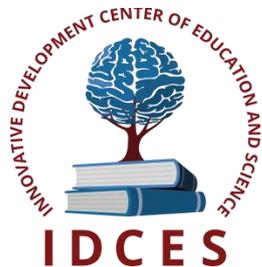


ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE



**Экономика, финансы и менеджмент: тенденции
и перспективы развития**

Выпуск III

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(11 октября 2016г.)**

**г. Волгоград
2016 г.**

Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития. / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 3 г. Волгоград, 2016. 197 с.

Редакционная коллегия:

к.э.н., доцент Бекулов Х.М. (г. Нальчик), к.э.н., доцент Безпалов В.В. (г. Москва), к.э.н., доцент Бескоровайная С.А. (г. Москва), к.э.н., доцент Бирюков В.А. (г. Москва), к.э.н., доцент Бобыль В.В. (г. Днепропетровск), д.э.н., профессор Богатая И.Н. (г. Ростов-на-Дону), д.э.н., профессор Булгучев М.Х. (г. Магас), к.э.н., доцент Викторова Т.С. (г. Вязьма), д.э.н., доцент Виноградова М.В. (г. Москва), к.э.н., доцент Гафиуллина Л.Ф. (г. Казань), д.э.н., доцент Гонова О.В. (г. Иваново), к.э.н., доцент Гурфова С.А. (г. Нальчик), к.э.н., доцент Дзюба А.В. (г. Комсомольск-на-Амуре), к.э.н. Дубровин С.А. (г. Санкт-Петербург), д.э.н., доцент Евстафьева Е.М. (г. Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Емельянова Г.А. (г. Чебоксары), к.э.н. Желнова К.В. (г. Ижевск), к.э.н., доцент Калашников А.А. (г. Ставрополь), к.э.н., доцент Крючкова Л.В. (г. Киров), к.э.н., доцент, профессор Курпаяниди К.И. (г. Фергана), д.э.н., профессор Макаров В.В. (г. Санкт-Петербург), д.э.н., доцент Миролюбова А.А. (г. Иваново), к.э.н., доцент Мошкин И.В. (г. Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Мызникова Т.Н. (г. Челябинск), к.э.н., доцент Мурзин А.Д. (г. Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Найденова М.В. (г. Саратов), к.э.н. Никитина А.А. (г. Кумертау), д.э.н., доцент Паштова Л.Г. (г. Москва), к.э.н., доцент Руденко М.Н. (г. Пермь), д.э.н., профессор Санталова М.С. (г. Воронеж), к.э.н., доцент Соболева С.Ю. (г. Волгоград), к.э.н., доцент Стрельников Е.В. (г. Екатеринбург), к.э.н., доцент Талалужкина Ю.Н. (г. Челябинск), к.э.н., доцент Терентьева О.Н. (г. Саратов), д.э.н., профессор Тинасилов М.Д. (г. Алматы), д.э.н., доцент Тугускина Г.Н. (г. Пенза), к.т.н., доцент Тытарь А.Д. (г. Ростов-на-Дону), к.э.н., доцент Уркумбаева А.Р. (г. Алматы), к.ф.-м.н., доцент Шматков Р. Н. (г. Новосибирск).

В сборнике научных трудов по итогам III Международной научно-практической конференции «**Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития**», г. Волгоград представлены научные статьи, тезисы, сообщения студентов, аспирантов, соискателей учёных степеней, научных сотрудников, ординаторов, докторантов, практикующих специалистов Российской Федерации, а также коллег из стран ближнего и дальнего зарубежья.

Авторы опубликованных материалов несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, статистических данных, не подлежащих открытой публикации. Мнение редакционной коллегии может не совпадать с мнением авторов. Материалы размещены в сборнике в авторской правке.

Сборник включен в национальную информационно-аналитическую систему "Российский индекс научного цитирования" (РИНЦ).

Оглавление

СЕКЦИЯ №1.	
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)	7
ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРНОЙ ИНИЦИАТИВЫ В ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ Ефремова А.Ю., Маркин М.И.	7
ТЕОРИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ Цхададзе Н.В.	10
СЕКЦИЯ №2.	
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)	21
ТЕПЛИЧНЫЕ КОМПЛЕКСЫ В ПЕРИОД ПРОДЛЕНИЯ ПРОДЭМБАРГО Белоносов Д.С.	21
QR-КОД КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ АУДИТОРИИ ПЕЧАТНЫХ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ Бирюков В.А.	25
СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ Мысаченко В.И., Игнатов Н.Г., Шулепов А.С.	29
ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ДОЧЕРНИХ КОМПАНИЙ Рябенко П.В.	37
СЕКЦИЯ №3.	
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)	41
КОМПЕНСАЦИОННЫЙ ФОНД СРОС КАК ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПОКРЫТИЯ РИСКОВ В СТРОЙКОМПЛЕКСЕ Вылегжанина Е.В., Улитина А.Р.	41
СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЫНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ КАК ИНДИКАТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ (НА ПРИМЕРЕ РОССИИ)* Жданова О.А.	49
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ Золотарева М.С.	54
INSTITUTIONAL FRAMEWORK OF RUSSIAN BANKING SECTOR Zolotareva Maria	54
ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ И КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫМИ РЕСУРСАМИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ Кириллова С.С.	57
ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛЕВОЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОБЩЕСТВ С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ, ИСХОДЯ ИЗ «ЗОЛОТОГО ПРАВИЛА» ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА Кабардокова Л. А.	61
ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПРОВЕДЕНИЯ ВЫЕЗДНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК Мандрощенко О.В.	67

СЕКЦИЯ №4.	
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА	
(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)	71
К ВОПРОСУ РАЗРАБОТКИ СПЕЦИАЛЬНЫХ МЕТОДИК АУДИТОРСКИХ ПРОВЕРОК ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК В РАМКАХ ЕАЭС	
Ганьшина С.Е.	71
ПЕРЕХОД НА МСФО В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	
Калинушкина В.А.	75
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	
Кальтя М.Д.	79
ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ОРГАНИЗАЦИИ - ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ	
Попова О.А.	84
ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТНОГО УЧЕТА В ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) УЧРЕЖДЕНИЯХ РФ	
Устюгова Ю.В., Медведева Л.Н.	88
СЕКЦИЯ №5.	
МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ	
(СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)	92
СЕКЦИЯ №6.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)	92
СЕКЦИЯ №7.	
БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО	92
СЕКЦИЯ №8.	
ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ	92
СЕКЦИЯ №9.	
ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	92
ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БИРЖЕВЫХ ОПЕРАЦИЙ ТИПА КАЧЕЛЕЙ НА ТОВАРНЫХ РЫНКАХ	
Бобрик Г.И., Бобрик П.П.	93
ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ И ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРОЦЕСС ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ	
Утегенова Г.С.	97
СЕКЦИЯ №10.	
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ	103
СЕКЦИЯ №11.	
МАРКЕТИНГ	103
МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	
Андреева З.И., Ляшенко ГА.....	103
СЕКЦИЯ №12.	
PR И РЕКЛАМА	107
СЕКЦИЯ №13.	
ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ	107

СЕКЦИЯ №14.	
ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ	107
СЕКЦИЯ №15.	
ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ	
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ	107
СЕКЦИЯ №16.	
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ.....	107
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ	
Рахметова Ж.М.....	107
СЕКЦИЯ №17.	
ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ	111
СЕКЦИЯ №18.	
ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....	111
КОРПОРАТИВНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ	
И ПРОБЛЕМЫ ПРАКТИКИ	
Измакова А.С., Дьячков С.М.	112
РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ КАДРОВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ	
НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ	
Пензин А.В.	115
СЕКЦИЯ №19.	
УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА	118
СЕКЦИЯ №20.	
ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА.....	118
ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ	
ПРЕДПРИЯТИЯ	
Байсарина Г.З.	119
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА	
С ПРИМЕНЕНИЕМ ЕДИНОГО НАЛОГА НА ВМЕНЕННЫЙ ДОХОД	
ДЛЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	
Балдин А. Ю., Гладанюк Д. Е., Мизенко В. В.,	
Моторина А. Ю., Соловьева Н.Е.	125
АКЦИЗЫ И ФАКТОРЫ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ АКЦИЗОВ	
НА ЭКОНОМИКУ РФ	
Левина Т. А., Ефимов П. А., Блохин В. В.	131
ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ КОМПАНИИ:	
КЛАССИФИКАЦИИ И КАЗАХСТАНСКИЕ ОСОБЕННОСТИ	
Тентекеева Г.Т.....	136
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В ОТНОШЕНИИ СУБЪЕКТОВ	
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА (МСБ)	
Шарафеева А.Р.	141
СЕКЦИЯ №21.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....	145
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА ПРОМЫШЛЕННОЙ МАРИКУЛЬТУРЫ	
ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА РОССИИ	
Жук А.П.	145

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СФЕРА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ МАРИКУЛЬТУРЫ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА РОССИИ Жук А.П.	153
СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ КЛИНИНГОВОЙ ИНДУСТРИИ В Г. ТУЛЕ Климущкина О.П.	162
КРИТЕРИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО АГРАРНОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ Набокова А.В.	167
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Никулкина И.В.	172
РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК Папахчян И. А.	177
СЕКЦИЯ №22.	
ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ	184
ОСОБЕННОСТИ РАЗНЫХ ВИДОВ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА* Хачатурян А. А.	185
СЕКЦИЯ №23.	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ	189
СЕКЦИЯ №24.	
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ	189
РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ Хвостунова Д.М.	189
ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2016 ГОД	195

СЕКЦИЯ №1.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.01)

ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРНОЙ ИНИЦИАТИВЫ В ЯРОСЛАВСКОЙ ОБЛАСТИ

Ефремова А.Ю., Маркин М.И.

Ярославский государственный технический университет, г. Ярославль

В условиях глобализации и усиления конкуренции, перед российской экономикой возникают вызовы перехода на инновационный тип экономического развития. Одним из общепризнанных инструментов формирования инновационной среды в национальной экономике является развитие кластерной инициативы, интерес к которой в последние десятилетия существенно увеличился не только за рубежом, но и в России.

Экономический кластер – это целостная система новых продуктов и новейших технологий, взаимосвязанных между собой и сконцентрированных на определенном отрезке времени и в определенном экономическом пространстве [1]. Ключевая цель любого экономического кластера – достижение синергетического эффекта и как следствие постоянное технологическое обновление производимой продукции.

Курс на формирование кластеров в российской экономике был взят в начале 2000-х гг., когда проблематика развития кластерной инициативы становится одним из основных лейтмотивов как федеральных, так и региональных программ социально-экономического развития. Так, начиная с 2007 года, в Ярославской области проводилась целенаправленная работа по анализу ситуации, формулировке предпосылок и условий для создания перспективных кластеров в экономике региона. Постановлением Правительства Ярославской области №650-п от 30.06.2009 г. была утверждена «Концепция кластерной политики Правительства области», согласно которой на территории региона к 2015 году должно было функционировать 13 перспективных кластеров [2].

К настоящему моменту (2016 г.) на территории Ярославской области фактически действуют лишь 4 кластера: кластер современной фармацевтической промышленности и инновационной медицины; туристско-рекреационный кластер; кластер газотурбостроения и энергомашиностроения; кластер машиностроения и производства автокомпонентов. Интересно, что на Инвестиционном портале Ярославской области в качестве действующих, указан только один кластер – фармацевтический, а на Кластерной карте России, Ярославская область вообще отсутствует [3,4]. Во многом это объясняется тем, что в 2012 году в России была запущена Программа субсидирования пилотных инновационных кластеров: в 2013-м

тринадцать кластеров получили 1,3 млрд рублей субсидий, а в 2014-м 2,5 млрд. рублей было распределено между 25 кластерами [5]. Однако ни один из Ярославских кластеров в эту программу не попал, и как следствие, фактическая поддержка кластерной инициативы в регионе была свернута. Так, до 2012 г. более чем в 70-ти законодательных документах Ярославской области так или иначе затрагивалась проблематика развития кластерной инициативы в регионе, после – какое-либо упоминание кластеров исчезает из нормативных документов области, более того, на основании постановления Правительства Ярославской области от 10.08.2015 № 891-п ГБУ ЯО «Агентство инвестиций и кластерного развития» было ликвидировано [6].

Тем не менее, задачи развития кластерной инициативы в Ярославской области не утратили своей актуальности. Обобщая характерные для России формы поддержки кластеров, можно выделить следующие базовые направления содействию развития кластеров в Ярославской области:

1. Содействие организационному развитию кластеров:

- проведение анализа структуры кластера, цепочки производства добавленной стоимости, осуществляемого основными участниками кластера, определение барьеров и возможностей для развития кластера;
- разработка стратегии развития кластера и плана мероприятий по ее реализации, включающей разработку набора кластерных проектов и мер, направленных на формирование благоприятных условий развития кластера;
- установление эффективного информационного взаимодействия между участниками кластера.

2. Содействие реализации проектов, направленных на повышение конкурентоспособности участников кластера. В числе важнейших направлений развития конкурентного потенциала кластера является реализация мер в области повышения качества управления на предприятиях, базирующихся на его территории, в том числе – в рамках реализации программ распространения лучшей практики; развитие инновационной политики в регионе; содействие активизации инновационного процесса на предприятиях и пр.

3. Обеспечение формирования благоприятных условий развития кластеров через повышение эффективности системы профессионального и непрерывного образования, осуществление целевых инвестиций в развитие инженерной и транспортной инфраструктуры, жилищное строительство, реализуемое с учетом задач развития кластеров, реализация мер налогового регулирования для участников кластеров, снижение административных барьеров.

4. Разработка и законодательное закрепление финансового механизма поддержки кластерной инициативы на региональном уровне:

- обеспечение интеграции кластерного подхода в разрабатываемые на федеральном уровне отраслевые и секторальные стратегии развития, а также федеральные и ведомственные целевые программы;

- внесение изменений в правила предоставления поддержки субъектам малого предпринимательства, предполагающих распространение механизмов предоставления государственной поддержки, предоставляемой субъектам малого предпринимательства, на субъекты среднего предпринимательства;

- утверждение порядка проведения экспертизы инвестиционных проектов;

- разработка мер по развитию механизмов субконтракции и содействию внедрению отечественными предприятиями и организациями системы менеджмента качества в целях совершенствования цепочек добавленной стоимости;

- разработка конкурсных механизмов финансовой поддержки создания центров общего доступа научным оборудованием в инновационных кластерах и проектов по выполнению опытно-конструкторских и опытно-технологических работ по тематике, предлагаемой бизнес-сообществом, в рамках финансирования, предусмотренного утвержденными федеральными целевыми программами;

- развитие механизмов конкурсной поддержки прикладных исследований, проектов частно-государственного партнерства в сфере инноваций и профессионального образования, обеспечивающих предпосылки для развития кластерных проектов.

5. Постоянное осуществление информационно-методической поддержки существующих кластеров:

- разработка методических рекомендаций, связанных с общими подходами к стратегическому планированию развития кластеров, а также организационному развитию их отдельных типов, в том числе инновационных, туристических, транспортно-логистических кластеров;

- реализация специализированных образовательных программ по вопросам разработки и реализации кластерной политики на региональном и муниципальном уровнях, а также организационному развитию кластеров и реализации кластерных инициатив;

- возложение на региональные институты развития функций предоставления информационно-консультационной поддержки объектов инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства и инновационной инфраструктуры;

- предоставление информационной поддержки в продвижении бренда кластеров, направленной на привлечение иностранных инвестиций, содействие экспорту производимых

на территории кластера товаров и услуг, а также развитие внутреннего и въездного туризма, в том числе с использованием инфраструктуры торговых представительств Российской Федерации за рубежом;

– формирование механизмов мониторинга, выявления и распространения лучшей практики в области развития кластеров и реализации кластерных проектов.

Таким образом, программа развития кластерной инициативы в регионе должна включать максимально широкий перечень инструментов поддержки, затрагивающих не только финансовые аспекты функционирования кластеров, но и меры, направленные на создание институциональной среды.

Список литературы

1. Проскура Д.В., Рогова Е.М., Ткаченко Е.А. Теоретические аспекты формирования региональной кластерной политики // Проблемы современной экономики, N 4 (28), 2008.
2. Постановление Правительства ЯО от 30.06.2009 N 650-п "Об утверждении концепции кластерной политики Правительства области". [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://lawru.info/dok/2009/06/30/n1266081.htm>
3. Инвестиционный портал Ярославской области. [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://yarinvestportal.ru/business/>
4. Карта кластеров России. [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://clusters.monocore.ru/>
5. Кластеры в современном мире: рейтинг самых развитых стран. [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://ppt.ru/news/134649>
6. Агентство инвестиций и кластерного развития Ярославской области. [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://icdy.ru/>

ТЕОРИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

Цхададзе Н.В.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Экономический обмен становится возможным, когда хозяйствующие субъекты обладают правами на обмениваемые блага, то есть товаровладельцы признают друг в друге частных собственников (К.Маркс).

С позиции институциональной характеристики, обмен - это совпадающий во времени процесс возникновения и погашения обязательства между формально равными партнерами.

«Участники рыночного обмена отнюдь не ставят цель содействовать общественной пользе. Они даже не сознают, что способны ей содействовать. Участники обмена продуктами собственного труда имеют в виду лишь свой собственный, индивидуальный интерес, преследуют лишь свою экономическую выгоду»[1, 11]. К. Поланьи выделяет три типа отношений обмена:

- реципрокность, или взаимный обмен на натуральной основе;
- редистрибуция как развитая система перераспределения;
- товарообмен, лежащий в основе рыночной экономики.

Следовательно, существующее на рынке многообразие специфических экономических интересов формируется под воздействием, с одной стороны, объективных отношений собственности и объективных экономических интересов. С другой - задается внутренними субъективными характеристиками и свойствами субъектов экономической активности, выдвинутых новой социальной средой.

Детерминация современных экономических отношений собственностью как таковой и различными ее формами относится к устоявшимся направлениям анализа того или иного экономического явления или процесса: «основные формы экономической и социальной реализации экономических интересов практически одинаковы с формами реализации отношений собственности»[2, 12].

Зачастую собственность, а именно основания частной собственности, рассматривались либо в рамках азиатского, либо античного способа производства. Корни такого положения можно увидеть в период распространения идеи естественного права в XVII веке, который породил два основных направления научной мысли, постигающей феномен собственности.

В рамках первого подхода была обоснована дифференциация собственности граждан, образующихся в результате их коммерческой деятельности, от собственности государя, что впоследствии противопоставлялось экономической деятельности человека в рамках политических структур и закрепило за собой понятие «частная собственность».

Второе направление не получило должного развития, но в его границах была сделана попытка отделить собственность, находящуюся в коллективном владении, от собственности, появляющуюся в результате самостоятельной производственной или коммерческой деятельности. В данном контексте Локк Дж. указывал, что «каждый человек имеет собственность в своем личном владении» и подчеркивал, что «мы можем сказать, что результаты его тела и работы его рук принадлежат ему» [3,254]. Представляется, что второе направление могло послужить основой развития концепции личной собственности и, как следствие, рассмотрения человека сквозь призму субъекта многообразных

экономических отношений, имеющего многостатусное положение и реализующего свои экономические интересы в контексте институционального единства социальной и материальной составляющей.

Собственность - это институциональное условие - отношение, без которого обмен невозможен, так как феномен собственности представляет наличие факта редкости ресурса и его альтернативное использование.

Возникновение и идентификация собственности имеют различные трактовки. В таблице 1 представлены основные концепции формирования прав собственности.

Теория прав собственности основывается на следующих положениях:

-права собственности определяют, какие издержки и вознаграждения могут ожидать экономические субъекты за свои действия;

-институционализация отношений собственности выступает фактором, способствующим повышению устойчивости существующих институтов, связей и отношений между ними;

-переструктуризация прав собственности ведет к изменению системы экономических стимулов;

-реакцией на трансформацию системы стимулов будет изменение поведения экономических субъектов;

-экономических отношений, имеющих многостатусное положение и реализующих свои экономические интересы в контексте институционального единства социальной и материальной составляющей.

Таблица 1

Концепции прав собственности

№ пп	Название концепции (теории)	Основные характеристики
1	«Наивная» теория	Государство отстранено от анализа. Права собственности - социальный институт, способствующий формированию ожиданий субъектов экономики. Права собственности определяют, как извлекаются выгоды и компенсируются издержки. Отношения собственности имеют эволюционно-историческое развитие.

2	Теория «групп интересов»	Структура прав собственности зависит от взаимодействия различных групп интересов на политическом рынке. Возможны потери общественного благосостояния из-за соответствия прав узким интересам конкретных социальных групп. в собственности
3	Теории, учитывающие социальные и политические изменения	Система общественных ценностей (неформальные институты) снижают издержки защиты прав собственности. Исключительность прав собственности обеспечивается угрозой насилия, обычаями, правовой государственной системой

Источник: Составлено с использованием: Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М.

Институциональная экономика: курс лекций. - М.: МФТИ, 2013.

По мнению А. Алчяна, система прав собственности – это «совокупность методов предоставления конкретным индивидам «полномочий» выбрать любой способ использования конкретных благ из класса не запрещенных способов использования этих благ»[4,118].

Таким образом, право собственности можно определить, как признанное обществом право производить определенные действия: «Быть собственником земли» обычно означает иметь право возделывать землю, добывать полезные ископаемые, предлагать эти права на продажу и т.д., но не право бросать землю в прохожих, использовать ее, чтобы изменить течение реки или заставить кого-то купить ее. То, что является объектом собственности — это признанное обществом право производить определенные действия»[5,18].

Права собственности устанавливают, как можно получать выгоду от своей собственности и какой ущерб можно причинять другим людям в процессе пользования собственностью, а какой ущерб причинять нельзя. Например, можно производить и реализовывать более качественные товары в ущерб конкурентам, но посягать на жизнь и здоровье конкурента нельзя.

Теория прав собственности предполагает, что любой акт обмена представляет собой обмен пучками правомочий, то есть обмен происходит не объектами как таковыми (земля, машины, оборудование, патенты и др.), а только определенным набором прав, применительно к данным объектам: «Когда на рынке заключается сделка, обмениваются два пучка прав собственности. Пучок прав обычно прикрепляется к определенному физическому благу или услуге, но именно ценность прав определяет ценность обмениваемых товаров»[6,328]. Чем больше количество правомочий, передаваемых применительно к

какому-либо объекту, тем выше ценность (полезность) объекта собственности. Например, стоимость земельного участка с возможностью его передачи по наследству будет выше, чем у земельного участка, не имеющего таких правомочий. Поэтому в качестве сущностного эквивалента обмена следует считать не количество товара, а его качество, определяемое объемом передаваемых полномочий.

Помимо классификации «пучка прав» А. Оноре, существует также следующая модель структурирования прав собственности:

Право на остаточный доход (продукт) имеет работник фирмы, специализирующийся на мониторинге. Последнее «подразумевает измерение эффективности производства, распределение вознаграждений, наблюдение за вкладом участников в качестве средства выявления и оценки их предельной производительности, а также распределение заданий и инструкций относительно того, что и как нужно сделать»[7,434]. Такой специалист («контролер») получает остаточный продукт за сокращение случаев уклонения от работы.

Право на осуществление контроля над остальными участниками экономических отношений.

Право заключать договоры со всеми остальными участниками.

Право изменять членство в команде. Любой из участников команды может в индивидуальном порядке прекратить свое членство в команде, но только контролер имеет право в одностороннем порядке приостановить членство каждого из участников, изменить состав команды. При этом контролер не обязательно должен завершать функционирование всей команды или свое сотрудничество с командой. В данном случае контролер может продать свое право на остаточный доход и право быть контролером команды.

Право продажи всех полномочий сразу и каждого в отдельности.

Экономическая трактовка прав собственности шире юридического определения, поскольку учитывает формальные правила и многообразные неформальные нормы. Например, до конца XVI в. московское государство основывалось на правилах вотчинно-династического порядка; государство считалось «фамильным» достоянием государя. Обязанности подданных перед «хозяином земли» были распределены, но не имели законного (формально-институционального) обеспечения.

С другой стороны, права собственности определяют формальные и неформальные правила поведения людей в отношении ограниченных благ, которые люди должны соблюдать или подвергаться санкциям за несоблюдение этих правил.

Спецификация и «размывание» прав собственности

Способы наделения экономических субъектов права собственности многочисленных и многообразны. При этом права собственности могут закрепляться как в процессе эволюционного развития отдельной территориальной общности, так и государством.

Спецификация прав собственности означает определение субъекта собственности (кто владеет?), объекта собственности (что является предметом владения?) и способ наделения собственностью, а также срок, на который предоставляются права собственности.

Значение спецификации прав собственности раскрывается в следующем положении.

«Если ценный актив никому однозначно не принадлежит, тогда ни у кого нет и стимула заботиться о нем должным образом. Если права собственности непередаваемы, тогда мало надежды, что активы попадут, в конце концов, к тем, кто способен употребить их наилучшим образом, то есть к тем, кто ценят их выше других. Если права собственности не надежны, тогда владельцы не станут много инвестировать в активы, которые они могут потерять без всякой компенсации или которые требуют для защиты от притязаний на них затрат ценных ресурсов»[8,24]. *Например*, введение режима частной собственности, а также постепенное внедрение эффективного механизма регулирования частной собственности на фоне политической стабилизации можно рассматривать как причину увеличения объема иностранных инвестиции в российскую экономику с 2,98 млрд. долл. в 1995 г. до 170,18 млрд. долл. в 2015 г.

Спецификация прав собственности может определяться формальными и неформальными институтами (нормативно-правовыми актами, обычаями, традициями, нормами морали). *Например*, в период золотой лихорадки в Калифорнии права собственности устанавливались на основе неформальных правил, действовавших на территории дистриктов. Для получения права на участок земли было необходимо стать членом одного из дистриктов и непрерывно разрабатывать выделенный участок (максимальный перерыв был ограничен пятью днями).

В России примером спецификации прав собственности, инициатором которой выступило государство, является «дачная амнистия» (Федеральный закон № 93-ФЗ «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации по вопросу оформления в упрощенном порядке прав граждан на отдельные объекты недвижимого имущества»).

В период СССР в нашей стране много земли выделялось дачным, садоводческим и прочим некоммерческим объединениям на основе действующего на тот момент земельного законодательства. Позднее многие садоводы и дачники оказались с неоформленной землей, с недооформленным правом собственности на свой земельный участок.

Кроме неоформленного, неопределенного права собственности на землю, очень многие граждане были наделены земельными участками в так называемом ограниченном праве. Ограниченное право собственности (право пожизненного наследуемого владения, право постоянного (бессрочного) пользования) не дает возможности собственнику распоряжаться земельным участком, т.е. пользоваться можно, а продать нет.

Дачная амнистия позволяет оформлять землю и регистрировать право собственности на нее в упрощенном порядке. Право собственности на подобные земельные участки дачная амнистия позволяет регистрировать на основании правоустанавливающих документов (в т.ч. документов, получивших таковой статус по дачной амнистии: постановления, решения или выписки) и кадастрового паспорта на земельный участок (кадастровый план).

Ограничения институционального оформления прав собственности связаны с величиной транзакционных издержек. Объем спецификации прав собственности определяется предельным размером транзакционных издержек, когда предельная выгода от закрепления прав собственности будет уменьшаться по сравнению с «размыванием» прав собственности.

«Размывание» (attenuation) прав собственности - ситуация, при которой права собственности точно не определены и не имеют эффективного механизма защиты.

«Размывание» прав собственности может быть объективным, так как за каждым экономическим субъектом устанавливаются конкретные правомочия собственника, и абсолютный собственник ресурса как таковой не определяется. Но в то же время у каждого правомочия есть свой исключительный собственник, реализующий частные интересы. Данная ситуация создает противоречия транзакций. Устранения таких противоречий достигается, как правило, с помощью формальных институтов.

Например, для предприятий промышленности установлены государством предельно допустимые объемы вредных выбросов в окружающую среду (правомочие «запрет вредного использования»), которые ограничивают их размеры дохода (правомочие «право на доход»). Однако в случае отсутствия государственного регулирования вредных выбросов в окружающую среду это приведет к «размыванию» прав собственности сельскохозяйственных товаропроизводителей, населения в целом. В российском законодательстве правомочие «запрет вредного использования» представляет собой право собственника по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие закону и иным правовым актам и не нарушающие охраняемые законом интересы других лиц.

