствие, финансовая устойчивость предприятий. Ухудшение финансового положения нефинансовых предприятий и соответствующее сжатие средств на их банковских счетах влечет за собой уменьшение ресурсной базы коммерческих банков и их вложений в производство. При снижении объема банковских инвестиций и кредитов происходит дальнейшее падение платежеспособности предприятий, что становится причиной роста инвестиционных и кредитных рисков.

В свою очередь, рост рисков является важнейшим фактором, дестимулирующим инвестиционную деятельность банков, поскольку при возрастании рисков усиливается противоречие между активизацией инвестирования и задачей сохранения финансовой устойчивости банков.

Поэтому задачи активизации инвестиционного кредитования коммерческих банков имеют особую значимость как для обеспечения финансирования реального сектора экономики, так и для минимизации угроз финансовой устойчивости банковской системы.

Кредитование инвестиционных проектов существенно отличается от других форм кредита. Это особый вид банковских инвестиций, которым может воспользоваться как уже существующее и стабильно работающее предприятие, так и новая компания.

Показатель доли инвестиционных кредитов в общем объеме кредитов, предоставленных организациям на срок более 1 года, имел тенденцию к стабильному снижению, в целом за период он сократился с 10,94% на 1.01.2008 г. до 5,35% на 1.01.2016 г., то есть более чем в 2 раза.

Полученные данные демонстрируют снижение вклада российских банков в прирост объема инвестиционных кредитов, предоставленных организациям в посткризисный период.

Факторы, препятствующие повышению роли инвестиционных кредитов коммерческих банков в финансировании реального сектора экономики, связаны, прежде всего, с низким уровнем ресурсного потенциала, недостаточной сбалансированностью кредитов и источников их фондирования по срокам, высокими рисками инвестиционных вложений в реальный сектор экономики, а также с несформированностью рынка эффективных инвестиционных проектов.

Несмотря на это, в целом банковская система России постепенно движется по пути усиления интегрированности с реальным сектором экономики- в последнее время появились некоторые признаки оживления инвестиционной активности российских банков. Растет понимание того, что период безраздельного господства «коротких денег» близится к завершению, а с началом экономической стабилизации банки, осуществляющие инвестиции в производство, получат ощутимое преимущество [4]. Данные тенденции нашли свое отражение в Концепции долгосроч-

ного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [1], в которой банковской системе принадлежит ключевое место в финансировании социохозяйственной экономики.

Это позволяет предположить, что даже существование общеизвестных негативных факторов – высокой инфляции, слишком длительного периода отдачи, дорогоизны проектов и т. д. – не станет препятствием для участия банков в процессе модернизации российской экономики.

Кардинальная трансформация характера связи банков с производством является важнейшим условием не только оздоровления экономики, но и укрепления самого банковского сектора. Поэтому стратегическим направлением перестройки деятельности банковской системы должно стать эффективное взаимодействие с реальным сектором экономики. В условиях финансовой нестабильности, увеличение инвестиционных ресурсов предприятий за счет кредитов представляется самым легким и доступным способом резкого увеличения инвестиционной активности [2].

Эффективность инвестиционного кредита заключается в том, что он обязательно является возвратным и неизмеримо более строго контролируемым ресурсом, чем, например, безвозмездное предоставление инвестиций по линии бюджетных средств.

Однако, в настоящий момент российские предприятия и организации не вполне готовы к предстоящей активизации инвестиционной деятельности – единственного средства, которое может толкнуть экономику вперед. Найти крупные инвестиционные средства на внутреннем рынке практически невозможно. К тому же большинство из предприятий не в состоянии составить грамотный бизнес-план на технологическое обновление, а тем более новое строительство, не владеют методами грамотного расчета окупаемости, рисков, не владеют навыками соответствующих переговоров, не видят всех возможных угроз.

На фоне этого возникает необходимость огромной организационной, воспитательной, учебно-образовательной работы, создания и укрепления организаций, которые смогут помочь предприятиям составить грамотный бизнес-план и т. д. Организующую роль здесь могут играть сами банки, которые для этих целей могут пригласить консультационные организации, не только российские, но и зарубежные.

В настоящий момент, уже существующая Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. [1], предусматривает повышение уровня банковского кредитования экономики до 80–85% в 2020 г., а также рост вклада банковского сектора в финансирование инвестиций в основной капитал до 20–25% в 2020 г., в том числе благодаря развертыванию деятельности государственных институтов развития и усилению долгосрочной составляющей в банковском кредитовании.

В первую очередь, необходимы действия по подпитке банковской системы длинными ресурсами. В частности, должно получить развитие формирование позиции государства в области применения мер по повышению доверия к российским банкам с целью укрепления их ресурсной базы.

Также немаловажным инструментом обеспечения активизации участия банков в инвестиционном процессе является функционирование ОАО «Небанковской депозитно-кредитной организации «Агентство кредитных гарант-

тий» (АКГ), которое было создано в соответствии с распоряжением правительства РФ для поддержки малых и средних предприятий. Деятельность организации направлена на оказание помощи бизнесу в получении долгосрочных кредитов на их развитие. АКГ обеспечивает прямые гарантии предприятиям. Ожидается, что деятельность Агентства кредитных гарантий будет способствовать росту доли реального сектора в экономике России и улучшению инвестиционного климата.

Развитие правовой базы и государственной поддержки синдицированного кредитования является еще одним условием активизации инвестиционного процесса коммерческих банков. Поскольку банковская система представлена в основном небольшими банками, масштабное инвестирование реального сектора может быть осуществлено на основе объединения нескольких банков.

Использование синдицированного кредитования способствует:

- расширению кредитной экспансии в условиях неограниченности ресурсов;
- диверсификации кредитных рисков между всеми участниками сделки и их минимизации;
- повышению конкурентоспособности региональных банков и сохранении приоритетности на банковском рынке;
- улучшению качества кредитных портфелей участников и оценке заемщика.

Этими преимуществами и обусловлено усиление роли синдицированной формы кредитования как направления, благоприятствующего более активному инвестированию проектов коммерческими банками.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что перспективы развития банковского инвестирования напрямую зависят от реализации вышеперечисленных экономических мероприятий со стороны государства.

Банковская система начинает двигаться по пути усиления интегрированности с реальным сектором экономики, появляются некоторые признаки оживления инвестиционной активности российских банков.

Кроме того, немаловажным является эффективность сотрудничества самого банковского сектора с государством, его участия в различных государственных программах, направленных на стимулирование инвестиционной активности и, как следствие, экономического роста.

#### *Список литературы*

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 №1662-р.
2. Аганбегян А.Г. Инвестиционный кредит – главное звено преодоления спада в социально-экономическом развитии России / А.Г. Аганбегян // Деньги и кредит. – 2014. – №5.
3. Игонина Л.Л. Инвестиции / Л.Л. Игонина. – М.: Экономистъ, 2014. – С. 207.
4. Кроливецкая В.Э. Банки в системе инвестиционного финансирования реального сектора экономики России / В.Э. Кроливецкая, Е.В. Тихомирова // Деньги и кредит. – 2008. – №11. – С. 22.
5. Партнерство по размещению новостей и аналитики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forexaw.com>

**Рамазанова Милена Мадридовна**

студентка

**Багратуни Каринэ Юрьевна**

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации»

г. Москва

## **МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ И ИХ ЗНАЧИМОСТЬ ДЛЯ БЮДЖЕТОВ СУБЪЕКТОВ РФ**

**Аннотация:** авторы поднимают проблему разбалансированности в бюджетах субъектов, что является причиной проблемы выживания, а не развития регионов. Для решения данной проблемы и существуют межбюджетные трансферты.

**Ключевые слова:** межбюджетные трансферты, бюджеты регионов, субъекты.

В процессе государственного управления одним из значимых вопросов, является вопрос о межбюджетных отношениях.

Бюджет – это главный источник функционирования государства. Именно поэтому благосостояние и развитие страны в целом, зависит от того насколько правильно установлены отношения между бюджетами различных уровней бюджетной системы.

Во многих странах, включая Россию, осуществляется децентрализованное управление. Высокая степень самостоятельности региональных бюджетов, подразумевает, что органы местного самоуправления имеют право самостоятельно осуществлять бюджетный процесс и вместе с тем, несут ответственность за сбалансированность своего бюджета. Однако принцип самостоятельности может исполняться в том случае, если регион обладает бюджетом с высоким уровнем бюджетной обеспеченности, с необходимой доходной базой. В Российской Федерации крайне высокая дифференциация бюджетов по степени их обеспеченности. Это, в первую очередь, связано с концентрацией доходов у регионов-доноров. Именно поэтому крайне необходимо выравнивать уровень бюджетной обеспеченности. Без финансовой помощи, большинство регионов не в состоянии будут выполнять свои социальные обязательства, вследствие неравного географического, климатического и экономического положения, политика выравнивания бюджетов призвана уменьшить различие в доходах регионов.

В условиях кризиса доходы бюджетов регионов сильно сократились. Экономическая устойчивость регионов, в таких условиях, напрямую зависит от эффективного распределения финансовой помощи из федерального бюджета. Именно она помогает регионам выполнять свои социальные обязанности. Так, межбюджетные трансферты – это один из основных инструментов выравнивания бюджетной обеспеченности субъектов РФ, в условиях неравного уровня экономического потенциала территорий.

«Межбюджетные трансферты – это средства одного бюджета бюджетной системы Российской Федерации, перечисляемые другому бюджету бюджетной системы Российской Федерации» [2].

Межбюджетные трансферты, будучи инструментом фискальной политики, выполняют важные задачи, такие как:

- 1) выравнивание доходов бюджетов субъектов;
- 2) проведение целесообразной и ответственной налогово-бюджетной политики;
- 3) возмещение внешних эффектов, формирующихся, как переход преимуществ от деятельности властей одного уровня власти другому [4].

Инструментарий межбюджетных трансфертов характеризуется существенным разнообразием 14 видов дотаций, 96 видов субсидий, 25 видов субвенций и 42 вида других межбюджетных трансфертов. Выравнивание бюджетной обеспеченности, закрепление финансового обеспечения легированных государственных полномочий, необходимость преодоления кассовых разрывов обуславливает ежегодную передачу средств в рамках межбюджетного перераспределения средств [1].

Таблица 1

Межбюджетные трансферты, предоставленные бюджетам субъектов, данные представлены в млрд руб. [5]

Показатель	2012	2013	2014	2015
Всего	1624	1515	1671	1617
Дотации	526	609	775	651
Субсидии	574	518	414	403
Субвенции	286	277	312	337
Другие	226	100	170	226

По данным, приведенным в таблице, видно, что в структуре межбюджетных трансфертов превалируют дотации, следует также отметить динамику устойчивого роста дотаций с 2012–2014 гг., и только в 2015 году наблюдается их сокращение.

Таблица 2

Межбюджетные трансферты бюджетам субъектов Российской Федерации на 2017–2019 годы [3]

Показатель	2016	2017 (проект)	2018 (проект)	2019 (проект)
Всего	1475	1533	1513	1443
Дотации	642	738	755	766
Дотации на выравнивание	515	615	615	615
Дотации на сбалансированность	116	113	130	141
Субсидии	329	349	326	283
Субвенции	306	308	304	304
Другие	198	138	129	90

Нарастающая тенденция разбалансированности бюджетов регионального уровня, обуславливает вывод, что для большинства региональ-

ных экономик задачей среднесрочного периода является не политика развития, а политика выживания. В связи с чем нарастает необходимость совершенствования бюджетной политики в области межбюджетных трансфертов.

**Список литературы**

1. Багратуни К.Ю. Межбюджетные отношения как инструмент стимулирования экономического роста в Российской Федерации // Экономика и предпринимательство. – 2016. – №10-3 (75-3). – С. 137–141.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 17.07.1998 №197-ФЗ (ред. от 25.07.2016).
3. Доклад Министерства финансов «О проекте федерального бюджета на 2017 год и на плановый период 2018 и 2019 годов».
4. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://minfin.ru/common/upload/library/2016/07/main/Rezulaty\\_provedeniya\\_monitoringa\\_mestnykh\\_budzhetov\\_za\\_2015\\_god.pdf](http://minfin.ru/common/upload/library/2016/07/main/Rezulaty_provedeniya_monitoringa_mestnykh_budzhetov_za_2015_god.pdf)
5. Отчет об исполнении консолидированного бюджета субъекта Российской Федерации за период 2012–2015 гг., предоставленный Федеральным казначейством РФ.

**Токарева Татьяна Евгеньевна**  
студентка  
ФГБОУ ВО «Уральский государственный  
экономический университет»  
г. Екатеринбург, Свердловская область

## **ПРОБЛЕМЫ БЮДЖЕТНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ В РФ**

**Аннотация:** в статье затронуты такие проблемы, как низкое юридическое качество и неэффективность актов российского бюджетного законодательства, злоупотребления при исполнении бюджетов всех уровней, недостаточная отложенность механизма движения денежных потоков от бюджетных распорядителей к бюджетным получателям. Автор приходит к выводу, что из-за несовершенства российского законодательства возникает проблема недостаточной урегулированности освещенных в данной работе вопросов.

**Ключевые слова:** бюджетная система, бюджетная сфера, бюджетные средства.

Быстрые изменения экономической ситуации в нашей стране ведут к быстрым изменениям в правовой системе, затрагивающей эту сферу. Это связано прежде всего, с изменением экономической ситуации в стране, развитием экономических отношений рыночного типа.

Бюджетная система Российской Федерации, являясь составной частью финансовой системы страны, затронута процессами реформирования и обновления, которые охватили практически все сферы финансовой жизни: налогообложение, страхование, кредитование и др.

Бюджетный процесс представляет собой систему последовательных действий, урегулированных особыми нормами, входящими в основной институт финансового права – бюджетное право.

Бюджетное право понимается как совокупность двух групп правовых норм. Первая группа норм устанавливает материальное содержание бюджета, вторая – порядок функционирования бюджетной системы, т. е. бюджетный процесс. Нормы, регулирующие бюджетный процесс, соответствуют критериям процессуальных норм. Они определяют состав участников бюджетно-процессуальной деятельности на разных уровнях бюджетной системы (статьи 151, 152, 164 Бюджетного кодекса Российской Федерации), устанавливают права и обязанности участников бюджетного процесса (статьи 153–163, 165–168 Бюджетного кодекса Российской Федерации), указывают, какие действия и в какой последовательности необходимо совершить участникам процессуальной деятельности для достижения поставленной цели (главы 20–25 Бюджетного кодекса Российской Федерации). Также целью процессуальных норм в бюджетном праве является определение порядка принятия решений.

Правовое регулирование бюджетного процесса должно соответствовать как общим принципам бюджетного права, так и специальным принципам бюджетного процесса.

*Особое значение необходимо уделить принципу прозрачности бюджетного процесса.* Это предполагает беспрепятственный доступ к достоверной, полной, актуальной, доступной пониманию информации о деятельности органов государственной власти в бюджетно-налоговой сфере. Своевременное доведение до сведения общественности бюджетной документации, представленной в доступной форме, помогает понять намерения государства с одной стороны, а с другой – проконтролировать действия исполнительной власти по расходованию денежных средств. Прозрачность в сфере бюджетного процесса позволяет заинтересованным лицам и организациям определить, какие шаги предприняло правительство для исполнения предусмотренных бюджетом программ, и сравнить запланированные финансовые операции с фактическими. Поскольку прозрачность в бюджетной сфере требует подотчетности, она усиливает демократическое содержание политики и укрепляет доверие граждан к своему правительству.

Между тем в настоящее время тезис о низком юридическом качестве и неэффективности актов российского бюджетного законодательства, об отсутствии их научной проработанности и последовательной взаимосвязи с другими отраслями законодательства является общепризнанным.

Несоответствующее качество Бюджетного кодекса РФ и других нормативных правовых актов в бюджетной сфере прямо ведет к нарушениям на всех стадиях бюджетного процесса, особенно к злоупотреблениям при исполнении бюджетов всех уровней. В настоящее время сложность регулирования бюджетных правоотношений в Российской Федерации заключается в отсутствии методов объективной оценки бюджетной потребности регионов, индивидуализированности отношений Федерации и ее субъектов, конфликта между регионами по вопросам объемов налоговых отчислений и получения поддержки из федерального бюджета, отсутствии четкого разграничения расходных полномочий и существования «не финансируемых мандатов», финансовой недостаточности местных бюджетов для решения местных вопросов, других противоречиях бюджетной системы. Все эти проблемы мешают эффективному функционированию бюджетной системы Российской Федерации и могут быть

устранены только путем совершенствования бюджетного законодательства Российской Федерации.

В свою очередь предложения по реформированию бюджетной системы Российской Федерации, содержат множество системных пробелов, противоречат законодательству и не имеют достаточной степени научной разработанности. Естественно, такие действия законодателя не только не способствуют стабилизации экономической системы, но и во многом подрывают устойчивость внутригосударственных связей между федеральным центром и регионами, нанося ущерб организации государственной власти в Российской Федерации.

Отсюда вытекает, что главной проблемой является его непрерывное изменение и дополнение.

Ряд противоречий касается доходов бюджета.

Экономические преступления, связанные с хищением бюджетных средств, относятся к четвертому типу юридических конфликтов, существующих в бюджетной сфере. Нецелевое использование бюджетных средств и т. д.

Также приходится признать недостаточную отлаженность механизма движения денежных потоков от бюджетных распорядителей к бюджетным получателям. Объясняется это тем, что существующая на сегодняшний день система распределения бюджетных средств дает возможность лоббирования различных финансовых схем путем изыскования всевозможных путей, целью которых является сокрытие части бюджетных средств в момент их непосредственного перемещения от распорядителя к получателю.

Из-за несовершенства нашего законодательства (в данном случае не только бюджетного) возникает проблема недостаточной урегулированности освещенных в данной статье вопросов.

#### **Список литературы**

1. Бюджетный кодекс РФ. – М.: Инфра-М, 2004.
2. Комментарий к Бюджетному кодексу Российской Федерации. – М.: Экзамен, 2005.
3. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1992.
4. Никитин А.М. Бюджетное право. – М.: Юнити-Дана; Закон и право, 2001.
5. Романов А.Н. Экономико-правовые механизмы финансирования образования / А.Н. Романов, С.Б. Голдырева // Народное образование. – 2008. – №10. – С. 24–31.
6. Романов А.Н. Проблема бюджетной обеспеченности конституционного права граждан РФ на образование // Право и образование. – 2007. – №1. – С. 15–19.
7. Организация бюджетного процесса в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://knowledge.allbest.ru/finance/3c0b65635b2bd69b5c53a89421316c27\\_0.html](http://knowledge.allbest.ru/finance/3c0b65635b2bd69b5c53a89421316c27_0.html) (дата обращения: 24.03.2017).

**Черноусова Алена Сергеевна**  
студентка  
**Гагай Ирина Владимировна**  
старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный  
аграрный университет им. И.Т. Трубилина»  
г. Краснодар, Краснодарский край

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СОВРЕМЕННОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ**

**Аннотация:** в статье рассмотрены основные закономерности функционирования и особенности основных направлений системы кредитования в России на современном этапе развития. Описаны проблемы развития, а также разработаны рекомендации по повышению эффективности отдельных видов кредитования.

**Ключевые слова:** кредитная система, кредитование, проблемы кредитной системы, повышение эффективности кредитования.

Одной из форм обеспечения стабильного экономического роста России является система кредитования, которая, по мнению О.В. Врублевской представляет собой «совокупность разнообразных кредитно-финансовых институтов, действующих на рынке ссудных капиталов и осуществляющих аккумуляцию и мобилизацию доходов, состоящая из нескольких институциональных звеньев или ярусов» [1].