Права собственности также могут быть расщеплены или рассредоточены, то есть каждое из правомочий, может быть предметом обмена. После обмена, права, соединяются в новые «пучки» и ценность блага зависит от того, какие права составили новый «пучок».

Расщепление прав собственности связано с тем, что любое благо представляет собой не только сумму физических характеристик блага, но и прав и ограничений. Чем шире набор прав, связанных с данным товаром, тем выше его полезность. *Например*, участок земли без права бессрочного пользования будет менее ликвиден, чем аналогичный участок, но уже с правом бессрочного пользования[9,58].

Подводя предварительный итог, можно определить, что право собственности будет эффективным, если оно однозначно определено, способно участвовать в актах обмена и, соответственно, реализуемо.

Альтернативные режимы прав собственности

Институциональная теория говорит об исключительных правах собственности («exclusive property rights»), а о правах собственности, классифицируемых в зависимости от субъекта собственности.

С точки зрения институционального подхода к режимам собственности относятся следующие.

1. Общая собственность - ситуация, в которой ни один из экономических субъектов не может исключить других из доступа к конкретному благу. С точки зрения осуществления трансакций, общая собственность наиболее эффективна там, где затраты на спецификацию и защиту частно-индивидуальных прав собственности очень высоки.

Затраты на обеспечение функционирования режима общей собственности увеличиваются с ростом числа пользователей объектом общей собственности, что имеет негативные последствия на фоне оппортунистического поведения и низкого объема инвестирования. Так, например, присваивающий тип хозяйства приводит к депопуляции животного и растительного мира.

Институциональная экономическая теория предлагает ряд рекомендаций по повышению эффективности режима общей собственности:

Введение частных прав на ресурсы (часть ресурсов должна быть перераспределена для обеспечения режима исключительных прав, но при этом может измениться способ и технология использования ресурса, например, в случае создания инноваций).

Централизация принятия решений по поводу использования общей собственности. Так, в СССР государство выступало как централизованный официальный представитель абстрактного всеобщего собственника - общества в целом.

2. Коммунальная собственность предполагает использование ресурсов, исключительными правами на которые владеет определенная группа субъектов экономики. Спецификация и защита прав собственности, а также обеспечение эффективного режима эксплуатации коммунальной предполагает наличие общих или совпадающих экономических

интересов участников группы -владельцев собственности, то есть группа (общность) экономически однородна. Примером коммунальной собственности является потребительский кооператив, который представляет добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов (ст. 116 Гражданского кодекса РФ).

Наравне с однородностью, большое значение для обеспечения эффективного функционирования режима коммунальной собственности имеет вопрос о распределении права на доход.

Если действует уравнительный принцип распределения дохода, то возникает проблема недостаточного использования ресурса, поскольку каждый член группы будет снижать свой трудовой вклад, рассчитывая на других («проблема безбилетника»).

Если доход распределяется в соответствии с трудовыми усилиями, то возникает проблема чрезмерного использования ресурса, которая приведет к его истощению. Определенные группы субъектов, ведущие хозяйственную деятельность на основе режима коммунальной собственности, взаимодействуют между собой за «границами» группы посредством обмена результатами труда.

Таким образом, блага, созданные в рамках режима коммунальной собственности, обмениваются с позиции режима частной собственности. Также режим частной собственности может возникнуть, если участники группы имеют взаимоисключающие экономические интересы, не предполагают стратегического участия в модели коммунальной собственности либо же несут высокие издержки по обеспечению участия в группе (так называемые «членские взносы»).

3. Частная собственность - режим использования ресурса, при котором исключительность доступа существует только для конкретного хозяйствующего субъекта.

Высокий уровень исключительности прав частной собственности предполагает, как минимум, два поведенческих следствия: собственнику правомочий принадлежат все положительные и отрицательные результаты осуществляемой им хозяйственной деятельности; в процессе обмена благо будет передано тому экономическому агенту, который предложит за нее наивысшую цену, и тем самым будет достигнуто эффективное распределение ресурсов в экономике.

Высокий уровень спецификации и защиты прав частной собственности (особенно со стороны формальных институтов) позволяет максимально сконцентрировать конкретному собственнику отдельные правомочия. Это, в свою очередь, мотивирует к эффективному

использованию объекта собственности и усиливает зависимость между принимаемыми управленческими решениями и получаемыми результатами.

Гарантии правомочий частной собственности обеспечиваются за счет:

-выработки и установления средств и способов оценки результатов использования правомочий;

-легализации процедур «размывания» прав частной собственности. Например, запрета купли-продажи, ограничений использования, наследования и т.д.;

-эффективного размещения и перераспределения правомочий собственности между отраслями и сферами экономики;

-формирования неформальных институтов (системы ценностей), ориентированных на легитимизацию правомочий частной собственности;

-конституционное закрепление различий между политической и экономической властью (то есть динамика политической власти не должна напрямую влиять на экономический статус субъекта);

-редкость ресурсов (например, в восточной части США, где водные ресурсы в изобилии, права на воду имеют коммунальный режим, в западных штатах, где водных ресурсов недостаточно, - частный режим).

Обеспечение эффективности режима частной собственности, по сравнению с альтернативными режимами, делает актуальным вопрос об оценке рациональности экономического поведения, размере информационных издержек.

Отличительная характеристика режима частной собственности также состоит в том, что «экономический агент, обладающий правом на все выгоды, которые проистекают из выявленных им возможностей использования ресурсов, имеет возможность использовать неявное, личностное знание (tacit knowledge), которое обладает свойствами нехранимости и непередаваемости для принятия решений по поводу располагаемого им объекта» [10,32].

Следовательно, режим частной собственности способствует сокращению транзакционных издержек, прежде всего, за счет уменьшения информационных издержек. С другой стороны, расширяется понятие индивидуальной рациональности экономического субъекта, что противоречит сложившейся институциональной структуре (формальным и неформальным институтам) и, как результат, увеличивать частные и совокупные транзакционные издержки.

4. Государственная собственность - режим использования ресурса, при котором исключительность доступа не существует для лиц, не являющихся гражданами данного государства. Кроме этого граждане государства как частные лица также исключены из доступа к государственным ресурсам.

Исключительность прав государственной собственности обязательно регулируется формальными институтами. С другой стороны,

формальные институты должны компенсировать противоречия экономических интересов титульного собственника (государства), исполнителя (чиновника), отдельных социальных (лоббистских) групп и общества в целом. Наличие данных противоречий приводит к снижению ликвидности правомочий государственной собственности по сравнению с альтернативными режимами.

Односторонний и принудительный характер ограничения прав государственной собственности не гарантирует соответствия критериям эффективности. Поэтому в качестве базовым параметром оценки эффективности государственной собственности является отсутствие преимуществ частного, коммунального или общего режима государственной собственности. В свою очередь, основным преимуществом государственной собственности выступает производство общественных благ.

Таким образом, выбор режима собственности определяется критериями эффективности собственности, к которым относятся следующие:

-ресурсы должны иметь конкретного владельца (субъекта прав собственности), за исключением тех случаев, когда ресурсы имеются в количестве, достаточном для удовлетворения нужд любого субъекта хозяйствования без ограничения для всех остальных;

-эксклюзивность прав собственности, то есть права собственности должны быть четко определены и закреплены за своими владельцами;

-свободное обращение прав собственности, что способствует переходу правомочий собственности от неэффективных к эффективным собственникам.

Список литературы

1. Бочарова И.Ю. Содержание, формы согласования и реализации личных экономических интересов на промышленных предприятиях. Автореф. дис. на соиск. уч. степ, к.э.н. - М., 2012. - С. 11.
2. Иноземцев В.Л. Собственность в постиндустриальном обществе и исторической ретроспективе // Вопросы философии. - 2014. - № 12. - С. 3-13.
3. *Demsetz H.* Toward a Theory of Property Rights // *AEA Papers and Proceedings*. 1967. May. P. 253-257.
4. Алчиян А., Демсец Г. Производство, информационные издержки и экономическая организация // Вестник молодых ученых. Серия: экономические науки. - 2015. - № 1. - С.111-120.
5. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности.- М.: 2014. – 118с.

6. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. - М.: ТЕИС, 2014. - 358с.
7. Аллокативная эффективность в сравнении с «Х - эффективностью» // Теория фирмы. Экономическая школа, СПб., 2013.- С.421-447с.
8. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика. Курс лекций. – М.: МФТИ, 2014.- 248с.
9. Склярова М.Е. Анализ природы двойственности собственности экономической организации // Вестник НГУ. Серия: Социально-экономические науки. - 2014. Т. 12. Вып. 2. - С. 47-59.
10. Олейник А. Н. Институциональная экономика. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 526с.
11. Цхададзе Н.В. Эволюция мировой экономической мысли от истоков до наших дней: Монография/Н.В.Цхададзе. - М.: Русайнс, 2016.- 168 с.

СЕКЦИЯ №2.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.05)

ТЕПЛИЧНЫЕ КОМПЛЕКСЫ В ПЕРИОД ПРОДЛЕНИЯ ПРОДЭМБАРГО

Белонос Д.С.

НИИ сельского хозяйства и экологии Арктики ФКНЦ СО РАН,
г. Норильск

Президент России Владимир Путин продлил продовольственное эмбарго, введенное в ответ на санкции Запада, до конца 2017 года.

«В целях защиты национальных интересов Российской Федерации и в соответствии с федеральными законами от 30 декабря 2006 г. № 281-ФЗ "О специальных экономических мерах" и от 28 декабря 2010 г. № 390-ФЗ "О безопасности"

Продлить с 6 августа 2016 г. по 31 декабря 2017 г. действие отдельных специальных экономических мер, предусмотренных Указом Президента Российской Федерации от 6 августа 2014 г. № 560 "О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации" и продленных Указом Президента Российской Федерации от 24 июня 2015 г. № 320...»[1].

Ранее премьер-министр России Дмитрий Медведев, комментируя продление продэмбарго, подчеркнул, что к этому решению кабинет министров подтолкнули

неоднократные просьбы отечественных производителей. Он призвал бизнес не упускать время, более активно пользоваться возможностями и развивать экспортный потенциал.

По мнению экс-министра финансов России Алексея Кудрина, продление эмбарго не повлияет на взаимодействие России с международными рынками, поскольку ограничения действуют уже не первый год.

В 2014 году Минсельхозом России разработан и согласован План содействия импортозамещению в сельском хозяйстве Российской Федерации на 2014-2015 годы. Целью Плана являлось создание благоприятных условий для динамичного развития производства сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для ускоренного снижения зависимости внутреннего рынка от поставок импортной продукции. План предусматривал комплекс мероприятий по разработке и корректировке ряда нормативных правовых актов в сферах обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации, развития производства и сбыта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, развития инфраструктуры и логистического обеспечения агропродовольственного рынка, таможенно-тарифного регулирования, фитосанитарного и ветеринарного контроля (надзора), земельной политики и международного сотрудничества [2].

На сегодняшний день ситуация в АПК выглядит существенно лучше, чем в экономике в целом. Наблюдается устойчивый процесс импортозамещения в сельском хозяйстве на фоне сочетания эффекта от девальвации, господдержки и эмбарго. Само собой, сказывается более короткий инвестиционный цикл и относительно низкая капиталоемкость отрасли. На этом фоне, согласно недавним оценкам Росстата в РФ за 2015 г. промпроизводство в АПК за прошлый год выросло на 3%. Если раньше инвесторов больше интересовали проекты в животноводстве (производство мяса птицы, к которому затем добавилось производство свинины), то сейчас на гребне волны – вложения в тепличные хозяйства и молочные фермы. Сегодня Россия не обеспечивает себя овощами даже наполовину. По оценке Минсельхоза, стране необходимо увеличить тепличный парк до 1500 га, отечественных производителей в этом секторе активно поддерживает государство – речь идет о субсидировании ставок по кредитам, а также о возмещении капитальных затрат.

На примере Красноярского края рассмотрим перспективы развития и необходимость тепличных комплексов в период продления продэмбарго.

В Шарыповском районе будет построен крупнейший в Сибири тепличный комплекс. Договоренность об этом достигнута в ходе Красноярского экономического форума между инвесторами и правительством региона. Строительством будет заниматься один из крупнейших агропромышленных холдингов России – компания «Парус Агро Групп». Бизнесменам требуется территория до 60 га. Объект будет расположен рядом с

Березовской ГРЭС. Министр сельского хозяйства Красноярского края Леонид Шорохов уточнил, что правительство региона предусмотрит меры господдержки для реализации проекта, а также окажет помощь в решении земельных вопросов. Поставки тепла и углекислого газа, необходимого для выращивания овощей, будут осуществляться от Березовской ГРЭС по льготным тарифам.

Еще один тепличный комплекс планируется построить в муниципальном образовании город Норильск (далее МО Норильск). На данный момент проект «Норильский тепличный комплекс» (далее «НТК») вступил в стадию реализации.



Рисунок 1 – Запланированная территория под строительство «НТК».

Перед тем как планировать производственные мощности «НТК» по выращиванию такой продукции, как огурцы, помидоры и зелень, тщательным образом был проработан и изучен вопрос современного состояния объемов реализации товаров овощной группы на потребительском рынке МО Норильск.

Поэтому, чтобы получить приблизительные данные реализуемого объема овощной продукции, был проведен опрос участников потребительского рынка и поставщиков, занимающихся организацией поставки овощной продукции в течение года. Выяснено, что объем реализованной овощной продукции (за исключением зеленой растительности) приблизительно равен объему завоза (с учетом естественных потерь). По статистическим данным на 1 января 2015 года численность населения составляла 176971 человек (мужчин 89056 чел., женщин 87915 чел.) [3]. По данным полученным в ходе опроса выявлено, что в целом на одного человека, несмотря на его возраст и пол, приходится 6,6 кг овощей в месяц, из них 50% составляют такие виды овощей, как помидоры и огурцы. В свою очередь 3,3 кг овощей делятся в соотношении 60% потребления огурцов и 40% помидоров. При грубом расчете, исходя из вышеуказанных показателей, возможно подсчитать приблизительный объем реализации и потребление населением МО Норильск огурцов и помидоров в год:

$$\text{Огурцы} = 3,3 * 60\% * 176971 * 12 = 4204 \text{ т};$$

$$\text{Помидоры} = 3,3 * 40\% * 176971 * 12 = 2803 \text{ т}.$$

В связи с этим, мощность «НТК» спланирована в следующих объемах выращивания в год:

Огурцы – 1400 т;

Помидоры – 800 т;

Зелень – 300 т.

Специалистами Управления потребительского рынка и услуг Администрации города Норильска (далее по тексту - УПРиУ) в соответствии с возложенными функциями осуществляется наблюдение за динамикой розничных цен на социально значимые продукты питания [4]. Показатели динамики цен используются для решения основных задач, возложенных на муниципалитет, и принятия управленческих решений. В этой связи результаты мониторинга, проводимого специалистами УПРиУ, не могут являться официальной статистической информацией. При этом, (табл. 1), УПРиУ располагает информацией о средних розничных ценах на овощную продукцию в 2015 году:

Таблица 1 - Средние розничные цены на овощную продукцию

Наименование	Ед.изм.	Средние розничные цены (руб.)			
		1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Картофель	1 кг	37,7	45,6	47,1	37,5
Капуста	1 кг	47,8	67,9	52,0	40,3
Лук репчатый	1 кг	45,8	51,3	47,2	39,6
Зелень	1 кг	464,0	452,9	428,6	437,9
Морковь	1 кг	49,0	62,9	70,6	49,5
Свекла	1 кг	46,0	49,1	54,9	41,8
Огурцы	1 кг	397,2	274,8	79,9	381,4
Помидоры	1 кг	334,4	284,1	115,2	315,9

Цены и поставки овощной продукции формируется исходя из потребительской корзины населения. В течение года она меняется, например, в летний период (несмотря на уменьшение цен) объемы продаж падают, в связи с большим оттоком населения в отпуск.

По состоянию на 01.01.2016 года реализация продовольственных товаров на территории муниципального образования город Норильск осуществлялась в 391 объекте торговли, из которых 380 объектов имеют в ассортименте овощи.

Основное количество крупноформатных объектов продуктовой розницы принадлежит местным торговым операторам, среди которых можно выделить такие торговые сети как «Подсолнух», «ЖарПтица», «Океан», «Медведь», «Материк», «Югас», «Солнечный»[4].

Таким образом, строительство и ввод в эксплуатацию тепличных комплексов в условиях продления продовольственного эмбарго позволит закрыть потребность края в свежей овощной продукции, также реализация подобных проектов повлечет за собой создание новых рабочих мест для жителей городов и районов.

Список литературы

1. Официальный интернет портал правовой информации. Государственная система правовой информации. Режим доступа: <http://publication.pravo.gov.ru/Document/View/0001201606290006>.
2. Белоносов Д.С. Агропромышленный комплекс в условиях санкций 2014-2015 годов// Формирование инфраструктуры развития АПК: Теория и практика// Материалы XIV Международной научно-практической конференции, Барнаул, 24-25 сентября 2015 г., - 282 с.
3. Официальный интернет портал. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю. Режим доступа: http://krasstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krasstat/ru/
4. Письмо Управления потребительского рынка и услуг Администрации города Норильска на запрос № 189 от 20.04.2016 ФГБНУ НИИ сельского хозяйства и экологии Арктики.

QR-КОД КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ АУДИТОРИИ ПЕЧАТНЫХ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Бирюков В.А.

Высшая школа печати и медиаиндустрии Московского политехнического университета

Цифровая революция привела к трансформационным преобразованиям в медиаиндустрии и появлению новых медиа. Мультимедийная среда открывает новые возможности создания и распространения медиаконтента [1]. Это обострило конкурентную борьбу в медиабизнесе. Согласно традиционной модели медиаэкономики основная схема получения дохода средствами массовой информации (СМИ) связана с привлечением аудитории и продажей ее внимания рекламодателю [2, 3]. Это приводит к поиску новых способов привлечения аудитории СМИ с целью увеличения доходности организаций и повышения стоимости медиабизнеса. В настоящее время эффективным способом привлечения аудитории печатных СМИ стало использование QR-кодов при производстве контента.

QR-код (англ. Quick response) – двухмерный штрихкод, разработанный и представленный японской компанией «Denso-Wave» в 1994 году. Самым простым и доступным каждому современному человеку способом его расшифровки является небольшая программа, написанная на языке Java, которую легко и бесплатно можно установить на любой мобильный телефон с поддержкой java-приложений и встроенной камерой [4].

QR – «quick response», что означает быстрый отклик. Быстрый, потому, что их легко определяют сканирующие устройства – от профессиональных до тех, что стоят в фотокамерах современных гаджетов. Если приблизить устройство к QR-коду, то цифровые технологии мгновенно его распознают и выведут зашифрованную информацию. Ею может быть, как текст, так и цифры, или ссылка на сайт в Интернете.

Технология QR-кода представляет собой кодирование информации небольших размеров. Максимальное число символов, которые можно поместить в один QR-код [4]:

- Цифры – 7089.
- Цифры и буквы (включая кириллицу) – 4296.
- Двоичный код – 2953 байт.
- Иероглифы – 1817.

Несомненным преимуществом QR-кода является его способность восстанавливать при повреждении хранящуюся в нем информацию. Даже если символ частично загрязнен или поврежден, с помощью системы коррекции ошибок на базе кодов Рида-Соломона восстановлению подлежит до 30% кодовых слов. QR-коды имеют 4 степени коррекции ошибок: L – 7%, M – 15%, Q – 25%, H – 30%. Чем выше степень коррекции ошибок, тем меньше данных можно поместить в QR-код. Кодовое слово – это единица, образующая участок данных. В QR-коде одно кодовое слово равняется 8 битам.

QR-коды представляют собой миниатюрные носители данных, способные хранить текстовую информацию. Данные в них закодированы с помощью черных и белых квадратов, подобно нулям и единицам в компьютерной технике. Они могут быть распознаны только особым сканирующим устройством.

На рисунке 1 изображена структура QR-кода, с помощью которого мы попробуем понять то, как устроены QR-коды.



Рис. 1. Структура QR-кода

На изображении QR-кода нанесены метки, которые определяют индивидуальность каждого кода [4].

1. Позиционирование.

Данная метка, расположена в трех углах рисунка, она позволяет устройству определить местоположение QR-кода и запустить процесс сканирования

2. Номер версии.

QR-код также содержит в себе информацию об используемой версии кода. На сегодняшний день их количество уже достигло сорока.

3. Синхронизация.

Между тремя позиционными метками проходит пунктирная линия, которая задает модель матрицы.

4. Формат.

5. Благодаря этой информации устройство распознает применяемый формат данных. Например, то, что именно зашифровано в коде: текст, номер телефона, или ссылка на интернет ресурс.

QR-коды могут иметь не только черно-белый цвет. Несмотря на то, что черно-белый вид кодов прописан в стандарте, можно применять коды иного цвета. Главное, чтобы контраст между частями кода и фоном был четким, для того, чтобы программа распознавания могла бы отделить код от фона. Цветные QR-коды выглядят гораздо интереснее, и их можно гармоничнее вписать в корпоративный дизайн или в рекламный плакат.

К основным форматам кодировок при помощи QR кода относятся: адрес сайта, номер телефона, смс, любая фраза или изображение. В один код поместятся 7089 цифр или 4296 цифр и букв (включая кириллицу).

Самое главное преимущество данной инновации – это ее повсеместное использование. QR-код с легкостью можно разместить на печатной продукции. Наибольшее же распространение в современном мире получил QR-код именно на визитных карточках и прочей печатной продукции. QR-код упростил передачу информации читателям газет и журналов. Печатные СМИ – традиционный источник получения информации. Они популярны во всем мире, и некоторые газеты очень влиятельны. Журналист, который публикует свои материалы в печатных СМИ, часто ссылается на определенный медийный источник. Однако газета, кроме как в электронной версии, не имеет возможности продемонстрировать его своему читателю, который в свою очередь не может полностью удовлетвориться полученной информацией. Это одна из причин, почему газеты и журналу уступают место интернету. Поэтому уже сейчас многие печатные СМИ, понимая эту проблему, использует в своей работе QR-коды.

На страницах газеты «Комсомольская правда» размещаются ссылки на страницы издания kp.ru [5]. Перейдя по ним, читатель получает намного больше информации о

рассказываемых в выпуске материалов в виде аудио, видео, фоторепортажей, а также других материалов по этой теме. Для того, чтобы воспользоваться опубликованной ссылкой, читателю нужно подойти к компьютеру, открыть браузер и вручную набрать ссылку в адресной строке. QR-код позволяет заметно упростить эту процедуру. Для этого надо всего лишь запустить на мобильном устройстве приложение для сканирования QR-кода, навести камеру на его изображение в газете, и на экране моментально появится ссылка. Кликнув по ней, читатель попадает на страницу сайта kr.ru с интересующим его контентом. Газета «Комсомольская правда» с помощью QR-кодов решает несколько задач: представляет владельцам телефонов и смартфонов возможность получить намного больше информации об опубликованных материалах, а также повысить число посетителей сайта за счет многочисленных владельцев мобильных устройств [5].

При использовании QR-кодов также появилась возможность организовывать SMS-викторины и опросы. Для рекламодателей QR-код в изданиях открывает новые возможности для сервиса, который до этого времени невозможно было представить. На рекламных модулях возможно размещать QR-код, в котором может содержаться название организации, адрес, телефон, e-mail, адрес веб-сайта и краткая информация об услугах. Потенциальный покупатель или клиент сможет получить контактные данные в телефон, просто наведя камеру своего мобильного на QR-код рекламодателя. Удобство бесспорное для обоих участников рынка.

Легко применима эта инновационная технология и при печати каталогов. Для каждого конкретного товара в нем можно создать собственный QR-код, который расскажет потенциальному покупателю о нем гораздо больше интересной и полезной информации, чем это возможно внести на ограниченную площадь каталожной страницы.

Список литературы

1. В.А. Бирюков, М.В. Ливсон. Инновационные формы конвергенции средств массовой информации как способы привлечения аудитории // Известия высших учебных заведений: Проблемы полиграфии и издательского дела. – М.: МГУП им. Ивана Федорова. – 2016. – № 1. – С. 108 – 115.
2. В.А. Бирюков. Персонализация аудитории средств массовой информации под влиянием трансформации медиапотребления // Известия высших учебных заведений: Проблемы полиграфии и издательского дела. – М.: МГУП им. Ивана Федорова. – 2015. – № 6. – С. 123 – 132.
3. В.А. Бирюков, М.В. Ливсон. Аудитория средств массовой информации как ключевой фактор стратегии развития медиабизнеса в экономике внимания // Известия высших учебных

заведений: Проблемы полиграфии и издательского дела. – М.: МГУП им. Ивана Федорова. – 2015. – № 1. – С. 103 – 109.

4. Новые методы визуализации материалов печатных СМИ (3D-изображение и элементы дополненной реальности) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://media-ecology.blogspot.ru/2011/04/3d.html> свободный. Дата обращения 31.08.2016.

5. Комсомольская правда [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kp.ru/> свободный. Дата обращения 31.08.2016.

СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Мысаченко В.И., Игнатов Н.Г., Шулепов А.С.

АНО ВО «Национальный институт бизнеса» г. Москва

Проблема инновационного развития фармацевтической отрасли имеет высокий уровень актуальности, так как ее решение позволяет не только обеспечить возрастающие потребности населения страны в высокоэффективных лекарственных препаратах, но и существенно улучшить систему здравоохранения государства в целом. В последние годы рынок российских фармацевтических препаратов входит в десятку крупнейших рынков данного типа и представляет собой один из наиболее подвижных и быстрорастущих. Отечественный рынок фармацевтических препаратов занял седьмое место по общим показателям и третье место по темпам прироста в процентах. При этом самым большим фармацевтическим рынком в мире является рынок США с розничными продажами лекарственных средств в размере 236,5 миллиардов долларов. Рассматривая с этой стороны российский рынок, можно сказать, что он отстаёт от среднеевропейского уровня потребления лекарственных средств в 3 раза и от рынка США в 5 раз. Оценивая всю фармацевтическую отрасль России в целом, отметим, что в общемировом объёме она составляет всего около 1% [2]. Совокупность таких факторов как заработная плата населения (в основном средняя и ниже средней) и одновременно – низкая культура потребления медикаментов не позволяют России перейти в клуб стран с большой долей в общемировом масштабе.

Отечественная продукция слабо востребована в западных странах по причине устаревших технологий производства, узкого и потерявшего свою эффективность ассортимента, а также медленного внедрения мировых стандартов производства лекарственных средств [3, 4].

. Мировым стандартом производства медикаментов является GMP – Good Manufacture Practice - Надлежащая производственная практика. GMP отражает целостный подход и регулирует и оценивает собственно параметры производства и лабораторной проверки [12,14]. Для стандартизации качества медицинского обслуживания населения в настоящее время GMP применяется вместе с другими стандартами, а именно с GLP (надлежащая лабораторная практика), GCP (надлежащая клиническая практика) и GDP (надлежащая дистрибьюторская практика). В совокупности данные стандарты позволяют безопасно и качественно производить лекарственные средства по всем правилам и нормам. Положение российского рынка фармацевтической продукции описывается двумя основными проблемами: поставка устаревшей и потерявшей свою клиническую эффективность субстанций и готовых лекарственных средств, а также постоянно растущей долей импорта [15, 20].

В настоящее время отечественный рынок фармацевтики продолжает оставаться импорто-зависимым: 76% лекарств (в денежном эквиваленте), которые потребляются населением, производится за рубежом. Поэтому объективным решением данной проблемы может служить политика импортозамещения, проводимая российскими предприятиями и поддерживаемая государством [5]. Это позволит стремительно развить рынок лекарственных средств в России, снизить издержки производства, увеличить доходы, как отечественных предприятий, так и государственного бюджета. Но этот процесс будет относительно длительным, так он требует изменения нормативно-правовой базы, инвестирования в обновление производственных мощностей, обновление всего ассортимента лекарственных средств. Также необходимо перейти на мировые стандарты производства, обучить персонал, и при этом поддерживать производственный процесс производства инновационных лекарственных средств [8,11,18].

Россия – страна не инновационной продукции, а дженериков. То есть фирмы производители в таком случае не могут выделять более 1-2% от своей выручки на исследования и разработки. В связи с этим необходимо государственное вмешательство в фармацевтическую область, проведение инвестиционной политики, которая должны быть направлена на расширение исследовательской деятельности в этой отрасли [10,13,17]. Это вмешательство условно можно разбить на несколько основных задач, которые должны быть решены при помощи государственно-частного партнёрства. Первой задачей в этой отрасли является развитие современной производственной базы, соответствующей стандартам GMP. Переход на данный и смежные стандарты позволит с меньшими издержками производить лекарственные средства и различные субстанции. Для реализации первой задачи существует определённые меры, такие как модернизация системы подготовки

высококвалифицированных специалистов в фармацевтической области, организация федеральных лабораторий для контроля за качеством лекарственных препаратов, внедрение обязательных требований к правилам производства медикаментов. Вторая задача – формирование эффективного механизма с целью предоставления высокотехнологичных решений для импортозамещения лекарственных средств. То есть, здесь нужно оказать поддержку отечественным производителям. Такими мероприятиями будут являться: внесение в ФЗ № 94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» и другие законодательные акты дополнений, гарантирующих при организации закупок для государственных нужд приоритетность отечественных производителей, внесение в законодательные акты таких дополнений, которые уравнивали бы требования для отечественных и зарубежных производителей, выдача кредитных средств фармацевтическим предприятиям с определёнными льготными условиями.

Третья задача заключается в реализации мер реструктуризации действующих компаний, направленных на развитие конкурентных преимуществ отрасли и осуществление ее перехода на инновационную модель развития [1,7,19]. Данная задача реализуется при помощи масштабной поддержки НИР и НИОКР со стороны государства (направленных на импортозамещение лекарств), путём выделения денежных и иных средств. Нарастание исследований, совершенствование нормативно-правовых актов, которые будут регламентировать проведение доклинических и клинических испытаний также имеют большое влияние на фармацевтическую отрасль. Поэтому развитие сейчас происходит путём создания государственно-частных кластеров, занимающихся различными исследованиями, производством и реализацией лекарственных средств [16].

В целях формирования собственной инновационной фармацевтики правительство разработало соответствующую федеральную целевую программу “Фарма 2020” по развитию фармацевтической и медицинской промышленности на 2011-2020 гг., одним из пунктов которой стало создание фармацевтических кластеров — индустриальных площадок, на территории которых может быть создан полный цикл производства лекарственных препаратов (от разработки до непосредственно продажи), что позволит существенно изменить развитие не только отрасли, но и региона, где они создаются. Создание такой системы позволит России стать более конкурентоспособной и привлекательной для иностранных и отечественных инвесторов. Предполагается, что такие кластеры смогут успешно выполнить план по импортозамещению, потому что концентрация производства, исследований, образования в пределах одной страны дадут необходимый результат. Важно

отметить, что создаваемые кластеры активно привлекают иностранный капитал. В 2016 году уже можно видеть результаты работы кластерной системы, приведённые на рис. 1 и рис.2 [6].

Итак, ни в одной стране мира проблема инновационного развития фармацевтики не решалась без активного государственного регулирования. Повсеместно ускорение инновационности фармацевтической промышленности осуществляют с помощью государственного вмешательства, как через бюджетно-налоговую, так и денежно-кредитную политику.



Рис.1. Динамика рынка фармацевтической продукции в целом и рынка отечественной фармацевтической продукции в период 2009 - 2014 гг.

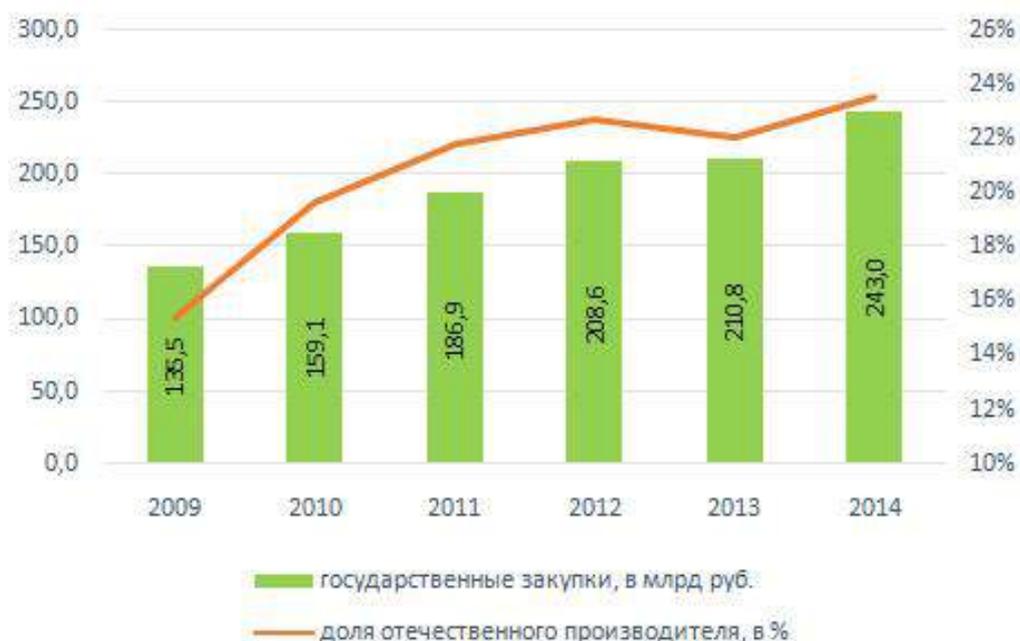


Рис.2. Динамика госзакупок фармацевтической продукции в целом и у отечественных производителей в период 2009 – 2014 гг.

Подобного опыта государственного регулирования, особенно за счет косвенных инструментов, в отечественной экономике накоплено еще относительно не много. Вместе с тем, государственная поддержка отечественных фармацевтических компаний, поспособствовала бы расширению и более быстрому развитию данной наукоёмкой отрасли, что в свою очередь активизировало бы развитие экономики промышленности России в целом.

Стимулированию инновационного развития российской фармацевтической отрасли может способствовать и то, что структурные преобразования в мировой фармацевтической отрасли, ведут к переносу части западных разработок лекарственных препаратов в нашу страну. В настоящее время наши фармацевтические компании в основном сориентированы на дженериковую бизнес-модель, получая за счет импортозамещения относительно небольшую прибыль. В связи с этим, основной проблемой инновационного развития фармацевтической промышленности является реструктуризация действующих российских предприятий в соответствии с международными стандартами, использование передовых производственных технологий для удовлетворения расширяющихся потребностей общества в оригинальных лекарственных средствах. Безусловно, инновационные технологии влияют на конкурентное положение фармацевтических предприятий и отрасли в целом. Во-первых, усовершенствование технологий в долгосрочной перспективе снижает издержки производства или вызывает возможности их дифференциации. Во-вторых, изменение способа производства вызывает сдвиг структуры издержек в пользу предприятия или

предоставляет ему необходимые инструменты для производства уникальной, неповторимой продукции [9,21]. В-третьих, совершенствование технологий обновляет структуру фармацевтической отрасли, что делает ее более конкурентоспособной. Исходя из этого, фармацевтические компании, проявляющие инновационную активность, стремятся внедрять передовые технологии в своё производство, инвестировать в различные исследования, что позволяет им в долгосрочной перспективе активизировать структурные преобразования всей фармацевтической отрасли. Заметим, что под инновационной активностью предприятия понимается относительная степень участия предприятия в инновационной деятельности как в её отдельном виде, так и в целом.

Можно предложить систему показателей эффективности инновационной деятельности компании, которая, включает: показатели эффективности функционирования инновационной производственной системы; показатели эффективности использования инновационных технологий; показатели эффективности инновационной продукции; интегральный показатель эффективности инновационной деятельности предприятия. Коэффициент внутренней эффективности производственной системы инновационного типа обосновывает удельный вес самостоятельно разработанных предприятием инновационных технологий в общем объеме технологий. Коэффициент внешней эффективности производственной системы инновационного типа обуславливает удельный вес используемых предприятием извне инновационных технологий в общем объеме технологий. Коэффициент полной эффективности инновационной продукции характеризует удельный вес произведенных предприятием единичных инноваций в общем объеме инноваций.

В итоге, на данном этапе можно видеть, что у российского рынка есть огромный потенциал, который пока не раскрыт. Существует ряд проблем в виде устаревших технологий производства и такого же ассортимента, его низкое качество. Все эти проблемы должны быть безоговорочно разрешены, поэтому нашей стране необходимо иметь не только собственное производство лекарственных средств, но и крепкую научную базу. Решение этих объективных проблем приведёт к ускоренному развитию отечественного фармацевтического рынка, увеличению рабочих мест, формированию собственных научно-исследовательских кластеров, увеличению доходов государственного бюджета и российских производителей лекарственных средств. На эффективность инновационной деятельности фармацевтических предприятий существенное влияние окажет государственное стимулирование. Поэтому следует расширить спектр применяемых инструментов и методов государственного регулирования инновационной активности предприятий фармацевтической отрасли.

Список литературы

1. Алексеев А.Н. Инновационная деятельность предприятий промышленности: методология оценки и государственного регулирования [Текст] / А.Н.Алексеев // Транспортное дело России. -2013. -№ 6-2. -С. 159-161.
2. Блинова Е.Ю. Совершенствование системы управления инновациями в фармацевтической отрасли: [Текст] / Блинова Елена Юрьевна; Дис. ... кан. Экон. Наук. - Санкт-Петербург, 2010.
3. Гарковец К.А., Игнатов Н.Г. Формирование механизма инновационного развития предприятий фармацевтической промышленности [Текст] / К.А. Гарковец, Н.Г. Игнатов // Экономика и предпринимательство. - 2016. - № 3-1 (68-1). - С. 744 -747.
4. Игнатов Н.Г, Лобовкин А.А. Совершенствование инновационного развития фармацевтической промышленности [Текст] / Н.Г. Игнатов, А.А. Лобовкин // В сборнике: Приоритетные научные исследования и разработки. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. - 2016. - С. 73-77.
5. Комаров В.Ю., Игнатов Н.Г. Институциональные преобразования и структурная трансформация обрабатывающей промышленности [Текст] / В.Ю. Комаров, Н.Г.Игнатов//Экономика и предпринимательство. - 2015. - № 12-1 (65-1). - С. 150-152.
6. Медицинский рынок. [Электронный ресурс] URL: <http://pharma-2020.ru/data/med> (дата обращения 18.08.2016)
7. Мысаченко В.И. Роль инвестиций в структурно-технологическом преобразовании промышленности [Текст] / В. И. Мысаченко // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. - 2008.- № 6. - С. 57-59.
8. Мысаченко В.И. Формирование и развитие механизма структурных преобразований в промышленности России [Текст] / В. И. Мысаченко. - // автореферат диссертации. - М., 2009. - С. 15.
9. Мысаченко В.И. Как расти? Спроси у меня...Конкурентоспособность и реструктуризация промышленных предприятий [Текст]/ В. И. Мысаченко // Российское предпринимательство. - 2008. - № 7-2.- С.120-124.
10. Мысаченко В.И. Методы и инструменты государственного регулирования структурных преобразований промышленности [Текст] / В.И. Мысаченко // Вестник Томского государственного университета. - 2009.- № 323. - С. 268-272.

11. Мысаченко В.И. Структурная перестройка промышленности России: теория, методика, практика, управление [Текст] / В. И. Мысаченко. - М.: Национальный институт бизнеса. - 2009. - С. 122.
12. Мысаченко В.И. Механизм структурных преобразований в промышленности России [Текст] / В. И. Мысаченко. - М.: Национальный институт бизнеса. - 2009. – С. 229.
13. Мысаченко В.И., Комаров В.Ю. Регулирование инвестиционных процессов в структурных преобразованиях машиностроительного комплекса [Текст] / В. И. Мысаченко, В.Ю.Комаров // Бизнес в законе.- 2011. - №1.- С. 225-228.
14. Мысаченко В.И., Елисаветченко И.В. Структурные сдвиги в фармацевтической отрасли и ее реструктуризация [Текст] / В. И. Мысаченко, И.В. Елисаветченко // Представительная власть-XXI век: законодательство, комментарии, проблемы. - 2012. - № 5-6. - С. 20-23.
15. Мысаченко В.И. Совершенствование государственного регулирования инновационной деятельности фармацевтических предприятий [Текст] / В.И. Мысаченко // Знание. Понимание. Умение. - 2013. - №4. - С. 56-60.
16. Мысаченко В.И. Формирование фармацевтических кластеров как фактор реструктуризации отечественной фармацевтической промышленности [Текст] / В. И. Мысаченко // Представительная власть - XXI век: законодательство, комментарии, проблемы. - 2014. - № 2-3.- С. 22-25
17. Мысаченко В.И. Экономико-правовые аспекты госрегулирования структурных преобразований в отраслях машиностроения [Текст] / В. И. Мысаченко // Ученые труды Российской академии адвокатуры и нотариата. - 2015. - № 2 (37). - С. 107-112.
18. Мысаченко В.И. К вопросу о социально - ориентируемой реструктуризации предприятий фармацевтической отрасли [Текст] / В. И. Мысаченко// Вестник академии.- 2015.- №4.- С. 80-84.
19. Мысаченко В.И., Решетов К.Ю. Совершенствование государственного регулирования реструктуризации отечественного энергомашиностроения [Текст] / В. И. Мысаченко, К.Ю. Решетов / В сборнике: Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента//Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. - Уфа. - 2015. - С. 37-40.
20. Мысаченко В.И., Игнатов Н.Г., Решетов К.Ю. Совершенствование развития инновационных фармацевтических предприятий [Текст] / В. И. Мысаченко, Н.Г.Игнатов, К.Ю. Решетов // Экономика и предпринимательство. - 2016. - № 6 (71). - С. 315-319.

21. Решетов К.Ю., Мысаченко В.И. Конкурентоспособность в среде инновационного предпринимательства [Текст] / К. Ю. Решетов, В. И. Мысаченко // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2015. – № 3 (23). – С. 95–102.

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ДОЧЕРНИХ КОМПАНИЙ

Рябенко П.В.

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, г. Москва

При интеграции дочерних предприятий основным показателем является повышение уровня взаимодействия дочерних компаний интегрированного предприятия через эффективное использование выявленных взаимосвязей. Интегрированная структура как сложный механизм, в котором самым ценным является слаженная работа всех деталей.

Поскольку комплексный показатель эффекта взаимодействия представляет собой сумму частных показателей, для расчета которых использовалась группа эффектов, правильнее будет оценивать процесс появления любой группы отдельно. Относительно каждой группы эффектов взаимодействия будет предоставлен расчет как абсолютного показателя величины эффектов – итоговой суммы планируемого роста доходов, возникающей за счет определенного развития объединения компании, так и относительного – величины дополнительного дохода, рассчитанной на каждый рубль, который был вложен в развитие филиала девелоперской организации.

Для доказательства временных циклических колебаний в строительной отрасли, рассмотрим пример домостроительных комбинатов, входящих в группу компаний ПИК. Построив поле корреляции, мы наблюдаем, что значение у образуют пилообразную фигуру, что уже говорит о цикличности в производстве строительных материалов.



Рисунок 6 – Поле корреляции ДСК-2 и ДСК-3

Рассчитав коэффициенты автокорреляции (см. Приложение А) и построив коррелограмму, можем сделать вывод о наличии в изучаемом временном ряде сезонных колебаний периодичностью в 4 квартала.

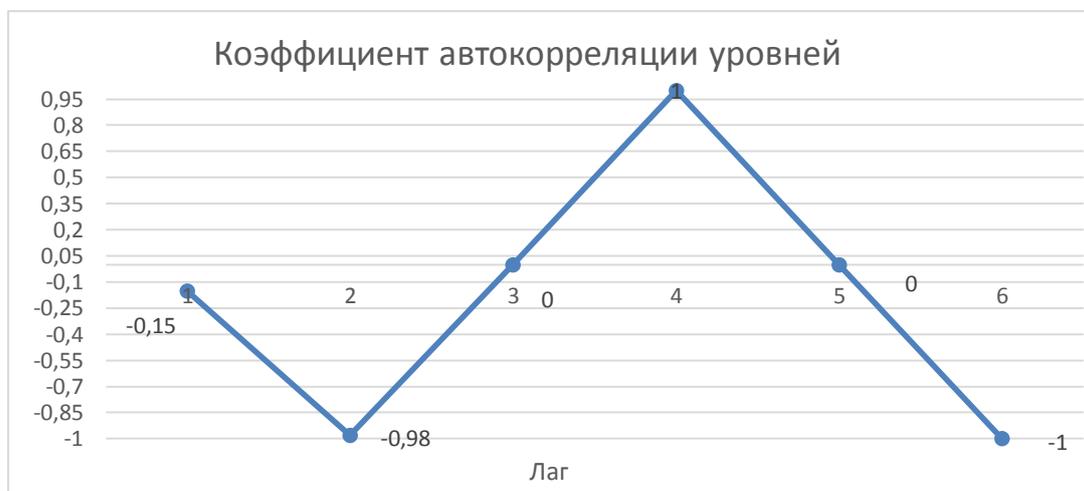


Рисунок 7 – Коррелограмма временных рядов ДСК-2 и ДСК-3

Исходя из этого, предложим следующую формулу (3):

$$\text{ЭМ}_\gamma = \text{З}_{\text{ед}} \cdot \frac{\text{ОП}_{1\text{max}} - \text{ОП}_{1\text{min}}}{\text{ОП}_0}, \quad (3)$$

где $\text{ОП}_{1\text{min}}$ – новый максимальный и минимальный объем производства.

Данная формула проводит расчет эффекта масштаба, получаемого от присоединения нового элемента в структуру. Полученные результаты демонстрируют положительный или отрицательный эффект масштаба от присоединяемого предприятия. Для расчета эффекта масштаба, необходимо провести вычисление затрат на единицу продукции, в которых выделяется доля идентичных косвенных затрат. Соответственно при увеличении показателя идентичных косвенных затрат, снижается общий уровень затрат на единицу продукции, что и является эффектом масштаба. С учетом специфики девелоперских компаний, где, по мнению автора, часто производят и используют на своих предприятиях идентичные виды продукции, эффект масштаба значительно влияет на показатели деятельности строительных компаний.

Рассмотрим возможность проведения централизованной политики ценообразования с использованием трансфертных цен. Таким образом материнская компания сможет влиять на дочерние структуры и взаимодействовать с ними через использование трансфертного ценообразования. Для этого используем модель трансфертных цен, в которой сопоставляется их влияние на среднюю прибыль материнской компании и дочерних структур. Превышение дополнительной прибыли у материнской компании над возможным уменьшением прибыли у дочерней показывает наличие синергического эффекта, то есть

транзакционные издержки дочерних предприятий покрываются дополнительной прибылью головной структуры. Объектами моделирования являются дочерние предприятия ГК «ПИК», имеющие жесткую технологическую взаимозависимость. Это предприятия бетонно-смесительного цеха (БСЦ), транспортно-сырьевого цеха (ТСЦ) и цеха сборно-монолитного каркасного домостроения (СМКД), как главного потребителя первых двух предприятий. Исходя из этого, можно сделать вывод о важности взаимодействия этих компаний.

Таблица 14 – Исходные данные для создания взаимодействий компаний

Показатели	БСЦ	ТСЦ	СМКД
Рыночная цена (a_1), тыс. руб./ед.	1,2	2,4	8,5
Переменные издержки (a_2), тыс. руб. / ед.	0,8	1,7	6,8
Постоянные издержки (b), тыс. руб.	6 500	7 700	9 980
Плановый объем поставки ($X_{П}$), ед.	120 000	24 000	80 000
Прибыль до взаимодействия, тыс. руб.	46 000	39 000	5 100
Объем поставки (S_1), тыс. руб.	119 000	2 560	79 390

Из модели следует, что при заданной технологии и сложившихся уровнях затрат основными параметрами для варьирования выступают объемы выпуска и цена на реализуемую продукцию. Очевидно, что увеличение цены дочерних компаний ведет к повышению затрат материнской и, как следствие, к снижению прибыли всей интегрированной структуры. Это оборачивается увеличением цены конечной продукции, и может повлечь снижение объемов продаж и последующее сокращение производства всех предприятий группы. Наоборот, при прочих неизменных условиях снижение цены со стороны дочерней компании увеличивает системный результат. Дополнительный эффект, который был получен при использовании модели трансфертных цен, представлен в таблице 15.

Таблица 15 – Дополнительный эффект участников интеграции (в тыс. руб.)

Показатели	В звене БСЦ-ТСЦ	В звене ТСЦ-СМКД	Сумма
Результат на основе рыночных сделок купли-продажи	99 166,67	19 416,67	9 340
Результат с использованием механизма трансфертных цен	139 317,1	22 548,39	11 464,67
Прирост результатов	40 150,41	3 131,72	2 124,674

Дополнительным эффектом интеграции будет увеличение объемов производства за счет снижения затрат на него. Так же произойдет снижение затрат на хранение продукции,

так как материалы будут сразу отгружаться на предприятия дальнейшее в цепочке и в конечном итоге будут доставлены на стройку и установлены согласно технологии сборно-монолитного каркасного домостроения.

Результаты использования трансфертного ценообразования представлены в таблице 16. Стоит отметить, что у каждого предприятия свой объем трансфертных поставок, так как определенная часть продукции будет уходить на свободный рынок. В данных расчетах в трансфертную цену включены постоянные издержки.

Таблица 16 – Результаты деятельности участников интеграции

Участники интеграции	Общий объем поставки, ед.	Цена рыночная, тыс. руб./ ед.	Объем трансферта, тыс. руб.	Трансфертная цена, руб./ ед.	Оплата по трансфертным ценам, тыс. руб.
БСЦ	139 317,1	1,2	118 419,5 (85%)	1,6	189 471,2
ТСЦ	22 548,39	2,4	12 401,61 (55%)	2,74	33 980,4114
СМКД	11 464,67	8,5	0	10,08	0
Выручка без трансфертного ценообразования, тыс. руб.:					
От БСЦ		От ТСЦ		От СМКД	
167 180,52		54 116,14		97 449,69	
Выручка с учетом механизма трансфертных цен, тыс. руб.:					
От БСЦ		От ТСЦ		От СМКД	
214 548,33		58 332,68		97 449,69	
Прирост выручки от использования механизма трансфертных цен, тыс. руб.:					
От БСЦ		От ТСЦ		От СМКД	
47 367,81		4 216,55		0	

Таким образом, материнская компания влияет на взаимодействие между элементами интегрированной структуры с помощью политики трансфертного ценообразования. Головная компания определяет каким образом распределить дополнительную прибыль:

– распределение дополнительной прибыли между участниками поровну. Получившаяся сумма делится на количество участников. Данный способ имеет отрицательную сторону, так как не учитывает вклад каждой дочерней компании в общее дело. Данный аспект может негативно повлиять на всех участников процесса, потому что, те кто сделал больший вклад, не получив результат соответствующий их действиям не будут видеть мотивации для дальнейшего развития;

– распределение дополнительной прибыли между участниками с помощью вектора. В данном случае вычисляется доля каждого предприятия при распределении прибыли.

СЕКЦИЯ №3.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.10)

КОМПЕНСАЦИОННЫЙ ФОНД СРОС КАК ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПОКРЫТИЯ РИСКОВ В СТРОЙКОМПЛЕКСЕ

Вылегжанина Е.В., Улитина А.Р.

Кубанский государственный университет, г. Краснодар

Компенсационные фонды саморегулируемых организаций строителей являются главным элементом всей системы саморегулирования и наиболее результативным инструментом покрытия рисков и обеспечения стабильности, так как представляет собой гарантию имущественной ответственности членов СРОС перед третьими лицами (потребителями).

Компенсационный фонд саморегулируемой организации создается и функционирует в соответствии с законодательством Российской Федерации в области саморегулирования и является обязательным элементом функционирования системы СРОС.

Компенсационные фонды формируются СРОС для обеспечения финансовой устойчивости всех своих членов в случае возникновения непредвиденных ситуаций.

Минимальный размер компенсационного фонда СРОС (размер, меньше которого он не может быть) устанавливается законодательством и определяется в денежном выражении на каждого члена СРОС. Саморегулируемые организации общим собранием участников (т.е. внутренней документацией СРОС, учредительными документами, правилами и стандартами) могут устанавливать повышенные требования к размеру компенсационного фонда (больше установленных законодательством минимальных требований).¹

Требования к компенсационному фонду саморегулируемой организации варьируются от профессиональной и предпринимательской деятельности членов (участников) саморегулируемой организации, в зависимости от вида СРОС.

Саморегулируемая организация в области строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства должна сформировать компенсационный фонд СРОС на каждого члена СРОС в размере не менее 1 млн. рублей, в случае если СРОС предусматривает требование обязательного страхования членов (страхование гражданской ответственности перед третьими лицами членов СРО), размер взноса в компенсационный фонд может быть уменьшен с 1 млн. рублей до 300 тыс. рублей.

¹ Крючкова П. Саморегулирование хозяйственной деятельности как альтернатива избыточному государственному регулированию. М.: СПРОС-КонфОП, 2016. 159 с.

Компенсационный фонд СРОС размещается управляющей компанией в соответствии с утвержденной инвестиционной декларацией (в финансовые инструменты определенные в инвестиционной декларации). Для саморегулируемых организаций в области строительной, проектной и изыскательской деятельности существует определенный порядок размещения средств компенсационного фонда, так в соответствии с Градостроительным кодексом компенсационный фонд данных СРО отныне размещается только на депозитном счете или в депозитных сертификатах в российских кредитных организациях (ранее средства компенсационного фонда СРО строительной сферы размещались и в иных финансовых инструментах в соответствии с договором доверительного управления денежными средствами с управляющей компанией, которая в соответствии с инвестиционной декларацией и требованиями законодательства самостоятельно определяла финансовые инструменты в которые осуществлялось инвестирование).

Кроме выплат материального ущерба при нарушении безопасности во время строительных работ деньги фонда могут быть потрачены на следующие нужды:

- на возврат компенсационного фонда СРОС при их ошибочном перечислении;
- на расширение и сохранность компенсационного фонда;
- фонд компенсирует ущерб, причиненный по вине одним из членов саморегулируемой организацией.

При необходимости использования компенсационного фонда деньги можно получить в десятидневный срок несмотря на то, что средства хранятся на депозитных вкладах.

При выходе строительной организации из [СРОС](#) по законодательству возврат взноса не предусмотрен. Если же происходит ликвидация (или самоликвидация) СРОС, то весь компенсационный фонд переходит в распоряжение следующих Национальных организаций: НОСТРОЙ, НОИЗ или же НОП. В данном случае будут происходить обязательные выплаты организациям, которые входили в состав ликвидированной СРОС.

В основе существования компенсационного фонда лежит принцип коллективной ответственности, потому что в наполнении данного фонда принимают участие все без исключения члены СРОС. Таким образом, принимая решение о придании статуса члена СРОС новому участнику некоммерческое партнерство, преследуя цель максимально снизить риски наступления выплаты компенсации, вынуждено предъявлять претенденту ряд определенных (более высоких) требований.

Статьи Градостроительного Кодекса РФ, посвященные деятельности СРОС дают конкретные ответы на все вопросы, относящиеся к компенсационному фонду. Так, в компетенцию Общего собрания членов СРОС входит право устанавливать порядок формирования фонда, сумму взноса, а также определять способы размещения средств

(вступление в СРОС возможно только при условии внесения в компенсационный фонд организации единовременного взноса, минимальный размер которого определен законодательно).

С 1 июля 2013 г. были внесены поправки в ст.60 Градостроительного Кодекса РФ, в которой сказано, что с этого момента СРОС несут солидарную ответственность, а не субсидиарную. Это предполагает, что лицо, которому был причинен ущерб имеет выбор: обратиться за возмещением к строителю, либо в СРОС. Выбор здесь очевиден, так как очень часто у строительной фирмы недостаточно денег, чтобы покрыть ущерб, а у СРОС деньги есть всегда.

Эти нововведения меняют правила работы СРОС, так как придется чаще осуществлять выплаты из фондов, а это в свою очередь касается всех ее членов. Но на практике дела обстоят не сколько иначе.