Целью проводимого исследования является разработка рекомендаций по обеспечению эффективности применения различных видов кредитов в современных кризисных условиях.

Для достижения поставленной цели были определены следующие задачи:

- охарактеризовать кредитную систему РФ как совокупность различных видов кредитования;
- описать проблемы и наметить тенденции дальнейшего применения кредитной системы РФ;
- разработать рекомендации по повышению эффективности использования финансовыми организациями отдельных видов кредитования в РФ.

Итак, кредит (лат. *creditum* – заём, от лат. *credere* – доверять) или кредитные отношения – общественные отношения, возникающие между субъектами экономических отношений по поводу движения стоимости.

Банковское кредитование осуществляется по различным видам кредитов в зависимости от сроков, назначения, размера, обеспечения и некоторым другим параметрам.

По назначению они бывают потребительские, сельскохозяйственные, ипотечные, промышленные и т. д.

По срокам банковские кредиты могут быть до востребования или срочные (краткосрочные (менее года), долгосрочные (более 3 лет) и среднесрочные (1–3 года).

По размерам кредит может быть мелким, средним и крупным, последний считается таковым, если превышает величину 5% капитала банка-кредитора.

По обеспеченности кредиты могут быть обеспеченными и не обеспеченными, в качестве обеспечения чаще всего выступает недвижимость, кроме того, это может быть промышленное оборудование, земельные участки, автомобили [3].

Стремительные перестройки в мировой экономике позволили выявить в условиях кризиса проблемы современной кредитной системы РФ, тормозящие ее развитие [2].

По мнению О.И. Лаврушина, к таким проблемам можно отнести:

1) слабая финансовая база существующих мелких коммерческих банков;

2) наличие проблем в ипотечной системе (неразвитость рынка жилья, несоответствующие цены на жилье среднему уровню доходов и др.), которые требуют от банков решения вопросов по управлению рисками в данной сфере;

3) проблемы автокредитов;

4) снижение платежеспособности населения и доверия к кредитным организациям;

5) ужесточение условий кредитования в условиях нестабильной экономической ситуации;

6) падение спроса на кредиты;

7) уменьшение объемов кредитования.

В связи с тем, что кредитная система нашей страны не соответствует потребностям экономики, были разработаны рекомендации по повышению эффективности отдельных видов кредитов:

1) развитие государственной поддержки российских банков, субсидирование процесса укрепления банковской системы;

2) увеличение доли среднесрочных кредитов;

3) развитие факторинга;

4) снижение процентной ставки для образовательных кредитов, а также развитие социальных беспроцентных кредитов на определенных условиях;

5) совершенствование ипотечного кредитования под залог недвижимости.

Таким образом, в современных условиях необходимо государственное регулирование в отношении процентных ставок, а также создание благоприятных условий выплаты задолженностей по кредитам. С целью обеспечения роста экономики необходимо обеспечить устойчивость кредитной системы РФ.

#### ***Список литературы***

1. Врублевская О.В. Финансы, денежное обращение и кредит: Учеб. для вузов. – М.: Юрайт, 2010. – 714 с.
2. Лаврушин О.И. Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования: Монография / Под общ. ред. О.И. Лаврушина. – М.: Кнорус, 2012. – 267 с.
3. Лаврушин О.И. Финансы и кредит: Учеб. пособ. / Под общ. ред. О.И. Лаврушина. – М.: Кнорус, 2012. – 315 с.

**Чурсина Анна Васильевна**

магистрант

ФГБОУ ВО «Донской государственный

технический университет»

г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

## **АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЕДИНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕЕСТРА НЕДВИЖИМОСТИ (ЕГРН): ПРИЧИНЫ И ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ**

**Аннотация:** статья посвящена выявлению и обоснованию причин некорректного функционирования информационной базы ЕГРН. На основе проведенного исследования автором сформулированы возможные негативные последствия влияния сложившихся условий осуществления учетно-регистрационных процедур с объектами недвижимости на экономические процессы хозяйствования.

**Ключевые слова:** учетно-регистрационные процедуры, земельно-имущественные отношения, Единый государственный реестр недвижимости.

В настоящее время ключевой реформой в области земельно-имущественных отношений является создание Федеральной информационной системы – Единого государственного реестра недвижимости (далее – ФИС ЕГРН) в рамках утвержденной Федеральной целевой программы «Развитие единой государственной системы регистрации прав и кадастрового учета недвижимости (2014–2020 годы)» (далее – ФЦП (2014–2020 гг.)), что существенно повлияет на учетно-регистрационные процедуры, осуществляемые на территории Российской Федерации.

Согласно Федеральному закону от 13.07.2015 №218-ФЗ «О государственной регистрации недвижимости», функционирование ФИС ЕГРН должно было начаться с 1 января 2017 года, однако следует отметить тот факт, что в установленный срок эта информационная база не начала работать.

Выявление причин, приведших к некорректной реализации положений федерального закона, и оценка влияния сложившейся ситуации на экономико-правовые процессы в стране являются актуальными в современных условиях действительности. Приступая к анализу возможных причин некорректного функционирования системы ЕГРН, следует принять во внимание следующие факторы.

Во-первых, недостижение в полном объеме целей проведенных Федеральных целевых программ в области земельно-имущественных отношений [1, с. 3], в результате которого можно наблюдать:

- низкий уровень достоверности и сопоставимости данных Государственного кадастра недвижимости (далее – ГКН) и Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним (далее – ЕГРП);

- низкий уровень развития информационных ресурсов в области обеспечения деятельности по учету и регистрации недвижимости.

Во-вторых, непроработанность организационного механизма реализации ФЦП (2014–2020 гг.).

Для обоснования выделенных причин некорректного функционирования ЕГРН можно привести следующие факты.

1. Недостоверность и несопоставимость данных ГКН и ЕГРП, на базе которых происходило создание ФИС ЕГРН, привели к невозможности объединения сведений при полном несовпадении данных или к потере части характеристик объекта недвижимости при частичном совпадении данных.

2. Низкий уровень развития информационных ресурсов, не позволил обеспечить функционирование ЕГРН по централизованной схеме.

3. Просчеты в объемах закупки носителей усиленных квалифицированных электронных подписей, необходимых каждому специалисту органов, осуществляющим учет и регистрацию объектов недвижимости, для осуществления работы с новой информационной базой ЕГРН привели к невозможности ее функционирования по положениям закона №218-ФЗ.

4. Непродолжительность процессов обучения сотрудников работе с базой ЕГРН и отсутствие получения практических навыков также привели к невозможности корректного функционирования ЕГРН.

По данным Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии, окончание проведения процессов актуализации существующей информации в базе ЕГРН запланировано на летний период 2017 года [2, с. 2].

Учитывая этот факт, можно сделать вывод, что в настоящее время процедуры учета и государственной регистрации проводятся с использованием неполной и недостоверной информационной базы данных на всей территории Российской Федерации, что может привести к следующим негативным последствиям экономико-правового характера:

1) некорректному налогообложению, поскольку основой для расчета налоговой базы являются данные ЕГРН;

2) росту числа судебных разбирательств по поводу доказательства законных прав на объекты недвижимости и возможности их использования;

3) неэффективности решений, принимаемых в области управления недвижимостью – в таких процессах, как землеустройство, строительство, планирование развития территорий;

4) снижению инвестиционной привлекательности рынка недвижимости;

5) росту недоверия граждан к деятельности органов власти.

Следует отметить, что совокупность указанных последствий невозможности функционирования ЕГРН ставит под угрозу существование прав собственности и влечет за собой трудности в осуществлении операций с недвижимым имуществом на всей территории Российской Федерации.

#### *Список литературы*

1. Варламов А.А. Проблемы развития кадастровых систем в Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.m.cyberleninka.ru](http://www.m.cyberleninka.ru)

2. Окунь С. Права собственности поставили на паузу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kommersant.ru>

## БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ, СТАТИСТИКА

*Абрамов Владимир Кузьмич*

д-р ист. наук, профессор

ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский  
Мордовский государственный  
университет им. Н.П. Огарева»  
г. Саранск, Республика Мордовия

### ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ МОРДОВСКОГО НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ В НАЧАЛЕ XXI ВЕКА

**Аннотация:** в статье излагаются результаты анкетирования, про-веденного в декабре 2005 – январе 2006 г. в Мордовии и сентябре-октябре 2007 г. в регионах с компактным расселением мордвинов с це-лью выяснения их материального положения. Впервые комплексно при-водятся сведения по различным экономическим градациям по отдель-ным регионам и в целом для мордовского и всего населения. Данные 2007 г. сравниваются с показателями опросов в апреле 2014 г. и ноябре 2015 г. руководителей и активистов мордовских национальных обще-ственных организаций. Делается вывод, что в целом уровень жизни ре-спондентов зависел не столько от их национальной принадлежности, сколько от региона проживания. К ноябрю 2015 г. наблюдается неко-торое снижение этого уровня.

**Ключевые слова:** опрос, финно-угры, мордвины, экономическое по-ложение, Башкортостан, Мордовия, Самарская область, Ульяновская область.

В 2005–2008 гг. был реализован Российско-Финляндский проект, предусматривавший обследование финно-угорского населения России в местах его компактного проживания. В рамках этого проекта, регулярно опрашивались представители различных социальных и национальных групп, в т. ч. по экономическим проблемам. Настоящая статья посвяще-на анализу общероссийской, региональной и частной экономической ситуации по ответам респондентов в Мордовии и регионах с компакт-ным мордовским населением.

В Республике Мордовия первый опрос был проведен в декабре 2005 г. –январе 2006 г. Данные представили 300 человек, среди них: 100 мордовских и 100 русских студентов, взятых в качестве контрольной группы, а также активисты мордовского национального движения: руково-дители национальных общественных организаций и филиалов (37 чел.) и сотрудники мордовских национальных газет, журналов и книжного издательства (63 чел.), всего тоже 100 чел. Разумеется, выбор-ку можно считать репрезентативной лишь для данных категорий, но можно предположить, что, будучи наиболее образованной частью насе-ления, указанные респонденты и экономическую ситуацию представляли наибольшее адекватно.

Блок «экономических» вопросов был посвящен субъективным оценкам и ощущениям состояния Российской Федерации и Республики Мордовия, а также населения в целом, безотносительно их реального развития. Общее соотношение основных ответов по этому блоку приведено в табл. 1 [2, с. 19].

Таблица 1  
Оценка экономической ситуации в России и Мордовии, %\*

Вопросы анкеты	Мордвины			Русские
	Все	Взрослые	Студенты	Студенты
Россия развивается безусловно или скорее в правильном направлении?	50,5	47	54	50
Россия развивается безусловно или скорее в неправильном направлении?	31,5	32	31	40
Ситуация в России улучшается	51	49	53	40
Ситуация в России ухудшается, или практически не меняется?	44,5	49	40	58
Ситуация в Мордовии сейчас улучшается?	62,5	59	66	55
Ситуация в Мордовии сейчас ухудшается или практически не меняется?	36	38	34	42
За последние год–два экономическая ситуация в Мордовии улучшилась?	55,5	62	49	58
За последние год–два экономическая ситуация в Мордовии ухудшилась или не изменилась?	36,5	37	36	38

В табл.1 включены только основные ответы, поэтому сумма % может не доходить до 100,0.

В целом, положительных оценок развития Российской Федерации получилось больше, чем отрицательных. Так, 54% мордовских и 50% русских студентов считали, что Россия развивается в правильном направлении против, соответственно, 31% и 40% тех, кто придерживался противоположной точки зрения. По «взрослым» мордвинам эти данные составили 47% и 31%. Но практически они все осторожны (оценки «скорее в правильном направлении» наблюдаются у 51%, 49% и 45% респондентов). Соответственно 15%, 10% и 21% опрошенных людей затруднились ответить на данный вопрос.

Обращает на себя внимание тот факт, что по развитию Мордовии оценки студентов более высоки, чем по России. Так, 66% мордовских и 55% русских студентов, а также 49% прочих мордвинов отметили общее улучшение ситуации в республике, тогда как в целом по стране улучшение показали соответственно 53%, 40% и 49%. Следует так же отметить, что мордвины в целом и по категориям при ответах на указанные вопросы более оптимистичны, чем русские. Примерно такое же соотношение ответов наблюдается при оценке конкретного экономического положения в Мордовии за последние 1–2 года. Здесь улучшение показали соответственно 49%, 58% и 62% респондентов, а ухудшение – 14%, 13% и 11%. Следует отметить, что начало 2000-х гг. в Мордовии отмечался процесс активного выхода из кризиса начала 1990-х гг., сопровождавшегося резким ухудшением материального положения большей

части населения, поэтому превалирование оптимистического настроения в данном случае вполне объяснимо. Тем не менее, при изложении основных социально-экономических проблем более половины респондентов назвали низкую заработную плату, сложности в приобретении жилья и т. п.

На вопрос: «представители, какой национальности в Мордовии живут лучше других?» мордвины и русские чаще отвечали, что татары [2, с. 23]. В известной мере такое предположение можно сделать, т. к. в период перестройки экономики, и «эпохи членников» татары, занимающиеся в Мордовии торговлей более представителей других национальностей, извлекли из ситуации наибольшую прибыль, что должно было оказаться на их среднем благосостоянии. Но, разумеется, окончательный вывод возможен только при исследовании имущественного положения национальных групп, т. к. внешние представления часто не совпадают с истинным положением дел. Например, в конце XIX–начале XX в. было широко распространено мнение, кстати, отраженное в монографии Н. Флеровского (В.В. Берви) об особой бедности мордовских крестьян [11, с. 155]. В то же время точные статистические данные, сделанные на основе Подворных переписей 1910–1912 гг. свидетельствуют, что их экономические показатели существенно превышали татарские и, особенно, русские [1, с. 4–5]. Тем более что на второе место в нашем опросе мордвины поставили русских, а русские мордвинов. Третье место у тех и других, «заняли» евреи, но это, видимо, скорее дань традиции, утвердившейся в российском общественном сознании, т. к. в Мордовии евреи не представляют сколько-нибудь заметной демографической группы. Мнения об отношении к будущей экономической ситуации России и республике Мордовия отражены в табл. 2 [2, с. 28–29].

Таблица 2  
Мнение респондентов о будущем России и своих народов

Вопросы анкеты	Мордвины			Русские
	Все	Взрослые	Студенты	Студенты
Верите ли Вы в возрождение и процветание России?				
а) безусловно, верю	41	43	39	48
б) скорее верю, чем не верю	36	34	38	31
в) скорее не верю, чем верю	15,5	16	15	12
г) безусловно, не верю	1	2	0	2
д) затрудняюсь ответить	5,5	5	6	4
е) нет ответа	1	0	2	3
Верите ли Вы в возрождение и процветание своего народа?				
а) безусловно, верю	40	41	39	49
б) скорее верю, чем не верю	30	30	30	34
в) скорее не верю, чем верю	20,5	23	18	9
г) безусловно, не верю	2,5	3	2	1
д) затрудняюсь ответить	6	3	9	5
е) нет ответа	1	0	2	2

Здесь 78% «взрослых» мордвинов, 77% мордовских и 79% русских студентов «безусловно или скорее» верят в возрождение и процветание России. В отношении мордовского народа такого же мнения придерживаются 70% мордвинов. Около 20% мордвинов скорее не верят в возрождение и процветание своего народа. Среди русских таких только 10%. Тем не менее, в целом, надежда на лучшее будущее преобладает у тех и других.

Следующий опрос был проведен в среде мордовского населения Башкортостана, Республики Мордовии, Самарской и Ульяновской областях, в сентябре-октябре 2007 г. В указанных регионах тогда были опрошены 1875 человек всех национальностей, из них 586 мордвинов, в т. ч. в Мордовии 362 [4, с. 44–45], в Самарской области – 121 [5, с. 54–55], в Ульяновской – 68 [6, с. 63–64] и в Башкортостане – 35 [3, с. 31–32] человек. Полученные сведения показаны в табл. 3.

Таблица 3  
Экономическое положение мордовского населения в 2007 г., %<sup>\*</sup>

Экономический уровень	Регионы									
	Республика Башкортостан		Республика Мордовия		Самарская область		Ульяновская область		По регионам	
	Мордвины	В общем	Мордвины	В общем	Мордвины	В общем	Мордвины	В общем	Мордвины	В общем
1. Денег не хватает даже на питание	0,0	1,6	8,8	9,3	2,5	1,7	2,9	2,2	6,3	6,3
2. На питание хватает, но не хватает на обувь и одежду	25,7	12,8	23,2	25,5	16,5	14,5	19,1	21,3	21,5	21,2
3. На питание, одежду, обувь денег хватает, но не хватает на крупную бытовую технику	34,3	37,7	42,8	39,4	29,8	35,1	45,6	50,0	39,9	39,3
4. На покупку бытовой техники хватает, нет возможности купить новую машину	17,1	24,3	15,5	14,4	30,6	29,3	19,1	15,4	19,1	18,4
5. Денег хватает на все, кроме таких покупок как квартира, дом	22,9	16,6	4,4	5,1	15,7	16,1	8,8	8,1	8,4	9,0
6. Денег хватает на указанные товары	0,0	0,5	1,9	2,5	3,3	2,1	1,5	1,5	2,0	2,0
7. Затруднились ответить	0,0	6,4	3,3	3,8	1,7	1,2	2,9	1,5	2,7	3,8

\* – из-за округления процентов до десятых дробей их сумма может не равняться 100,0.

\*\* – в среднем по региону.

Как показывают приведенные данные, уровень жизни респондентов зависел не столько от их национальной принадлежности, сколько от региона проживания. Башкортостан и Самарская область – это регионы-доноры с богатыми недрами и мощным промышленным потенциалом. Среднедушевой денежный доход за месяц 2007 г. здесь составлял соответственно 10961 руб. [12, с. 237] и 14035 руб. [12, с. 241]. Ульяновская область – самодостаточный, а Мордовия – дотационный регионы, что, естественно, сказывалось на среднедушевом денежном доходе их населения – соответственно 7896 руб. [10, с. 253] и 5988 руб. [10, с. 243]. Величина прожиточного минимума в последнем квартале 2007 г. в той же последовательности регионов составляла 3371, 4279, 3507 и 3260 руб. Таким образом, наиболее низкий уровень жизни наблюдался в Мордовии. Здесь почти треть населения проживала в условиях «абсолютной бедности». По совокупности регионов таких было около 28 процентов. В обоих случаях этот уровень не зависел от национальной принадлежности респондентов. Национальный фактор отмечен лишь в Башкортостане, но, возможно, он носит случайный характер, т. к. небольшая выборка, соответственно, способствует большей ошибке вывода.

В апреле 2014 г. и ноябре 2015 г. в рамках Российско-Финляндского проекта 2013–2016 гг. «Роль общественных организаций в сохранении языков и культур финно-угорских народов» проводился опрос руководителей и активистов финно-угорских общественных организаций по насущным проблемам их деятельности. В систему анкетирования мордовских респондентов дополнительно включилась Пензенская область. От них было получено соответственно 48 и 97 анкет, позволивших проследить динамику социально-экономических процессов в среде мордовского населения. Опрос 2014 г. показал примерно такое же соотношение экономических уровней, как и таблица 3 [7, с. 8; 9, с. 65]. К ноябрю 2015 г. наблюдается некоторое снижение экономических показателей руководителей и активистов мордовских национальных общественных организаций по сравнению с апрелем 2014 г [8, с. 644].