В саморегулируемых организациях строителей, проектировщиков и изыскателей на сегодняшний день сформировано компенсационных фондов на общую сумму порядка 60 млрд. рублей. Однако выплаты из фондов абсолютно несопоставимы с тем, что уже накоплено – за всю историю саморегулирования прецедентов было не более 10 по всей России. Размер несоответствия может говорить о том, что либо в России строительные компании настолько успешны, что ни у кого не возникает желания направлять к ним требования о возмещении ущерба, либо механизм осуществления выплат СРОС принципиально не позволяет эти выплаты производить. Если принять за факт второе – то станет понятно, что введение солидарной ответственности взамен субсидиарной проблемы не решает. Скорее всего, произойдет некоторое увеличение количества выплат – просто потому, что у кредиторов появится дополнительный интерес, ведь взыскивать средства с ООО с десятками тысячами уставного капитала, мягко говоря, непросто, а судебные издержки всегда велики. Но при этом механизм осуществления выплат сейчас в целом такой, что это увеличение количества поступающих к СРОС требований будет временным – никакого всплеска выплат не предвидится.²

Поправки, внесенные в Градостроительный кодекс³ и ФЗ N315-ФЗ⁴ в 2014-2015 годах направлены на запуск процесса самоочищения рынка от недобросовестных СРОС, та как несут в себе усиление контроля над деятельностью саморегулируемых организаций и

2 НЦ «Специальный ресурс». Единый центр поддерживает строителей. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://specresurs.info/lenta-novostej/21-kommentarii?start=50>

³ "Градостроительный кодекс Российской Федерации" от 29.12.2004 N 190-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016)

⁴ Федеральный закон "О саморегулируемых организациях" от 01.12.2007 N 315-ФЗ (в редакции от 03.07.2016 г.)

национальных объединений со стороны государственной власти, а также усиление контроля самих СРО. С 2015 года Ростехнадзор получил право исключать из госреестра подорвавших доверие саморегулируемых организаций.

В 2014 году Ростехнадзор провел 245 проверок в отношении 153 СРО, из них 162 в сфере строительства. Выявлено около 1100 нарушений требований законодательства о саморегулировании и о градостроительной деятельности. По словам заместителя министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ Юрия Рейльяна, разрабатывается упрощенный механизм смены СРОС и решается вопрос о порядке перевода средств компенсационного фонда в случае перехода компании из одной СРОС в другую. Такие мероприятия проводятся в целях ликвидации с рынка неэффективных организаций.⁵

Размещать средства компенсационного фонда в ценных бумагах членов СРО строителей или на их банковском счете запрещено. Данная норма служит повышением эффективности управления, недопущения появления коррупционных составляющих и защитой некоммерческого партнерства СРО от возможного внутреннего банкротства.

Органом, на который законом возложены функции строительного надзора выступает Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору (Ростехнадзор). К сфере деятельности Управления государственного строительного надзора в структуре Ростехнадзора в части федерального государственного строительного надзора и надзора за саморегулируемыми организациями относятся:

1) организация и осуществление государственного строительного надзора (за исключением объектов использования атомной энергии);

2) организация и осуществление государственного контроля (надзора) за деятельностью саморегулируемых организаций в области инженерных изысканий, архитектурно-строительного проектирования, строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства;

3) ведение государственного реестра саморегулируемых организаций в области инженерных изысканий, архитектурно-строительного проектирования, строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства;

4) координация работы Ростехнадзора по осуществлению контроля за реализацией Правительством Москвы переданных полномочий по объектам Московского метрополитена.

В рамках исполнения подпункта «в» пункта 5 Положения о государственном надзоре за деятельностью саморегулируемых организаций, утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации от 22.11.2012 № 1202, Ростехнадзором в адрес 501

⁵ Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gosnadzor.ru>.

саморегулируемой организации был направлен запрос о представлении сведений о наличии и составе компенсационного фонда и произведенных выплатах из компенсационного фонда. По сравнению с 2015 годом почти вдвое сократилось количество саморегулируемых организаций, не представивших запрашиваемую информацию в установленный срок (рис.1), хотя общее количество СРО за последний год практически не изменилось.



Рисунок 1 – Предоставление сведений СРО в Ростехнадзор в 2016 году

Компенсационный фонд СРОС в соответствии с требованиями статьи 55.4 Градостроительного кодекса РФ (далее – Кодекс) формируется в денежной форме за счет взноса каждого члена в установленном Кодексом размере, а также с помощью системы коллективного/личного страхования в соответствии с устанавливаемыми саморегулируемой организацией требованиями к страхованию гражданской ответственности, которая может наступить в случае причинения вреда вследствие недостатков работ.

По результатам анализа установлено различие представленных саморегулируемыми организациями сведений о состоянии компенсационных фондов и информации, размещаемой на официальных сайтах этих саморегулируемых организаций в сети «Интернет».

По данным Ростехнадзора на 01.01.2016 года в реестре числится всего 241 253 членов саморегулируемых организаций, причем из них 71,1% саморегулируемых организаций строителей – 171 808 (действующих 108 006). Саморегулируемых организаций проектировщиков 24,1% из общего числа, а именно 58 061 (действующих 40 255).

Наименьший удельных вес в общей структуре саморегулируемых организаций занимают саморегулируемые организации изыскателей – 4,8% (11 654 из них действующих 8 129).

Суммарная стоимость компенсационных фондов 452 саморегулируемых организаций (49 саморегулируемых организаций не представили запрашиваемую Ростехнадзором информацию) представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Суммарная стоимость компенсационных фондов по состоянию на 01.01.2016 г.

	Саморегулируемые организации строителей	Саморегулируемые организации проектировщиков	Саморегулируемые организации изыскателей
Количество СРО, представивших сведения о размере КФ в Ростехнадзор	248	174	30
Суммарная стоимость компенсационных фондов, тыс.руб.	84 213 401	14 303 430	1 988 459

Ростехнадзором ежеквартально проводится мониторинг информации, размещаемой на официальных сайтах саморегулируемых организаций, в том числе проверяется раскрытие информации в отношении компенсационных фондов.

Таблица 2 – Сведения о произведенных выплатах из средств компенсационного фонда по РФ по состоянию на 01.01.2016 г.

	Сумма выплат из компенсационных фондов, тыс.руб.	Сумма выплат по обязательствам членов, возникшим вследствие причинения вреда, в случаях, предусмотренных статьей 60 Кодекса, тыс.руб.
СРО строителей	82 555,51	46 058,99
СРО проектировщиков	1 552,09	0
СРО изыскателей	1 705,00	0

Анализ отчетов о целевом использовании полученных средств СРО, зарегистрированных в г. Краснодар, показал, что использование компенсационных фондов фактически не осуществлялось, что свидетельствует об отсутствии нарушений в технологии

строительства. С другой стороны, «замороженные» деньги компенсационных фондов строителей по существу не работают⁶. Компенсационные фонды не используются по своему прямому назначению для осуществления выплат в результате наступления солидарной ответственности по обязательствам своих членов, возникшим вследствие причинения вреда, в случаях, предусмотренных статьей 60 Градостроительного Кодекса.

Таким образом, для того, чтобы осуществлять строительные работы, оказывающих влияние на безопасность объектов капитального строительства, допускаются только те организации, которые имеют Свидетельство, для чего они должны являться членами СРОС, уплатить вступительный взнос, взнос в компенсационный фонд, а также регулярно уплачивать членские взносы. Это дает право организации осуществлять свою деятельность. В связи с чем расходы в виде таких взносов являются экономически обоснованными и позволяют их учитывать при налогообложении прибыли в соответствии с п. 1 ст. 252 НК РФ при условии документального подтверждения.

Таим образом, в сегодняшней реальности существующая возможность выхода из СРОС можно рассматривать как дополнительный инструмент, регулирующий конкурентную борьбу и как ещё один шаг стабилизирующий систему саморегулирования. Изначально данное нововведение естественно приведет к переходу ряда организаций из одного некоммерческого партнерства в другое, но результат обещает быть положительным – удастся избавиться от недобросовестных коммерческих партнерств и мошенников.

Также еще одним ключевым этапом должно стать введение единых стандартов и норм СРОС. Так как эти параметры, определяемые самими СРОС на данный момент разные – где-то они довольно-таки либеральны, а где-то наоборот очень жестко прописаны. Все это способствует неразберихе и хаосу. Данный вопрос следует решить в ближайшее время для СРО строителей, по причине того, что данная проблема является не только благодатной почвой для критиков и противников саморегулирования, но и выступает сильным ударом по репутации и самому состоянию отрасли. Возможность неточно трактовать законы являются плюсом для недобросовестных организаций, поскольку формулировки [требований Ростехнадзора](#) к СРОС все ещё расплывчаты.

Естественно, изменения в законодательстве воспринимаются непросто, но этот процесс должен пройти как можно скорее, для того чтобы успешно завершить становление института саморегулирования в России.

⁶ Вылегжанина Е.В., Витмайер А.В.. [Механизм саморегулирования как инструмент обеспечения финансовой безопасности строительных организаций](#). В сборнике: [Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности](#) сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 11 частях. 2014. С. 25-27.

Для малого бизнеса, работающего в строительной сфере, вступление в СРОС весьма затратно из-за приличной суммы вступительного взноса.

Полагаем, что целесообразно ввести принцип дифференциации взносов в компенсационный фонд, учитывающая финансовое состояние строительной организации, обеспечивающая поддержание финансовой устойчивости строительных компаний – членов СРО, а также снижение рисков самой СРО. Регламентация размеров взноса в компенсационный фонд должна быть соразмерна не только объему совершаемых работ, но и уровню финансовой устойчивости организации, что позволит с одной стороны:

1) сократить размер компенсационного фонда для организаций, имеющих устойчивое финансовое состояние;

2) с другой стороны - снизить риски самой СРО.

На этапе вступления в СРОС, строительные компании формируют пакет финансовой и бухгалтерской отчетности за несколько последних отчетных периодов и предоставляют эти сведения в СРОС. В свою очередь, СРОС следует самостоятельно проводить финансовый анализ строительной компании, определять ликвидность и финансовую устойчивость организации, присваивать ей определенную категорию с учетом финансового положения и, соответственно, определять, исходя из этого, сумму вступительного взноса в компенсационный фонд.

Список литературы

1 Крючкова П. Саморегулирование хозяйственной деятельности как альтернатива избыточному государственному регулированию. М.: СПРОС-КонфОП, 2016. 159 с.

² Единый центр поддерживает строителей. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://specresurs.info/lenta-novostej/21-kommentarii?start=50>

3 "Градостроительный кодекс Российской Федерации" от 29.12.2004 N 190-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016)

⁴ Федеральный закон "О саморегулируемых организациях" от 01.12.2007 N 315-ФЗ (в редакции от 03.07.2016 г.)

⁵ Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gosnadzor.ru>.

6 Вылегжанина Е.В., Витмайер А.В. [Механизм саморегулирования как инструмент обеспечения финансовой безопасности](#) строительных организаций. В сборнике: [Актуальные вопросы в научной работе и образовательной деятельности](#) сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 11 частях. 2014. С. 25-27.

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЫНКА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ
КАК ИНДИКАТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
(НА ПРИМЕРЕ РОССИИ)*

Жданова О.А.

РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Москва

**Статья написана при финансовой поддержке ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова».*

В статье изучается следующий вопрос: систему показателей рынка инвестиционных фондов можно рассматривать в качестве индикатора социально-экономического развития страны. Предложена система индикаторных показателей социально-экономического развития во взаимосвязи с рынком инвестиционных фондов: количество открытых паевых инвестиционных фондов; стоимость чистых активов открытых паевых инвестиционных фондов; приток (отток) капитала в открытые паевые инвестиционные фонды. Проведен анализ российского рынка открытых паевых инвестиционных фондов, на основе которого сделаны выводы о состоянии экономического и общественного развития в России.

Ключевые слова: рынок инвестиционных фондов, конъюнктура рынка инвестиционных фондов, индикатор социально-экономического развития, система показателей, система индикаторных показателей, российский рынок паевых инвестиционных фондов.

В настоящее время огромное внимание уделяется социально-экономическому развитию России. Общеизвестно, что финансовый рынок и его структурные элементы, в частности рынок ценных бумаг, рынок производных финансовых инструментов и рынок коллективного инвестирования, а также его сегмент – рынок инвестиционных фондов, в большинстве случаев показывают развитие всей финансово-экономической и социальной системы страны в будущем, по сути являясь опережающим индикатором.

Аккумулируя средства мелких инвесторов, как правило, не склонных к риску и не являющихся специалистами в области финансового рынка, инвестиционные фонды предоставляют таким инвесторам возможность сохранения и приумножения своего капитала, хотя и не гарантируют получение определенной доходности по итогам холдингового периода. Чем выше уровень финансовой грамотности населения страны, реальный располагаемый доход, общий уровень жизни, тем, при прочих равных условиях, больше физических лиц – мелких инвесторов без профильного образования вкладывают имеющиеся у них сбережения в инвестиционные фонды. Можно предположить, что систему показателей

рынка инвестиционных фондов можно рассматривать в качестве индикатора социально-экономического развития страны.

Наблюдения и измерения характеристик российского рынка инвестиционных фондов позволяют сформировать связанную систему индикаторных показателей социально-экономического развития России:

1. количество открытых паевых инвестиционных фондов;
2. стоимость чистых активов открытых паевых инвестиционных фондов;
3. приток (отток) капитала в открытые паевые инвестиционные фонды.

Более подробно в настоящей статье будет рассмотрен первый показатель - количество открытых паевых инвестиционных фондов. Открытые паевые инвестиционные фонды - наиболее удобный вид инвестиционного фонда для мелких инвесторов за счет возможности быстрой продажи инвестиционного пая и получения доходности выше депозитных ставок в банках, понятной структуры активов фонда. Именно положительную динамику системы показателей функционирования открытых паевых инвестиционных фондов можно рассматривать в качестве индикатора развития экономики и общества, так как иные типы инвестиционных фондов (интервальные, закрытые) не обладают аналогичной ликвидностью – важной для мелких инвесторов характеристикой. Биржевые паевые инвестиционные фонды можно признать абсолютно ликвидными, но по официальной информации Центрального Банка Российской Федерации фондов такого типа в России не зарегистрировано [5].

В соответствии с данными, представленными Национальной лигой управляющих, в России на данный момент зарегистрировано 1375 паевых инвестиционных фондов, из них 73% составляют закрытые паевые инвестиционные фонды, 24% - открытые, 3% - интервальные [2]. С одной стороны, такое распределение вполне объяснимо, так как российское законодательство вводит ограничения на формирование фондов некоторых категорий в виде открытых или интервальных. Закрытые паевые инвестиционные фонды потенциально могут приносить инвесторам большую доходность, однако при этом характеризуются и большим риском, меньшей ликвидностью. Сложившееся распределение паевых инвестиционных фондов на российском рынке свидетельствует о том, что до сих пор самую высокую активность проявляют институциональные и квалифицированные инвесторы, а средства широких слоев населения мало вовлечены в инвестиционный процесс.

Целесообразно рассмотреть структуру рынка открытых паевых инвестиционных фондов по категориям, ведь именно категория показывает профильный инвестиционный объект. Всего открытых паевых инвестиционных фондов на российском рынке на данный момент зарегистрировано 330, из них наибольший удельный вес занимают фонды акций

(32%), далее следуют фонды облигаций (22%), а замыкают тройку лидеров фонды смешанных инвестиций (21%) [2]. Данные категории инвестиционных фондов являются одними из первых категорий, появившихся на рынке, причем не только в России, но и в мире.

Инвестиционные фонды акций удерживают лидерство среди открытых паевых инвестиционных фондов не только за счет того, что приносят достаточно высокую доходность, но и за счет того, что акции – один из известнейших финансовых инструментов, который относительно понятен российскому инвестору. Тоже можно сказать и об открытых фондах облигаций, с той лишь разницей, что доходность данных фондов несколько ниже, чем доходность фондов акций. Так, наибольшую доходность среди фондов акций с начала 2016 года показал фонд «УРАЛСИБ – Энергетическая перспектива» (+105,84%) [3], а наибольшая доходность среди фондов облигаций за аналогичный период времени достигнута фондом «Сбербанк – Фонд рискованных облигаций» (+12,41%) [3]. Следует отметить, что фонды облигаций удовлетворяют требованиям мелких консервативных инвесторов, стремящихся не столько приумножить свой капитал, сколько сохранить его.

Наименьшую долю среди всех открытых паевых инвестиционных фондов на российском рынке занимают фонды денежного рынка (3%) [2]. Это можно объяснить крайне низкой доходностью, которую они показывали на протяжении последних лет. В настоящее время в связи с высокой волатильностью валютного рынка ситуация изменилась, появились возможности “переиграть” рынок, пусть и при существенно возросших инвестиционных рисках. Однако российский рынок инвестиционных фондов пока не отреагировал на данные изменения увеличением количества фондов рассматриваемой категории. Возможно, этого и не произойдет, так как в большинстве случаев инвесторами фондов денежного рынка являются консерваторы, для которых повышение инвестиционных рисков является существенным сдерживающим фактором вложения капитала, а значит, спрос на фонды денежного рынка не возрастет даже в условиях их увеличивающийся потенциальной доходности.

Смешанные паевые инвестиционные фонды имеют черты фондов денежного рынка, акций, облигаций и могут быть интересны абсолютно разным группам инвесторов. Именно за счет этого они занимают второе место в структуре российского рынка паевых инвестиционных фондов по категориям.

Доля индексных инвестиционных фондов в структуре российского рынка паевых инвестиционных фондов чуть больше доли фондов денежного рынка (5%) [2]. Можно предположить, что инвесторы незаслуженно обходят индексные инвестиционные фонды. Указанные фонды, с одной стороны, предоставляют возможность получать доходность

примерно равную рыночной (обычно несколько ниже рыночной), а, с другой стороны, они просты в управлении, инвестор может легко самостоятельно анализировать информацию о примерной доходности инвестиционного фонда, отслеживая данные о колебаниях рыночного индекса, к которому привязан его инвестиционный фонд. По сути, индексные инвестиционные фонды применяют индексную стратегию управления.

Доля фондов фондов в структуре рынка паевых инвестиционных фондов в России составляет 16% [2]. Структура активов инвестиционных фондов данной категории имеет возможность быть максимально диверсифицированной, что, при прочих равных условиях, снижает инвестиционные риски, а при грамотном управлении доходность таких фондов может быть даже выше средней доходности паевых инвестиционных фондов. Возможно, вложения в фонды фондов не пользуются спросом на рынке за счет отсутствия четкого целевого назначения, понятного для физических лиц – мелких инвесторов, не являющихся специалистами инвестиционного рынка.

В целом, количество открытых паевых инвестиционных фондов может являться индикаторным показателем социально-экономического развития страны, так как, во-первых, открытые фонды интересны именно мелким, неквалифицированным инвесторам без специального образования, инвестиционная деятельность для которых является только источником получения дополнительного, а не основного дохода, а, во-вторых, все категории открытых паевых инвестиционных фондов могут быть потенциально интересны инвесторам.

Целесообразно рассмотреть количество зарегистрированных открытых паевых инвестиционных фондов на российском рынке (рисунок 1).

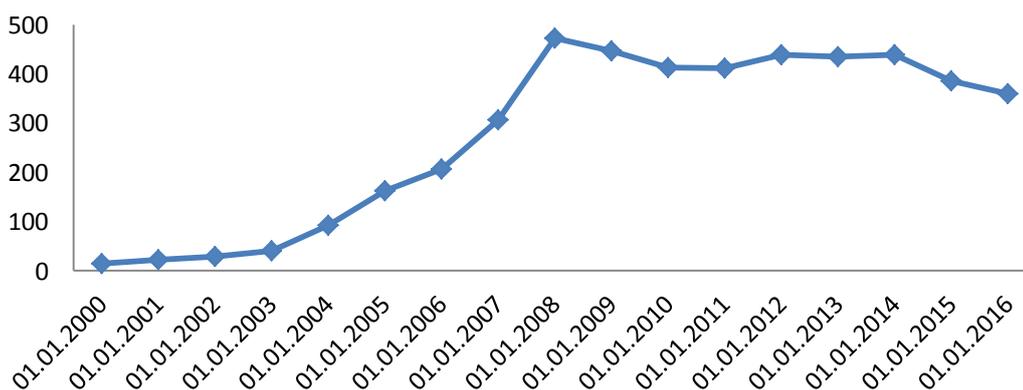


Рисунок 1 - Динамика изменения количества открытых паевых инвестиционных фондов на российском рынке

Источник: составлено автором на основе данных Национальной лиги управляющих

При прочих равных условиях, рост индикатора, то есть увеличение количества зарегистрированных на рынке открытых паевых инвестиционных фондов является благоприятной тенденцией и позволяет говорить о росте финансовой грамотности населения,

уровня жизни, доходов, в целом – о повышении уровня социально-экономического развития. Если же наблюдаются тенденции снижения индикатора, то прогноз социально-экономического развития становится неблагоприятным.

Как и в предыдущий виток экономического и финансового кризисов, количество открытых инвестиционных фондов в настоящее время снижается. Результаты анализа отражают недостаточно высокий уровень развития экономики и общества в России. Негативными являются и тенденции изменения индикаторного показателя: количество зарегистрированных на российском рынке коллективного инвестирования открытых паевых инвестиционных фондов сокращается. Это не позволяет сделать оптимистический прогноз.

Безусловно, указанные в статье критерии проверки целесообразности отнесения конкретных показателей рынка инвестиционных фондов к индикаторам социально-экономического развития страны не являются исчерпывающими, а представленный перечень индикаторных показателей не является конечным. В дальнейшем планируется проанализировать иные индикаторные показатели социально-экономического развития на базе рынка инвестиционных фондов и изучить взаимосвязь макроэкономических показателей и рынка инвестиционных фондов, подтвердив или опровергнув гипотезу об их высокой корреляционной зависимости.

Список литературы

1. Бондаренко Н.Е. Формирование национальной инновационной системы России и ее государственное регулирование//Вестник российской экономической академии имени Г.В. Плеханова. - 2009. - №2 (26). - С. 48 -54.
2. Информационный портал Национальной лиги управляющих // http://www.nlu.ru/stat-count_pifs.htm.
3. Информационный портал Investfunds // <http://pif.investfunds.ru>.
4. Леденева И.К., Горяинова Л.В. Особенности современного состояния российского рынка паевых инвестиционных фондов // Вестник Хабаровской государственной академии экономики и права. – 2015. - №3. – С. 107-112.
5. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации // http://www.cbr.ru/finmarkets/?prtId=sv_coll_invest.
6. Приказ ФСФР РФ от 28.12.10г. №10-79/пз-н «Об утверждении положения о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов» (в ред. от 31.05.2011г.).
7. Проблемы трансформации современной Российской экономики \ \ Орехов

С.А., Кулешов С.В., Решина Г.А., Ефименко В.В., Максимова Т.П., Кузнецова В.И., Кузьмина А.А. и др. Теория и практика организации и обеспечения управления // Российская академия естественных наук, МЭСИ, Москва, 2010.

8. Романова М.М., Чернова А.А. Тенденции и особенности инноваций в сфере услуг // Экономика и предпринимательство. – 2015. - №1. – С.856-860.

9. Трофимовская А.В., Вершинина А.А., Фатин М.В. Оценка эффективности управления портфелем паевого инвестиционного фонда // Экономика, статистика, информатика. Вестник УМО. – 2015. - №1. – С.121-123.

10. Федеральный Закон Российской Федерации от 29.11.2001г. №156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» (в ред. от 30.12.2015г.).

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ

Золотарева М.С.

Магистрант Дагестанский государственный технический университет,
г. Махачкала

В статье рассмотрены институциональные основы банковского сектора России, его количественные характеристики, развитие банковской деятельности в регионах, уровень концентрации банковской деятельности, а также взаимодействие банковского сектора и сектора некредитных финансовых организаций. Практическая значимость статьи заключается в выработке рекомендаций относительно дальнейшего развития банковского сектора России в целях устойчивого развития экономики.

Ключевые слова: банковский сектор, кредитные организации, ставка рефинансирования, банковские услуги

INSTITUTIONAL FRAMEWORK OF RUSSIAN BANKING SECTOR

Zolotareva Maria,

undergraduate

The article examines the institutional foundations of the Russian banking sector, its quantitative characteristics, the development of banking activities in the region, the level of concentration of banking activities, as well as the interaction between the banking sector and the sector of non-credit financial institutions. The practical significance of the article is to develop recommendations on the further development of the Russian banking sector for sustainable economic development.

Keywords: banking, credit organizations, the rate of refinancing, banking services

Банковский сектор выполняет ряд важнейших социально и экономически-значимых функций. Указанные обстоятельства позволяют отнести его к социально-экономическим образованиям, играющим большую роль в жизни общества и подлежащим регулированию.

В конце 2014 года недостаток наиболее ликвидных активов ощущался в связи с девальвационными процессами и стремлением населения изъять сбережения, и поэтому с этой проблемой столкнулись в основном крупные системообразующие банки России. Для стабилизации курса рубля Банк России вынужден был увеличить ключевую ставку с 10,5% до 17% годовых, но не смог сдержать падения рубля по отношению к мировым валютам, проблема ликвидности усилилась. Поэтому уже в начале 2015 года, несмотря на снижение ключевой ставки до 15%, недостаток ликвидности стали испытывать почти все мелкие и средние банки, и даже расширение числа банков, допущенных к участию в кредитных аукционах, проводимых ЦБ, не смогло снять напряженности.

Институциональные характеристики банковского сектора представлены в следующей таблице

Показатель	1.01.14	1.01.15	1.04.15	1.07.15	1.08.15
Зарегистрировано кредитных организаций Банком России и другими органами	1071	1049	1046	1040	1036
Действующие кредитные организации (кредитные организации, имеющие право на осуществление банковских операций)	923	834	824	797	783
Кредитные организации, зарегистрированные Банком России, но еще не оплатившие уставный капитал и не получившие лицензию (в рамках законодательно установленного срока)	0	1	0	1	0
Кредитные организации, у которых отозвана (аннулирована) лицензия на осуществление банковских операций	148	214	222	242	253
Кредитные организации, имеющие лицензии на осуществление операций в иностранной валюте	623	554	547	528	517
Кредитные организации, имеющие генеральные лицензии	270	256	254	247	243

Источник: Департамент банковского надзора Банка России
www.cbr.ru/publ/archive/root_get_blob.aspx?doc_id=9878 (дата обращения 16.03.2016 г.)

Как видно из таблицы в 2014 году сохранилась тенденция последних лет к уменьшению количества действующих кредитных организаций: за отчетный год оно сократилось на 89, до 834. Крупные многофилиальные банки в 2014 году продолжали оптимизацию своих региональных подразделений. Общее количество внутренних структурных подразделений кредитных организаций уменьшилось на 1582 единицы и на 01.01.2015 составило 41 794 (на 01.01.2014 – 43 376). При этом количество дополнительных офисов уменьшилось с 24 486 до 23 301, кредитно-кассовых офисов – с 2463 до 2289, операционных касс вне кассового узла – с 7845 до 6735. Одновременно возросло количество операционных офисов, с 8436 до 9273, и передвижных пунктов кассовых операций, с 146 до 196.

Что касается развития банковской системы в регионах, то индекс совокупной обеспеченности банковскими услугами большинства регионов оставался на уровне начала 2014 года. При этом наибольшая обеспеченность банковскими услугами по-прежнему отмечалась в Центральном федеральном округе (прежде всего в Москве), далее следует Северо-Западный федеральный округ, где высокой обеспеченностью банковскими услугами отличается Санкт-Петербург. В Уральском федеральном округе по результатам 2014 года был отмечен рост данного показателя. Минимальное значение данного показателя зарегистрировано в Северо-Кавказском федеральном округе, в том числе в Чеченской Республике, а также в респу- бликах Дагестан и Ингушетия.

В 2014 году сохранилась тенденция к росту показателей, характеризующих концентрацию банковской деятельности. Доля 200 крупнейших по величине активов кредитных организаций в совокупных активах банковского сектора за отчетный период увеличилась и по итогам года составила 96,5% (по результатам 2013 года – 94,9%). Удельный вес 5 крупнейших банков в активах за 2014 год вырос с 52,7 до 53,6%.