В целом проведенное исследование показало, что существенных отличий в экономическом положении мордвинов от среднего уровня по стране не наблюдается. Уровень жизни респондентов всех национальностей зависел, прежде всего, от региона проживания. В этом отношении дотационная Республика Мордовия уступает Ульяновской области и особенно Самарской области и Башкортостану.

#### *Список литературы*

1. Абрамов В.К. Крестьянство Мордовии в годы Гражданской войны [Текст]: Автореф. канд. дис. ист. наук. – Горький, 1982. – 20 с.
2. Абрамов В.К. Результаты анкетирования в Мордовии (декабрь 2005–январь 2006 г.) [Текст] / В.К. Абрамов, О.В. Абрамова // Проблемы новейшей истории и этнографии финно-угров России / Межрегиональный научный центр финно-угроведения; Мордовский гос. ун-т им. Н.П. Огарева. – Саранск, 2008. – С. 18–29.
3. Абрамов В.К. Результаты анкетирования (в сентябре–октябре 2007 г.). Республика Башкортостан [Текст] / В.К. Абрамов, О.В. Абрамова // Проблемы новейшей истории и этнографии финно-угров России / Межрегиональный научный центр финно-угроведения; Мордовский гос. ун-т им. Н. П. Огарева. – Саранск, 2008. – С. 30–43.
4. Абрамов В.К. Результаты анкетирования (в сентябре–октябре 2007 г.). Республика Мордовия [Текст] / В.К. Абрамов, О.В. Абрамова // Проблемы новейшей истории и этнографии финно-угров России / Межрегиональный научный центр финно-угроведения; Мордовский гос. ун-т им. Н.П. Огарева. – Саранск, 2008. – С. 44–53.

5. Абрамов В.К. Результаты анкетирования (в сентябре–октябре 2007 г.). Самарская область [Текст] / В.К. Абрамов, О.В. Абрамова // Проблемы новейшей истории и этнографии финно-угров России / Межрегиональный научный центр финно-угроведения; Мордовский гос. ун-т им. Н.П. Огарева. – Саранск, 2008. – С. 54–62.

6. Абрамов В.К. Результаты анкетирования (в сентябре–октябре 2007 г.). Ульяновская область [Текст] / В.К. Абрамов, О.В. Абрамова // Проблемы новейшей истории и этнографии финно-угров России / Межрегиональный научный центр финно-угроведения; Мордовский гос. ун-т им. Н.П. Огарева. – Саранск, 2008. С. 63–71.

7. Абрамов В.К. Социально-экономическая характеристика руководителей мордовских общественных организаций [Текст] / В.К. Абрамов, О.В. Абрамова // Сборники конференций НИЦ Социосфера. – 2015. – №44. С. 7–9.

8. Абрамов В.К. Социально-экономическая характеристика руководителей и активистов мордовских общественных организаций [Текст] // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – №4–3. – С. 644.

9. Абрамова О.В. Мордовские национальные общественные организации в вопросах и ответах [Текст] // Финно-угорский мир. – 2015. – №3 (24). – С. 64–68.

10. Финно-угорские народы России: вчера, сегодня, завтра / А.К. Конюхов, В.К. Абрамов, О.Ю. Кузиванова [и др.] [Текст] / Межрегиональное общественное движение «Коми войтыр». – Сыктывкар, 2008. – 272 с.

11. Флеровский Н. Положение рабочего класса в России [Текст]. – М., 1938. – XXIV, 463 с.

12. Finno-Ugric Ethnicities in Russia: Yesterday, Today and Tomorrow / A.K. Konyukhov, V.K. Abramov, O.J. Kuzivanova / Finland-Russia Society; Inter-regional Public Movement «Komi Voityr». – Syktyvkar, 2009. – 256 p.

**Акимова Людмила Петровна**  
старший преподаватель  
Калужский филиал  
ФГБОУ ВО «Российский государственный  
аграрный университет – МСХА им. К.А. Тимирязева»  
г. Калуга, Калужская область

## **АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

**Аннотация:** статья посвящена анализу финансового результата деятельности сельскохозяйственной организации на примере ООО «АгроРФирма Адуево». Проанализированы финансовые результаты деятельности организации, выявлены недостатки и проблемы в организации, а также предложены мероприятия по увеличению финансового результата деятельности организации.

**Ключевые слова:** финансовый результат, рентабельность, убыток, чистый дисконтированный доход, точка безубыточности, чистая прибыль, выручка.

Агропромышленный комплекс в настоящее время является стратегическим направлением развития Российской Федерации. Поэтому одна из важнейших ролей принадлежит учетно-информационной системе, которая призвана формировать информацию, необходимую для целей управления организацией. Проблема эффективности связана, прежде всего, с потребностью товаропроиз-

водителя в максимальной экономии производственных ресурсов. В условиях рыночной экономики, когда предпринимательская деятельность осуществляется на свой страх и риск, значение ее резко возросло.

Среди насущных задач подъема сельскохозяйственного производства до передового уровня, в условиях конкурентного рынка основное внимание следует уделять планированию повышения эффективности производства. Прежде всего, за счет рационального использования ограниченного ресурсного и производственного потенциала. В этом направлении лежит магистральный путь оздоровления аграрной сферы, финансово-кредитной стабильности, улучшения социально-экономических условий на селе [2, с. 63].

Вопрос определения финансового результата организации – один из фундаментальных и наиболее сложных процессов, стоящих перед бухгалтерским учетом [1, с. 56].

Нами приведены результаты анализа финансовых результатов деятельности ООО «Агрофирма Адуево», расположенного в южной части Медынского района. Основной вид деятельности – выращивание зерновых, технических и прочих сельскохозяйственных культур, разведение крупного рогатого скота.

Проанализировав организационно-экономическую характеристику организации, можно отметить, что стоимость валовой продукции за рассматриваемый период сильно сокращается. В конце 2014 года организация вырезала все поголовье коров и свиней, в распоряжении остались только площади и техника, которую сдавали в аренду. Результатом такого сокращения стало снижение стоимости валовой продукции на 66,24% по сравнению с 2014 годом, и на 68,19% по сравнению с 2013 годом. Деятельность ООО «Агрофирма Адуево» является экономически неэффективной, за исследуемый период происходит сокращение производственной деятельности, хотя организация обладает неплохим ресурсным потенциалом для развития своей деятельности.

Анализ основных финансовых результатов деятельности ООО «Агрофирма Адуево» (табл. 1) показал, что выручка от реализации по сравнению с базовым периодом уменьшилась на 5082 тыс. руб. Темп снижения составил 64,65%.

Таблица 1  
*Изменение показателей финансово-хозяйственной деятельности  
в отчетном периоде по сравнению с базовым периодом*

Наименование	2013 г.	2015 г.	В абсолютном выражении, тыс. руб.	Темп прироста, %
1. Выручка, тыс. руб.	7861	2779	-5082	-64,65
2. Прибыль от продаж тыс. руб.	-553	1353	1906	344,67
3. Чистая прибыль тыс. руб.	-603	1353	1956	324,38
4. Рентабельность продаж, %	-7,03	48,69	55,72 п.п.	55,72 п.п.
5. Чистые активы тыс. руб.	-22331	-26175	-3844	-17,21
6. Оборачиваемость чистых активов, %	-35,20	-10,62	24,59 п.п.	69,84
7. Рентабельность чистых активов, %	2,48	-5,17	-7,65 п.п.	-7,65 п.п.
8. Финансовый рычаг, %	-167,51	-115,14	52,36 п.п.	31,26

*Анализируемые показатели финансово-хозяйственной деятельности в отчетном периоде по сравнению с базовым периодом показывают, что деятельность ООО «Агрофирмы Адуево» не эффективна.*

По результатам анализа, можно сделать следующие выводы:

– динамику изменения актива баланса за рассматриваемый период нельзя назвать положительной, в первую очередь за счет уменьшения валюты баланса, вследствие сокращения производственных мощностей организаций;

– рассматривая динамику доходов и расходов ООО «Агрофирма Адуево» можно сказать, что за анализируемый период в целом ее можно назвать положительной. Однако следует обратить внимание на снижение выручки от реализации, которая получена в основном от реализации продукции растениеводства, а также предоставляемых работ и услуг;

– за анализируемый период значения большинства показателей рентабельности увеличились, что не следует рассматривать как положительную тенденцию, так как организация ликвидировала всю отрасль животноводства и остались только земельные площади и помещения;

– за анализируемый период величина чистых активов снизилась на 3844 тыс. руб. (температелю уменьшения составил – 17,21%) по сравнению с 2013 годом и на 2015 год их величина составила – 26175 тыс. руб.;

– за анализируемый период, точка безубыточности снизилась на 13612,13 руб. и составила 379,37 руб., что говорит о том, что организации для безубыточной работы необходимо поддерживать уровень выручки не ниже 379,37 руб. Запас прочности по точке безубыточности увеличился на 164,34 процента, что не следует рассматривать как положительную тенденцию, и составил на конец анализируемого периода 86,35%, так как организация практически не вела основную деятельность;

– итоговая рейтинговая оценка финансового состояния организации получило оценку С – очень плохое, которая свидетельствует об очень плохом финансовом состоянии, так как большинство финансовых показателей значительно хуже нормативных;

– валовая прибыль на конец 2013 года составляла – 553 руб. За анализируемый период она возросла на 1906,00 руб., что следует рассматривать как положительный момент, и на конец 2015 года составила 1353 руб.;

– факторный анализ прибыли от реализации зерна в течение анализируемого периода и аналогичный период базисного года показал, что в отчетном периоде организация получила меньше убытка от реализации зерна, чем за 2013 год. На уменьшение убытка оказали большое влияние такие факторы как цена (на 175 тыс. руб.), себестоимость (130,2 тыс. руб.), а также объем реализации (на 891,4 тыс. руб.).

Для того чтобы увеличить финансовый результат от деятельности ООО «Агрофирма Адуево» предлагаем бизнес план по выращиванию зерновых культур. Бизнес-план составлен на основании имеющегося опыта работы в сфере сельского хозяйства в разных регионах страны, а также анализа данных работы хозяйств Калужской области.

Цель проекта – разработка и внедрение ресурсосберегающей почво-защитной технологии растениеводства, позволяющей получать не менее 10 000 рублей прибыли с гектара пашни.

Прогнозируемый объем годовой выручки предприятия на период планирования находится в пределах 9124 – 14786 тыс. руб. и зависит от распределения посевных площадей по сельскохозяйственным культурам (таблица 2).

Таблица 2  
Прогноз выручки от реализации продукции, тыс. руб.

Культура	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Пшеница (озимая и яровая)	–	7786,93	4938,38	7607,24	8452,49
Тритикале	–	6136,37	9447,48	7201,25	9956,63
Итого	–	13923,31	14385,86	14808,49	18409,11

Реализация намеченного плана позволит обеспечить рентабельность инвестиций на уровне до 100% в год, при том, что в бизнес-план заложены минимальные цены реализации продукции по состоянию на декабрь 2015 года. В случае если цена реализации возрастет, а также если удастся достичь стабильно высоких показателей по урожайности сельскохозяйственных культур, то рентабельность может вырасти. Чистая прибыль в первый год реализации проекта составит 1104 тыс. руб., на конец реализации проекта (2 кв. 2020 года) 4652 тыс. руб., что подтверждает эффективность внедрения бизнес плана по производству зерновых культур.

Основой предлагаемых технологий является стабилизация урожая сельскохозяйственных культур путем применения научно-обоснованных севооборотов, повышения плодородия почв, а также использования высококачественного семенного материала селекции ведущих научных институтов региона.

Чистый дисконтированный доход бизнес плана составит 39419 тыс. руб., внутренняя норма рентабельности (IRR) 133,0%, дисконтированный срок окупаемости 1,44 года, при ставке дисконтирования 20%. Общий коэффициент покрытия долга на 2 кв. 2020 года оставит 1,18. Средняя оценка стоимости бизнеса 101702 тыс. руб.

#### **Список литературы**

- Лысов И.А. Методология управления финансовыми результатами предприятия / И.А. Лысов, Н.В. Колачева // Вестник НГИЭИ. – 2015. – №1 (44) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/metodologiya-upravleniya-finansovymi-rezul'tatami-predpriyatiya> (дата обращения: 18.03.2017).
- Чаусов Н.Ю. Управление неплатёжеспособностью сельскохозяйственных организаций в регионе / Н.Ю. Чаусов, Л.П. Сивоха // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2010. – №5 – С. 63–64.

**Аскаров Рамиль Максумович**

магистрант

Институт управления, экономики и финансов

ФГАОУ ВО «Казанский (Приволжский)

федеральный университет»

г. Казань, Республика Татарстан

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ИНФОРМАЦИИ, ФОРМИРУЕМОЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ И ОТЧЕТНОСТИ**

**Аннотация:** в статье исследована категория «качество» через цепочку понятий «свойства – характеристики – потребности». Рассмотрены факторы, которые обеспечивают качество учетной информации. Сформулированы стратегические цели и функциональные цели оценивания качества учетной информации в соответствии с функциями управления.

**Ключевые слова:** учетная информация, качество, оценка, показатели, пользователи, свойства.

Обоснование и выбор управленческих решений зависит от многих факторов, среди которых особая роль отводится качеству учетной информации. Получение качественной учетной информации является основой, на которой строится деятельность организации и ведение бухгалтерского учета. Мировой опыт использования учетной информации показывает, что повышение ее качества может быть достигнуто путем соблюдения принципов формирования учетной информации, сформулированных в международных стандартах финансовой отчетности, а также через совершенствование механизма регулирования и оценки качества учетной информации.

Многие ученые в своих трудах уделяли внимание анализу возможности применения различных методов оценки качества учетной информации, в частности, возможности применения количественных методов оценки и экспертизы оценки. В то же время не сформировано единое системное представление о теории и методологии оценки качества учетной информации, не сформулированы принципы построения системы регулирования качества и контроля качества учетной информации, не разработана система показателей качества учетной информации. Эффективность и результативность системы управления на предприятии во многом обусловлены действенностью учетно-аналитической системы, где учетная информация выступает одним из основных понятий.

Учетная информация – это отражение в иной форме учетных событий в структуре учетной системы [4]; информация формируется, накапливается и обрабатывается в рамках учетно-аналитической системы предприятия на основе бухгалтерских и экономических методов; подается в упорядоченном и стандартизированном виде для разработки и обоснования отдельных управленческих решений.

Рассмотрим более подробно категорию «качество». Во-первых, качество – одна из основных логических категорий, которая определяет предмет по неотъемлемым признакам, которые характеризуют его, то, что делает предмет таким, какой он есть. Во-вторых, качество – характеристика объектов, которая

в совокупности определяет их свойства. В-третьих, качество – степень ценности, пригодности, соответствия того, каким следует быть [5].

Большинство качественных характеристик определяется объективно на основе стандартов, договоров, контрактов. Качество – это показатель, что имеет неколичественный характер и словесно, устно описывает и характеризует степень соответствия существующих свойств исследуемого объекта необходимыми или желательными свойствами, что позволяет говорить о степени достижения желаемого результата [3].

Стратегическая цель оценивания качества учетной информации – обеспечение пользователей учетной информацией, соответствующей выбранной системе критериев. На каждом этапе управления можно выделить функциональные цели (табл. 1).

Одной из проблем взаимосвязи учетной системы и системы управления в контексте применения качественного подхода на данный момент является то, что большинство исследователей, считают неоспоримым существование такой взаимосвязи составляющих элементов системы управления и его учетно-информационного обеспечения.

Таблица 1

Функциональные цели оценивания качества учетной информации соответственно этапам управления

Этапы	Цель	Задания
Планирование	Обеспечение методикой отбора учетных показателей, что соответствует определенному набору качественных характеристик	Определение требований к качеству учетной информации. Формирование системы показателей оценки качества учетной информации.
Организация	Организация отбора учетных показателей, что соответствует определенному набору качественных характеристик	Организация формирования учетной информации в полном объеме направлений учета. Организация формирования учетной информации по срокам подачи.
Анализ	Обеспечение аналитической информацией, что характеризует финансовое состояние организации, а также степень доступности и значимости поставленных стратегических бизнес-целей	Обеспечение менеджеров организации учетной информацией. Разработка критериев качественной оценки системы учетных показателей.
Контроль	Разработка системы критериев оценки качества информации при финансовом мониторинге	Обеспечение участников бизнес-процесса качественными показателями. Обеспечение конкурентоспособности предприятия.

Имея такой ресурс, как качественная управленческая информация, можно более эффективно управлять бизнесом, экономя такой ресурс, как время (работников, менеджеров, контрагентов и клиентов), что в свою очередь, позволяет сэкономить другие ресурсы и повысить качество выполнения работ. Для того чтобы удовлетворить потребности заинтересованных пользователей, необходима качественная учетная информация, отражающая высокую степень при-

годности такой информации для достижения определенной цели и решения конкретных задач, стоящих перед пользователями [4]. Соответствие учетно-аналитической информации признакам полезности улучшит качество контрольного процесса по финансовым результатам и позволит субъектам контроля формулировать качественную контрольную информацию, что является основой для принятия взвешенных управлеченческих решений. Таким образом, исследователи считают заведомо известным утверждение о повышении уровня качества системы управления при повышении уровня качества учетной информации, что, по нашему мнению, не совсем правомерно. Поскольку при таком подходе происходит абсолютизация роли информационных аспектов в процессе реализации управлеченческих решений, оставляя без внимания экономические, правовые, технические, математические, логические и другие аспекты осуществления управлеченческого выбора.

Кроме этого, развитие неоинституциональной экономической теории позволило идентифицировать проблему оппортунистического поведения субъектов, принимающих управлеченческие решения на основе бухгалтерской информации, в результате чего осуществляется неблагоприятный выбор и возникает явление морального риска. Два данных вида управлеченческого поведения, используемых в достижении цели, и преследуя свои интересы, на предконтрактной и постконтрактной стадиях, является свидетельством того, что на эффективность и качество управлеченческих решений влияет не только хорошая осведомленность о состоянии и результатах деятельности предприятия, но и ряд других факторов, анализу которых посвящены исследования ученых неоинституционалистов, в частности, представителей позитивной теории учета.

Генерирование учетной системой качественной информации создает необходимые предпосылки для принятия эффективных управлеченческих решений по использованию и распределению ресурсов предприятия, однако не является единственным прямым фактором влияния на эффективность системы управления, поскольку на данный показатель влияют как другие внешние факторы, так и адекватность поведения субъекта принятия таких решений. В то же время учетно-аналитическое обеспечение системы управления является средством формирования необходимой информации о прошедших событиях и текущем состоянии деятельности предприятия в денежных и не денежных измерителях, без которой почти невозможно проводить эффективную управлеченческую политику по реализации бизнес-процессов предприятия. Система бухгалтерского учета также позволяет предоставлять информацию о стоимости предприятия, ее распределении и перераспределении, используемой в системе ценностно-ориентированного управления при принятии управлеченческих решений.

#### *Список литературы*

1. Астраханцева Е.А. Об актуальности статистических и учетных данных для анализа экономической безопасности // Проблемы и перспективы развития социально-экономического потенциала российских регионов: Материалы IV Всерос. электронной науч.-практ. конф. – Чебоксары, 2015. – С. 305–307.
2. Астраханцева Е.А. Бухгалтерский консалтинг с позиции экономической безопасности // Развитие управлеченческого консалтинга в регионах: Сборник научных статей по материалам II Междунар. науч.-практ. конф. – Барнаул: Азбука, 2015. – С.153–157.
3. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – 6-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2014. – С. 1376.
4. Брадул А.Н. Учетно-аналитическое обеспечение менеджмента корпораций: Монография. – М.: КНТЭУ, 2012. – С. 355.