Распространенные в международной практике индикаторы концентрации, в частности индекс Херфиндаля – Хиршмана, показывают, что концентрация в 2014 году по основным группам активов и обязательств находилась на среднем уровне при наличии тенденции к росту (за исключением рынка вкладов). За отчетный год индекс концентрации активов увеличился с 0,107 до 0,108, индекс концентрации капитала по ИХХ – с 0,098 до 0,103, индекс концентрации кредитов нефинансовым организациям – резидентам – с 0,131 до 0,144.

Современная модель развития банковского сектора России должна задействовать такие драйверы роста и развития как повышение сберегательной активности населения, вовлечение в финансовый оборот сбережений государства и нефинансовых активов. Кроме того, для эффективной работы банковского рынка необходимо совершенствовать рыночную инфраструктуру оценки рисков, механизмы краткосрочного рефинансирования,

межбанковского перетока ресурсов, внедрять риск-ориентированное дифференцированное регулирование, стимулировать диверсификацию активов за счет опережающего роста кредитования малого и среднего бизнеса, укреплять институциональные основы финансового суверенитета участников финансового рынка.

Таким образом, развитие российского банковского сектора по рассматриваемым ключевым направлениям рыночных институтов приведет к значительной трансформации структуры самой системы и позволит ей выйти на качественно новый уровень банковского обслуживания отечественной экономики, способствуя ее росту и устойчивому развитию.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ И КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТНЫМИ РЕСУРСАМИ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Кириллова С.С.

ФГБОУ ВО «Мичуринский государственный аграрный университет»,

г. Мичуринск

Бюджетная система России постепенно реформируется, ориентируясь на решение важнейших государственных задач, в том числе достижение высокой эффективности использования бюджетных средств на всех уровнях. Одновременно с этим вопросы оптимального и результативного размещения ресурсов муниципалитетов не утрачивают своей актуальности уже многие годы. Конечно, в результате трансформации бюджетных правоотношений на субфедеральном уровне удалось достигнуть определенного равновесия интересов регионов и муниципальных образований. Вместе с тем, местные бюджеты по-прежнему страдают от острой нехватки средств, что не позволяет им в полной мере реализовать возложенные на них полномочия.

Основные проблемы муниципалитетов могут быть сгруппированы по трем направлениям: доходы, расходы и межбюджетные отношения. Более подробно группировка представлена на рисунке 1.

Финансовые проблемы муниципальных образований		
в области доходов	в области расходов	в области межбюджетных трансфертов
 -ограниченный перечень доходов	 -высокая степень изношенности коммуникационных сетей	 -значительный объем межбюджетных трансфертов

-низкая доля закрепленных доходных источников	-ветхое жилье	-неравномерность поступления межбюджетных трансфертов
-отсутствие возможностей по регулированию элементов местных налогов	-недостаточность материального обеспечения социальной сферы	-большое количество видов межбюджетных трансфертов
		-излишняя детализация
-недостаточный объем собственных доходов	-фактическое отсутствие капитальных расходов	-зависимость объема финансовой помощи от политической ситуации
	-отсутствие бюджета развития	

Рисунок 1 - Группировка финансовых проблем муниципальных образований

Следует обратить внимание, что большая часть проблем не может быть решена муниципальным образованием в одностороннем порядке, поскольку они требуют внесения изменений в федеральное законодательство. Однако муниципалитетам под силу обеспечить более высокое качество управления уже имеющимися ресурсами, повысить эффективность их использования.

Недостаток средств, с одной стороны, снижает финансовые возможности, но с другой, позволяет скоординировать все усилия для лучшего результата. Основным направлением в области повышения эффективности можно считать формирование благоприятных условий для привлечения инвесторов, а также для развития малого и среднего бизнеса. Создание новых рабочих мест позволит повысить поступления по налогу на доходы физических лиц (НДФЛ), единого налога на вмененный доход (ЕНВД). А как показывает анализ бюджетов муниципальных образований, именно эти налоги являются доходообразующими на местном уровне (таблица 1).

В большинстве муниципальных образованиях Тамбовской области НДФЛ и ЕНВД в совокупности формируют более половины собственных доходов. Следовательно, укрепляя налоговый потенциал данных доходных источников, можно обеспечить стабильный рост поступлений средств в местный бюджет. Также значительна роль налогов на имущество, объединяющих налог на имущество физических лиц и земельный налог. Конечно, в городских округах доля этих налогов более существенная (20 % от собственных доходов и выше). Однако и для муниципальных районов данный показатель весьма значителен (в среднем 19,5%). Поэтому расширение налогооблагаемой базы местных налогов – путь к дополнительным средствам.

Таблица 1 – Структура собственных доходов местных бюджетов Тамбовской области за 2013-2015 годы, %

Наименование муниципально го образования	2013 год			2014 год			2015 год		
	НД ФЛ	ЕНВ Д	налоги на имущество	НД ФЛ	ЕНВ Д	налоги на имущество	НДФ Л	ЕНВ Д	налоги на имущество
Городские округа									
Кирсанов	41,5	17,9	27,1	29,5	17,6	32,7	22,9	13,0	27,5
Котовск	39,5	10,2	21,6	28,6	9,9	23,7	30,0	9,8	27,7
Моршанск	47,3	15,0	16,6	31,9	18,2	18,8	29,1	17,6	28,5
Мичуринск	59,9	12,9	14,5	47,4	17,6	17,3	46,9	16,8	18,9
Рассказово	29,0	11,7	26,3	19,9	14,6	30,1	21,1	14,2	34,7
Тамбов	40,3	9,3	25,2	32,4	9,9	33,0	37,5	10,3	31,3
Уварово	39,2	10,9	27,5	25,8	12,2	34,7	23,2	12,4	37,6
Муниципальные районы (консолидированные бюджеты)									
Бондарский	60,0	7,7	25,1	49,4	5,5	24,8	46,7	4,5	27,9
Гавриловский	67,0	4,5	18,4	47,7	3,5	13,3	42,5	3,0	15,8
Жердевский	58,9	6,7	14,9	56,2	7,0	16,2	51,5	6,2	17,6
Знаменский	65,3	4,2	18,3	61,1	4,6	20,0	55,8	3,8	17,4
Инжавинский	71,2	4,5	15,8	66,0	4,8	15,7	52,8	4,0	13,7
Кирсановский	62,0	2,9	26,5	56,8	3,0	24,0	53,6	2,5	20,1
Мичуринский	72,4	2,0	10,4	69,8	2,8	14,3	64,3	2,8	13,8
Мордовский	58,2	6,9	22,6	40,9	5,4	41,3	52,5	6,5	17,2
Моршанский	70,6	2,8	17,3	60,5	2,7	17,2	52,4	2,6	15,2
Мучкапский	59,3	9,5	20,8	48,2	8,6	20,5	46,0	8,8	22,1
Никифоровский	56,1	4,7	23,9	46,4	4,6	21,7	41,4	4,1	24,4
Первомайский	70,9	5,8	16,4	58,6	5,6	17,2	55,5	5,2	19,3
Петровский	58,6	5,2	16,8	50,0	4,6	19,6	38,2	4,0	18,5
Пичаевский	61,2	6,1	22,5	50,0	5,6	21,9	47,2	5,0	24,2
Рассказовский	61,5	4,2	22,1	54,7	2,7	21,8	49,0	2,3	19,1
Ржаксинский	63,6	6,2	16,2	52,8	5,9	17,7	52,5	4,6	19,1
Сампурский	47,5	4,1	11,8	54,6	5,0	16,3	48,6	4,6	16,1
Сосновский	62,7	6,7	21,6	54,0	6,3	21,0	45,3	5,4	22,5
Староюрьевский	48,0	7,2	20,4	39,0	6,6	21,5	40,0	5,9	24,3
Тамбовский	65,4	3,6	17,2	57,5	3,9	17,0	56,9	4,0	19,3
Токаревский	58,0	6,8	20,9	46,6	5,9	18,9	45,2	5,1	16,6
Уваровский	53,2	2,9	30,2	55,1	1,9	18,6	39,6	2,1	24,9
Уметский	52,7	3,9	25,1	43,3	3,7	27,6	43,6	3,6	25,3

Важность обеспечения полноты и своевременности поступления доходов в местные бюджеты очевидна. Однако не менее важным является рациональное использование средств. Местные бюджеты ориентированы на финансирование расходов, прежде всего, социального характера, что видно из таблицы 2.

Таблица 2 - Состав и структура расходов бюджета городского округа Мичуринск Тамбовской области за 2013-2015 годы

Показатели	2013 год		2014 год		2015 год	
	сумма, млн. руб.	уд.вес, %	сумма, млн. руб.	уд.вес, %	сумма, млн. руб.	уд.вес, %
Расходы, всего	988,6	100,0	1155,6	100,0	1348,8	100,0
в том числе:	91,6	9,3	104,1	9,0	188,3	14,0
-общегосударственные вопросы						
-национальная безопасность и правоохранительная деятельность	0,1	0,0	0,6	0,1	0,6	0,1
-национальная экономика	40,8	4,1	31,1	2,7	115,6	8,6
-жилищно-коммунальное хозяйство	88,1	8,9	91,8	7,9	207,9	15,4
-образование	689,5	69,7	839,3	72,6	742,1	55,0
-культура, кинематография,	54,6	5,5	56,5	4,9	59,0	4,3
- средства массовой информации	0,8	0,1	0,8	0,1	0,8	0,1
-физическая культура и спорт	2,4	0,2	2,7	0,2	2,9	0,2
-социальная политика	20,0	2,0	28,3	2,5	31,6	2,3
-охрана окружающей среды	0,4	0,1	0,2	0,0	-	-
-обслуживание государственного и муниципального долга	0,3	0,1	0,2	0,0	0,2	0,0

Из четырнадцати разделов классификации расходов бюджетов на местном уровне представлено одиннадцать. Это говорит о всестороннем вовлечении муниципалитетов в финансирование государственных вопросов. Однако не все разделы имеют одинаковое значение. Особое опасение вызывает недостаточность финансирования расходов на физическую культуру и спорт. Если определить объем этих расходов в расчете на одного жителя города, то получается сумма примерно в 30 рублей. Подобная ситуация должна

постепенно меняться. Ведь такие вложения имеют не только социальное значение, но и мощный экономический эффект. Вовлечение граждан в занятия физической культурой и спортом способствует укреплению их здоровья, повышению качества жизни, росту производительности труда. Тем самым обеспечивается долговременный эффект от финансирования.

Полагаем, что значительно улучшить финансирование задач, стоящих перед муниципалитетами, возможно путем включения в различные программы регионального и федерального уровня. Для этого необходимым является своевременное обращение, а также разработка и обоснование инвестиционных проектов. Реализация данных мер будет способствовать эффективному использованию ресурсов, обеспечивать достижение стабильного социально-экономического развития муниципального образования и стимулировать органы местного самоуправления к поиску резервов роста собственных доходных источников.

Список литературы

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 06.04.2011) // Информационно-правовое обеспечение «Гарант». – [Электронный ресурс]. – Электрон, прогр. – М., 2016. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/>
2. Возобновление экономического роста – основная цель финансовой политики//Финансы. – 2015. - № 5

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЦЕЛЕВОЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОБЩЕСТВ С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ, ИСХОДЯ ИЗ «ЗОЛОТОГО ПРАВИЛА» ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Кабардокова Л. А.

Ставропольский университет, г. Ставрополь

«Золотое правило» финансового менеджмента определяет соотношение между собственными и заемными источниками финансирования организации: 34 %: 66 %. Практические исследования свидетельствуют, что в большинстве обществ с ограниченной ответственностью (ООО) доля собственных источников значительно меньше 66 %, превалирует долг, что свидетельствует о рисковом характере формирования их финансовых ресурсов. Низкое качество активов, состава финансовых ресурсов, рисковый характер их формирования затрудняет постоянный доступ к внешним источникам финансирования как

одного из направления их увеличения [6,7]. Все вышеизложенное обосновывает необходимость определения целевой рентабельности финансовых ресурсов ООО, исходя из «золотого правила» финансового менеджмента, свидетельствуя, таким образом, об актуальности исследования.

В качестве объекта исследования выбраны:

ООО «Передвижная механизированная колонна Русская», вид экономической деятельности – строительство (производство общестроительных работ по возведению зданий);

ООО «Птицекомбинат» – обрабатывающие производства (производство мяса и пищевых субпродуктов сельскохозяйственной птицы и кроликов);

ООО «Вина Прикумья 2000» – сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (выращивание винограда).

Данные таблицы 1 свидетельствуют, что ООО не формируют финансовую структуру капитала в направлении «золотого правила» финансового менеджмента. Небольшая доля собственных источников финансирования в ООО затрудняет выполнение «золотого правила» финансового менеджмента. Невыполнение «золотого правила» финансового менеджмента во всех ООО из-за незначительной величины собственных источников финансирования свидетельствует о высоком уровне финансового риска.

Таблица 1 – Структура источников формирования финансовых ресурсов
в исследуемых ООО в динамике

Го- ды	Финансовые ресурсы, всего, в т. ч.:	Капитал и резервы, из них	Уставный капитал	Переоценка внеоборотных активов	Добавочный капитал (без переоценки)	Нераспределенная прибыль (убыток)	Долгосрочные обязательства, из них:	Долгосрочные заемные средства	Другие долгосрочные обязательства	Краткосрочные обязательства, из них:	Краткосрочные заемные средства	Кредиторская задолженность	Другие краткосрочные обязательства
ООО «Передвижная механизированная колонна Русская»													
2009	100	1,5	0,04	–	–	1,4	7,9	7,9	–	90,6	24,2	66,4	–
2010	100	2,2	0,02	–	–	2,2	7,7	7,7	–	90,1	–	90,1	–
2011	100	4,5	0,02	–	–	4,5	15,5	15,5	–	80,0	14,8	44,9	20,3
2012	100	6,7	0,02	–	–	6,7	–	–	–	93,3	23,0	51,9	18,4
2013	100	1,6	0,003	–	0,02	1,5	–	–	–	98,4	9,1	89,2	0,1
2014	100	4,0	0,002	2,0	–	2,0	–	–	–	96,0	6,4	89,4	0,2
2015	100	6,0	0,002	1,9	–	4,1	–	–	–	94,0	6,7	87,0	0,3
ООО «Птицекомбинат»													
2009	100	4,5	3,8	–	0,7	0,02	53,1	52,5	0,6	42,4	22,9	19,5	–
2010	100	2,8	2,4	–	0,4	0,02	68,7	68,7	–	28,5	13,4	15,1	–
2011	100	2,0	1,7	–	0,3	0,02	53,0	53,0	–	45,0	9,4	35,6	–
2012	100	1,8	1,4	–	0,2	0,2	37,8	37,8	–	60,4	9,0	50,9	0,5
2013	100	2,3	1,5	–	0,3	0,5	42,4	42,4	0,0 1	55,3	30,2	24,7	0,4
2014	100	2,5	1,0	–	0,2	1,3	22,8	22,6	0,2	74,7	11,6	62,1	1,0
2015	100	9,4	6,5	–	0,1	2,8	12,6	12,0	0,6	78,0	35,3	42,2	0,5
ООО «Вина Прикумья 2000»													
2009	100	16,8	10,1	–	16,1	–9,4	37,8	37,8	–	45,4	–	45,4	–
2010	100	16,0	9,5	–	15,1	– 8,6	34,0	34,0	–	50,0	5,7	44,3	–
2011	100	15,5	8,9	14,2	–	– 7,6	27,9	27,9	–	56,6	2,3	54,3	–
2012	100	10,9	5,5	8,7	–	–	18,8	18,8	–	70,3	0,6	69,7	–

						3,3							
2013	100	10,2	4,4	6,9	–	–	4,9	4,9	–	84,9	–	84,9	–
						1,1							
2014	100	9,5	3,8	6,1	–	–	–	–	–	90,5	–	90,5	–
						0,4							
2015	100	9,3	4,6	7,2	–	–2,5	–	–	–	90,7	–	90,7	–

В исследуемых ООО значения плеча финансового гиринга (соотношение обязательств и собственных финансовых ресурсов) (таблица 2) выше оптимальных критериев, установленных «золотым правилом» финансового менеджмента 51,5 % (34,0 % : 66,0 %), и критического значения, определенного Министерством экономики РФ, более 70 % [2], что свидетельствует о высоком уровне финансового риска. Соответственно, в ООО величина заемного капитала не безопасна.

Таблица 2 – Значения плеча финансового гиринга в исследуемых ООО, ед.

Годы	ООО «Передвижная механизированная колонна Русская»	ООО «Птицекомбинат»	ООО «Вина Прикумья 2000»
2009	66,282	21,169	4,949
2010	43,518	34,665	5,262
2011	21,085	48,651	5,449
2012	13,832	54,272	8,167
2013	63,037	43,443	8,761
2014	23,840	39,091	9,478
2015	15,562	9,597	9,741

При этом финансовый риск не обеспечивает необходимого уровня высокорезультативного бизнеса ООО. Наличие проблемы высокой долговой нагрузки в исследуемых ООО обуславливает необходимость, как справедливо утверждает С. Майерс, повышенного внимания со стороны финансовых менеджеров к поиску оптимальной финансовой структуры капитала [10].

В условиях нестабильности при стремлении к постоянной доле долга в финансировании, ООО необходимо устанавливать целевое отношение заемных источников финансирования к активам. Каждое ООО должно поддерживать целевую структуру финансовых ресурсов, максимизирующую его стоимость. Цель целевого показателя финансовой структуры капитала – достижение финансового равновесия, обеспечивающего достаточную финансовую устойчивость ООО.

В. В. Бочаров определяет целевую структуру капитала организации показателем ее стратегических целевых установок, связывая ее с финансовой культурой менеджеров и собственников, и характеризуя ее как соотношение между собственными и заемными

источниками финансирования активов, обеспечивающее заданный уровень прибыльности активов и собственного капитала при минимальной степени риска [4].

В. В. Ковалев рассматривает целевую структуру капитала через долевое соотношение долгосрочных источников финансирования, минимизирующее средние затраты по его поддержанию, что, в итоге, максимизирует стоимость организации, оставляя возможность привлечения источников финансирования на приемлемых условиях и на длительный срок [5].

Л. Е. Басовский под целевой структурой капитала понимает структуру, балансирующую издержки и выгоды финансового гиринга, т. е. максимизирующую стоимость организации, рекомендуя при этом определять методом экспертных оценок факторы, учитываемые при такой оценке: долгосрочная жизнеспособность; интересы менеджеров; отношение кредиторов и рейтинговых агентств; контроль собственников; структура активов; темпы роста; прибыльность; налоги [3]. В исследовании целевая структура финансовых ресурсов устанавливается, исходя из «золотого правила» финансового менеджмента.

В основу целевого показателя рентабельности собственных финансовых активов может быть заложена следующая формула:

$$РСК = РФР + (1 - T_c) (ЗФР / СФР) (РФР - СЗК) \quad (1)$$

где РФР – рентабельность финансовых ресурсов (активов);

T_c – ставка налога на прибыль;

ЗФР – заемные финансовые ресурсы;

СФР – собственные финансовые ресурсы;

СЗК – стоимость долга.

Для определения целевого значения рентабельности финансовых ресурсов стоимость долга берется с учетом значения ключевой ставки Банка России (с 01.01.2016 г. значения ключевой ставки Банка России и ставки рефинансирования приравниваются, с 19.09.2016 г. – 10 %), рентабельность финансовых ресурсов (активов) для ООО «Вина Прикумья 2000», исходя из значений индикатора – рентабельность сельскохозяйственных организаций, определенного Государственной программой Ставропольского края «Развитие сельского хозяйства» [1], ООО «Передвижная механизированная колонна Русская», ООО «Птицекомбинат» – примерно не ниже текущего уровня инфляции, можно по рекомендациям большинства ученых-экономистов 12 % [8,9], целевое соотношение между заемными и собственными финансовыми ресурсами устанавливается по правилу «золотого финансового менеджмента»: 34 %: 66 %.

ООО «Передвижная механизированная колонна Русская»:

$$PCK = 0,12 + 0,8 \times 0,34 / 0,66 \times (0,12 - 0,116) \times 100 \% = 12,2 \%;$$

ООО «Птицекомбинат»:

$$PCK = 0,12 + 0,8 \times 0,34 / 0,66 \times (0,12 - 0,112) \times 100 \% = 12,3 \%;$$

ООО «Вина Прикумья 2000»:

$$PCK = 0,17 + 0,8 \times 0,34 / 0,66 \times (0,17 - 0,10) \times 100 \% = 19,9 \%.$$

Таким образом, при целевой структуре финансовых ресурсов, исходя из «золотого правила» финансового менеджмента должен обеспечиваться заданный уровень прибыльности собственных финансовых ресурсов в ООО «Передвижная механизированная колонна Русская» 12,2 % (при фактическом значении на 01.01.2016 г. 24,9 %), ООО «Птицекомбинат» 12,3 % (по факту на 01.01.2016 г. 8,8 %), ООО «Вина Прикумья 2000» 19,9 % (по факту на 01.01.2016 г. 6,4 %).

После интерпретации результатов финансовыми менеджерами должны устанавливаться целевые ориентиры показателя целевой структуры капитала, включающиеся в систему стратегических установок ООО.

Список литературы

1. Об утверждении государственной программы Ставропольского края «Развитие сельского хозяйства»: пост. Правительства Ставропольского края от 24 дек. 2015 г. № 559-п // Справочно-правовая система «Консультант-плюс». – Режим доступа: www.consultant.ru.
2. Об утверждении Методических рекомендаций по реформе предприятий (организаций): прик. Минэкономки РФ от 01 окт. 1997 г. № 118 // Справочно-правовая система «Консультант-плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=16859>.
3. Басовский, Л. Е. Финансовый менеджмент: учебник / Л. Е. Басовский. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 240 с.
4. Бочаров, В. В. Корпоративные финансы / В. В. Бочаров, В. Е. Леонтьев. – СПб.: Питер, 2008. – 592 с.
5. Ковалев, В. В. Управление финансовой структурой фирмы: учеб.-практ. пособие / В. В. Ковалев. – М.: Проспект, 2015. – 257 с.
6. Мануйленко В. В. Оценка экономического капитала банка в условиях развития интенсивной модели российского банковского сектора, 2013. – 176 с.
7. Мануйленко В. В. Методология формирования системы оценки достаточности капитала кредитной организации / В. В. Мануйленко // Финансы и кредит. 2010. № 27 411). С. 21 – 31.

8. Мануйленко В. В. Практика оценки достаточности собственного капитала в российских кредитных организациях: проблемы и перспективы развития / В. В. Мануйленко // Финансы и кредит. 2010. № 11 (395). С. 33 – 42.
9. Мануйленко В. В. Анализ реализации положений Базеля II в национальном банковском секторе / В. В. Мануйленко // Банковское дело. 2010. № 3. С. 33 – 38.
10. Рудык, Н. В. Структура капитала корпораций: теория и практика / Н. В. Рудык. – М.: Дело, 2004. – 272 с.

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПРОВЕДЕНИЯ ВЫЕЗДНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК

Мандрощенко О.В.

д.э.н., доцент, профессор Департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

В настоящее время проблема оценки эффективности деятельности налоговых органов очень актуальна. Как правило, рассматривается именно деятельность налоговых органов в рамках осуществления налогового контроля, так как она является одной из основополагающих.

Эффективность налогового контроля оценивается следующими показателями:

- результативность проверок: уровень и динамика дополнительно начисленных сумм, процент результативных проверок, сумма доначислений на одну результативную проверку;
- эффективность проверок: удельный вес взысканных платежей в сумме доначисленных;
- интенсивность проведения проверок: процент охваченных выездными проверками налогоплательщиков;
- качество проведения налоговых проверок;
- качество контрольной работы: отношение дополнительно начисленных сумм к сумме фактических поступлений налоговых платежей в бюджет.

Уровень и динамика дополнительно начисленных сумм – это основной количественный показатель, который отражает сумму дополнительно начисленных в результате осуществления контрольных мероприятий платежей и их динамику по сравнению с предыдущими периодами.

Процент результативных проверок показывает удельный вес проверок, по итогам которых были выявлены нарушения налогового законодательства. Высокий процент результативных проверок, максимально приближенный к 100% свидетельствует об эффективном отборе налогоплательщиков, для проведения в их отношении выездных налоговых проверок.

Главным показателем эффективности является удельный вес взысканных платежей в сумме доначисленных. Наличие этого показателя объясняется тем, что важна именно сумма фактических поступлений в бюджет по итогам проведения контрольных мероприятий.

Процент охваченных выездными проверками налогоплательщиков – показатель, не превышающий 1%. Долгое время данный показатель был основополагающим. Однако подход был изменен, и он утратил былую значимость, что объясняется следующим: стремясь максимально увеличить количество проведенных проверок, налоговые органы пренебрегали их качеством.

Важным является показатель качества проведения налоговых проверок. Он выражает правомерность дополнительного начисления налоговых платежей по результатам выездных налоговых проверок. Возможность обжалования налогоплательщиком сумм доначислений должна быть сведена к минимуму. Причиной отмены вынесенных инспекцией решений является недостаточная аргументированность налоговых правонарушений.

Таким образом, налоговыми органами используется целая система показателей расчета эффективности налогового контроля. В качестве основного показателя служит так называемый «коэффициент общей эффективности», который рассчитывается как соотношение дополнительно начисленных сумм, которые были взысканы, в расчете на одного работника, к сумме затрат на одного работника.

Система показателей расчета эффективности налогового контроля используется налоговыми органами самостоятельно и ориентирована на внутриведомственный контроль, что на фоне отсутствия доступа к данной информации внешних пользователей ставит под сомнение ее объективность.

В последние годы налоговыми органами была изменена стратегия выездных налоговых проверок. Сделав акцент на тщательном предпроверочном анализе, и уменьшив число проверок, налоговые органы добились повышения эффективности каждой отдельно взятой проверки: роста дополнительно начисленных сумм в расчете на одну проверку. Большую роль приобрел коэффициент взыскания, увеличивший

объективность оценки. Проблему представляет лишь то, что в последнее время при расчете данного коэффициента его значение в целом по стране не превышает 50%.

Материальное стимулирование сотрудников также подверглось определенным изменениям и теперь соответствует измененной стратегии. Изначально сотрудники получали премии, размер которых был пропорционален размеру дополнительно начисленных налоговых платежей, по итогам проведения выездных налоговых проверок. Соответственно сотрудниками с удвоенным усердием дополнительно начислялись суммы.

Однако, значительная часть этих сумм затем были оспорены налогоплательщиками в суде. Добиваясь высоких значений количественных показателей для отчетности, сотрудники обеспечивали себе высокие премии. По этой причине и был сделан акцент материального премирования на качественных показателях, сотрудники в работе нацелились на достижение высоких значений качественных показателей, в первую очередь, за счет усиления аналитической составляющей в контрольной работе.

Полагаясь на статистические данные можно сказать, что результатом изменения стратегии стало снижение «давления» на налогоплательщиков за счет низкого процента охваченных выездными проверками налогоплательщиков.

Результатом осуществления налогового контроля в России является увеличение поступлений в бюджет за счет сумм дополнительно начисленных налоговых платежей, пеней и штрафов. Однако, такой аспект, как предшествующий контроль, позволяющий помочь налогоплательщику законно исполнить свои налоговые обязательства, повысить его налоговую грамотность в России развит слабо. Хотя зачастую можно предупреждать последствия действий налогоплательщика и обеспечивать именно добровольное исполнение обязательств, налоговые органы предпочитают в принудительном порядке доначислять суммы, которые при ином подходе к данному вопросу, были бы уплачены добровольно. Решение данной проблемы может быть достигнуто предоставлением налоговыми органами разъяснений и пояснений по спорным нормам законодательства.

Так за рубежом повышенное внимание уделяется тому, чтобы создать условия, при которых повысится уровень добровольного исполнения налогоплательщиками своих обязательств, уменьшится число случаев нарушения налогового законодательства.

В Швеции высокий уровень добровольного исполнения налогоплательщиками своих обязательств объясняется не только наличием отлаженного аппарата налогового контроля, но также и высоким уровнем доверия налогоплательщиков, которые уверены в оптимальной работе налоговой системы и честном исполнении налоговыми органами поставленных перед ними задач.

В большинстве европейских стран налоговые органы акцентируют свое внимание на качестве обслуживания налогоплательщиков. Таким образом, усиление налогового контроля происходит за счет улучшения качественной составляющей взаимодействия налогоплательщика с налоговыми органами.

Уровень добровольного исполнения налогоплательщиками своих обязательств также повышается за счет работы налоговых органов над налоговой грамотностью налогоплательщиков.

В европейских странах хорошо развит предшествующий контроль. Так во Франции имеет место быть процедура под названием фискальный рескрипт, которая дает налогоплательщику право обратиться в налоговый орган с целью получения налоговой консультации о правомерности планируемой хозяйственной операции. Данная консультация осуществляется в письменном виде. Причем объявленное налогоплательщику решение становится для него обязательным и освобождает от возможных претензий со стороны налоговых органов в будущем.

В США имеется похожая процедура, только осуществляется она двумя путями. Во-первых, осуществляется толкование нормативно-правовых актов, во-вторых, налоговый орган в письменном виде дает правовую оценку сделки, которую налогоплательщик намерен заключить, при условии наличия с его стороны соответствующего запроса.

В Швеции процедура фискального рескрипта осуществляется путем выдачи предварительного заключения о налоговых последствиях, которые повлечет та или иная сделка для налогоплательщика. Выдача заключения является обязанностью налогового органа.

В Великобритании даже существует порядок, в соответствии с которым налогоплательщики должны направлять в налоговые органы внедряемые схемы организации бизнеса с целью минимизации налоговых рисков и, в свою очередь, получают консультацию по данному вопросу.

Развитие процедуры фискального рескрипта позволит положить начало установлению доверительных отношений между налогоплательщиками и налоговыми органами. Налогоплательщики получают возможность в обмен на открытое предоставление информации со своей стороны получить консультацию от налоговых органов.

Положительным моментом для налогоплательщиков станет снижение налоговых рисков, а для налоговых органов снижение издержек на проведение выездных проверок: снизится количество нарушений, а соответственно и количество налогоплательщиков потенциально попадающих в план выездных налоговых проверок. Таким образом,

налоговые органы смогут концентрировать налоговый контроль на налогоплательщиках, которые сознательно нарушают законодательство.

Список литературы

1. Приказ ФНС России от 30.05.2007 г. № ММ-3-06/333 (ред. от 10.05.2012) «Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок»
2. Брызгалин А.В., Берник В.Р., Головкин А.Н. Налоговая оптимизация: принципы, методы, рекомендации, арбитражная практика. – Екатеринбург: Налоги и финансовое право, 2002.
3. Мандрощенко О.В. Влияние налоговой политики на эффективность инвестиционной деятельности малых предприятий: Монография.- М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2010.- 124с
4. Тильдиков А.В. Основы налогового консультирования. Учебно – методическое пособие. – Обнинск: «УМЦ при МНС РФ», 2004.

СЕКЦИЯ №4.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЁТ, СТАТИСТИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.12)

К ВОПРОСУ РАЗРАБОТКИ СПЕЦИАЛЬНЫХ МЕТОДИК АУДИТОРСКИХ ПРОВЕРОК ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СДЕЛОК В РАМКАХ ЕАЭС

Ганьшина С.Е.

Соискатель кафедры «Аудит и контроль» Финансового Университета при
Правительстве РФ г. Москва

В начале 90-х годов прошлого века трансформация политических и экономических отношений привела к развалу Советского Союза. Однако, замена Советского Союза несколькими самостоятельными государствами, рост нестабильности практически на всей территории прежнего СССР и катастрофическое снижение жизненного уровня большинства населения некогда великой державы – все это сформировало сложные вопросы о путях выхода из кризиса, о самом геополитическом смысле России [1].

Сложившаяся за десятилетия советской власти инфраструктура производства со своими особенностями снабжения и сбыта, привели к осознанию последующей необходимости трансформации международных отношений между странами бывших

союзных республик СССР. Внешнеэкономические связи между государствами стран СНГ стали развиваться на принципах межгосударственной интеграции.

Следует отметить многогранность межгосударственных связей стран СНГ в рамках социальных, экономических, культурно-исторических и прочих аспектах.

Процесс создания Евразийского экономического союз (ЕАЭС) - международного интеграционного экономического объединения (союза), начался не с января 2015 года, а с момента распада Советского Союза.

С 1 января 2015 года ЕАЭС начал функционировать в составе России, Белоруссии и Казахстана. Со 2 января 2015 года членом ЕАЭС стала Армения. С 12 августа 2015 года Киргизия вошла в состав ЕАЭС.

Макроэкономический эффект от интеграции России, Беларуси и Казахстана, Армении в ЕАЭС создается за счет:

- снижения цен на товары, благодаря уменьшению издержек перевозки сырья или экспорта готовой продукции;
- стимулирования «здоровой» конкуренции на общем рынке ЕАЭС за счет равного уровня экономического развития;
- увеличения конкуренции на общем рынке стран-членов Таможенного союза, благодаря вхождению на рынок новых стран;
- увеличения средней заработной платы, благодаря уменьшению издержек и повышению производительности труда.
- наращивания производства, благодаря увеличению спроса на товары;
- увеличения благосостояния народов стран ЕАЭС, благодаря снижению цен на продукты и увеличению занятости населения;
- повышения окупаемости новых технологий и товаров благодаря увеличенному объёму рынка.

Одновременно, в рамках Евразийского экономического союза начинает формироваться единый рынок аудиторских услуг, который является одной из форм финансового контроля в едином экономическом пространстве. В настоящее время уже определены единые подходы к организации и осуществлению регулирования аудиторской деятельности в странах ЕАЭС. Разрабатываются пути гармонизации национальных законодательств государств-членов Союза, в том числе и в области аудиторской деятельности.

В настоящее время во всех государствах-членах Союза (Армения, Беларусь, Казахстан, Киргизия, Россия) приняты и действуют законы, устанавливающие основы

правового регулирования аудиторской деятельности. Эти законы различны по своей структуре, но существует и единообразие в подходах к формированию аудиторского законодательства, что объясняется значительным периодом времени общей истории этих государств, в рамках единого государства – СССР. Но также следует отметить, что в этих странах общность аудиторского законодательства строится на основе положительного мирового опыта в области регулирования аудиторской деятельностью, который в свою очередь основан на постулатах международных аудиторских стандартов.

В связи с образованием ЕАЭС назрела необходимость совершенствования методики и организации внешнеэкономических сделок в рамках ЕАЭС так, как здесь недостаточно методического материала касающегося аудита внешнеэкономических операций. При общей сущности с внешнеэкономической деятельностью общей юрисдикции, внешнеэкономическая деятельность в рамках ЕАЭС имеет свои особенности, связанные с международным законодательством в рамках ЕАЭС, дающим определенные льготы в рамках таможенного и налогового законодательства.

В этой связи, необходимо совершенствование аудита внешнеэкономических сделок в рамках ЕАЭС, путем разработки комплексных методик по организации и проведению аудиторских проверок этих операций. Особенности построения данных методик должно строиться с учетом специфики:

- законодательства в рамках ЕАЭС, которое включает в себя (международные договоры в рамках ЕАЭС, Таможенный кодекс Таможенного союза, законодательную базу регламентирующие порядок сертификации товаров, фито- и ветконтроля и прочую разрешительную документацию);
- оформления первичной учетной документации по внешнеэкономическим сделкам в рамках ЕАЭС;
- оформления таможенной документации и оплаты платежей на таможне;
- актуальных проблем бухгалтерского учета внешнеэкономических сделок в условиях адаптации учета стран ЕАЭС к требованиям международных стандартов финансовой отчетности;
- актуальных проблем аудита внешнеэкономических сделок в условиях адаптации аудиторской деятельности стран ЕАЭС к требованиям международных стандартов аудита.

Изучив специфику внешнеэкономических сделок в рамках ЕАЭС необходимо конкретизировать общую методику аудиторской деятельности внешнеэкономической деятельности сделок для сделок в рамках ЕАЭС.

Процедуры аудита внешнеэкономических сделок в рамках ЕАЭС должны включать:

- проверку полноты и правильности формирования себестоимости продукции с учетом таможенного и налогового законодательства;
- проверку коммерческих расходов, списываемых на себестоимость экспортно-импортной продукции (расходы на транспортировку, таможенные сборы и проч.);
- проверку начисления и уплаты таможенных сборов и пошлин;
- проверку сумм налога на добавленную стоимость как, уплаченных по полученной импортной продукции, так и по отгруженной на экспорт продукции;
- проверку отражения выручки от реализации продукции или товаров, предназначенных для продажи на экспорт;
- проверку подтверждения возникновения дебиторской или кредиторской задолженности перед иностранными контрагентами.

Методика аудиторской проверки внешнеэкономических сделок в рамках ЕАЭС должна использовать разнообразные процедуры сбора аудиторских доказательств, включая аналитические процедуры. Использование методов анализа хозяйственной деятельности в аудите весьма эффективно во внешнеэкономической деятельности - это позволяет определять возможную ошибку в отклонениях от среднестатистических величин. Аналитические процедуры особенно актуальны при проверке формирования таможенной стоимости и платежей, а также при оценке экспортной выручки.

Внешнеэкономическая деятельность в рамках ЕАЭС – это только формирующийся в законодательном плане вид хозяйственной деятельности, поэтому необходима разработка специальных методик внешнеэкономических сделок в рамках ЕАЭС с помощью которых можно повысить эффективность обнаружения бухгалтерских и налоговых ошибок.

Список литературы

1. Бабурин С.Н. Мир империй. Территория государства и мировой порядок. – СПб.: Юридический Центр Пресс, 2005.
2. Договор о Евразийском экономическом союзе" (ред. от 08.05.2015)
3. Таможенный кодекс Таможенного Союза.
4. Федеральный закон РФ N 307-ФЗ "Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 (в ред. от 30.12.2015).

ПЕРЕХОД НА МСФО В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Калинушкина В.А.

к.э.н, доцент кафедры ЭиФПО

АНО ВО Международный банковский институт

Новая Россия активно участвует в глобализации международной экономической деятельности. Наиболее яркими свидетельствами участия являются: стабильно растущий внешнеторговый оборот и международное внешнеэкономическое сотрудничество, деятельность по вступлению во Всемирную торговую организацию, создание и участие в различных мировых и региональных экономических ассоциациях, союзах и т.д.

Эти процессы потребовали формирования, а также соблюдения некоторых стандартных правил ведения финансовой отчетности в различных сегментах мирового рынка — товарного, финансового, фондового и др.

В этой связи чрезвычайно актуальным становится переход субъектов международной экономической деятельности на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).

Целью перехода предприятий на МСФО является повышение рыночной прозрачности бизнеса.

Поскольку многие российские предприятия, в том числе и те, пока немногочисленные, испытывают инвестиционную недостаточность, очевидно, что без перехода (адаптации) к МСФО им не обойтись. А поэтому имеет смысл рассмотреть, какие существуют проблемы и механизмы подобной адаптации.

МСФО — это не законы, изданные правительством одной или нескольких стран, а набор стандартов, цель которых состоит в достижении унификации принципов бухгалтерского учета, используемых компаниями и другими организациями для финансовой отчетности во всем мире.

Российские принципы бухгалтерского учета имеют серьезные недостатки в плане достоверности информации о рыночной стоимости активов и чистой прибыли предприятия, а именно эти данные представляют особый интерес для инвесторов.

Основным предназначением финансовой отчетности по РПБУ было и остается ее представление в налоговые органы. Таким образом, основным пользователем финансовой отчетности, составляемой по РПБУ, продолжают оставаться налоговые органы, а не инвесторы или руководители компании.

Финансовая отчетность, составленная по РПБУ и МСФО для одной и той же компании, будет существенно различаться. Отчетность, составленная по РПБУ, может представлять довольно благоприятную картину финансового положения компании, в то время как отчетность по МСФО представлять ее в крайне мрачном свете.

Другим существенным отличием российской системы учета от международных стандартов являются схемы учета затрат. Что касается учета доходов и расходов, то в соответствии с МСФО он ведется по принципу начислений, а Российские положения по бухгалтерскому учету (РПБУ) требуют применения и метода начислений, и кассового метода. Международные стандарты учета предписывают следовать принципу начисления, согласно которому операции отражаются в учете в момент их совершения, а не по мере получения или выплаты денежных средств (или их эквивалентов).

Финансовая отчетность по МСФО включает пять основных форм: бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, изменения в капитале, отчет о движении денежных средств, примечания к финансовой отчетности, включая учетную политику. При этом имеются некоторые отличия в правилах предоставления информации для каждого отчета, а также в правилах раскрытия информации в самих отчетных формах и пояснениях к ним. Однако различия в составе представляемой отчетности по российским и международным стандартам носят несущественный характер.

Согласно проекту федерального закона о консолидированной финансовой отчетности вся отчетность должна ежегодно представляться в обязательном порядке. Это соответствует требованиям международных стандартов. Что же касается представления промежуточной отчетности, допустим, за полугодие или за 9 месяцев отчетного года, то, по-видимому, эта норма будет носить добровольный характер.

Что дает российским акционерным обществам переход на МСФО?

1. Повышение степени мотивации и доверия к обоснованию размера привлекаемых иностранных инвестиций.
2. Информационную открытость и прозрачность отчетности.
3. Информативность отчетности для принятия управленческих решений внутренними пользователями отчетности.

Параллельное существование национальных стандартов отчетности и МСФО создает определенные сложности в работе акционерных обществ:

- увеличиваются затраты на составление отчетности по российским стандартам и по МСФО;
- усложняется система аудита отчетности;

- ощущается нехватка квалифицированных кадров для составления отчетности по международным стандартам;
- отсутствуют практические рекомендации по применению МСФО и сама официальная редакция МСФО на русском языке;
- отсутствует программа подготовки и аттестации специалистов по МСФО на русском языке.

Учитывая постепенный переход других экономически ведущих стран на МСФО и нерациональность существования параллельных систем отчетности, важнейшей задачей российских акционерных обществ и профессиональных участников рынка ценных бумаг является обязательное усвоение и применение МСФО.

Этапы перехода на МСФО:

1. Внедрение существенных положений МСФО, которые в настоящее время отсутствуют в российских стандартах.

Система МСФО отличается от многих национальных стандартов тем, что базируется не на правилах, а на принципах, положенных в основу всех стандартов. При принятии того или иного решения бухгалтер должен основываться на принципах бухгалтерского учета (формирования финансовой отчетности), а не просто руководствоваться жесткими правилами, которые далеко не всегда дают объяснение, зачем нужен тот или иной элемент.

На сегодня РПБУ и международные стандарты финансовой отчетности — это документы различного правового статуса. При подготовке этих документов применяются различные подходы, обусловленные отличиями в профессиональных традициях и менталитете наших бухгалтеров и бухгалтеров зарубежных стран.

Поскольку сопоставление российских и международных стандартов носит условный характер, постольку точное соотнесение МСФО и РПБУ невозможно по вышеупомянутым причинам. Примерное соответствие МСФО и РПБУ можно представить в виде таблицы.

Проведенный сравнительный анализ показывает, что не всем стандартам МСФО соответствуют российские стандарты, а некоторые РПБУ, в свою очередь, не имеют аналогов среди МСФО, поскольку рассматриваемые в них вопросы слишком узки.

2. Подготовка специалистов по МСФО должна вестись по следующим направлениям: обучение основам теории МСФО; практические семинары по пересмотру российской отчетности в соответствии с международными стандартами; аттестация бухгалтеров и аудиторов по МСФО.

Планом мероприятий по реализации Программы реформирования бухгалтерского учета был осуществлен перевод МСФО на русский язык, который издан вместе со словарем употребляемых терминов. В настоящее время данный перевод МСФО распространяется издательством на платной основе и пока является безальтернативным.

3. Популяризация МСФО. Многие взятые из МСФО концепции и правила с трудом приживаются в отечественной практике. Это связано с тем, что подготовка финансовой отчетности большинства российских предприятий по-прежнему ориентирована на налоговые и другие регулирующие органы в большей степени, чем на собственника, потенциального инвестора или кредитора.

4. Совершенствование стандартов, касающихся консолидации отчетности по МСФО. Так, в настоящее время действуют различные стандарты консолидации финансовой отчетности для банков и предприятий, а некоторые изменения, внесенные в РПБУ в рамках приближения российских стандартов к международным, не распространяются на банки. При этом жестких правил создания консолидированной финансовой отчетности не существует, а методические рекомендации содержат только общие подходы (принципы) консолидации. Однако сам порядок формирования консолидированной финансовой отчетности устанавливается организацией самостоятельно с учетом требований МСФО, а консолидированная отчетность должна подтверждаться аудиторским заключением.

5. Введение обязательной консолидированной отчетности для компаний-холдингов.

Список литературы

1. Игнатюк Н.А. Основы публичного экономического права России. Учебное пособие. – М., Юстицинформ, 2014 год.
2. Кутер М.И. Теория бухгалтерского учета: 2002 – 640 с.
3. Морозова Ж.А. Международные стандарты финансовой отчетности. – М., 2007.
4. Ритер М. – Новый закон о бухгалтерском учете. Бухгалтерская газета – юрист, автор Марина Ритер – №13, 2012 год
5. Audit-it.ru.Новости.Новости МСФО. Какие компании в 2015 году должны перейти на МСФО [Электронный ресурс] / Электрон. текстовые дан. 16 февраля 2015 г. 09:47. – Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/news/msfo/810640.html>

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Кальтя М.Д.

Государственный университет управления, г. Москва

Строительный сектор играет важную роль в российской экономике. Доля валовой добавленной стоимости продукции строительства (4744,3 млрд. рублей в текущих основных ценах) в общем объеме валового внутреннего продукта (ВВП) Российской Федерации в 2015 году составила 5,9 % (в 2014 г. – 7,86 %) [1]. Усиление конкуренции является одним из вызовов развития строительного комплекса, однако этот фактор можно назвать положительным, ведь именно конкуренция заставляет предпринимателей искать ресурсы для повышения производительности труда, снижать издержки строительства, а также цены на строительные услуги и построенные объекты [2]. Особую роль в этом играет совершенствование организации внутреннего контроля в строительных организациях.

Теоретические и практические аспекты организации контроля в различных видах экономической деятельности рассмотрены в работах Э.А. Вознесенского, В.А. Ерофеевой, А.Н. Козырина, М.В. Мельник, а также зарубежных специалистов Р. Адамса, Дж. Робертсона и др.

Внутренний контроль – неотъемлемый элемент всего строительного процесса, при котором соответствие проверяется непосредственно внутри организации и, чаще всего, самими производителями работ [3].

Т.М. Зеленская и С.А. Кучеренко отмечают, что «постоянный контроль за рисками должен стать одним из приоритетных направлений внутреннего контроля коммерческой организации, в связи с чем, должны быть приняты жесткие меры по выявлению причин возникновения экономических рисков, с целью разработки системы мероприятий по их ограничению». От конкретного вида риска и причины его возникновения зависит применение тех или иных мер, направленных на ограничение рисков финансовой и хозяйственной деятельности [4].

«Система внутреннего контроля» значительно шире понятия «внутренний контроль» и представляет собой процесс, осуществляемый и организованный руководством, представителями собственника или другими сотрудниками организации для того, чтобы обеспечить необходимую уверенность в достижении поставленных целей, с точки зрения надежности финансовой (бухгалтерской) отчетности, эффективности и

результативности хозяйственных операций и соответствия деятельности лица нормативным правовым актам [5].

Система внутреннего контроля позволяет выявлять и устранять существенные риски деятельности в строительных организациях, гарантировать достоверность информации в финансовых отчетах. Для ее создания необходимо разработать организационную структуру, определить круг лиц, принимающих участие в формировании информации, порядок их взаимоотношений, ответственность, документы и документооборот, служебные и должностные инструкции и др. [6].

Внутренний контроль в строительстве имеет свою специфику, так как состав затрат в данной отрасли чрезвычайно сложен, а требования к правильности составления отчетности высоки. Кроме того, внутренний контроль в строительстве осложнен и тем, что одна строительная фирма часто располагает строительными площадками, расположенными в разных городах, а иногда и регионах, поэтому проверка состояния дел на той или иной площадке отнимает немало времени. Первичные учредительные документы подписываются от лица организации, поскольку именно она приобретает права и обязанности по сделкам. Однако в обособленном подразделении должны быть назначены лица, ответственные за составление первичных документов операций, проводимых на месте. Служба внутреннего контроля строительной организации, исходя из специфики бизнеса, должна уделять внимание следующим вопросам:

- сохранности материальных ценностей (особое внимание уделяется легкорезализуемым и дорогостоящим запасам);
- проверке надежности функционирования соответствующих информационных решений и правильности составления смет расходов;
- проверке строительно-монтажных работ, которые фактически выполнялись, и их соответствия актам на выполнение этих работ (целесообразно привлечение эксперта для данной процедуры).

Служба внутреннего контроля строительного предприятия выполняет следующие задачи:

- проверку производственно-коммерческой деятельности и финансовой дисциплины на предприятии;
- проверку организационных мероприятий на соответствие действующим нормативным документам и уставным требованиям;
- экспертизу организации бухгалтерского учета и составления отчетности;
- предоставление рекомендаций по устранению выявленных недостатков.

Функциями службы внутреннего контроля строительного предприятия являются следующие:

– экспертиза финансово-хозяйственной деятельности строительного предприятия, осуществляется в разрезе:

а) бухгалтерской отчетности: подтверждение правильности оформления и составления первичных документов, учетных регистров, согласования формы отчетности с Главной книгой;

б) достоверности финансовых результатов: полноты учета затрат и доходов от различных видов деятельности и правильности определения размера прибыли;

– разработка и представление обоснованных предложений по совершенствованию системы внутреннего контроля;

– проведение проверок по поручению руководства предприятия согласно утвержденному плану работ по эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, соблюдения действующего порядка применения цен и тарифов;

– подготовка предложения по совершенствованию бухгалтерского и налогового учета в соответствии с действующими нормативно-правовыми актами;

– консультирование руководителей производственных подразделений и аппарата управления по отдельным вопросам организации учета и контроля материальной ответственности лиц и т. д.

Рассмотрим практику внедрения службы внутреннего контроля в строительной компании. Группа Компаний ПИК (ГК «ПИК»), которая была основана в 1994 году, является одной из крупнейших российских строительных компаний масштабных жилых проектов и комплексов в Москве, Московской области и других регионах России.

В ГК «ПИК», к сожалению, нет такого подразделения, как служба внутреннего контроля, но контрольные процедуры, конечно, есть, в том числе:

– регламентирован порядок работы с капитальными проектами и инвестициями, заказчиками и поставщиками, договорами;

– регламентирована система документооборота;

– регламентирован учет платежных средств и обязательств;

– создано и автоматизировано корпоративное казначейство;

– учет всех первичных документов и договоров ведется в электронной сетевой системе;

– деятельность регулярно проверяется независимой аудиторской компанией;

– производственные и финансовые ресурсы контролируются в ERP-системе.

Функции службы внутреннего контроля руководитель компании возлагает на сотрудников компании, а именно, на финансово-экономическую службу.

В связи с развитием компании и изменением внешней среды изменяются ее цели, исчезают риски, которые существовали ранее, и появляются новые. Соответственно,

возникает потребность в постоянном пересмотре уже сложившейся системы внутреннего контроля, а также оценке ее целесообразности и рациональности.

Для ограничения рисков строительных организаций, связанных с некомпетентными и неправомерными решениями сотрудников: нужно отнести организацию службы внутреннего контроля, последующего контроля с точки зрения правильности и своевременности отражения данных в бухгалтерском учете, а также полноты этих данных, бухгалтерской (финансовой) отчетности, операций, выполняемым сотрудником.

В связи с этим, службам внутреннего контроля строительных организаций необходимо особое внимание уделить [7]:

1. Ограничению круга партнеров, с которыми работник заключает сделки, юридическим и физическим лицам с добросовестной деловой репутацией.
2. Систематичности рассмотрения вышестоящим руководителем результатов, проведенных работником финансово-хозяйственных операций.
3. Соблюдению работником установленных объемов и условий сделок.

Для повышения жизнеспособности строительной организации в условиях риска и неопределенности необходимо взглянуть со стороны на процессы, существующие в организации, и связанные с ними контрольные процедуры.

В результате подобного анализа возможно проведение реструктуризации службы внутреннего контроля по нескольким направлениям:

- бизнес-процессы (описание документооборота и текущих процедур «как есть», выявление и исключение задвоенных функций, ликвидация организационных и информационных разрывов, разработка новых регламентов, политик и т.д.);
- IT-системы (изменение функциональности существующей IT-системы, внедрение новых приложений и соответствующих контрольных процедур, изменения в правах доступа (например, в связи с потребностью сотрудников в удаленном доступе));
- контрольные процедуры (анализ их полноты, достаточности или избыточности, эффективности дизайна, соотношения результатов и затрат, которые необходимы для внедрения, возможность унификации);
- организационная структура и ресурсы (оценка эффективности распределения ролей и полномочий участников бизнес-процесса).

У каждого из направлений есть свои «индикаторы», которые свидетельствуют о необходимости анализа и реструктуризации системы внутреннего контроля.

Для достижения краткосрочных целей иногда бывает достаточно реструктурировать отдельные элементы бизнес-процессов и IT-систем. Для обеспечения

устойчивости компании в долгосрочной перспективе необходима комплексная реструктуризация службы внутреннего контроля.

Таким образом, эффективная организация процесса внутреннего контроля является одним из способов улучшения положения строительной организации и поддержания его в конкурентоспособном состоянии. Совокупность выделенных этапов по организации внутреннего аудита строительной организации позволит тщательно осуществлять процесс организации системы внутреннего контроля с целью получения оперативной информации о деятельности конкретного подразделения и принятия управленческих решений по ее совершенствованию.

Список литературы

1. Аблязова С.А., Бейтуллаев М.С. Особенности внутреннего аудита строительных организаций//Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. – 2016. – № 1 (51). – С. 7.
2. Александров П.А. Развитие малых и средних строительных предприятий в Российской Федерации//Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2015. – № 4. – С. 189-197.
3. Артёменко И.О. Методические подходы к организации внутреннего контроля в строительных организациях//В сборнике: Анализ и современные информационные технологии в обеспечении экономической безопасности бизнеса и государства Сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов. РЭУ им. Г.В. Плеханова. Москва, 2016. С. 32-38.
4. Данилов М.В., Маслова Д.Е. Осуществление внутреннего строительного контроля в рамках системы менеджмента качества (на примере ФГУП «ГУССТ №8 при Спецстрое России)//В сборнике: Проблемы современного состояния и прогнозирования развития строительного комплекса Сборник научных трудов по материалам I международной научно-практической конференции. Редакторы: Н.А. Краснова, Т.Н. Плесканюк. 2015. – С. 11.
5. Зеленская Т.М., Кучеренко С.А. Совершенствование функций службы внутреннего контроля: оценка и предотвращение последствий экономических рисков//Электронный научный журнал. – 2016. – № 5 (8). – С. 424.
6. Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской

деятельности: Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 г. № 696 (с изменениями и дополнениями). // КонсультантПлюс. [Электрон. ресурс]. – Электрон. дан. – [М., 2015.].

7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru (дата обращения 05.08.2016)

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ ОРГАНИЗАЦИИ - ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Попова О.А.

Сибирский университет потребительской кооперации, г. Новосибирск

Стабильность функционирования любой организации зависит от наличия квалифицированных кадров и эффективности использования трудовых ресурсов.

Рассмотрим в качестве объекта наблюдения открытое акционерное общество «Новосибирский металлургический завод им. Кузмина» - производитель качественного и специального листового проката и холоднокатаной ленты, электросварных и холоднодеформированных труб широкого ассортимента.

Проанализируем состав, структуру и динамику работников ОАО «НМЗ им. Кузмина» (табл. 1).

Таблица 1

Анализ состава, структуры и динамики среднесписочной численности работников ОАО «НМЗ им. Кузмина» за 2013-2014г.г.