5. Краткий философский словарь / Под общ. ред. А.П. Алексеева. – 2-е изд. – М., 2013. – С. 496.

6. Формирование и использование информации бухгалтерского учета для принятия управленческих решений / К.М. Гарифуллин, В.Б. Ивашкевич, А.Ю. Соколов [и др.]. – М. Руслайнс, 2016. – 126 с.

7. Juran J. (2004). Architect of Quality. The Autobiography of Dr. Joseph M. Juran. – N.Y.

**Ибрагимова Аминат Хабибуллаевна**

канд. экон. наук, доцент

ГАОУ ВО «Дагестанский государственный

университет народного хозяйства»

г. Махачкала, Республика Дагестан

**Умавова Кабидат Магомедтагировна**

магистрант

ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет»

г. Махачкала, Республика Дагестан

## **ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

**Аннотация:** в статье рассмотрена специфика учета затрат на машиностроительном предприятии. Выделены особенности учета специальных инструментов и специальной оснастки. Определены методы и объекты калькулирования затрат на производство.

**Ключевые слова:** машиностроение, учет основных затрат, расчет себестоимости, номенклатура калькуляционных статей, калькулирование.

Одной из приоритетных задач любого предприятия является учёт затрат на производство продукции. В связи с постоянным совершенствованием технологий, в основе машиностроительной продукции все чаще лежат инновации, которые стремительно развиваются с каждым годом. Поэтому учет затрат на производство и калькуляция себестоимости продукции требует особого подхода.

Во время производственного процесса предприятие несет определенные затраты, необходимые для изготовления изделий. К ним можно отнести затраты на сырье и материалы, затраты на оплату труда производственного, обслуживающего и управленческого персонала, затраты на средства труда и другие затраты, связанные с производством продукции [1, с. 120].

Калькуляция является расчетом себестоимости полного объема выпущенной продукции. Это способ группировки затрат и определения себестоимости выполненной продукции по статьям расходов. Последней стадией калькулирования является расчет реальной себестоимости единицы произведенной продукции [2, с. 98].

Постоянные статьи позволяют экономить затраты на единицу продукции при увеличении объемов производства [3, с. 78].

В машиностроении структура и методика калькуляции зависят от уровня организации производства и сложности технологического процесса.

Себестоимость отдельных видов продукции исчисляется калькуляцией, тогда как общая себестоимость выпускаемой продукции определяется по экономическим элементам затрат.

Классификация расходов играет большую роль в организации учета расходов предприятия. Расходы, свойственные обычным видам деятельности, группируют по видам выпускаемой продукции, видам расходов и по месту их возникновения. При компоновке по месту возникновения, расходы. В процессе организации внутризаводского хозрасчета и определения производственной себестоимости продукции группировка по структурным подразделениям предприятия (производствам, цехам, участкам) затрат просто необходима.

Наряду с другими в целях управленческого учета рекомендуется выделение таких статей, как «Внутризаводское перемещение материалов, полуфабрикатов и изделий», «Полуфабрикаты собственного производства», «Износ специальных инструментов и специальной оснастки», а также «Расходы на подготовку и освоение производства». Это связано с особенностями работы предприятий машиностроительной отрасли. Отличительной особенностью специальных инструментов и оснастки является то, что эти предметы используются лишь при производстве определенных видов изделий. Такие инструменты и оснастка изготавливаются по специально разрабатываемым чертежам в большом количестве, и поэтому весьма желательно выделить их в самостоятельную статью калькуляции «Износ специальных инструментов и специальной оснастки».

Также в отдельных случаях на предприятиях, имеющих металлургические цехи (марганцовские, прокатные, литейные), себестоимость их продукции в затратах на производство целесообразно показывать комплексной статьей «Полуфабрикаты собственного производства». Особенno это важно для заводов, имеющих заготовительные цехи. Это связано с тем, что многие заводы штамповки, поковки и отливки чугунные и стальные производят собственными силами и приобретают у других предприятий. Поэтому для сравнительного анализа себестоимости этих заготовок необходимо выделить информацию о затратах по своим полуфабрикатам. Кроме того, выделение данной статьи в управленческом учете позволит значительно улучшить управление такими затратами и оперативно реагировать на их изменение.

Таким образом, правильный подбор номенклатуры калькуляционных статей позволит отразить в себестоимости продукции машиностроения расходы по отдельным наиболее важным направлениям, более полно учесть специфику работы отрасли, а также выделить основные технологические процессы машиностроительного производства.

#### *Список литературы*

1. Васильева И.Н Управленческий учет на предприятиях машиностроения при организации нормативно-аналитического метода: Монография / И.Н. Васильева, А.Ф. Виноходова. – Старый Оскол: ТНТ, 2008. – 224 с.

2. Керимов В.Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы: Учеб. для бакалавров / В.Э. Керимов. – М.: Дашков и К, 2014. – 334 с.

3. Кубышкина К.С. Основные виды затрат и их учет на машиностроительном предприятии // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: Сб. ст. по мат. XXIII междунар. студ. науч.-практ. конф. – №8 (23) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://sibac.info/archive/economy/8\(23\).pdf](http://sibac.info/archive/economy/8(23).pdf) (дата обращения: 15.03.2017).

4. Панкова К.В. Проблемы организации учета затрат в системе управления предприятием машиностроения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-organizatsii-ucheta-zatrata-v-sisteme-upravleniya-predpriyatiem-mashinostroeniya> (дата обращения: 20.03.2017).

**Моисеева Анастасия Александровна**

магистрант

ФГБОУ ВО «Российский государственный  
аграрный университет – МСХА им. К.А. Тимирязева»  
г. Москва

## **ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ**

**Аннотация:** статья посвящена исследованию особенностей проведения анализа эффективности использования основных средств в агропромышленном комплексе (АПК). Обозначены трудности, связанные с применением традиционного инструментария анализа. Доказана необходимость и целесообразность учета структуры основных фондов предприятий АПК в процессе анализа их эффективности. Предложен интегральный показатель, отражающий не только характеристики основных средств, но и положение предприятия на рынке.

**Ключевые слова:** АПК, анализ, эффективность, основные фонды.

АПК играет определяющую роль в достижении продовольственной безопасности общества. Увеличение производства сельскохозяйственной продукции возможно при условии рационального уровня развития материально-технической базы и ее главного звена – основных производственных фондов [1].

От того, насколько оптимальной и эффективной является структура основных средств, насколько они соответствуют направлениям специализации производства, зависит финансовое состояние отрасли, возможность привлечения кредитов и развитие аграрной коммерческой деятельности в целом [2].

В условиях реформирования и интенсификации хозяйственных отношений особая роль отводится качественным характеристикам и количественному составу производственных фондов, составляющих материальную базу отрасли. Высокая обеспеченность предприятий материальными ресурсами способствует эффективному использованию оборотных средств, повышению производительности труда, увеличению объемов производства и снижению себестоимости продукции.

В данном контексте особую значимость приобретает анализ эффективности использования основных средств в АПК, а также усовершен-

ствование его основных процедур и существующих методик в соответствии с современными рыночными требованиями.

Проблематикой эффективности использования основных производственных фондов занимались многие выдающиеся экономисты. Среди них можно отметить А. Смита, Д. Рикардо, А. Маршалла, А. Картера. В работах П. Гайдуцкого, М. Ковальчука, Г. Купалова, И. Лазаришина и др. особое внимание уделяется изучению вопросов обеспеченности и обновления основных средств именно аграрных предприятий.

Однако ряд проблем организации и методик оценки использования основных фондов АПК в условиях перехода к рыночным отношениям требуют дальнейших углубленных разработок. Кроме того, проведенный анализ научного наследия свидетельствует об отсутствии системного подхода к изучению проблем эффективного использования основных средств сельскохозяйственных предприятий и вопросам их рациональной структуры.

Таким образом, с учетом вышеизложенного, цель статьи заключается в исследовании особенностей проведения анализа эффективности использования производственных фондов в АПК, а также разработке практических рекомендаций по усовершенствованию аналитических процедур в соответствии со спецификой отрасли и требованиями рынка.

Эффективность основных средств – это результат в виде полученного эффекта, который соотносится с затраченными ресурсами [3].

На сегодня существует большое количество подходов к оценке эффективности использования основных средств. Некоторые ученые считают, что эффективность использования основных средств можно охарактеризовать системой показателей двух групп: в первую группу входят показатели эффективности воспроизводства основных средств, а во вторую – показатели использования основных средств [4].

В то же время многие исследователи в качестве критерия эффективности использования производственных фондов выделяют увеличение объемов выпускаемой продукции [5].

Зарубежные исследователи, определяя эффективность основных фондов, используют систему натуральных и стоимостных показателей, а также соотносят оценки темпов роста выпуска продукции и темпов роста объема основных средств, вооруженности труда и производительности [6].

В целом имеющиеся подходы к оценке эффективности использования основных средств условно можно разделить на три блока (рис. 1).

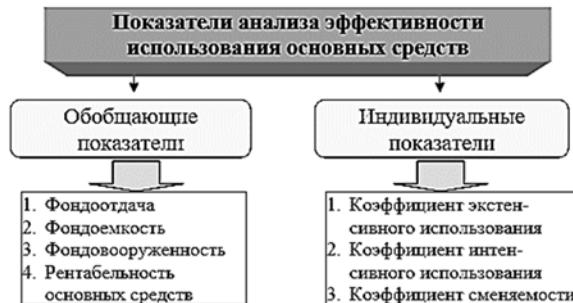


Рис. 1. Показатели анализа эффективности использования основных средств

Безусловно, существующие подходы и показатели вполне могут применяться для анализа эффективности использования основных средств в АПК, но при этом некоторые из них могут искажать результаты вследствие специфики деятельности комплекса.

Так, если рассчитывать в процессе анализа эффективности использования основных средств в АПК такие показатели как фондотдача основных производственных фондов, фондотдача активной части основных фондов, фондаемость, фондооруженность, то это может привести к занижению точности результатов. Данный факт связан с тем, что, например, показатель фондотдачи для предприятий АПК имеет ряд существенных недостатков, поскольку его значение зависит от ценообразования как на производственные средства, так и на изготавливаемую продукцию. Поэтому если вырастут цены на продукцию, а стоимость основных средств останется неизменной, то показатель фондотдачи возрастет, хотя реальная эффективность использования основных средств не повысится.

Вместе с тем следует учитывать особенности ценообразования на агропромышленном рынке, что связано, в том числе, с производством социально-значимых продуктов, цена которых на рынке устанавливается государством и соответственно может не отвечать их реальной рыночной стоимости и себестоимости. Также отдельного внимания заслуживают закупочные цены, по которым перерабатывающие предприятия приобретают продукцию у фермеров и т. д.

Кроме выше обозначенных фактов, использование традиционных подходов и показателей к оценке эффективности использования основных фондов не только АПК, но и всего промышленного сектора в целом, ограничивается влиянием новых рыночных детерминант, что обуславливает необходимость совершенствования системы показателей, средств и инструментов анализа. К числу таких детерминант относятся: стремительно растущие темпы научно-технического прогресса, более жесткие требования к конкурентоспособности выпускаемой продукции, значительное уменьшение роли государственного регулирования и финансирования процессов обновления, а также отсутствие экономической и политической стабильности в целом.

Таким образом, указанные обстоятельства обуславливают необходимость и целесообразность поиска альтернативных показателей и подходов к анализу эффективности основных средств АПК.

Повысить точность и достоверность анализа эффективности позволит учет структуры основных производственных фондов предприятий АПК, которые существенно отличаются по функциональной роли в процессе производства, а поэтому с различной активностью влияют на конечные результаты хозяйствования. При прочих равных условиях, более высоких результатов достигают те предприятия, которые лучше оснащены так называемыми активными основными производственными фондами: силовыми и рабочими машинами, транспортными средствами, продуктивным поголовьем, многолетними культурными насаждениями.

Структура основных фондов меняется как в динамике, так и в зависимости от специализации предприятия. Поэтому оптимальный уровень фондооснащенности и рациональную структуру фондов необходимо определять в соответствии с производственным направлением предприятия, достигнутым уровнем интенсивности развития главного направления, природных условий и т. д.

Поскольку ведущее место в структуре производственных фондов принадлежит активным фондам, то в процессе анализа эффективности основных средств уместно рассматривать связь между удельным весом активных фондов предприятия и фондоотдачей.

В таблице 1 на примере сельскохозяйственных предприятий Алейского района Алтайского края представлены данные, позволяющие проанализировать зависимость эффективности использования основных фондов, через показатель фондоотдачи, от удельного веса активных фондов.

Таблица 1  
Данные работы сельскохозяйственных предприятий  
Алейского района Алтайского края

Группы предприятий по удельному весу активных фондов	Количество предприятий	Стоимость, тыс. руб.			Удельный вес активных фондов, %	Фондоотдача, руб.	Фондоемкость, руб.	
		Основных фондов	Активных фондов	Валовой продукции				
I	< 0,4	5	80489,4	26561,4	20312,7	33	0,252	3,96
II	0,4–0,5	7	40134,6	17702,8	18816,2	45	0,468	2,13
III	>0,5	14	106952,3	61997,2	91648,3	58	0,856	1,16
Всего и в среднем по предприятиям		26	227576	106261	130777	45	0,525	2,41

Проведя группировки исследуемых сельскохозяйственных предприятий Алейского района по удельному весу активных фондов, удалось подтвердить гипотезу о существовании зависимости между фондоотдачей и удельным весом активных фондов. Для определения тесноты связи между этими величинами с применением корреляционного анализа получено следующее уравнение регрессионной зависимости:

$$Y_x = -1,097 + 0,037x,$$

где  $Y_x$  – фондоотдача, руб.;  $x$  – удельный вес активных фондов, %.

Согласно уравнению регрессии при увеличении удельного веса активных фондов на 1% фондоотдача повысится на 0,037 руб. Коэффициент корреляции  $r = 0,689$  свидетельствует о том, что между фондоотдачей и удельным весом активных фондов предприятий АПК существует достаточно тесная прямая зависимость. Коэффициент детерминации  $r^2 = 0,474$  или 47,4%, показывает, что на 47,4% варьирование фондоотдачи в группе исследуемых предприятий зависит от удельного веса активных фондов, другая часть 52,6% колебаний – обусловлена неучтеными факторами.

Принимая во внимание то, что стоимостные оценки не являются определяющими, а используются только для анализа формирования технологической, производственной или общехозяйственной систем основных средств, а также учитывая необходимость включения в анализ эффективности использования основных фондов АПК действия современных экзогенных факторов, не вызывает сомнения тот факт, что на сегодняшний день актуальной научно-практической задачей является поиск интегрального (комплексного) показателя, который позволит повысить точность и достоверность получаемых результатов.

Такой показатель должен позволять проводить комплексный анализ уровня интенсивного и экстенсивного использования основных средств, а также реально отражать отдачу от эксплуатации основных фондов. В таком случае для оценки эффективности использования основных средств целесообразно применять системный подход.

Системный подход раскрывает широкие возможности для проведения анализа уровня использования основных средств как важной составляющей производственной системы предприятия, а также для оценки отдачи основных фондов не только по объему произведенной продукции, но и с учетом уровня ее конкурентоспособности, доходности и реализации на рынке. Такой анализ, с одной стороны, требует оценки уровня использования основных средств предприятий АПК, а с другой, изучения рынка сбыта и уровня его удовлетворения.

Поскольку точность анализа любого показателя повышается при наличии его нормативного значения, то существенной проблемой становится поиск такого значения. Однако в общем случае сравнение базового показателя с его нормативным значением можно заменить оценкой динамики изменения объема реализованной продукции относительно динамики изменения капиталовложений в основные средства. Учитывая вышесказанное, предлагается следующий интегральный показатель эффективности использования основных средств АПК:

$$K_i = K_{BP} \times \frac{\Delta V}{\Delta B} \times \frac{\Delta \Pi}{\Delta V} \times \prod_{i=1}^n K_i$$

где  $K_{BP}$  – коэффициент использования производственной мощности основных средств предприятия;

$\Delta V$  – динамика изменения объема реализованной продукции предприятия за анализируемые периоды времени, руб.;

$\Delta B$  – динамика изменения капиталовложений в основные средства предприятия за анализируемые периоды времени, руб.;

$n$  – общее количество видов продукции, выпускаемой предприятием, шт.;

$K_i$  – интегральный показатель конкурентоспособности  $i$ -го вида продукции;

$\Delta P$  – динамика изменения чистой прибыли от реализации продукции за анализируемый период времени, руб.

Величины  $\Delta V$ ,  $\Delta B$  и  $\Delta P$  можно оценить по формулам:

$$\Delta V = V_2 - V_1 \quad \Delta B = B_2 - B_1 \quad \Delta P = P_2 - P_1$$

Индексы 2 и 1 соответственно обозначают уровень показателя на конец и на начало анализируемого периода.

При максимальной приближенности значения интегрального показателя к единице эффективность использования основных средств предприятия АПК будет максимальной и наоборот.

Таким образом, подводя итоги проведенного исследования, можно сделать следующие выводы. Анализ эффективности использования основных средств в АПК имеет свои особенности, обусловленные как спецификой самой отрасли, так и трансформациями хозяйственных отношений, происходящих на современном этапе, что в свою очередь влечет за собой повышение вероятности получения недостоверных и неточных данных в процессе использования традиционных подходов, алгоритмов и показателей анализа. Принимая во внимание данные ограничения, в процессе исследования доказана необходимость и целесообразность учета структуры основных фондов при анализе их эффективности, а также предложен интегральный показатель, включающий в себя не только характеристики производственных фондов, но и показатели, отражающие рыночные позиции продукции предприятия.

#### *Список литературы*

1. Леванова Е. Факторы и направления обеспечения продовольственной безопасности страны // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2016. – №3. – С. 49–51.
2. Гарунова А.В. Особенности формирования системы мониторинга экономического состояния агропромышленного предприятия // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2016. – №8. – С. 38–46.
3. Дилярова Р.К. Эффективность использования основных средств // NovaInfo.Ru. – 2016. – Т. 2. – №45. – С. 118–120.
4. Миросяди С.А. Риски, влияющие на эффективность использования основных средств / С.А. Миросяди, Ю.Е. Яшина // Современные аспекты экономики. – 2016. – №4 (224). – С. 51–54.
5. Иванова Е.С. Основные производственные средства и эффективность их использования // Экономика и социум. – 2016. – №1 (20). – С. 1341–1344.
6. Zwolak J. Efficiency of Reproduction of Fixed Assets in Polish Agriculture // Bulgarian journal of agricultural science: BJAS. – 2016. – №2. – Р. 182–187.

**Пивоварова Галина Борисовна**

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный

экономический университет (РИНХ)»

г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

## **РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РОСТОВА-НА-ДОНУ – РЫНОК «ПОКУПАТЕЛЯ»**

**Аннотация:** в статье проведен анализ состояния рынка жилой недвижимости Ростова-на-Дону за 2016 год. Сделаны следующие выводы: активное развитие первичного рынка, поддержанное субсидирование процентной ставки по ипотеке, с одной стороны, и падение платежеспособности целевого покупателя способствовали затовариванию рынка жилья Ростова, следствием чего стало снижение цен на объекты. Рецессия на рынке в 2017 году приведет к усилению конкуренции. Снижение себестоимости строительства и цены 1 кв. м станет основным конкурентным преимуществом на рынке новостроек. Разработка стратегии снижения себестоимости становится главной задачей девелоперов на ближайшее время.