Категории персонала	2013г.		2014г.		Изменения за период (+,-)	
	кол-во, чел	уд. вес, %	кол-во, чел	уд. вес, %	кол-во, чел	уд. вес, %
1	2	3	4	5	6	7
Рабочие	1847	74,1	1561	74,6	-286	+0,5
Руководители	299	12,0	263	12,6	-36	+0,6
Специалисты	314	12,6	246	11,8	-68	-0,8
Служащие	32	1,3	22	1,0	-10	-0,3
Всего по заводу	2492	100	2092	100	-400	-

По данным таблицы 1 видно, что численность работников в 2013 году составила 2492 человека, из них рабочих – 74,1 % от общей численности, специалистов – 12,6 %,

руководителей – 12,0%. К 2014г. в структуре персонала завода произошли изменения. Общая списочная численность работников завода в 2014г. снизилась в сравнении с 2013г. на 400 чел., что составляет 16,1%, в т.ч. списочная численность рабочих снизилась на 286 чел. (15,5%), руководителей – на 36 чел. (12%), специалистов – на 68 чел. (21,7%) и служащих – на 10 чел.(31,2%).

Проанализируем образовательную структуру работников ОАО «НМЗ им. Кузьмина» (табл. 2).

Таблица 2

Анализ образовательной структуры работников ОАО «НМЗ им. Кузьмина»
за 2013 – 2014 г.г.

Уровень образования	2013г.		2014г.		Изменения за период (+, -)	
	кол-во, чел	уд. вес, %	кол-во, чел	уд. вес, %	кол-во, чел	уд. вес, %
1	2	3	4	5	6	7
Высшее профессиональное	459	18,4	392	18,7	-67	+0,3
Среднее профессиональное	565	22,7	474	22,7	-91	-
Начальное профессиональное	384	15,4	341	16,3	-43	+0,9
Среднее	738	29,6	617	29,5	-121	-0,1
Неполное среднее	346	13,9	268	12,8	-78	-1,1
Всего по заводу	2492	100	2092	100	-400	-

На основании данных таблицы 2 можно сделать вывод о том, что в образовательной структуре персонала прослеживается тенденция в сторону уменьшения дипломированных специалистов с высшим образованием.

Так, в 2014 году по сравнению с 2013 годом списочная численность работников с высшим профессиональным образованием уменьшилась на 67 чел. (14,6%), а списочная численность дипломированных специалистов со средним профессиональным образованием по сравнению с 2013г. снизилась на 91 чел. (16,1%). Общая списочная численность дипломированных специалистов (с высшим и средним профессиональным образованием) на заводе в 2014 году составляла 866 чел., что на 158 чел.(15,4%) меньше, чем в 2013г.

Кроме того, по данным таблицы 2 видно, что из общей численности работников в 2014г. (2092 человека), основную долю составил персонал со средним образованием

(29,5%), затем персонал со средне профессиональным образованием (22,7%), и только 18,7% - с высшим образованием.

Однако в 2014 году произошло незначительное улучшение образовательной структуры: доля персонала с высшим образованием увеличилась на 0,3% по отношению к 2013 году, а также снизилась доля персонала с неполным средним образованием на 1,1% .

Проанализируем возрастную структуру работников ОАО «НМЗ им. Кузьмина» (табл. 3).

Таблица 3

Анализ возрастной структуры работников ОАО «НМЗ им. Кузьмина»
за 2013-2014 г.г.

Возраст	2013г.		2014г.		Изменения за период (+,-)	
	Кол-во, чел.	Уд. вес %	Кол-во, чел.	Уд. вес %	Кол-во, чел.	Уд. вес %
1	2		3	4	5	6
До 30 лет	535	21,5	416	19,9	-119	-1,6
От 30 до 40 лет	370	14,8	336	16,1	-34	+1,3
От 40 до 50 лет	502	20,1	389	18,6	-113	-1,5
Старше 50 лет	1085	43,6	951	45,4	-134	+1,8
Всего по заводу	2492	100	2092	100	-400	-

Анализ изменения возрастной структуры персонала показал, что в 2014г. в возрастной группе до 30 лет произошло снижение численности по отношению к 2013г. на 119 чел. (22,2%), в возрастной группе от 30 до 40 лет - на 34 чел. (9,2%), в возрастной группе от 40 до 50 лет- на 113 чел. (22,5%), в возрастной группе старше 50 лет- на 134 чел.(12,4%).

В 2014 году на предприятии наибольшую долю составлял персонал в возрасте старше 50 лет (45,4%), затем возрастная группа до 30лет (19,9%), потом возрастная группа от 40 до 50 лет (18,6%) и завершает возрастная группа от 30 до 40 лет (16,1%), что соответствует возрастной структуре персонала 2013 года.

В заключение исследования проведем анализ движения рабочей силы ОАО «НМЗ им. Кузьмина» (табл. 4).

Таблица 4

Анализ движения рабочей силы ОАО «НМЗ им. Кузьмина»
за 2013-2014 г.г.

Показатель	2013 год	2014 год	Изменения за период, (+,-)
1	2	3	4
Численность персонала на начало года, чел. (Nппп)	3071	2492	-579
Принято на работу, чел. (Nпр)	311	168	-143
Выбыло, чел. (Nув)	890	568	-322
В том числе: по собственному желанию, чел. (Nс/ж)	708	503	-205
сокращение, чел.	155	50	-105
уволено за нарушение трудовой дисциплины, чел. (N нтд)	27	15	-12
Среднесписочная численность персонала, чел. (Тпп)	2492	2092	-400
Коэффициент оборота по приему работников, чел. ($K_{пр} = N_{пр} / N_{ппп}$)	0,10	0,07	-0,03
Коэффициент оборота по выбытию работников, чел. ($K_{в} = N_{ув} / N_{ппп}$)	0,29	0,23	-0,06
Коэффициент постоянства кадров, чел. ($K_{пс} = N_{ппп} - N_{ув} / N_{ппп}$)	0,71	0,77	+0,06
Коэффициент текучести кадров, чел. ($K_{т} = N_{с/ж} + N_{нтд} / N_{ппп}$)	0,24	0,21	-0,03

По данным таблицы 4 видно, что на предприятии наблюдается тенденция снижения коэффициента оборота по приему и коэффициента оборота по выбытию. Коэффициент оборота по приему в 2013 году выше на 0,03, чем в 2014 году и составил 0,10. В 2014 году коэффициент снизился по сравнению с 2013 годом и составил 0,07. Коэффициент оборота по выбытию и в 2013 году, и в 2014 году выше, чем коэффициент по приему. Такой высокий процент выбывших объясняется многими причинами. По собственному желанию в 2014 году уволилось 503 работника, что связано с семейными обстоятельствами, условиями труда, а также неудовлетворением размером заработной платы и отсутствием работы по специальности.

В то же время снижение коэффициента текучести кадров в 2014 году на 0,03, по сравнению с 2013 годом, указывает на стабилизацию численности персонала. В результате снижения коэффициента текучести в 2014 году, увеличился коэффициент

постоянства кадров на 0,06 и достиг 0.77 против 0.71 в 2013 году, что положительно сказалось на деятельности предприятия.

По результатам проведенного исследования для повышения эффективности использования трудовых ресурсов ОАО «НМЗ им. Кузьмина» можно дать следующие рекомендации:

1. ежегодно индексировать заработную плату на уровень инфляции;
2. повышать уровень профессиональной подготовки персонала путем проведения курсов повышения квалификации, подготовки новых рабочих по основным и смежным профессиям;
3. проводить работу по закреплению перспективных молодых специалистов за первыми руководителями предприятия и начальниками подразделений, которые будут курировать профессиональный рост и развитие, проводя личные встречи с молодежью и делясь собственным опытом.

Список литературы

1. Алиев И. М. Экономика труда. Теория и практика: учебник для бакалавров /И. М.Алиев, Н. А. Горелов, Л. О. Ильина. — М.: Издательство Юрайт, 2016.— 670 с. — Серия : Бакалавр. Углубленный курс.
2. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2016. — 208с.

ОСОБЕННОСТИ БЮДЖЕТНОГО УЧЕТА В ГОСУДАРСТВЕННЫХ (МУНИЦИПАЛЬНЫХ) УЧРЕЖДЕНИЯХ РФ

Устюгова Ю.В., Медведева Л.Н.

Забайкальский государственный университет

Методы бухгалтерского учета в коммерческих организациях и государственных (муниципальных) учреждениях практически одинаковы, однако, существует ряд принципиальных отличий.

Учет в своей сущности представляет собой процесс сбора и формирования определенного рода информации. Бухгалтерский учет формирует информацию об имущественном и финансовом положении организации, а также о результатах его деятельности. В российской действительности информация, сформированная

бухгалтерским учетом на коммерческих организациях, предназначена, в первую очередь, для фискальных органов государственной власти (Федеральная Налоговая Служба). В государственных и муниципальных учреждениях ситуация не много иная.

Учреждение – это организация, созданная собственником для выполнения различных функций некоммерческого характера (прежде всего, социальных) и финансируемая им полностью или частично.

Основопологающим признаком отличия государственных и муниципальных учреждений от иных организаций является отношения собственности. Учреждение не является собственником большинства своего имущества, а зачастую и всего имущества полностью. Имущество учреждения принадлежит ему на правах оперативного управления. Собственником же данного имущества является учредитель рассматриваемой государственной или муниципальной некоммерческой организации (субъекты РФ, муниципальные образования, министерства, ведомства).

Таким образом, первоочередный пользователь информации, сформированной бухгалтерским учетом на государственных и муниципальных учреждениях (далее - бюджетный учет) это учредитель данного учреждения и органы финансово-бюджетного контроля. Налоговый и финансовый надзор за деятельностью государственных и муниципальных учреждений осуществляют не только традиционными для коммерческих структур организациями (Федеральная налоговая служба, Министерства Финансов и тд.), но и специализированные ориентированные на деятельность учреждений организации (Федеральное Казначейство, Федеральная служба финансово-бюджетного надзора, Счетная Палата РФ).

Учитывая некоммерческий характер и отношения собственности в государственных и муниципальных учреждениях, их финансовая отчетность и прочее документальное сопровождение их деятельности значительно отличается от той, что ведется и предоставляется коммерческими организациями.

Кроме того, государственные и муниципальные учреждения имеют свою типологию. Учреждения подразделяются на три вида:

1. Автономные
2. Бюджетные
3. Казенные

Основными отличиями типов учреждения друг от друга является степень их финансовой самостоятельности.

Бюджетные и автономные учреждения более схожи по способу организации деятельности. Все три типа учреждения имеют право на осуществление деятельности,

приносящей доход, если таковое указано в учредительных документах. Но только бюджетные и автономные государственные (муниципальные) учреждения самостоятельно распоряжаются доходами, полученными от данной деятельности. Казенные же учреждения доходы, полученные от указанной деятельности, передают в соответствующий бюджет.

Министерством финансов Российской Федерации также разработаны и утверждены планы счетов для каждого типа учреждений.

Структура плана счетов и самих счетов бухгалтерского учета, используемых в государственных и муниципальных учреждениях, совершенно иная, чем в коммерческих организациях. Счета, используемые в бюджетном учете, увязаны с бюджетной классификацией Российской Федерации, которая представляет собой группировку доходов, расходов и источников финансирования бюджетной системы Российской Федерации.

Также как и коммерческие организации государственные и муниципальные учреждения составляют и предоставляют бухгалтерский баланс.

Баланс государственных (муниципальных) учреждений также значительно отличается от бухгалтерского баланса, предоставляемого другими типами организаций.

Баланс государственных (муниципальных) учреждений (ОКУД 0503730) состоит из четырех разделов (в противовес 5 разделам коммерческого баланса):

1. Нефинансовые активы
2. Финансовые активы
3. Обязательства
4. Финансовый результат

Помимо баланса государственные и муниципальные учреждения предоставляют ряд специфических сведений и отчетов:

1. ОКУД 0503761. Сведения о количестве обособленных подразделений
2. ОКУД 0503767. Сведения о целевых иностранных кредитах
3. ОКУД 0503768. Сведения о движении нефинансовых активов учреждения
4. ОКУД 0503771. Сведения о финансовых вложениях учреждения
5. ОКУД 0503772. Сведения о суммах заимствований
6. ОКУД 0503776. Сведения о задолженности по ущербу; причиненному имуществу
7. ОКУД 0503769. Сведения по дебиторской и кредиторской задолженности учреждения
8. ОКУД 0503725. Справка по консолидируемым расчетам учреждения
9. ОКУД 0503760. Пояснительная записка к балансу учреждения

10. ОКУД 0503737. Отчет об исполнении учреждением плана его финансово-хозяйственной деятельности
11. ОКУД 0503738. Отчет об обязательствах, принятых учреждением
12. ОКУД 0503830. Разделительный баланс государственного учреждения
13. ОКУД 0503721. Отчет о финансовых результатах деятельности учреждения

Деятельность государственных и муниципальных учреждений всех трех типов постоянно контролируется соответствующими органами. А ряд казенных учреждений, таких как воинские части Вооруженных Сил РФ, военные комиссариаты, органы управления внутренними войсками, органы управления войсками гражданской обороны, соединения и воинские части внутренних войск, учреждения, исполняющие наказания, следственные изоляторы уголовно-исполнительной системы, учреждения, специально созданные для обеспечения деятельности уголовно-исполнительной системы, специализированные учреждения для несовершеннолетних, нуждающихся в социальной реабилитации, психиатрические больницы (стационары) специализированного типа, имеют централизованную систему бухгалтерии на Федеральном уровне, которая и осуществляет бюджетный учет на данных учреждениях.

Таким образом, автором выделены несколько особенностей бюджетного учета:

1. Первоочередными пользователями информации, сформированной бюджетным учетом, являются не только органы Федеральной налоговой службы, но и органы финансово-бюджетного контроля (Федеральное Казначейство, Федеральная служба финансово-бюджетного надзора, Счетная Палата РФ);
2. Правовые отличия в отношениях собственности государственных и муниципальных учреждений, которые накладывают отпечаток на организацию бюджетного учета;
3. Специфические особенности структуры счетов бюджетного учета, привязка которых осуществляется с бюджетной классификацией Российской Федерации;
4. Специфические особенности состава финансовой отчетности государственных и муниципальных учреждений.

Список литературы

1. Алексеева И.В., Богатая И.Н., Евстафьева Е.М., Киселева Н.Н. Бухгалтерский учет: Основы теории, тесты, задачи: учеб.пособие / И.В. Алексеева, И.Н. Богатая, Е.М. Евстафьева, Н.Н. Киселева. – Москва: Дашков и К, 2012. 472 с.
2. Анциферова И. В. Бухгалтерский финансовый учет: учеб.пособие / И. В. Анциферова. - Москва: Дашков и К, 2012. 800 с.
3. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / Ю.А. Бабаев. – Москва: Вузовский учебник, 2008. 509 с.
4. Бочкарева И.И., Левина Г.Г. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / И.И. Бочкарева, Г.Г. Левина. – Москва: Магистр, 2011. 413 с.
5. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб.пособие / под ред. проф. В. Д. Новодворского. – Москва: Инфра-М, 2010. 464 с.
6. Устюгова Ю.В. Особенности бухгалтерского учета основных средств и нематериальных активов государственных (муниципальных) учреждениях. сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции/ Издательство: ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ, 2016

СЕКЦИЯ №5.

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.13)

СЕКЦИЯ №6.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА (СПЕЦИАЛЬНОСТЬ 08.00.14)

СЕКЦИЯ №7.

БАНКОВСКОЕ И СТРАХОВОЕ ДЕЛО

СЕКЦИЯ №8.

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ В СОВРЕМЕННОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ

СЕКЦИЯ №9.

ВОПРОСЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БИРЖЕВЫХ ОПЕРАЦИЙ ТИПА КАЧЕЛЕЙ НА ТОВАРНЫХ РЫНКАХ

Бобрик Г.И., Бобрик П.П.

РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Москва

Институт проблем транспорта РАН им. Н.С. Соломенко, г. Москва

Аннотация

Математически моделируются биржевые торговые стратегии типа качелей. Показана принципиальная возможность систематического извлечения прибыли такими стратегиями на простейших товарных рынках.

Введение

Изначально в мире существовали товарные рынки, где не было спекулянтов. Т.е. таких участников торговых сделок, которые не ставят перед собой цели получить или продать актив (товар), а исключительно получить прибыль от совершения операций. Такие простейшие рынки состоят только из производителей продукта и его потребителей. Ценовые движения на таких рынках происходят только в случае дисбаланса спроса и предложения, и обычно приводят к возврату рынка в равновесное состояние. Так, при нехватке товара цена увеличивалась, число потребителей из-за этого сокращалось. А число производителей наоборот увеличивалось, поскольку увеличивалась прибыльность производства. И тем самым через некоторое время спрос уравнивал предложение.

Однако, достаточно скоро на таких рынках появлялись участники, которые не были ни производителями, ни потребителями товара, но которые крупными покупками или продажами начинали систематически извлекать прибыль. На биржевом сленге торговые стратегии, которые с помощью крупных операций раскачивают цены и благодаря этому систематически получают прибыль, называются качелями.

В статье на простом примере моделируется единичный цикл одной простой торговой стратегии типа качелей и показывается его прибыльность.

Описание модели

В простейшем случае в модели присутствуют производители и потребители товара. Соответственно покупатели выставляют в биржевом стакане заявки bid, производители – заявки ask.

Если число покупок или продаж недостаточно в сравнении с объемами, планируемыми участниками торгов, то покупатели и продавцы соответственно сдвигают

свои заявки в направлении текущей цены с некоторыми скоростями v_{ask} и v_{bid} , и тем самым добиваются совершения нужного количества сделок в единицу времени.

Будем представлять исходящие от этих обеих групп участников рынка заявки в виде непрерывных потоков, так чтобы выполнялась формула

$$V = (p_2 - p_1)\sigma.$$

Здесь p_1 и p_2 - некоторые цены, σ - плотность заявок, V - общий объем заявок, расположенный между ценами p_1 и p_2 .

Для наглядности рассмотрим сначала случай, когда объем заявок на покупку V_{bid} за некоторый бесконечно малый промежуток времени Δt превышает объем продаж V_{ask} :

$$V_{ask} < V_{bid}.$$

Тогда приращение цены h будет определяться из равенства

$$\sigma_{bid}(v_{bid}\Delta t - h) = \sigma_{ask}(v_{ask}\Delta t + h).$$

Делая необходимые преобразования, получаем итоговую формулу

$$h = \frac{\sigma_{bid}v_{bid} - \sigma_{ask}v_{ask}}{\sigma_{bid} + \sigma_{ask}} \Delta t.$$

Аналогичные выкладки получаются при снижении цены. Из данной формулы, в частности, следует известное из практики правило, что торги с высокими плотностями потоков слабо подвержены сильным изменениям цены.

Рефлексия рынков

В общем случае скорости сдвигов каждого из потоков зависят от объемов производства товара и объемов потребления. Они должны быть такими, чтобы продавалось (производилось) ровно столько товара, сколько потребляется (покупается). Это приводит к закону сохранения

$$V_{потреб} = \sigma_{bid}v_{bid}\Delta t = \sigma_{ask}v_{ask}\Delta t = V_{произв}$$

В сбалансированном случае потребляется ровно столько, сколько производится, что приводит к стабильным ценам. При высоких ценах производство становится более прибыльным, что создает предпосылки для увеличения объема производства. Наоборот, потребление при высоких ценах начинает стагнировать, что в свою очередь может привести к снижению его объемов. В результате отклонение цены от равновесного уровня обычно приводит к дисбалансу спроса и предложения, который начинает выправлять цены, возвращая их к равновесному уровню. Другими словами, равновесные цены являются устойчивыми.

Процесс саморегуляции рынка к равновесным ценам путем изменения объемов потребления и производства может занимать много времени – вплоть до нескольких лет. Особенно это справедливо для капиталоемких секторов экономики в долгосрочной перспективе. В результате часто на практике возникает ситуация, когда краткосрочные покупки или продажи не приводят к соответствующим изменениям в производстве и потреблении, которые остаются постоянными в течение целых месяцев. И тем более это верно для внутрисдневных движений, когда фундаментальные факторы остаются стабильными, как и планируемые обороты на день у продавцов и покупателей. Поэтому процесс саморегуляции на коротких временных промежутках оказывается не работающим, а общее правило не покупать по высоким ценам и не продавать по низким может оказаться нарушенным.

Достаточно часто на практике применяется метод равномерных объемов операций. В этом случае трейдеры получают задания на день или на неделю, какое количество актива им надо обработать. В случае, когда на рынке случается сильное движение, план обычно нарушается. Для его балансировки избыточные продажи начинают компенсировать менее интенсивными продажами, и наоборот, меньший объем покупок компенсируется увеличением интенсивности покупок.

В еще большей степени подобные реакции проявляются, когда на рынках присутствуют стратегии торговли по направлению к середине торгового канала. При сильном неблагоприятном для них движении они вынуждены отступить свои позиции на обратные, что удваивает силу движения. В этом случае происходит не только замедление продаж, но и разворот сделок на противоположные.

Именно такие типы рефлексии участников рынка и приводит к возможности извлечения прибыли путем раскачивания цен при помощи крупных сделок.

Простейшая торговая стратегия типа качелей

Пусть на рынке сложилась равновесная ситуация, когда объемы заявок на покупку равны объему заявок на продажу. Рассмотрим ситуацию, когда некоторый крупный игрок начинает покупать большие объемы актива со скоростью v_3 , превышающей скорость группы покупателей:

$$V_{ask} < V_{bid} < V_3,$$

$$v_{bid} < v_3.$$

Также будем предполагать, что скорость сдвига цены третьим игроком такова, что все заявки продавцов удовлетворяются третьим игроком, а обычные покупатели не успевают поднимать свои заявки до уровней, где может произойти их удовлетворение.

$$v_{bid} < \frac{\sigma_3 v_3 - \sigma_{ask} v_{ask}}{\sigma_3 + \sigma_{ask}}$$

Это условие не является обязательным для получения прибыльных качельных стратегий, а приведено исключительно для простоты и наглядности изложения.

Поскольку интенсивность покупок трети игроком выше обычных, то у продавцов запасы убывают быстрее, чем обычно. Поэтому они снижают как скорость продвижения своих заявок, так и их интенсивность. Наоборот, поскольку покупатели не успевают делать свои обычные закупки, то они стараются компенсировать отставание и повышают скорость сдвига и интенсивность покупок.

Конкретные виды функций, как изменяются скорости и размеры заявок покупателей и продавцов здесь не так важны, поскольку прибыльность качельной торговой стратегии будет сохраняться при весьма широких их вариациях. Так в простейшем случае можно рассмотреть вариант, когда меняются только скорости сдвига заявок.

После того, как третий игрок закупил весь свой планируемый объем, он начинает распродавать его. Например, также с постоянной скоростью. Поскольку в этот момент покупатели покупают больше обычного, а продавцы продают меньше обычного, то третий участник успеет распродать всю свою позицию, прежде чем цена успеет вернуться на исходный уровень. И поэтому он продает по более высоким ценам, чем изначально покупал, что и обеспечивает ему прибыльность таких операций. Из-за этого подобные группы трейдеров возникают самостоятельно и существуют практически на любом рынке.

Нетрудно заметить, что подобная стратегия искусственно создает нехватку или избыток товара, из-за чего рефлексия традиционных участников начинает меняться.

Выводы

Простейшие товарные рынки с производителями и потребителями обладают тем внутренним свойством, что являются потенциально уязвимыми для сторонних воздействий. Раскачивания цен посредством проведения крупных покупок и продаж приводят к извлечению систематической прибыли за счет традиционных участников рынков.

Список литературы

1. Бобрик Г.И., Бобрик П.П. Агентная модель биржевого ценообразования товарных рынков // [Математические методы и модели в исследовании государственных и корпоративных финансов и финансовых рынков.](#)

Сборник материалов Всероссийской молодежной научно-практической конференции. УФА. 2015. С. 111-115.

2. Бобрик Г.И., Бобрик П.П., Искоростинский А.И. Потенциальность локального биржевого ценообразования // Образовательные ресурсы и технологии. 2014. № 4 (7). С. 18-21.

3. Бобрик П.П. Уровни притяжений или фигура навивания // Валютный спекулянт. 2001. №4(18). С. 32-34.

4. Бобрик П.П. Практические аспекты использования фигур навивания // Рынок ценных бумаг. 2004. №10. С. 46-49.

5. Бобрик П.П., Шайхулов А.Г. Торговля по алгоритму // CBonds Review. 2011. №4. С. 42-49.

6. Бобрик П.П., Понедельченко Е.В, Шайхулов А.Г. И еще раз о кривой волатильности // Фьючерсы и опционы. 2012. №4. С.70-75, №5 С. 62-67.

7. Артюшина Т.Г. Применение теории нечетких множеств для отображения общности принципов, используемых при описании структуры объектов реальной системы, на примере объектов технической и экономической системы // Научно-технические технологии. №2.2016.т.17. С. 66-70.

© Бобрик Г.И., Бобрик П.П. 2016

ЦЕНОВАЯ ПОЛИТИКА ПРЕДПРИЯТИЯ И ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРОЦЕСС ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Утегенова Г.С.

Магистрант Университета Нархоз, Международная бизнес школа,
г. Алматы (Казахстан)

Одним из наиболее существенных факторов, определяющих эффективность деятельности предприятия, является ценовая политика. Через цены реализуются конечные коммерческие цели, определяется эффективность деятельности всех звеньев предприятия. Ценовая стратегия — это решение дилеммы между высокой ценой реализации и большими объемами продаж. Цены обеспечивают предприятию запланированную прибыль, конкурентоспособность продукции, спрос на нее [1].

Существуют три основные цели ценовой политики (рисунок 1).



Рисунок 1- Основные цели ценовой политики

Обеспечение выживаемости (сбыта) — главная цель фирмы, осуществляющей свою деятельность в условиях жесткой конкуренции, когда на рынке много производителей с аналогичными товарами. Важными компонентами данной ценовой политики являются объем сбыта (продаж) и доля на рынке. Для захвата большей доли рынка и увеличения объема сбыта используются заниженные цены.

К максимизации прибыли стремятся не только компании, имеющие устойчивое положение на рынке, но и не слишком уверенные в своем будущем фирмы, пытающиеся максимально использовать выгодную для себя конъюнктуру рынка. В этих условиях фирма делает оценку спроса и издержек применительно к разным уровням цен и останавливается на таких ценах, которые обеспечивают максимальную прибыль.

Удержание рынка состоит в сохранении фирмой существующего положения на рынке или благоприятных условий для своей деятельности.

На систему ценообразования, а соответственно на ценовую политику предприятия, оказывает большое влияние состояние денежной сферы, а именно:

- изменение покупательной способности;
- курсы иностранных валют.

Трудно переоценить значение цен в условиях рыночной экономики. В частности, они определяют структуру производства, оказывают воздействие на движение материальных потоков, влияют на распределение товарной массы, создают объемы производства, прибыли и рентабельности и т. п.

Грамотная ценовая политика, ценовая стратегия и тактика — основа успешной деятельности любого предприятия, особенно если предприятие выходит на внешний рынок, который не прощает малейших ошибок и просчетов.

Таким образом, основными правилами коммерческого ценообразования являются следующие:

- успеха добиваются лишь те предприятия, которые рассматривают цену как инструмент стратегический, а не как средство для оперативного регулирования производства;

- изменение цены требует учета двух ситуаций: реакции конкурентов и реакции покупателей. Конкуренты могут еще больше снизить цены, и тогда может начаться «война цен». Готово ли ваше предприятие к этому? Успеха добивается то предприятие, у которого самые низкие издержки производства. Покупатели считают, что дешевый товар хорошим быть не может. На поведение покупателей влияют многие факторы. Известен подход, когда качество покупателями оценивается через цену;

- цена не может быть выше экономической ценности товара для покупателя. Повышение цен может привести к тому, что клиенты уйдут к конкуренту или найдут заменитель вашего товара. Без анализа соотношения «затраты – цена – объем продаж» коммерческое ценообразование невозможно.

Принципиально важен вопрос: кто на предприятии занимается ценами?

Целью деятельности любого предприятия является не увеличение объема продаж, а улучшение финансовых результатов. Отдельные предприятия передают формирование цен не финансистам, а сбытовикам, так как они ближе к покупателям, лучше знают уровень цен и т. д.