**Ключевые слова:** рынок недвижимости, сегменты рынка недвижимости, жилье эконом-класса, платежеспособный спрос.

Сегодня рынок жилой недвижимости Ростова-на-Дону – это ярко выраженный рынок «покупателя». Несколько лет назад рынок жилой недвижимости был рынком «продавца» и не важно, продавца первичного рынка или продавца вторичного жилья, хотя была целая пропасть между этими рынками. На сегодняшний день ситуация изменилась: на ростовском рынке жилья сложилась достаточно комфортная ситуация для платежеспособных клиентов. Какие изменения способствовали таким радикальным изменениям? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо проанализировать развитие рынка новостроек Ростова-на-Дону.

Объемы построенного жилья в Ростове-на-Дону по итогам 2016 года увеличились на 0,2% и составили 1113,2 тыс. кв. метров. В 2016 году было продано 11 тыс. квартир в новостройках, что на 4% выше по сравнению с 2015 годом. Большую часть жилья, возведенного в донской столице, построили организации-застройщики, осуществляющие много квартирное жилищное строительство. Организациями построено более 625 тыс. кв. метров или 56,2% от общего объема введенного жилья по городу. Это больше прошлогодних показателей на 16,9%. Индивидуальными застройщиками построено свыше 480 тыс. кв. метров жилья, что составило 43,8% от всего введенного в эксплуатацию жилья. В прошлом году этот показатель был больше на 15,3% [2].

Главный вопрос, который сейчас стоит на первичном рынке жилой недвижимости, – это сроки реализации объектов. На начало 2017 года в Ростове-на-Дону не реализовано 17,5 тыс. квартир на первичном рынке в сданных домах, что на 17% выше по сравнению с 2015 годом.

Объем предложений жилой недвижимости показывает положительную динамику. На рисунке 1 представлена диаграмма объема предложе-

ний на первичном рынке жилой недвижимости в Ростове-на-Дону с разбивкой по месяцам.

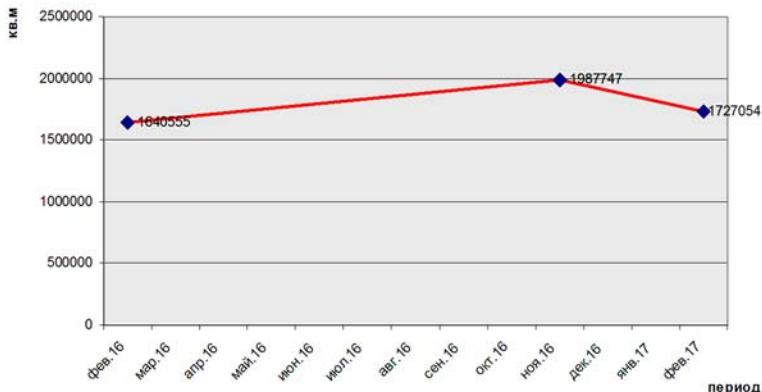


Рис. 1. Объем предложений на первичном рынке жилой недвижимости в Ростове-на-Дону

Снижение объема предложений в конце года – это закономерное явление на рынке недвижимости и носит сезонный характер, тем более в 2016 году правительством было объявлено о прекращении программы субсидирования процентной ставки по ипотеке, что вызвало повышенный интерес покупателей к новостройкам.

Активное строительство ведется во всех сегментах, но основная доля предложений по-прежнему сконцентрирована в сегменте эконом класса, что наглядно представлено в таблице 2.

Таблица 2

Доля сегментов в общем объеме предложений на первичном рынке Ростова-на-Дону

Сегмент	Январь 2016 г.		Декабрь 2016 г.		Февраль 2017 г.	
Эконом-класс	1 180 811	73,68%	1 408 733	72,82%	1 255 441	72,7%
Комфорт-класс	295 408	18,43%	322 786	16,68%	273 937	15,9%
Бизнес-класс	120 656	7,53%	185 776	9,6%	180 346	10,4%
Премиум-класс	5 689	0,36%	17 330	0,9%	17 330	1%
Итого	1 602 564	100%	1 934 625	100%	1 727 054	100%

Строительство ведется как в традиционных границах Ростова, так и на новых территориях. Объем предложений в центре увеличился на 56,1% составил 412296 кв. м, объем предложений жилого комплекса «Суворовский» к концу 2016 года составил 153887 кв. м.

Активное строительство новых объектов способствовало систематическому пополнению объектов недвижимости вторичного рынка, и на

фоне падения платежеспособности все это не могло не привести к затовариванию рынка и как следствию – к снижению цены.

На рисунке 2 представлена средняя цена 1 кв. м с разбивкой по сегментам.

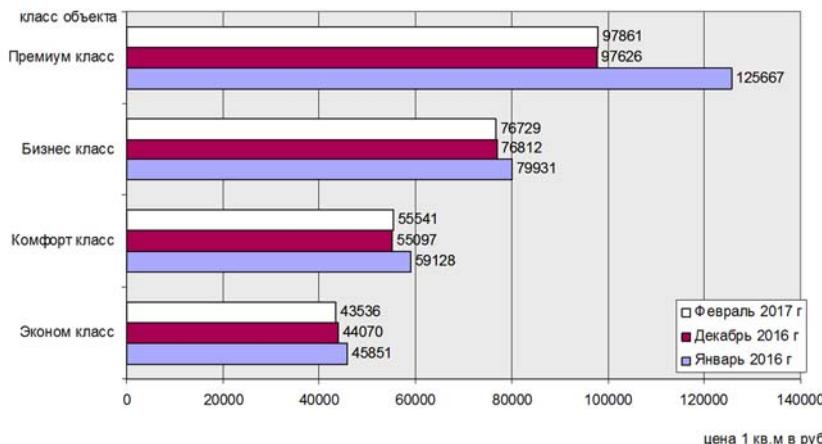


Рис. 2. Средняя цена (руб.) 1 кв. м на первичном рынке с разбивкой по сегментам

Ценовой анализ выглядит следующим образом:

2016 год характеризовался спадом цен на основные виды недвижимости. Квартиры подешевели в среднем на 10–15% с учетом дисконта. 2017 год начался по похожему сценарию. Средневзвешенная цена 1 кв. м на первичном рынке жилой недвижимости в феврале 2017 года составляла 51380 руб.

Активное развитие рынка новостроек, поддержанное программой субсидирования процентной ставки по ипотеке, составили серьезную конкуренцию вторичному рынку.

В новостройках жилье было дешевле, ниже процентная ставка по ипотеке. Средневзвешенная цена предложения 1 кв. м на вторичном рынке жилой недвижимости в феврале – 62419 руб. Цена на вторичном рынке выше, чем на первичном на 21,5%. В течение двух лет наблюдается снижение цен на рынке вторичного жилья: за минувший год оно составило 8,5%, если сравнивать декабрь 2016-го с декабрям 2015 года. И даже с учетом дисконта на вторичном рынке первичный рынок имеет конкурентное преимущество. Когда цены на первичном и вторичном рынках сопоставимы, вторичный рынок, как правило, уступает по качеству жилья, т. к. оно морально устаревшее.

В новостройке покупатель получает более комфортные условия проживания в самом комплексе, благодаря инфраструктуре объекта и однородному социальному окружению. Сейчас застройщики продают не квартиру, а среду обитания, которая будет создана в жилом комплексе. На вторичном же рынке, особенно в эконом-классе, такой подход просто отсутствует.

Все это привело к смещению вектора интереса потенциального покупателя в сторону новостроек, но несмотря на это, на данный момент объем предложений на первичном рынке значительно превышает платежеспособный спрос. Изменение конъюнктуры рынка жилой недвижимости и привело к переходу от рынка «продавца» к рынку «покупателя».

Каковы перспективы развития рынка жилой недвижимости?

В 2017 году рынок недвижимости ждет умеренный спад – рецессия, что связано с сокращением объемов строительства вследствие изменения №214-ФЗ и снижением платежеспособного спроса из-за общей экономической ситуации в стране.

Все это будет способствовать усилению конкуренции на рынке жилья. Основным конкурентным преимуществом во всех сегментах будет цена объекта при сохранении его качества. В данный момент перед девелоперами стоит серьезная задача снижения себестоимости строительства. Рынок жилой недвижимости выходит на новый виток своего развития.

**Список литературы**

1. Официальный портал городской Думы и Администрации города Ростова-на-Дону [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rostovgorod.ru/>
2. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

**Плескач Татьяна Игоревна**

студентка

**Стрекалова Светлана Александровна**  
старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный  
индустриальный университет»  
г. Новокузнецк, Кемеровская область

## **ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ВЕКСЕЛЬНЫХ ОПЕРАЦИЙ**

**Аннотация:** в данной статье рассмотрены ключевые условия приемления векселя. Обоснована актуальность исследуемой темы. Определены особенности отражения основных вексельных операций в бухгалтерском учете.

**Ключевые слова:** вексель, бухгалтерский учет, ценные бумаги, векселедержатель, векселедател.

На сегодняшний день в России активно развивается рынок ценных бумаг. Организации, сталкивающиеся с обращением ценных бумаг в своей деятельности, наряду с учетом других ценных бумаг отражают в учете операции с векселями. Организация учета вексельного обращения актуальна в настоящие дни, поскольку одной из самых распространенных и широко используемых ценных бумаг является вексель.

Существует несколько нормативных документов, которые относят вексель к ценной бумаге. К ним относятся ФЗ №48 «О переводном и простом векселе» от 11 марта 1997 г. и ПБУ 19/02 «Учет финансовых

вложений». Векселя подразделяются на простой вексель, который несет за собой обязательство векселедателя, т.е. должника выплатить определенную денежную сумму в указанный срок и переводной вексель, который состоит в предложении векселедателя другому лицу уплатить определенную сумму в указанный срок. Так же, векселя используют, как способ расчета с контрагентами, а также в качестве финансовых вложений, которые выпускают банки или инвестиционные компании для привлечения заемных средств.

Для того чтобы вексель был принят к бухгалтерскому учету существует ряд условий, которые должны выполняться в обязательном порядке. Во-первых, это правильное оформление документа, в котором содержатся все обязательные реквизиты. Во-вторых, это финансовые риски, связанные с переходом к организации финансовых вложений. В-третьих, экономические выгоды в будущем за счет вложений. В зависимости от основания выдачи векселя, векселя делятся на товарные и финансовые. Товарным векселем оформляется коммерческий кредит, выдаваемый на основании договора, по которому передается в собственность другой стороне денежная сумма или имущество с предварительной оплатой, отсрочкой или рассрочкой платежа. Финансовым называют вексель, приобретенный за деньги или путем встречной поставки продукции в качестве финансовых вложений. Эти векселя выпускают банки или инвестиционные компании для привлечения заемных средств.

В бухгалтерском учете векселя отражаются на счете 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками». Рассчитываясь за товары, покупатель может выписать и передать поставщику простой вексель. Когда принимается решение о выдаче векселя, предприятие изменяет состав кредиторской задолженности, перераспределяя ее между субсчетами счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» к которому открывается субсчет «Векселя выданные». Задолженность существует на этом субсчете до того момента, как полностью будет погашена. Как у векселедателя, так и у векселедержателя открываются забалансовые счета 009 «Обеспечение обязательств и платежей выданные» и 008 «Обеспечение обязательств и платежей полученные».

Счет 58 «Финансовые вложения» используется в случае приобретения векселя в качестве финансового вложения. Счет 58 корреспондирует со счетом 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». При выдаче ссуды, кредитором требуется, чтобы должник предоставил в подтверждении заемных отношений собственный вексель. Так, существует процентный и дисконтный вексель. Их отличие в том, что процентный вексель приобретается по номинальной стоимости и дает право на получение процентов, а дисконтный вексель приобретается по цене ниже номинала. С процентного векселя возникает доход в виде процентов. Вексельный доход облагается НДС, но только та его часть, которая превышает доход, исчисленный по ставке рефинансирования ЦБ РФ в период расчета (ст. 162 НК РФ).

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что вексель – это универсальное письменное долговое обязательство, дающее право векселедержателю требовать по наступлению срока с векселедателя указанную в нем денежную сумму. Его уникальность заключается в том, что его можно разменять, передать, а также отразить сам факт движения векселя

в бухгалтерском учете. Требуется не мало знаний для того, чтобы правильно отразить операции в бухгалтерском и налоговом учете. На наш взгляд, в РФ должен быть рассмотрен процесс защиты интересов обеих сторон и повышения ответственности всех обязанных по векселю лиц для того, чтобы предотвратить различные случаи мошенничества с использованием векселей, которые встречаются не так редко в нашей стране.

*Список литературы*

1. Налоговый Кодекс РФ (часть 2) от 05.08.2000 №117-ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.07.2000) (ред. от 28.02.2006).
2. ПБУ 19/02 «Учет финансовых вложений», утвержденный приказом Минфина РФ №126н от 10.12.02.
3. Федеральный закон №48-ФЗ «О переводном и простом векселе» от 11.03.97г.

*Сапогова Светлана Владимировна*

канд. экон. наук, доцент

*Шорохова Любовь Борисовна*

канд. пед. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Чайковский государственный  
институт физической культуры»  
г. Чайковский, Пермский край

## **ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННО-ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

*Аннотация:* статья посвящена определению особенностей экономического анализа спортивных организаций для принятия управленческих решений. Авторами отмечено, что экономический анализ работы спортивных организаций имеет не только экономическое значение, но и социальное.

*Ключевые слова:* коммерческая спортивная организация, некоммерческая физкультурно-спортивная организация, объект анализа, экономический анализ, финансовый анализ, финансирование, цели, задачи, доходы, расходы, эффективность.

Значимой частью государственной политики является стратегия развития физической культуры и массового спорта, которая направлена на обеспечение выполнения образовательной, духовно-нравственной и социально-биологической функций.

Цель стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года заключается в создании условий для занятий физической культурой и спортом, получения доступа к спортивной инфраструктуре и повышение конкурентоспособности российского спорта [4].

Получить качественную информацию о деятельности спортивных организаций позволяет анализ.

Анализ финансово-хозяйственных операций носит взаимосвязанный характер, объединяет теорию принятия решений с реальным рычагом управления экономическими объектами [1].

Выявление проблем в ходе экономического анализа позволяет принять различные управленческие решения для дальнейшего функционирования спортивной организации в современных условиях [2].

Устойчивое и стабильное развитие спортивной организации зависит от успешного выполнения финансового плана.

Объектами экономического анализа являются:

- финансовая деятельность физкультурно-спортивных организаций;
- материальная обеспеченность;
- эффективное использование кадров.

Финансовая деятельность, как ведущий объект экономического анализа, отражает смету доходов и расходов.

Доходы анализируются по источникам поступления, времени поступления, стабильности и т. п. Доходы и расходы должны балансироваться, т.е. совпадать по сумме, статьям, срокам, объектам, направлениям. Экономический анализ финансовой деятельности, выявляющий несовпадение, служит сигналом неблагополучия в организации или ошибок в планировании.

*При анализе материальной обеспеченности* следует исследовать общий объем материальных средств:

- количество спортивных сооружений, оборудования, инвентаря, одежды и т. п., их излишки за анализируемый период;
- распределение материальных средств между и внутри организации;
- эффективность использования средств;
- правильность размещения спортивных сооружений;
- выполнение нормативов материального обеспечения и т. п.

Что касается кадров физической культуры и спорта, то экономическому анализу должны подвергаться показатели количества и качества подготовки специалистов; структура кадров по отраслям, возрасту, спортивной подготовленности; оплата и эффективность труда. Этот объект экономического анализа также является ведущим, т.к. на его информации строится кадровая политика в сфере физической культуры и спорта [1; 2].

Бюджет является основным документом, планово определяющим финансово-хозяйственную деятельность физкультурно-спортивной организации и содержащим информацию для проведения анализа эффективности ее функционирования.

Следует отметить, что методика и содержание анализа определяется организационно-правовой формой спортивной организации и особенностями их финансирования.

В таблице 1 определены этапы и содержания анализа для коммерческих и некоммерческих спортивных организаций.

Таблица 1

## Основные этапы анализа коммерческих и некоммерческих спортивных организаций

Основные этапы анализа	
Некоммерческая физкультурно-спортивная организация:	Коммерческая физкультурно-спортивная организация:
1. Анализ финансирования учреждения: – анализ бюджетного финансирования; – анализ внебюджетных источников финансирования.	1. Анализ финансирования и финансовой устойчивости: – анализ состава, структуры и динамики финансовых ресурсов; – расчет и анализ показателей финансовой устойчивости.
2. Анализ использования имущества: – анализ основных средств; – анализ оборотных средств.	2. Анализ использования имущества: – анализ основных средств; – анализ оборотных средств.
3. Анализ динамики и структуры доходов и расходов учреждения	3. Анализ себестоимости услуг
4. Анализ исполнения сметы доходов и расходов по бюджетным и внебюджетным средствам	4. Анализ ликвидности
5. Анализ соотношения кассовых и фактических расходов	5. Анализ формирования прибыли и рентабельности

## Анализ эффективности деятельности

Остановимся на некоторых аспектах и особенностях анализа.

*Анализ финансирования спортивных организаций.* Финансами физкультурных организаций называются денежные фонды, предназначенные для обеспечения выполнения их плановых заданий, осуществления физкультурной и спортивной деятельности.

Они выражают экономические отношения, связанные с мобилизацией и рациональным использованием фондов денежных средств в интересах развития физической культуры и спорта.

*Финансирование физической культуры и спорта* – часть общей системы финансирования планов экономического и социального развития. Оно представляет планомерный процесс мобилизации денежных средств и их рационального использования для обеспечения выполнения планов развития физкультурного движения.

Финансирование физической культуры и спорта в условиях рыночных отношений предполагает различные источники поступления финансовых ресурсов в отрасль, которые можно объединить в две основные группы – бюджетные и внебюджетные.

Бюджетное финансирование – это предоставление в безвозвратном порядке средств из государственного бюджета предприятиям (организациям) для полного или частичного покрытия их расходов.

Государственная поддержка осуществляется по широкому спектру направлений:

- на законодательном уровне;
- в части прямого финансирования;
- в виде косвенного финансирования (льготное налогообложение);

– в виде прямого участия в строительстве стадионов, других спортивных сооружений [4].

Экономическими показателями деятельности бюджетного учреждения являются:

- объем бюджетного финансирования;
- расходы по бюджету;
- доходы от оказания платных услуг;
- расходы, связанные с оказанием платных услуг;
- прибыль (убыток) от оказания платных услуг.

Основными задачами анализа финансирования бюджетных учреждений являются:

- оценка обеспеченности учреждения финансовыми ресурсами и использования их по целевому назначению;
- характеристика состояния расчетов и запасов товарно-материальных ценностей;
- установление причин финансовых нарушений и затруднения финансирования;
- выявление резервов улучшения финансового состояния учреждений и разработка мероприятий по их реализации.

Анализ финансирования бюджетных учреждений проводится с помощью различных методов и приемов. Наиболее распространенным является метод сопоставления или сравнения – это сопоставление фактических показателей с планом, сметой, по датам года, с аналогичными показателями за ряд предыдущих лет и нормативными показателями. С помощью этого метода определяется полнота финансирования.

В процессе анализа данных разрабатываются показатели средних сумм финансирования на единицу исчисления отдельных видов затрат, фактических сложившихся норм расходов, средних ставок заработной платы работников и т. д. Эти показатели обычно сравниваются с планируемыми, с показателями аналогичных учреждений, с показателями за предыдущие годы, со средними показателями по району, области и т. д.

Внебюджетное финансирование ФКиС осуществляется за счет различных источников. Они весьма разнообразны: финансовые ресурсы, выделяемые профсоюзными организациями, внебюджетными фондами, муниципальными и образовательными структурами. Источники, поступающие по линии международных спортивных, благотворительных, научных и иных организаций, а также отдельных меценатов и спонсоров. Многие спортивные организации осуществляют предпринимательскую деятельность.

Физическая культура и спорт, как сфера общественной деятельности и как «чистая» отрасль народного хозяйства, не участвуют непосредственно в создании совокупного общественного продукта и национального дохода. С точки зрения воспроизводства национального дохода физическая культура и спорт, не более чем сфера потребления.

Но, как ведомственно-управленческая отрасль народного хозяйства, располагает своими собственными источниками финансирования и накопления денежных средств:

- от реализации спортивных изделий, изготовленных на предприятиях, находящихся в ведении физкультурных организаций, от издательской деятельности;

– от предоставления ряда платных услуг, проведения спортивных соревнований и других мероприятий на спортсооружениях и показа их по телевидению;

– от сбора вступительных и членских взносов спортивных добровольных организаций;

– от проведения денежных и денежно-вещевых лотерей («Спортлото», «Спринт» [4]).

Основными задачами анализа внебюджетных средств являются:

– анализ производственных показателей по каждому конкретному внебюджетному источнику;

– анализ соответствия сумм полученных доходов суммам осуществленных расходов;

– анализ соблюдения сметно-финансовой дисциплины по сметам внебюджетных средств;

– анализ соотношения доходов и расходов;

– разработка мероприятий по повышению эффективности использования средств, а также производственно-хозяйственной деятельности по оказанию платных услуг.

Финансово-хозяйственная деятельность физкультурных и спортивных структур осуществляется на основе финансовых планов: бюджета и сметы.

По источникам доходов поступления денежных средств (доходная часть) некоммерческих организаций принципиально отличаются от коммерческих структур, т.к. пользуются многочисленными источниками.

Функционирование и государственной и некоммерческой физкультурно-спортивной организации связано с осуществлением определенных расходов, которые могут подразделяться на следующие виды:

– расходы на выполнение установленной деятельности, т.е. содержание штатного персонала; страховые взносы; затраты на аренду помещений и их содержание; оплата услуг связи, охраны; командировочные; оплата коммунальных услуг и т. п.

– расходы, связанные с предпринимательской деятельностью;

– затраты, связанные с созданием продукции (работ, услуг), предназначеннной для других подразделений некоммерческих организаций (оплата ремонта, обслуживание компьютеров и т. п.);

– списание и потери пришедших в негодность оборудования, транспортных средств и т. п.

Анализ фактических расходов включает:

– сопоставление фактических расходов в разрезе кодов бюджетной экономической классификации со сметными назначениями, при необходимости – своевременную корректировку внебюджетной сметы и ее дальнейшее утверждение;

– контроль использования расходов строго по целевому назначению;

– сопоставление расходов с доходами, сопоставление фактических расходов с кассовыми расходами по статьям и подстатьям бюджетной экономической классификации и обоснованность их расходления.

Анализ материально-технической базы. Для отрасли «Физическая культура и спорт» в качестве материально-технической базы выступают физкультурно-спортивные сооружения, а также спортивные товары

(одежда, обувь, инвентарь, оборудование и т. п.), необходимые для эффективного осуществления занятий физическими упражнениями и видами спорта и для оказания разнообразных социально-культурных услуг. Подавляющее большинство средств, составляющих материально-техническую базу отрасли, выступают в виде ее основных фондов.

Фондами спортивных сооружений называются все их материальные и денежные средства. Спортивные сооружения обладают основными и оборотными фондами непроизводственного назначения, особенность которых заключается в том, что они предназначены для производства не материальных благ, а спортивных услуг. Вследствие этого специфична роль отдельных составных частей основных и оборотных фондов, которые отличаются друг от друга по своему назначению, способу и скорости оборота.

Основные фонды спортивных сооружений – это средства труда используемые для производства спортивных услуг. К ним относятся здания, сооружения, оборудование, производственный и хозяйственный инвентарь, средства транспорта, связи.

Основные фонды учитываются в балансах спортсооружений в денежной форме по первоначальной, остаточной и восстановительной стоимости.

Материальные основные фонды дифференцируются с учетом их различных классификационных групп (подгрупп). Всего в классификаторе свыше 8 классификационных групп, представляющих основные материальные фонды в отрасли «Физическая культура и спорта» [3].

Определенная часть основных фондов физкультурно-спортивных организаций передается им по специальным перечням и составляет так называемое табельное имущество [3].

Основными этапами анализа основных фондов являются:

- анализ структуры и динамики основных средств;
- анализ движения основных средств;
- анализ эффективности использования.

Оборотные фонды представляют собой имеющиеся на спортсооружениях основные и вспомогательные материалы (топливо, малооценный инвентарь и оборудование, не вошедшее в основные фонды – малооценное и быстро изнашивающееся).

Спортивное сооружение заинтересовано в более рациональном использовании оборотных средств, чтобы собственными средствами обеспечить все текущие расходы. С этой целью оно стремится экономно расходовать материальные средства, электроэнергию и тепло, иметь запасы материалов, топлива, запасных частей.

Материальные оборотные средства на спортсооружениях не велики, так как продукции они не производят. Исключением являются различные ремонтные подразделения и другие участки производственного назначения, которые при правильной постановке дела могут давать важную для спорта продукцию и соответствующую прибыль.

Основными характеристиками и направлениями анализа оборотных средств являются: объем и структура, ликвидность, эффективность использования, стратегия финансирования.

*Критериями эффективности деятельности физкультурно-спортивной деятельности являются соотношения между результатами деятельности и затратами на нее.*

Эффективность внутренней сферы физкультурно-спортивной деятельности представлена как социальными, так и экономическими эффектами [1; 2].

*К социальным эффектам* принадлежат: личные достижения граждан; спортивные достижения с эмоциональным воздействием; продление жизни; поддержка интенсивности жизнедеятельности; гармоничное развитие личности и др.

*Экономические эффекты отрасли:* прибыль от реализации услуг; получение средств от лотерей, спортивных зрелиц; доходы от коммерческих мероприятий; доходы от производства и реализации товаров спортивного и туристического назначения.

Для оценки общей эффективности единовременных затрат в сфере физической культурой и спорта целесообразно определять получаемые социальные результаты в виде как натуральных показателей (услуг и товаров, потребляемых населением), так и в виде объема реализации спортивных услуг и товаров в денежном выражении [2].

Рост этих показателей на единицу приведенных затрат является свидетельством повышения социально-экономической эффективности.

*Для коммерческой спортивной организации* приоритетным будет повышение рентабельности услуг.

*Для некоммерческой спортивной организации* реализация целевых установок ее деятельности.

Рост эффективности деятельности может быть достигнут по трем взаимосвязанным направлениям: за счет увеличения социальных эффектов, за счет экономии всех видов общественных ресурсов, направляемых на развитие физической культуры и спорта, за счет роста доходов от сферы физической культуры и спорта.

Существуют значительные возможности экономики ресурсов в самой сфере физической культуры и спорта: за счет бережного отношения к спортивной форме, спортивному оборудованию, инвентарю, за счет сокращения числа ненужных соревнований.

Основные резервы экономии лежат в рационализации организационной структуры сферы физической культуры и спорта, в снижении себестоимости спортивных услуг. Рост доходов в сфере физической культуры и спорта проявляется через прямую кассовую выручку спортивных организаций. Рост благосостояния людей позволяет им увеличить расходы из собственных средств на занятия физической культурой и спортом, что позволяет, в свою очередь увеличить объем платных услуг.

В целом рост прямых и косвенных экономических эффектов в области физической культуры и спорта может быть весьма значительным.

В целом, экономический анализ работы спортивных организаций имеет не только экономическое значение, но и социальное, поэтому выражается не только в рублях и трудозатратах, но и здоровье людей.

**Список литературы**

1. Волгапова А.Н. Экономический анализ и его роль в системе управления деятельностью спортивной организации [Текст] // Экономика, управление, финансы: Материалы VI междунар. науч. конф. (г. Краснодар, февраль 2016 г.). – Краснодар: Новация, 2016. – С. 56–59.
2. Галкин В.В. Задачи и функции финансового менеджера в спортивных организациях. – 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vadim-galkin.ru/sport-2/sport/functions-of-financial-manager/>
3. Пузыня Т.А. Финансово-экономический анализ деятельности спортивной организации / Т.А. Пузыня. – Великие Луки: Великолукская государственная академия физической культуры и спорта, 2015. – 151 с.
4. Стратегия развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fizvosp.ru/assets/media/d1/ee/1370.pdf>

**Тунчик Юлианна Васильевна**

главный бухгалтер

ОАО «Агро-Кобринское»

д. Именины, Республика Беларусь

магистрант

УО «Полесский государственный университет»

г. Пинск, Республика Беларусь

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОТЧЕТА О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО**

**Аннотация:** в статье рассмотрен порядок составления отчета о движении денежных средств в соответствии с МСФО. Даны рекомендации по формированию рабочего плана счетов, учетной политики предприятия для целей бухгалтерского учета, направленные на совершенствование отчета о движении денежных средств.

**Ключевые слова:** денежные эквиваленты, денежные потоки, текущая деятельность, инвестиционная деятельность, финансовая деятельность, МСФО.

В состав годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности сельскохозяйственных организаций входит отчет о движении денежных средств, являющийся основой для анализа денежных потоков. Результаты анализа позволяют выявить причины дефицита или избытка денежных средств и определить источники их поступления и направления расходования, для контроля за текущей ликвидностью и платежеспособностью сельскохозяйственного предприятия.

Однако руководители сельскохозяйственных организаций не оказывают должного внимания анализу денежных потоков. В результате может возникнуть ситуация, когда успешно работающая организация не может рассчитаться с кредиторами, и вынуждена брать банковские кредиты. При этом эффективное управление денежными потоками обеспечивает снижение риска неплатежеспособности, который может возникнуть как следствие несбалансированности притока и оттока денежных

средств во времени. Важно отметить и то, что рационализация денежных потоков способствует ритмичности производственно-коммерческого процесса организации.

В международной практике актуальность и полезность информации о движении денежных средств компании были оценены в IAS 7 «Отчеты о движении денежных средств» как необходимость создавать денежные средства и их эквиваленты и ее потребностей в денежных средствах. Под денежными эквивалентами понимаются высоколиквидные финансовые вложения, которые не практически не подвержены риску. Пример такого денежного эквивалента – банковский депозит до востребования.

Постановлением Минфина РБ от 12.12.2016 №104 утвержден Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность». Данный стандарт определяет правила раскрытия информации о движении денежных средств. Основной целью разработчиков стандарта являлось не простое пояснение порядка заполнения отчета о движении денежных средств, а создание в белорусской системе бухгалтерского учета документа, аналогичного международным стандартам финансовой отчетности.

В отчете о движении денежных средств отражаются данные о фактическом поступлении и расходовании денежных средств, то есть о дебетовых и кредитовых оборотах, обобщаемых на счетах 50 «Касса», 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета», 55 «Специальные счета в банках», 57 «Денежные средства в пути», а также эквивалентов денежных средств, обобщаемых на счете 58 «Краткосрочные финансовые вложения». При этом обороты между указанными счетами в отчете о движении денежных средств не показываются.

Организациям разрешено самим детализировать показатели отчетов, включая Отчет о движении денежных средств. Если организация решит детализировать показатели финансовой отчетности, то это необходимо закрепить в учетной политике для целей бухгалтерского учета.

В учетной политике для целей бухгалтерского учета необходимо предусмотреть:

- используемые подходы для разграничения денежных эквивалентов от других финансовых вложений;
- способ пересчета в рубли величины денежных потоков в иностранной валюте;
- используемые подходы для свернутого представления денежных потоков;
- иные необходимые пояснения.

Поток денежных средств в отчете нужно распределить по трем направлениям – от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Текущая деятельность включает воздействие на денежные средства хозяйственных операций, оказывающих влияние на размер прибыли предприятия. К этой категории относятся такие операции, как реализация товаров (работ, услуг), приобретение товаров (работ, услуг), выплаченные по заработной плате. К денежному потоку от текущей деятельности относятся платежи налога на прибыль организаций, за исключением случаев, когда налог на прибыль организаций непосредственно связан с денежными потоками от инвестиционных или финансовых операций.

При составлении Отчета о движении денежных средств бухгалтер организации сможет определить суммы налога на прибыль в разрезе видов деятельности.

В составе денежных потоков по текущей деятельности необходимо отражать проценты по долговым обязательствам, не относящиеся к формированию инвестиционного актива. Проценты по долговым обязательствам, связанные с формированием инвестиционного актива, должны отражаться в составе денежных потоков от инвестиционной деятельности. Поэтому к счетам 66, 67 необходимо предусмотреть дополнительные субсчета в рабочем плане счетов для детализации данных показателей.

В составе денежных потоков от текущей деятельности также должны быть отражены денежные потоки по финансовым вложениям, приобретаемым в целях перепродажи в краткосрочной перспективе (как правило, в течение трех месяцев). Операции с финансовыми вложениями на большой срок отражаются в разделе денежных потоков от инвестиционной деятельности. К ним можно отнести платежи в связи с приобретением или продажей акций, долговых ценных бумаг.

Денежные потоки от инвестиционной деятельности связаны:

– с долгосрочными активами (приобретение, создание, модернизация, реконструкция, реализация), научно-исследовательскими, опытно – конструкторскими и технологическими работами.

Финансовая деятельность включает получение от собственников и возврат собственникам средств для деятельности предприятия, операции по выкупленным акциям, выдачу кредитов, выплату процентов за кредит и др.

Если денежный поток не может быть однозначно отнесен к одному из трех типов, то он классифицируется как денежный поток от текущей деятельности. Особенность такого раскрытия информации организация должна будет отдельно описать в пояснительной записке к бухгалтерской отчетности.

Классификация потоков по категориям деятельности обеспечивает представление информации, позволяющей пользователям оценить влияние каждого вида деятельности на финансовое положение организации и на сумму денежных средств и их эквивалентов. Данная информация может также использоваться для анализа взаимосвязи между указанными категориями деятельности.

Согласно МСФО 7 организация должна составлять отчет о движении денежных средств в части представления денежных потоков по текущей деятельности, используя:

– прямой метод на том основании, что он обеспечивает информацию, которая может быть полезна при оценке будущих денежных потоков и которую невозможно получить при использовании косвенного метода;

– либо косвенный метод, в соответствии с которым финансовый результат (чистая прибыль) организации за период преобразуется в разность между величинами денежных средств, находящихся в распоряжении организаций по состоянию на начало и конец отчетного периода.

Необходимо отметить, что при подготовке консолидированной отчетности прямой метод является мало применимым, так как требует

больших затрат на получение необходимой информации по каждому из консолидируемых предприятий.

Среди недостатков прямого метода можно выделить то, что он не раскрывает взаимосвязи полученного финансового результата и изменения абсолютного размера денежных средств.

Использования косвенного метода позволяет установить соответствие между финансовым результатом и изменениями в оборотном капитале, задействованном в основной деятельности. В долгосрочной перспективе этот метод позволяет выявить наиболее проблемные «места скопления» замороженных денежных средств и, соответственно, наметить пути выхода из подобной ситуации.

Среди недостатков косвенного метода составления отчета можно выделить необходимость сбора большого количества дополнительной информации о статьях неденежного содержания, изменениях в оборотном капитале. Эта информация не содержится в отчетности компаний и требуется дополнительный анализ оборотов по счетам.

На данный момент в Республике Беларусь не предусмотрено конкретного метода составления отчета. Данное положение необходимо предусмотреть в НСБУ №104 «Индивидуальная бухгалтерская отчетность».

Однако из анализа учетно-аналитической практики отечественных организаций можно сделать вывод, что используется только прямой метод расчета показателей, отражаемых в отчете.

Таким образом, на основании всего выше сказанного можно сделать вывод, что применение косвенной формы отчета о движении денежных средств в учетно-аналитической практике зарубежных стран, а также рекомендации к его использованию Международными стандартами финансовой отчетности, обосновывают целесообразность использования данной формы отечественными организациями. Разработка косвенной формы Отчета о движении денежных средств в Республике Беларусь на основе МСФО, а также принимая во внимание опыт зарубежных стран, расширит возможности руководителей в выборе информации, необходимой для принятия управленческих решений, предоставит данные для проведения анализа ликвидности и платежеспособности предприятия. Одновременно с этим, работники бухгалтерии будут иметь альтернативный способ отражения информации для целей управления денежными потоками. Данная форма позволит отследить взаимосвязь показателей прибыли и денежного потока, что будет способствовать достоверному определению эффективности хозяйственной деятельности организаций Республики Беларусь.

#### *Список литературы*

1. Международный стандарт финансовой отчетности IAS 7 «Отчет о движении денежных средств».
2. Национальный стандарт бухгалтерского учета и отчетности «Индивидуальная бухгалтерская отчетность» №104 от 12.12.2016.
3. Главный бухгалтер. – 2017. – №3 (январь). – С. 33.
4. Соловьев Д.П. Совершенствование отчета о движении денежных средств в сельскохозяйственных организациях в соответствии с МСФО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-otcheta-o-dvizhenii-denezhnyh-sredstv-v-selskohozyaystvennyh-organizatsiyah-v-sootvetstvii-s-msfo> (дата обращения: 20.03.2017).

**Федорова Айана Иннокентьевна**  
магистрант  
ФГАОУ ВО «Северо-Восточный федеральный  
университет им. М.К. Аммосова»  
г. Якутск, Республика Саха (Якутия)

## АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И РЕЙТИНГОВАЯ ОЦЕНКА АК «АЛРОСА» (ПАО)

**Аннотация:** в данной статье обобщены результаты финансового анализа деятельности Группы «АЛРОСА» с использованием консолидированной отчетности. Проведена оценка рейтинга компании. Отображены перспективы развития.

**Ключевые слова:** финансовый анализ, финансовая устойчивость, рентабельность, кредитный рейтинг, корпорация.

Якутский алмазный гигант АК «АЛРОСА», крупнейший представитель алмазно – бриллиантового комплекса страны, с 2009 года является мировым лидером по объему добычи алмазов, опередив самую прибыльную африканскую компанию с многолетней историей «De Beers». Укрепившееся лидерство компании на мировом рынке является вызовом для пересмотра результатов финансового анализа деятельности компании.

Для исследования были использованы данные внутренней финансовой отчетности за 2013–2015 гг.

Особый интерес в последнее время вызывают способы обработки информации, которые позволяют определять соответствие качеств компаний некоторым заданным эталонам (рэнкинги) и сравнивать положение конкретной компании среди других участников рынка (рейтинги). В финансовой сфере рейтинги – это один из инструментов оценки рисков. В периоды высокой неопределенности в экономике и финансах исследования, связанные с рейтингованием всех видов, особенно актуальны.

Компании «АЛРОСА» в исследуемый период времени присвоены кредитные рейтинги от трех крупнейших мировых рейтинговых агентств – Fitch, Moody's и Standard & Poor's (S&P) (табл. 1).

Таблица 1  
Рейтинг АК «АЛРОСА» (ПАО)

Рейтинговое агентство	2013 год	2014 год	2015 год
Fitch	BB – / стабильный	BB / стабильный	BB / стабильный
Moody's	Va3 / позитивный	Va3 / позитивный	Va2 / стабильный
S&P	BB – / стабильный	BB – / стабильный	BB – / позитивный

*Примечание: источники: [2–4].*

Рейтинг АК «АЛРОСА» в исследуемый период стабильный, показывает стабильную динамику.

В 2013 году Международное рейтинговое агентство Fitch Ratings подтвердило долгосрочный рейтинг дефолта эмитента (РДЭ) ОАО «АЛРОСА» на уровне «BB–» со «стабильным» прогнозом.

Fitch оценивает РДЭ «АЛРОСА» на самостоятельной основе как соответствующий уровню «B+». Ключевыми факторами самостоятельной кредитоспособности «АЛРОСА» являются ее рыночная позиция как крупнейшей алмазодобывающей компании в мире по объему (в 2015 году рыночная доля составляла 28%) и конкурентные уровни расходов. «АЛРОСА» имеет существенную базу запасов.

Таблица 2  
Показатели ликвидности АК «АЛРОСА» за 2013–2015 гг.

Показатели	2013	2014	2015	Нормативное значение
Абсолютная ликвидность (cash ratio)	0,06	0,34	0,33	> 0,2
Быстрая ликвидность (quick ratio)	0,96	2,58	1,22	> 1
Текущая ликвидность (current ratio)	1,50	3,64	2,45	1,5–2

Как видно из таблицы 2, у компании приемлемая позиция ликвидности. Полученное значение текущей ликвидности является положительным и АЛРОСА считается платежеспособным на ближайшее время.

Рейтинговое агентство Moody's изменило прогноз рейтинга «АЛРОСА» на положительный.

В 2014 году кредитные рейтинги Компании пересматривались только агентством Fitch, рейтинг подтвержден на уровне 'BB/ прогноз: Стабильный.

Подтверждение рейтингов отражает улучшение ожиданий агентства в отношении способности АЛРОСА поддерживать на уровне, сопоставимом с рейтинговой категорией «BBB», и улучшение структуры долга по срокам погашения после рефинансирования всех краткосрочных банковских кредитов во 2 кв. 2014 г.

В 2015 году рейтинговое агентство Moody's повысило кредитный рейтинг АЛРОСА до уровня Ba2.

Изменение долгосрочного рейтинга до «BB» позитивного прогноза Standard & Poor's Global Ratings объяснили улучшением эффективности операционной деятельности компании и повышенной рентабельностью из-за ослабления рубля.

Рентабельность продаж за 2013–2015 гг. увеличилась до 45,7%, что говорит об увеличении доли суммы прибыли, которую получает предприятие с каждого рубля проданной продукции. Рост показателя был обусловлен, главным образом, опережающими темпами роста выручки над издержками, а также за счет оптимизации ряда статей операционных расходов.

По типу финансовой устойчивости АК «АЛРОСА» относится к нормальному типу, где источником покрытия затрат служат собственные оборотные средства и долгосрочные заемные источники. При таком виде устойчивости, предприятие оптимально использует свои собственные и кредитные ресурсы, текущие активы и кредиторскую задолженность.

Таким образом, прочные рыночные позиции АЛРОСА и крупные запасы алмазов у компании позволяют ей бороться с высокой волатильностью алмазодобывающей отрасли сопровождающейся негативной тенденцией снижения цен на продукцию алмазодобывающей промышленности, так IDEX diamond index демонстрирует устойчивую тенденцию к снижению

и за последние пять лет потерял 12,37%, стоимость некоторых категорий камней сократилась почти на 30%.

По собственным оценкам АЛРОСЫ компания добывает около 25% алмазов в мире. По итогам 2015 года продажи алмазов у компании сократились на 7,6% до 30,1 млн карат, однако выручка возросла на 8,4% и достигла 224,5 млрд рублей, чистая прибыль составила 32,2 млрд рублей.

Стабильный прогноз отражает улучшенные, хотя и все еще неустойчивые перспективы развития алмазного рынка. Данный прогноз объясняется и хорошими показателями ликвидности компании.

В общем можно сказать, что компания демонстрирует положительную динамику финансовых показателей.

Итак, компании следует больше концентрироваться на добыче алмазов как наиболее рентабельном сегменте, разведать новые месторождения, контролировать операционную эффективность.

Перспективы развития: разведка/покупка новых месторождений; наращивание доли ювелирных алмазов; развитие собственного бренда ювелирных украшений.

*Список литературы*

1. Официальный сайт АК «АЛРОСА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.alrosa.ru/>
2. Официальный сайт Standard & Poor's Global Ratings [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.standardandpoors.com/ru\\_RU](http://www.standardandpoors.com/ru_RU)
3. Официальный сайт Fitch Ratings [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fitchratings.ru>
4. Официальный сайт Moody's [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.moody's.com>

# МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

*Андрефанова Наталья Владимировна*

канд. пед. наук, доцент

*Пегунова Лариса Алексеевна*

студентка

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

г. Краснодар, Краснодарский край

DOI 10.21661/r-119431

## ПРОГРАММИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ВЫЧИСЛЕНИЙ БАКАЛАВРАМИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЙ

*Аннотация:* в статье представлен методический подход к обучению некоторым разделам дисциплины «Теория и технология программирования», основанный на реализации междисциплинарных связей с финансовой математикой на примере разработки калькуляторов финансовых вычислений. Выбор для разработки инструментального программного обеспечения методов финансовых вычислений позволит формировать профессиональные компетенции в проектно-технологической деятельности как способность применять инструментальные средства и технологии программирования на основе профессиональной подготовки, обеспечивающие решение задач системного анализа и управления.

*Ключевые слова:* профессиональная подготовка, финансовая математика, технология программирования.

В современных условиях информатизации образования и общества подготовка специалиста любого направления связана с изучением и применением информационно-коммуникационных технологий сначала в учебной, а затем и в профессиональной деятельности. В соответствии с программой бакалавриата выпускник должен быть готов решать профессиональные задачи в соответствии с видами профессиональной деятельности.

Для направления подготовки 27.03.03 «Системный анализ и управление» в качестве одного из видов профессиональной деятельности выделена проектно-технологическая деятельность, в соответствии с которой выпускник должен быть готов применять инструментальные средства и технологии программирования на основе профессиональной подготовки, обеспечивающие решение задач системного анализа и управления (ПК-8, ПК-9) [1]. Выбор для разработки инструментального программного обеспечения методов финансовых вычислений позволит формировать заявленные выше профессиональные компетенции, а также обогатит содержание одной учебной дисциплины знаниями другой дисциплины.

Содержание обучения включает серию лабораторных работ с заданиями различного уровня сложности по применению методов финансовой математики для разработки инструментального программного обеспечения. Выбор в качестве объекта исследования методов финансовых вычислений применительно к разработке сопровождающего их инструментального программного обеспечения обусловлен широким их применением в экономической сфере для осуществления кредитных расчетов с банками, оценке финансовых результатов деятельности предприятий, эффективности инвестиционных проектов, а также обосновании принимаемых управленческих решений в экономике. В качестве языков программирования особенно востребованными являются языки, которые взаимодействуют с разным железом: Visual Basic, C++, C#, Java, Python.

Для изучения технологии программирования в качестве языка программирования финансовых калькуляторов может быть выбран Visual Basic, отличительной особенностью которого является удобный визуальный интерфейс с пользователем, возможность создавать приложения для поддержки бизнеса и автоматизировать мощные приложения MS Office, высокая скорость разработки приложений.

*Финансовый калькулятор* – это калькулятор, ориентированный на выполнение финансовых вычислений, применяемых в банковской сфере и иных финансовых приложениях. Разработка приложения «Финансовый калькулятор» зависит от его назначения и соответствующего ему алгоритма финансовых расчетов. Но, в первую очередь, такие калькуляторы ориентированы на выполнение различных вычислений со сложными процентами и имеют набор специфических функций, применяемых в банковской сфере.

Интерес к финансовым калькуляторам обусловлен их востребованностью и той ролью, которую они играют как в экономической сфере, так и в жизни общества в целом. На сегодняшний день вопросы: как сэкономить деньги, какой кредит лучше взять, куда вложить деньги – перестали быть тривиальными и относиться к ним без знаний в финансовой области весьма расточительно. На сайтах банков и в сети Интернет (<http://bankcalcs.ru/>; <http://onlinecalcs.ru/>) можно встретить готовые приложения для осуществления интересующих пользователя расчетов.

О финансовой грамотности населения России можно сделать вывод на основании результатов исследования 30 стран мира, проведенного Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Россия заняла в этом списке 25-ю строчку, набрав 12,2 балла. На первом месте оказалась Франция, получившая 14,9 баллов, у Финляндии 14,8, у Норвегии – 14,6. Как видно, разрыв в баллах небольшой, тем более что рыночной экономике в России всего чуть более 20 лет в отличие от перечисленных стран с классической экономикой рыночного типа [2].

Описание правил работы с финансовыми калькуляторами можно встретить на страницах зарубежных учебников по финансовому менеджменту, поскольку для западных финансистов они стали тем же, чем для нас когда-то были простейшие калькуляторы. В России все, что касается финансовых вычислений можно найти на страницах учебников по финансовой математике.

Разрабатываемое инструментальное программное обеспечение должно имитировать устройство «Финансовый калькулятор» по внешнему виду и функциям (в том числе и свойственным ему ошибкам).

В качестве прототипов разрабатываемого инструментального программного обеспечения можно использовать интерфейсы финансовых калькуляторов с сайтов как российских, так и зарубежных банков.

Приведем пример одной из лабораторных работ (ЛР).

Цель ЛР: используя аннуитетный и дифференцированный методы платежей по кредиту, разработать программное приложение графика платежей для данных кредита (сумма кредита (руб.), процентная ставка, срок погашения кредита). Выявить отличия аннуитетного и дифференцированного платежей.

1. Разработайте приложение «Калькулятор определения платежей по кредиту». Калькулятор должен иметь следующие элементы интерфейса (рис. 1):

- сумма кредита (элемент TextBox);
- срок погашения кредита (элемент TextBox);
- годовая процентная ставка (элемент TextBox);
- вида платежа (аннуитетный / дифференцированный) (элемент ListBox);
- график платежей (элемент TextBox).

№	Сумма	Проценты	Платеж	Остаток
01	10892,00	01260,42	12152,41	126608,00
02	10991,84	01160,57	12152,41	115616,16
03	11092,60	01059,81	12152,41	104523,56
04	11194,28	00958,13	12152,41	093329,28
05	11296,90	00855,52	12152,41	082032,39
06	11400,45	00751,96	12152,41	070631,93
07	11504,95	00647,46	12152,41	059126,98
08	11610,42	00542,00	12152,41	047516,56
09	11716,85	00435,57	12152,41	035799,72
10	11824,25	00328,16	12152,41	023975,47
11	11932,64	00219,78	12152,41	012042,83
12	12042,02	00110,39	12152,41	000000,81

 Below the table is the text 'Разработчик: Пегунова Л.А.'"/>

Рис. 1. Интерфейс калькулятора определения платежей по кредиту

2. Изучите встроенные финансовые функции Excel. Разработайте калькулятор вычислений платежей с использованием встроенных функций.

	A	B	C	D	E	F
1	Сумма кредита (руб)	137 500р.				
2	Срок погашения, мес	12				
3	Процентная ставка, %	11%				
4						
5	Сумма ежемесячных выплат (руб)	-12 152,48р.				
6	Общая сумма выплат (руб)	-145 829,74р.				
7	Переплата (руб)	-283 329,74р.				
8						
9						
10	Период	Основной платеж	Проценты	Общая сумма	Остаток	
11	1	-10 892,06р.	-1 260,42р.	-12 152,48р.	126 607,94р.	
12	2	-10 991,91р.	-1 160,57р.	-12 152,48р.	115 616,03р.	
13	3	-11 092,66р.	-1 059,81р.	-12 152,48р.	104 523,37р.	
14	4	-11 194,35р.	-958,13р.	-12 152,48р.	93 329,02р.	
15	5	-11 296,96р.	-855,52р.	-12 152,48р.	82 032,06р.	
16	6	-11 400,52р.	-751,96р.	-12 152,48р.	70 631,54р.	
17	7	-11 505,02р.	-647,46р.	-12 152,48р.	59 126,52р.	
18	8	-11 610,49р.	-541,99р.	-12 152,48р.	47 516,04р.	
19	9	-11 716,91р.	-435,56р.	-12 152,48р.	35 799,12р.	
20	10	-11 824,32р.	-328,16р.	-12 152,48р.	23 974,80р.	
21	11	-11 932,71р.	-219,77р.	-12 152,48р.	12 042,09р.	
	12	-12 042,09р.	-110,39р.	-12 152,48р.	0,00р.	

Рис. 2. Калькулятор определения аннуитетных платежей в Excel

3. Выполните сравнение графиков погашения кредита аннуитетными и дифференцированными платежами.

4. Среди финансово-математических функций VBA найдите функции, необходимые для решения поставленной задачи. Разработайте приложение с использованием этих функций для вычисления аннуитетных и дифференцированных платежей погашения кредита.

5. Проведите сравнительный анализ результатов вычислений по формулам в разработанном Вами приложении в VBA и встроенным функциям в Excel.

Представленный методический подход к обучению технологии программирования на примере разработки инструментального программного обеспечения для финансовых вычислений решает ряд задач:

– усиливает профильную ориентацию обучения, направленную на формирование профессиональной познавательной самостоятельности как основного компонента информационной культуры бакалавров экономических направлений для последующего саморазвития в данной сфере [3; 4];

– развивает навыки самостоятельной работы при изучении новых элементов Visual Basic, используемых при проектировании интерфейса финансовых калькуляторов, что особенно актуально в связи с изменениями соотношения аудиторной и самостоятельной работы студентов в сторону увеличения последней, зафиксированными в новом федеральном государственном образовательном стандарте высшего образования;

– способствует формированию навыков исследовательской деятельности, навыков работы в группе, являющихся одним из требований применения технологии RAD (Rapid Application Development), принципы которой используются в среде разработки Visual Basic.

**Список литературы**

1. Приказ Минобрнауки России от 11.03.2015 №195 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 27.03.03 Системный анализ и управление (уровень бакалавриата)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_177572](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_177572) (дата обращения: 22.03.2016).
2. Сторчак С. Креативность россиян помогает им быстро осваивать финансовую грамотность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finanz.ru/novosti/aktsii/kreativnost-rossiyan-pomogaet-im-bystro-osvaivat-finansovuyu-gramotnost-storchak-1001495562> (дата обращения: 22.03.2016).
3. Долгополова А.Ф. Финансовая математика в инвестиционном проектировании: Учеб. пособ. / А.Ф. Долгополова, Т.А. Гуляй, Д.Б. Литвин // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2014. – №8–2. – С. 178–179.
4. Андрафанова Н.В. Профильная ориентация обучения информатике в военном вузе: Дис. ... кан. пед. наук. – М., 2003.

**Струбалин Павел Владимирович**

канд. экон. наук, доцент

**Землянская Мария Владимировна**

студентка

ФГБОУ ВО «Саратовский государственный технический университет им. Ю.А. Гагарина»  
г. Саратов, Саратовская область

## **ПРОТОТИПИРОВАНИЕ АВТОМАТИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДАННЫМИ О СОИСКАТЕЛЯХ НА ВАКАНСИИ В ХОЛДИНГЕ**

**Аннотация:** в статье идет речь о прототипировании программного обеспечения (от англ. *prototyping*) – этапе разработки программного обеспечения, процессе создания макета программы, обычно – с целью проверки пригодности предлагаемых для применения концепций, архитектурных и/или технологических решений, а также для представления программы заказчику на ранних стадиях процесса разработки. В статье предлагается использовать для прототипирования платформу 1С: Предприятие.

**Ключевые слова:** прототип, прототипирование, 1С: Предприятие, подбор персонала, кадровое планирование, бизнес-процесс.

Термин «прототипирование» активно используется в индустрии компьютерных систем. В английском языке используется термин «Software Prototyping».

Прототипирование в разработке программного обеспечения является важным этапом в жизненном цикле программного обеспечения.

В данной статье мы рассмотрим бизнес-процесса «Подбор персонала» и «Кадровое планирование».

Прототипирование программного обеспечения (от англ. *prototyping*) – этап разработки программного обеспечения, процесс создания макета программы, обычно – с целью проверки пригодности предлагаемых для

применения концепций, архитектурных и/или технологических решений, а также для представления программы заказчику на ранних стадиях процесса разработки.

Прототип позволяет также получить обратную связь от будущих пользователей, когда это наиболее необходимо. Так как в начале проекта есть возможность исправить или дополнить проект практически без потерь.

Для прототипирования компьютерных систем чаще используют языки программирования высокого уровня (Java, Perl, Python, Haskell) и специализированные инструменты прототипирования (Axure RP, Microsoft Expression Blend и пр.) [1].

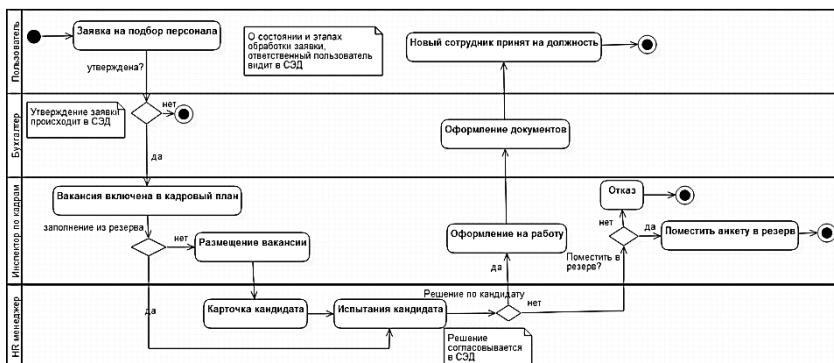
В своей работе для «прототипирования» мы используем встроенный язык программирования 1С – язык программирования, который используется для разработки приложения на базе платформы 1С предприятие. Данный язык является предварительно компилируемым предметно-ориентированным языком высокого уровня. Язык более всего напоминает по синтаксису Visual Basic в сочетании с языком запросов T-SQL [2; 3].

Создание новых классов программно в языке 1С запрещено. Так как платформа 1С предприятие специализирована для задач учета – состав классов заранее предопределен:

- документы;
- справочники;
- регистры бухгалтерии;
- регистры накопления и т. д.

На основании типовых классов можно в конфигураторе создать любое количество подклассов имеющих свои наборы. С помощью модулей менеджеров можно незначительно расширить функционал подкласса [2].

Бизнес-процесс начинается с создания заявки на подбор персонала. Пользователь, создает заявку на подбор персонала, после чего заявка согласовывается или не согласовывается. На основании согласованной заявки создается документ изменения штатного расписания, а также утверждение нового штатного расписания. Также на основании согласованной заявки создается документ изменение кадрового плана. И также на основании заявки создается вакансия. Инспектор по кадрам рассматривает вакансию и решает разместить ли вакансию для привлечения кандидата, либо выбрать кандидата из кадрового резерва. После того, как кандидат найден, в работу вступает HR-менеджер, он заполняет карточку кандидата, проводит собеседование, анкетирование, тестирование и т. д. Далее принимается решение по кандидату, либо его принимают на работу, тогда кандидат переводится в статус сотрудника и информация по нему передается в службу персонала, либо его анкету помещают в кадровый резерв, либо отказывают кандидату вовсе.



Заявка на подбор персонала 000000001 от 13.12.2016 16:27:56

Позиция: Системный администратор /Отдел автоматизированных сис. - [ ] Дата: 13.12.2016 16:27:56 Номер: 00000001

Подразделение: Отдел автоматизированных систем и системного ПО - [ ] Планируемая дата закрытия: 13.01.2017

Причина открытия: Новая позиция - [ ] Приоритет: Высокий Средний Низкий

Требования, обязанности, условия, компетенции

Профиль должности: Системный администратор - [ ] Заполнить из профиля

Знания:

- Английский язык (исследование-изучение)
- Программирование на сценариях, обесрудованием, протоколах TCP/IP, SMB, в DNS и WINS
- Active Directory: объекты, политики
- Плюсом будет какого-либо скриптового языка программирования. Особенно приветствуется знание PowerShell, т.к. он понадобится.
- Опыт работы с Cisco IOS будет плюсом
- Такие профильные знания как знание IP в целом и знание сетевого оборудования в целом
- высшее образование (IT)
- Готовность учиться новому и делать это самостоятельно без impfby.com. Проверенный союз в этой области компенсирует отсутствие любых других.
- Актуальность знаний в области ИТ в целом и знание IP в целом

- Helpdesk (100 ПК, 4 здания в пешей доступности)

- Производить плановое техобслуживание

- Проверять, подключено ли оборудование

- Поддерживать все в исправном состоянии

- Производить плановое техобслуживание

- Учет ресурсов и перемещение оборудования, расходных материалов, активации ключей, введение тех. документации

- Проводить разработку и улучшать, внедрять

- Использование языков конфигурации

- Предлагать и разрабатывать новые ИТ решения для учреждения

Оформление по ТК в штат.

График работы 5/2 с 09:00 до 18:00.

Без выходных и праздников.

Индивидуальная рабочее место с компьютером, чайником и булками в буфете.

Лаговое питание в школьной столовой.

Коллектив из интеллигентных душевных людей.

Комментарий: Ответственный: Савинская З.Ю. (Системный программист) [ ]

Рис. 2. Карточка заявки на подбор персонала

Карточка заявки на подбор персонала состоит из следующих реквизитов:

- позиция – Справочник «Штатное расписание»;
- подразделение – Справочник «Структура предприятия»;
- профиль должности – Справочник «Профили должностей»;
- должность – Справочник «Должности»;
- соответствует профилю должности – тип: булево;
- требования – тип: строка;
- обязанности – тип: строка;
- условия – тип: строка;
- предполагаемый доход – тип: число;
- планируемая дата закрытия – тип: дата;
- приоритет – Перечисление «Приоритет»;
- причина открытия – Справочник «Причины открытия вакансий»;

- состояние – перечисление «Состояния Согласования»;
- рассмотрел – Справочник «Пользователи»;
- дата рассмотрения – тип: дата;
- ответственный – Справочник «Пользователи»;
- комментарий – тип: строка.

С помощью программного кода существует возможность автоматически заполнить реквизиты: условия, требования, обязанности из профилей должности [4–8].

Системный администратор (Профиль должности)

Записать и закрыть | Записать | Создать вакансию

Должность: Системный администратор | Подразделение: Отдел автоматизированных систем и системного ПО

Наименование: Системный администратор

Требования:

Эксперт в:

- Английский язык (текущедокументация)
- Представление о сетях, оборудовании, протоколах TCP/IP, SMB, о DNS и WINS
- Active Directory: объекты, политики
- Плюсом будет какой-либо скриптовый язык (PowerShell, tcl, etc). Особенно приветствуется знание PowerShell, т.к. он понадобится.
- Опыт работы с Cisco IOS будет плюсом. Такое понадобится:

  - высшее образование (IT)
  - Готовность учиться новому и делать это самостоятельно без ImgMyself.com. Практический скрин в этой области копирайтует практикующих других.)
  - Анализировать и строить схемы и построения во всем ИТ-инфраструктуре предоставляем из себя:

    - 1. HP сервер на Windows Server 2015
    - 2. 100 пользовательских ПК, в.т.ч. ноутбуки: Thinkpad, Acer, MacBook
    - 3. Коммутаторы Catalyst, Cisco Aironet и UniFi
    - 4. Периферия: проекторы, сканеры, МФУ, интерактивные доски, проекторы
    - 5. Windows 7, Windows 8, Windows 10, Google Apps

Обязанности:

Нередко (100 ПК, 4 задания в пешей доступности)

- Производить плановое техобслуживание
- Чинить, перебрасывать и перетягивать
- Поддерживать все в исправном состоянии
- Производить плановое техобслуживание
- Учет рассстановки и перемещения оборудования, расходных материалов, активации ключей, введение тех. документов
- Предлагать, разывать и улучшать, вносить необходимые изменения в конфигурацию
- Предлагать и разрабатывать новые ИТ решения для учреждения

Условия:

Оформление по ТК в штат.

График работы: 5/2 с 09:00 до 18:00.

Ежеквартальная премия.

Индивидуальное рабочее место с компьютером, чайником и булками в буфете.

Льготное питание в школьной столовой.

Коллектив из интеллигентных душевных людей.

Рис. 3. Карточка профиля должности

Реквизитный состав карточки справочника «Профиль должности»:

- должность – Справочник «Должности»;
- наименование – тип: строка;
- подразделение – Справочник «Структура предприятия»;
- требования – тип: строка;
- обязанности – тип: строка;
- условия – тип: строка.

Кадровый план является инструментом, позволяющим сотрудникам службы персонала формировать необходимую штатную структуру предприятия, как в разрезе юридических лиц, так и в разрезе центров финансовой ответственности. В кадровом плане содержится следующая информация:

- общее количество ставок по каждой должности;
- количество занятых и вакантных ставок.

Все изменения, внесенные в кадровый план, сохраняются в информационной базе в виде документов «Изменение кадрового плана». При необходимости инспектор по кадрам может посмотреть все изменения кадрового плана, внесенные за определенный период.

Форма обработки состоит из 2 частей: «Вакансии» и «Предприятие».

В разделе «Вакансии» находятся данные из справочника вакансий.

В разделе «Предприятие» содержится информация из документов по изменению кадрового плана, а также оргструктура предприятия.

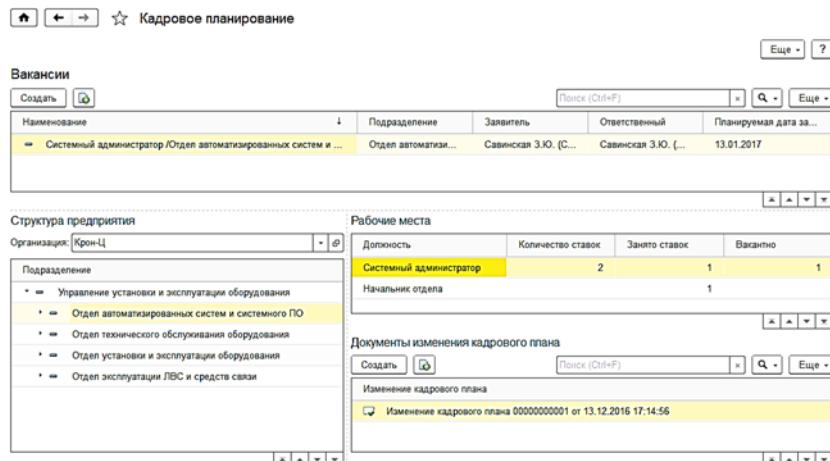


Рис. 4. Обработка «Кадровое планирование»

Данную обработку можно использовать для того, чтобы отслеживать текущие вакансии, соответственно количество занятых и вакантных ставок, по организациям и подразделениям. А также из обработки можно сразу создавать документы на изменение кадрового плана.

Таким образом, используя метод эволюционного прототипирования, а также возможности платформы «1С: Предприятие 8.3» и встроенного предметно-ориентированного языка программирования 1С, были реализованы доработки, требующиеся для работы бизнес-процесса «Подбор персонала» и «Кадровое планирование».

#### Список литературы

1. Варфел Т.З. Прототипирование: Практическое руководство. – М.: Мани, Иванов и Фербер, 2013. – 240 с.
2. Описания языка программирования 1С 8.3 и 8.2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://programmist1s.ru/opisaniya-yazyika-programmirovaniya-1s/>
3. Экосистема для программистов «О программировании на 1С» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://habrahabr.ru/post/247657/>
4. Радченко М.Г. 1С: Предприятие 8.3. Практическое пособие разработчика. Примеры и типовые приемы / М.Г. Радченко, Е.Ю. Хрусталева. – М., 2013. – 964 с.
5. Фирма «1С». Инструменты для изучения системы оплаты труда. Справочник консультанта по прикладному решению «1С: Зарплата и управление персоналом 8» (ред. 3.0). – М.: 1С-Паблишинг, 2016. – 221 с.
6. Фирма «1С», 1С: Предприятие 8.3. Версия для обучения программированию. – М.: 1С-Паблишинг, 2015. – 350 с.
7. Хрусталева Е.Ю. Язык запросов «1С: Предприятия 8». – М.: 1С-Паблишинг, 2015. – 369 с.
8. Ажеронок В.А. Профессиональная разработка в системе «1С: Предприятие 8» / В.А. Ажеронок, А.П. Габец, Д.И. Гончаров [и др.]. 2-е изд. – М.: 1С-Паблишинг, 2016. – 2800 с.

**Фомичева Татьяна Леонидовна**  
канд. экон. наук, доцент  
**Карпунин Алексей Иванович**  
студент

ФГОБУ ВО «Финансовый университет  
при Правительстве Российской Федерации»  
г. Москва

DOI 10.21661/r-118578

## **ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК НЕОТЪЕМЛЕМЫЙ ЭЛЕМЕНТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИСТА**

**Аннотация:** в данной статье рассмотрены особенности применения программных продуктов в формировании профессиональных компетенций студентов. Представлены отличительные характеристики наиболее известных и популярных программ, ориентированных на решение задач планирования и бюджетирования. Отмечена особая важность использования современных компьютерных технологий, в том числе изучения новых продуктов, в деятельности экономиста.

**Ключевые слова:** программное обеспечение, информационные технологии, финансовые расчеты, предприятие.

В процессе финансового анализа и планирования приходится выполнять большой объем разнообразных вычислений. Все эти расчеты и последующая обработка информации невозможно выполнить без применения современных информационных технологий, именно поэтому сегодня высококвалифицированный экономист не может ограничиваться высшим образованием и глубокими знаниями, но и должен обладать навыками использования современных программных продуктов.

Вместе с традиционными средствами моделирования финансовых расчетов, такими как Excel и другими офисными приложениями, широко применяются специализированные программные продукты, изучение которых проводится на таких дисциплинах как «Профессиональные компьютерные программы» для студентов, обучающихся по направлению 080100.62 «Экономика» [1].

Вместе с традиционными средствами моделирования финансовых расчетов, такими как Excel и другими офисными приложениями, широко применяются специализированные программные продукты, которые ориентированы на решение задач планирования и бюджетирования. Наиболее известными и популярными подобными программами в РФ являются продукты: «Предприятие 8» и конфигурациями соответствующих прикладных решений (© Фирма «1С»), программе инвестиционного моделирования хозяйственной деятельности Project Expert (© Компания Expert Systems), «ИНЭК – Аналитик» и др.

Фирма «1С» является крупнейшим поставщиком программного обеспечения для предприятий России. Как известно, более 80% всех предприятий используют программные продукты постоянно и число предприятий, переходящих на них, с каждым годом только увеличивается. Данный факт, в первую очередь, обусловлен наличием таких продуктов как «1С: Предприятие 8», кото-

рый является самой популярной, современной и многофункциональной системой, предназначеннной для автоматизации различных экономических задач.

Система «1С: Предприятие 8» включает в себя платформу и прикладные решения, разработанные на ее основе [2]. Гибкость платформы позволяет принимать этот программный продукт в следующих областях деятельности предприятия:

- обеспечение и поддержка оперативного управления;
- автоматизация хозяйственной деятельности;
- обеспечение ведения бухгалтерского учета;
- составление регламентированной отчетности;
- расчет заработной платы и управление персоналом;
- управление движением денежных средств;
- выполнение задач, связанных с планированием;
- другие области применения.

Платформа «1С: Предприятие 8» предоставляет возможность изменения конфигурации, что позволяет внедрять в организациях специализированные решения, которые ориентированы на специфические потребности предприятий. Наличие единой платформы не только обеспечивает высокую скорость разработки и модификации прикладных решений, но также сохраняет привычный интерфейс, с которым конечному пользователю привычно и удобно работать.

Для финансового анализа деятельности предприятия можно использовать ИНЭК – Аналитик», применение которой упрощает проведение всестороннего анализа финансово-экономической деятельности организации в динамике за ряд периодов. Решение данной задачи включает в себя такие этапы, как проведение горизонтального и вертикального анализа пассивов и активов аналитического баланса; выполнение расчета различных показателей, в том числе, показателей прибыли и убытков, финансовой устойчивости, сопоставление темпов изменения цен на продукцию, услуги, товары и основные виды материальных ресурсов и затрат и др., что также входит в сферу применения данного программного комплекса [3].

С помощью рассмотренных программ возможность организовывать текущую деятельность и анализировать результаты ее проведения, но данные продукты не позволяют оценить дальнейшие перспективы развития предприятия. Для этой цели подходит программный продукт Project Expert, который предназначенный для разработки бизнес-планов и оценки инвестиционных проектов.

Программа Project Expert не только предоставляет математическое обоснование проекта, но также способствует его реализации. На практике важно не только самому убедиться в обоснованности и успешной реализации разработанного плана, но и убедить в этом инвестора, средства которого он предполагает привлечь для расширения деятельности компании или развития нового бизнеса.

Проведенный анализ программных решений показал то, что только решения, предоставляемые фирмой «1С» способны соответствовать современным требованиям экономиста, конкуренты не лишены недостатков, но не соответствуют необходимым требованиям для комфортной и продуктивной деятельности. Использование современных компьютерных технологий, в том числе изучение новых продуктов способно облегчить деятельность экономиста, повысить эффективность его работы и тем самым стать одним из катализаторов будущего экономического подъема.

**Список литературы**

1. Золотарюк А.В. Роль облачных сервисов в формировании профессиональных информационно-технологических компетенций студентов / А.В. Золотарюк, А.И. Кижнер, Т.Л. Фомичева // Известия Института инженерной физики. – 2015. – Т. 2. – №36. – С. 96–100.
2. Яшина В.В. Повышение конкурентоспособности студентов на рынке труда при помощи программ «1С» / В.В. Яшина, Т.Л. Фомичева // Новые информационные технологии в образовании (Применение технологий «1С» для формирования инновационной среды образования и бизнеса): Сборник научных трудов 15-й междунар. науч.-практ. конф. (3–4 февраля 2015 г.) / Под ред. Д.В. Чистова. – Ч. 1. – М.: 1С – Паблишинг, 2015. – 643 с.
3. Сайт «Группа ИНЭК» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://inec.ru/company/pressroom/\\_smi/nepromoshnik.php?print=Y](http://inec.ru/company/pressroom/_smi/nepromoshnik.php?print=Y) (дата обращения: 17.12.2016).

*Чахалян Рузанна Хачатуровна*

студентка

*Козырева Галина Фёдоровна*

канд. пед. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Армавирский государственный  
педагогический университет»  
г. Армавир, Краснодарский край

## **НЕЙРОНОВЫЕ СЕТИ**

**Аннотация:** в статье авторы проводят аналогию между нейронной сетью человеческого мозга и искусственной нейросетью. В работе приведены задачи, которые просты для человека, но затруднительны для машин.

**Ключевые слова:** нейрон, нейросеть.

Что сильнее: человеческий мозг или компьютер? Долгие годы человечество ищет ответ на этот вопрос. Огромное количество рассуждений, споров, публикаций, докладов пытаются раскрыть этот вопрос. Если рассмотреть работу, проделанную многими учеными, исследователями по этому вопросу, можно заметить, что большинство пытались приблизить принцип работы компьютера к образу мышления человека, причем небезуспешно. Это стало возможно при помощи нейросетей – компьютерных сетей, собранных из миллиардов искусственных клеток мозга, способных обучаться по принципу, похожему на то, как работает человеческий мозг.

Стандартная нейронная сеть состоит из тысяч, миллионов, миллиардов искусственных нейронов, называемых блоками, встроенных в слои, где каждый блок соединен с соседним, как в собственном слое, так и с наиболее близким к нему. Многие являются блоками ввода и получают информацию из внешнего вида. Наконец, блок вывода занимается извлечением обработанной информации. Раздражители из вне или сигнал от органов чувств принимаются дендритами. Они создают электрические импульсы, которые двигаются через нейросеть. Также нейрон отправляет сообщения к другим нейронам, которые аналогичным образом могут отправлять сообщения дальше.

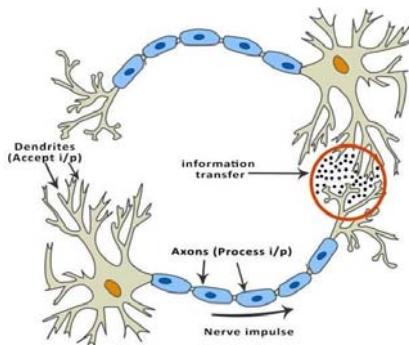


Рис. 1

Искусственные нейроновые сети состоят из множества узлов, которые повторяют биологические нейроны человеческого мозга. Они соединены между собой и взаимозависимы между собой. Искусственные нейроновые сети способны к обучению, которое осуществляется путем изменения веса. На следующем рисунке показана простая искусственная нейроновая сеть.

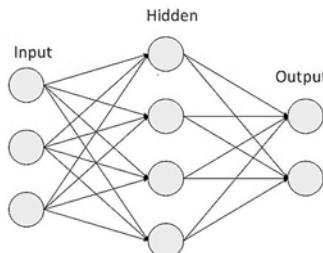


Рис. 2

Нейроновые сети способны выполнять задачи, которые просты для человека, но затруднительны для машин:

- аэрокосмические – автопилот самолета;
- автомобильные – автомобильные системы наведения;
- военные – сопровождение цели, автопилот, распознавание сигнала/изображения;
- электроника – прогнозирование, анализ неисправностей, машинное зрение, синтез голоса;
- финансовые – оценка недвижимости, кредитные консультанты, ипотека, портфель торговой компании и др.;
- обработка сигнала – нейронные сети могут быть обучены для обработки звукового сигнала.

#### Список литературы

1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://neuronus.com/stat/1295-nejronnye-seti-iskusstvennyj-intellekt.html>
2. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lexpartizan.livejournal.com/345117.html>
3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1058837>

*Научное издание*

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА СЕГОДНЯ:  
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА**

Сборник материалов  
VI Международной научно-практической конференции  
Чебоксары, 24 марта 2017 г.

Редактор *Т.В. Яковлева*  
Компьютерная верстка и правка *Л.Е. Вершинина*

Подписано в печать 12.04.2017 г.  
Дата выхода издания в свет 18.04.2017 г.  
Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Печать офсетная.  
Гарнитура Times. Усл. печ. л. 16,275. Заказ К-204. Тираж 500 экз.  
Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс»  
428005, Чебоксары, Гражданская, 75  
8 800 775 09 02  
[info@interactive-plus.ru](mailto:info@interactive-plus.ru)  
[www.interactive-plus.ru](http://www.interactive-plus.ru)

Отпечатано в Студии печати «Максимум»  
428005, Чебоксары, Гражданская, 75  
+7 (8352) 655-047  
[info@maksimum21.ru](mailto:info@maksimum21.ru)  
[www.maksimum21.ru](http://www.maksimum21.ru)