Как известно, стратегия ценообразования заключается в максимуме прибыли при соблюдении принципа «Ценность продукции для покупателя равна затратам на

производство и сбыт». А увеличение объема продаж — это уже элемент другой стратегии, стратегии маркетологов, когда объемы увеличиваются, а ожидаемой прибыли нет.

Чтобы четко выстроить свою ценовую политику, любое предприятие или фирма должны учитывать и те факторы, на которые они повлиять не в силах:

- снижение или увеличение налогов;
- рост конкурентной борьбы;
- научно-технический прогресс;
- рост производительности труда;
- спад или наоборот, рост производства;
- нестабильная экономическая ситуация в целом;
- соответствие модным тенденциям.

Перечисленные факторы очень серьезно могут влиять на рост или снижение цен. На стоимость товаров и услуг большое влияние оказывает конкуренция, при этом ситуации могут быть различные. Высокая конкуренция наблюдается там, где присутствует очень востребованный и ходовой товар, и любому предприятию или фирме необходимо правильно определить свою ценовую политику. Ограниченная конкуренция встречается в ситуации, когда цены контролируются и определяются самими предприятиями, и здесь предприятиям легче «выжить», ведь они могут предложить и товар, и услуги, которые есть только у них, а значит, установить свою цену. В итоге можно отметить, что в идеале возможная цена включает в себя возмещение всех издержек, распределение и сбыт товара или предложение услуги, обеспечение определенной доли прибыли [2].

Перед всеми коммерческими и многими некоммерческими организациями в качестве одной из основных встает проблема определения цены на свои товары и услуги. В условиях рынка ценообразование представляет собой весьма многогранный процесс, подверженный воздействию множества факторов.

Рыночная цена товара формируется под влиянием большого числа факторов, определяющих состояние соответствующего рынка.

При выборе ценовой стратегии фирма должна выявить и проанализировать все факторы, которые могут оказать влияние на цены. Таких факторов достаточно много, в большей степени эти факторы, не контролируемые фирмой.

Основными из этих факторов являются следующие:

- спрос на продукцию;
- государственное регулирование цен.

Основу цены изделия составляют издержки, связанные с его производством и реализацией, поэтому их размер во многом определяет уровень цены. В состав издержек входят затраты как зависящие (уровень использования сырья и материалов, степень загрузки производственных мощностей, производительность труда), так и независящие (транспортные тарифы, стоимость сырья, материалов, сырья) от деятельности предприятия.

Участники каналов товародвижения стремятся увеличить объем реализации и прибыли и установить больший контроль за ценами. Фирма-производитель влияет на цену товара, используя систему монопольного товародвижения, сводя до минимума продажу товаров через магазины, торгующие по сниженным ценам.

Потребители - важный фактор, оказывающий значительное влияние на цены. Любой предприниматель должен видеть глубокую взаимосвязь между ценой и восприятием ее различными потребителями. Отношения между ценами и количеством сделанных покупок по этим ценам можно объяснить двумя причинами: воздействием законов спроса и предложения и ценовой эластичности и неодинаковой реакцией покупателей различных сегментов рынка на цену. Именно эти причины легли в основу деления всех покупателей по их восприятию цен и ориентации в покупках на четыре группы:

- покупатели, проявляющие большой интерес, при выборе покупки к ценам, качеству, ассортименту предлагаемых товаров (большое влияние на эту группу покупателей оказывает реклама, раскрывающая дополнительные полезные свойства этого товара), это так называемая группа экономных покупателей;
- покупатели, создавшие себе «образ» товара, которым они хотят владеть, и чутко реагирующие на все характеристики, приближающие или удаляющие их от «образа», — это персонифицированные покупатели; они требуют к себе особого внимания и чуткого обслуживания;
- покупатели, которые поддерживают своими покупками небольшие фирмы и делают их по уже давно сложившейся традиции, эта группа покупателей называется «этичные покупатели»; они готовы заплатить более высокую цену за товар, продаваемый в этом магазине, подчас пренебрегая широким ассортиментом товаров других магазинов;
- покупатели, мало интересующиеся ценами - «апатичные покупатели».

В условиях свободного ценообразования и самостоятельности предприятия в определении цен неизбежно возникает у соответствующих служб предприятия необходимость считаться и учитывать факторы, под воздействием которых складываются рыночные цены. [3].

Отдельно, хотелось бы остановиться на таком немаловажном факторе, как государственное регулирование цен, которому подлежат услуги субъектов естественной монополии и цен на услуги (товары, работы) субъектов регулируемого рынка.

Государственное регулирование деятельности субъектов естественных монополий осуществляется утверждением: тарифа и тарифной сметы; временного понижающего коэффициента; особого порядка формирования затрат; порядка ведения отдельного учета затрат; временного компенсирующего тарифа; согласованием учетной политики.

Регулирование уровня тарифов субъектов естественных монополий является важным рычагом воздействия на сбалансированное развитие всех отраслей экономики.

Значение естественных монополий в экономической жизни современного человека трудно переоценить. Сегодня мы не можем представить себе жизнь без электричества, телекоммуникаций, коммунальных услуг.

В настоящее время, уделяя наибольшее внимание такой категории потребителей как население, которое остается пока не полностью социально защищенным, необходимо учитывать не только финансовое положение потребителей, но и поставщиков. Потребитель заинтересован в качестве, низкой цене и надежности услуг субъекта, а субъект в свою очередь стремится, чтобы тарифы на регулируемые услуги, утверждаемые уполномоченным лицом в лице государства были не ниже стоимости затрат необходимых для предоставления услуг и обеспечивали получение прибыли для эффективного функционирования субъекта.

Ценовая политика субъектов естественной монополии не может развиваться по существующим рыночным законам.

Необходимо признать, что в основе действующих сегодня методик формирования тарифов (цен, ставок сборов) на регулируемые услуги субъектов естественных монополий лежит затратный механизм, который является существенным тормозом в развитии бизнеса.

Любое повышение тарифа есть мера весьма не популярная, поэтому основной функцией регулирующего органа является определение оптимального уровня тарифов, способствующего достижению приоритетных целей государства и соответствующего баланса интересов потребителя и производителя. Также, основными принципами государственной тарифной политики в отношении субъектов естественных монополий является: предсказуемость и прозрачность тарифов, покрытие затрат и нормы прибыли, обеспечивающих эффективное функционирование субъектов.

Таким образом, при формировании ценовой политики предприятия необходимо учитывать все вышеизложенные факторы, влияющие на процесс ценообразования.

Список литературы

1. (www.elitarium.ru)
2. *Дейли Дж. Л.* Эффективное ценообразование — основа конкурентного преимущества. — М.: ИД «Вильямс», 2004.)
3. "Справочник экономиста" №2 2011, А. С. Паламарчук, проф. РЭУ им. Г. В. Плеханова, д-р экон. Наук
4. <http://www.barmashova.ru>

СЕКЦИЯ №10.

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

СЕКЦИЯ №11.

МАРКЕТИНГ

МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Андреева З.И., Ляшенко Г.А.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования "Северо-Кавказский федеральный университет" (ФГАОУ ВО СКФУ)

Marketing is an important element in business. He attributed such necessary functions in business as sales of goods, products promotion in the market, attraction of clients. This title the essence marketing as tool development business.

Действующим средством и базой предпринимательства является маркетинг, который используется для разработки и принятия предпринимательских решений и играет главную роль в системе управления как предприятия так и организации, планирования и контроллинга в сфере предпринимательской деятельности.

Определение «маркетинг» происходит от английского market - рынок, и в дословном переводе означает рыночную деятельность или работу с рынком. Правда этот термин слишком общий и не раскрывает всей сущности анализируемого явления. Маркетинг - понятие сложное, в мировой экономической литературе существует множество его определений [1].

На сегодняшний день отсутствие единого мнения и интересов производителей товаров и услуг в борьбе за получение прибыли - естественный процесс на экономическом рынке. Конкуренция, как основополагающий коэффициент рынка, оказывает значительное

влияние на деятельность предприятия. Обязует его стремиться к превосходству над конкурентами, таким образом полностью владеть конкурентоспособностью на существующем рынке.

В общем виде маркетинг – это система управленческой, регулирующей и исследовательской деятельности, направленной на эффективное доведение товаров от сферы производства до сферы потребления, а так же создание благоприятных условий для их продажи.

Маркетинг как инструмент развития предпринимательства рассматривается в качестве специфической ее функции, т. е. конкретной деятельности, связанной с изучением рынка и осуществлением мероприятий, обеспечивающих продажу производимых товаров и услуг в условиях конкуренции.

Роль маркетинга в бизнесе играет немало важную роль. Тем самым маркетинг раскрывает потенциальные возможности производства и сбыта товара, разрабатывает оптимальную товарную политику, определяет направления конкурентной борьбы и завоевания рынка, предлагает набор инструментов для увеличения спроса, эффективную систему товародвижения, позволяет изучить и спрогнозировать состояние и развитие современного рынка [2].

Как показывает опыт сложившейся за многие годы, руководству предприятия для правильного принятия решений требуется "инструмент", который смог бы продуктивно делать выводы из сложившейся ситуации, получая при этом ответы сразу на множество вопросов. Этим инструментом может быть только лишь комплексная система управления маркетингом. Основной на сегодняшний день главной задачей в управлении маркетингом является задача прогнозирования спроса, что очень активно влияет на политику ценообразования компании.

В современное время, на наш взгляд, маркетингу присуще решение таких важных проблем в сфере предпринимательства, как:

1. Изучение спроса на развитие продуктов и сервисов предпринимательства, требований потребителей к качеству услуг, уровню цен.
2. Структура программ маркетинга по продукту с учетом издержек производства, затрат на рекламу.
3. Диагностирование максимального предела цен на продукцию, услуги и прибыльности их производства.
4. Разрабатывание ассортиментной и инвестиционной политики предприятия.
5. Определение конечного результата деятельности предприятия, доходов и прибыли.

В тоже время основными целями для предприятия являются:

- сохранение клиентуры и ее увеличение;
- введение, развитие и привлечение нового рынка.

Для выполнения этих целей необходимо:

- ежегодно вносить поправки в маркетинг - планы;
- разрабатывать программы деятельности предприятия;
- разрабатывать меры по продвижению продукта на новом рынке;
- производить новые товары, услуги и т.д.

Сегодня, необходимо сформировать деятельность маркетинговой службы предприятия, распределение задач, прав и ответственности в системе управления маркетингом. Это возможно сделать рациональным образом только в том случае, когда на предприятии достаточно отчетливо определены место и роль маркетинговых служб.

Основная задача службы маркетинга заключается в том, чтобы держать курс на потребителя, непрерывно следить за тем, что ему нужно, а также следить за деятельностью конкурентов, выявлять слабые и сильные их стороны и возможные рыночные перемены. Отдел по маркетингу в сфере развития предпринимательства должен следить не только за состоянием рынка и каналах сбыта, но и планировать ограничительные меры, так как сам по себе маркетинг не контролирует действия, которые влияют на функционирование бизнеса на рынке.

Маркетинг выступает как основной инструмент предпринимательства, которая увязывает решение финансовых, кадровых и других производственных задач. Значение функции маркетинга на предприятии может меняться в зависимости от условий внешней и внутренней среды.

Все сферы деятельности, которые охватывает предприятие стали подчиняться требованиям маркетинга, который превратился в ведущую функцию предприятия.

В случае, если общая структура предприятия носит достаточно разветвленный характер, то возможны несколько вариантов организации маркетинговой деятельности:

1. Формирование независимых отделов маркетинга во всех предприятиях, отделах, фирмы без какого-либо маркетингового подразделения на высшем уровне управления;
2. Организация, наряду с отделами маркетинга в филиалах, общефирменного отдела маркетинга, выполняющего консультационные функции, содействующего в необходимых случаях объединению или хотя бы согласованию усилий;

3. Развитие общефирменного отдела маркетинга, определяющего цельную стратегию и программу маркетинга и руководящего работой своих подразделений в предпринимательстве.

Стоит не забывать какие взаимоотношения будут у организации и отдела маркетинга с другими подразделениями фирмы. Многое здесь зависит от того, насколько структура предприятия в целом отвечает принципам маркетинга. Такой анализ должен охватывать не только внутреннюю деятельность и ресурсы предприятия (как существующие так и потенциальные), но что не менее важно и внешние аспекты его функционирования – конкурентов, поставщиков, макроэкономические условия, что является главным отличием стратегического управленческого учета от других более традиционных видов управленческого учета.

Формирование маркетинговой деятельности на предприятии, включает в свой состав: построение (совершенствование) организационной стратегии и структуры управления маркетингом; подбор специалистов по маркетингу (маркетологов) надлежащей квалификации; распределение задач, прав и ответственности в системе управления маркетингом; создание условий для эффективной работы сотрудников маркетинговых служб (организация их рабочих мест, предоставление необходимой информации, средств оргтехники и др.); организацию эффективного взаимодействия маркетинговых служб с другими службами организации.

Организационная структура службы маркетинга на предприятии может быть определена как конструкция организации, на основе которой осуществляется управление маркетингом, иными словами – это совокупность служб, отделов, подразделений, в состав которых входят работники, занимающиеся той или иной маркетинговой деятельностью.

Таким образом, цель процесса управления маркетингом – это обеспечение полного и эффективного процесса регулирования деятельности. Быстро развивающиеся в управлении маркетингом предприятия, а так же и организации станут лидерами в рыночной экономике. Изученное, конкурентоспособное управление маркетингом принуждает организации работать лучше. Эффективное управление маркетингом хорошо влияет на состояние общества и развитие бизнеса. Так же направлено на регулирование потребностей покупателей и поддержание между ними длительных отношений.

В конце отметим, что для управленческих функций маркетинга необходимо знание и представление о покупательском спросе и его мотивации, о потенциале товарного рынка. Каждая фирма нуждается в данных о размерах, структуре, динамике товарных ресурсов, об объеме продаж и т.д. Без выявления тенденций и закономерностей функционирования рыночного механизма. Качественные маркетинговые исследования, знание рынка,

закономерностей его развития существенно улучшают работу любого бизнеса, находя новые пути сбыта продукции предприятия, а также снижают риски, которые всегда присутствуют в развитии предпринимательства.

Список литературы

1. Беляевский И. К. Маркетинговое исследование/ Моск.гос.ун-т экономики, статистики и информатики. М., 2001. 134с.
2. Котлер Ф., Картаджайа Х., Сетиавван А. Маркетинг 3:0 от продуктов к потребителям и далее к человеческой душе. М.: Эксмо, 2011
3. Кумар Н. Маркетинг как стратегия М.:Претекст,2010

СЕКЦИЯ №12.

PR И РЕКЛАМА

СЕКЦИЯ №13.

ОПЕРАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СЕКЦИЯ №14.

ПРОБЛЕМЫ МАКРОЭКОНОМИКИ

СЕКЦИЯ №15.

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

СЕКЦИЯ №16.

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА СОВРЕМЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Рахметова Ж.М.

Магистрант Университета Нархоз, Международная бизнес школа,
г. Алматы (Казахстан)

Предприятие - сложная система, эффективное управление которой возможно только на основе планирования его работы с целью обеспечения комплексности, сбалансированности и взаимосвязи всех элементов предприятия для достижения основной

цели его деятельности – удовлетворение потребностей общества в определенных видах продукции и услуг и получение необходимой для его развития прибыли.

Работа в рыночных условиях характеризуется тем, что планирование и прогнозирование деятельности предприятия осуществляется не на уровне государства или отрасли, а на уровне самого предприятия. Планирование производственной, хозяйственной и финансовой деятельности предприятия относится к одной из основных предпосылок его эффективной работы.

Стратегическое планирование приобретает смысл только тогда, когда оно реализуется. Обоснованные цели являются важнейшим компонентом эффективного планирования, но они не обеспечивают полностью адекватных ориентиров для принятия решений и поведения. Цель устанавливает, что организация хочет достичь и когда она хочет получить желаемый результат. Однако метод достижения цели не разрабатывается с такой тщательностью, что может привести к приложению усилий в неправильных направлениях. Чтобы избежать такого рода ошибок, руководство должно разрабатывать конкретные указания по обеспечению достижения целей и налаживать процесс реализации стратегического плана. Центральная идея заключается в согласовании действий по достижению намеченных целей между собой. Для этого используются такие компоненты формального планирования, как тактика, политика, процедуры и правила.

Стратегическое планирование специалисты описывают различно, акцентируя внимание на тех или иных его аспектах. Д. Бодди и Р. Пэйтон в своей книге «Основы менеджмента» стратегическое планирование определяют как «процесс формулировки задач и стратегий организации» [2].

«Стратегическое планирование представляет собой разработку долгосрочных планов развития компании, которые составляются на основе анализа большого количества данных, обосновываются системами детальных расчетов и в общем виде становятся документами различной степени детализации», - пишут в своем учебнике Мильнер и Лиис [3, с. 136].

Согласно точки зрения Голубкова, автора статьи «Стратегическое планирование и роль маркетинга в организации» под стратегическим планированием «понимается процесс разработки и поддержания стратегического равновесия между целями и возможностями организации в изменяющихся рыночных условиях. Цель стратегического планирования — определить наиболее перспективные направления деятельности организации, обеспечивающие ее рост и процветание» [4].

Стратегическое планирование определяет путь развития организации как единого целого в долгосрочном периоде с указанием наиболее важных показателей, количественно

описывающих результаты и эффективность развития. Роль стратегического планирования – обеспечить комплексный подход к развитию организации, учесть возможные изменения в окружающей среде, определить наиболее важные тенденции в ее развитии.

Стратегическое планирование неразрывно связано с партнерскими отношениями организации, оно может привести к основательным изменениям связей, существующих у организации с внешним окружением, в котором она работает.

В настоящее время, для нашей страны, в которой стратегическое планирование и управление находится еще на стадии становления, особое значение приобретает разработка отечественной концепции стратегического планирования и управлении учетом анализа и критического осмысления зарубежного опыта в данной области исследований.

Для определения уровня стратегического планирования в компании мы разработали анкету, которая на наш взгляд, позволит выявить проблемные зоны стратегического планирования в компании.

Анкета по оценке стратегического планирования организации

Уважаемый сотрудник организации!

Выберите одно из утверждений – именно то, которое наилучшим образом (в большей степени) соответствует ситуации на вашем предприятии по ключевым направлениям

№	вопрос	ответ
1	Знакомы ли со стратегическим планом компании	Да Нет
2	Имеете ли Вы представление, в чем заключается наша философия и основные ценности?	Да Нет
3	Разработка стратегического плана развития основывается на?	<ul style="list-style-type: none"> • общей стратегии развития компании • анализе общих тенденций развития соответствующей сферы деятельности • на субъективном представлении одного или нескольких руководителей компании • на субъективном представлении одного или нескольких менеджеров компании
4	В разработанном стратегическом плане развития компании цели и ключевые показатели эффективности	<ul style="list-style-type: none"> • определены • невозможно идентифицировать • не определены

5	Установленные в стратегическом плане развития цели доводятся до сведения	<ul style="list-style-type: none"> • всего персонала компании • только руководителей структурных подразделений различного уровня • только высшего руководства компании и руководителей среднего звена • только высшего руководства компании
6	Цели и планы развития подразделений компании разрабатываются	<ul style="list-style-type: none"> • с учетом стратегического плана развития компании по соответствующему виду деятельности • без учета стратегического плана развития компании по соответствующему виду деятельности
7	В разработке стратегического плана развития компании принимают участие (возможны несколько ответов):	<ul style="list-style-type: none"> • высшее руководство компании • руководители среднего звена (руководители управлений, начальники отделов) • рядовые работники компании • никто из вышеперечисленных
8	Выполнение этапов реализации стратегического планирования развития компании	<ul style="list-style-type: none"> • сопровождается периодическим контролем, по результатам по мере необходимости вносятся корректировки в стратегические планы развития • сопровождается периодическим контролем без внесения изменений в стратегические планы развития • не контролируется
9	Состав функций по осуществлению процессов стратегического управления	<ul style="list-style-type: none"> • охватывает полный управленческий цикл – планирование, организация, мотивация и контроль; • охватывает отдельные этапы управленческого цикла
10	Перечень функций, необходимый для реализации процессов стратегического управления	<ul style="list-style-type: none"> • определен и закреплен за структурными подразделениями и должностями в организационно-методических документах • определен и часть функций закреплена за структурными подразделениями и должностями в организационно-методических документах • не определен, отдельные функции закреплены за структурными подразделениями и должностями
11	Система сбора, обработки и хранения информации, необходимой для осуществления процессов стратегического управления	<ul style="list-style-type: none"> • разработана и внедрена • разработана и находится в стадии внедрения • находится в стадии разработки • отсутствует

Таким образом, разработанная анкета позволит дать оценку стратегического планирования в компании и предложить рекомендации по улучшению планирования и эффективности функционирования данной организации.

Стратегическое планирование определяет путь развития организации как единого целого в долгосрочном периоде с указанием наиболее важных показателей, количественно описывающих результаты и эффективность развития. Роль стратегического планирования – обеспечить комплексный подход к развитию организации, учесть возможные изменения в окружающей среде, определить наиболее важные тенденции в ее развитии.

Стратегическое планирование это особый вид плановой деятельности, который заключается в разработке стратегий, при чем реализация этих стратегий обеспечивает эффективное функционирование предприятия в долгосрочной перспективе и быстрая адаптация к меняющимся условиям внешней окружающей среды.

Стратегическое планирование это особый вид плановой работы, который заключается в разработке и реализации стратегий. Как процесс, стратегическое планирование включает четыре вида деятельности: распределение ресурсов, адаптация к внешней среде, координация и регулирование, организационные изменения.

Список литературы

- 1 Дуфала В. Инструментарий для формирования стратегии предприятия. Проблемы теории и практики управления 2012 г. -№7.- с.26-29
- 2 Ильин А.И. Планирование на предприятии: Учебное пособие. Стратегическое планирование. – Мн.: ООО «Новое знание», 2010 г. – 412 с.
- 3 Клеймор Г. Механизмы принятия стратегических решений и стратегическое планирование на предприятиях. Вопросы экономики, 2010г. – 289 с.
- 4 Любанова Т.П., Мясоедова Л.В., Олейникова Ю.А. Стратегическое планирование на предприятии. – Ростов н/Д: «Март», 2008 г. – 186 с.
- 5 Мельничук Д.Б. Семь граней стратегического управления предприятием. Менеджмент в России и за рубежом, 2011, №5. – С. 3–10.

СЕКЦИЯ №17.

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

СЕКЦИЯ №18.

ТЕОРИЯ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

КОРПОРАТИВНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРОБЛЕМЫ ПРАКТИКИ

Измакова А.С., Дьячков С.М.

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Расширение практики применения корпоративных форм предпринимательской деятельности обеспечивает возможность использования «эффекта масштаба», «усреднения колебаний рыночной конъюнктуры», «снижения издержек» и «получения эффекта синергии» от процессов концентрации капитала и интеграции производства [1; 4]

В 90-х годах XX века посредством коммерциализации и акционирования многие российские предприятия осуществляли переход от отраслевого управления к корпоративному [7, с. 130-131; 8, с. 523].

Корпорация как союз, объединение, группа лиц с общими профессиональными или сословными интересами, долевым капиталом [3, с. 10]. Корпорация предполагает как упорядочение имущественных отношений участников при совместном ведении предпринимательской деятельности, так и концентрацию прав и контроля над деятельностью дочерних и зависимых обществ, имеющих ограниченную самостоятельность. Эти обстоятельства определяют разнообразие форм корпоративного предпринимательства и наличие большого числа носителей интересов при их создании и функционировании (акционеры, менеджеры и других заинтересованные лица) [3, с. 10].

Анализ соотношения «индивидуального» и «коллективного» в корпоративных отношениях и структурах привел к пониманию значения существующих обычаев, традиций и лучших практик для их становления и развития.

В частности, становление корпораций в нашей стране происходит с учетом российского опыта начала XX в. и богатейшего зарубежного опыта, прежде всего стран Европы, США и Японии [8, с. 523]. Компании активно перестраивают свой бизнес в соответствии с принципами, обеспечивающими успех бизнеса:

- ориентация производственных подразделений на потребителей;
- передача ответственности и полномочий на уровень ниже;
- совершенствование структуры системы управления в направлении уменьшения количества центральных офисов.

Причем структурные преобразования в корпорации – динамичный и непрерывный процесс, основанный на специальных технологиях реинжиниринга и децентрализации. Эффективная корпорация стремится сохранить за собой только важные для обеспечения

рыночного лидерства операции, для выполнения которых дочерние и зависимые общества и их структурные подразделения не имеют ресурсов и компетенций. Однако эти процессы должны сопровождаться встречными интеграционными процессами, важнейшую роль в которых играют такие инструменты, как TQM, ERP-системы, решения SAP и т.д. Концепция TQM предполагает, что эффективное управление возможно, если организация будет работать не только над качеством продукции, но и над качеством работы в целом, включая работу персонала. Работа над качеством определяет смысл обучения и вовлечения персонала. Корпоративные информационные системы обеспечивают обмен и накопление знаний, которые в настоящее время часто лежат в основе конкурентных преимуществ.

Таким образом, «корпоративная конфигурация» включает как структуру, так и процессы, которые должны быть согласованы и соответствовали ключевым стратегическим задачам [2, с. 293-294].

«Организационная работа» в корпорации определяется не только и не столько необходимостью рационализации ее внутренней архитектуры. В первую очередь, это процесс приспособления к тому, как изменяются условия внешней среды. Структура, безусловно, является источником конкурентного преимущества организации. Однако не менее значимы в корпоративной конфигурации являются формальные и неформальные отношения как своих подразделений в горизонтальной и вертикальной структурах, так и с внешней средой, с другими организациями (аутсорсинг, альянсы, сообщества и виртуальные организации): как они создаются и сохраняются, как обеспечивается их гибкость, позволяющая реагировать на перемены в неопределенном внешнем окружении [2, с. 292].

При поиске возможностей реструктуризации корпораций, приспособления к меняющимся условиям должны неукоснительно соблюдаться принципы корпоративного управления в отношении прав акционеров, стратегического управления, мотивации персонала, управления рисками и внутреннего контроля, прозрачность общества и его деятельности.

Бизнес-сообщество демонстрирует высокую активность в развитии корпоративных отношений и институтов корпоративного управления, приходит понимание важности поддержания высокого качества корпоративного управления для получения конкурентного доступа к долговому и долевым финансированию, инструментам страхования рисков [5, с. 5, 94]. Однако в практике отечественных публичных компаний до сих пор имеют место ситуации [6, с. 86-87]:

- фрагментарная регламентация в Уставах обществ полномочий советов

директоров;

– отсутствие важных внутренних документов, регламентирующих работу общего собрания акционеров, совета директоров, корпоративного секретаря, положения о дивидендной политике;

– не полная формализация необходимых процедур и действий в рамках корпоративного управления;

– отсутствие в составе советов директоров ряда комитетов (по аудиту, по вознаграждения, по стратегии).

Важнейшим условием обеспечения перманентного и непрерывного развития корпоративных отношений выступает разработка вопросов мониторинга и оценки эффективности практики корпоративного управления в отечественных компаниях [5, с. 94].

Сравнительный анализ развития публичных и частных корпораций, занятых в отраслях пищевой промышленности России дал далеко не однозначны позитивные результаты. IPO отечественных компаний этого сектора экономики, повысившее их инвестиционную привлекательность, имело следствием активизацию не портфельных, как ожидалось, а стратегических инвесторов – глобальных корпораций, заинтересованных в консолидации корпоративного контроля и доминировании в поставках продовольствия на российские рынки [1].

Как справедливо отмечают специалисты, сегодня системного решения требует задача формирования институтов реорганизации, слияний и поглощений компаний, смешанных реорганизаций, совершенствования механизмов защиты акционеров (участников, пайщиков) реорганизуемых организаций, включая повышение прозрачности процедуры реорганизации, установления права на иск участника к участнику реорганизуемого общества [5, с. 94].

Развитие корпоративного предпринимательства в его современных формах является признаком новой экономики – смены экономической парадигмы управленческой, превращение инновации в области управления и информационных ресурсов в преимущественный источник добавленной стоимости для отечественных компаний.

Список литературы

1. Коваленко Б.Б. Институты публичного и частного владения собственностью в условиях самоорганизации корпоративного предпринимательства. Особенности российской пищевой промышленности // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия:

- Экономика и экологический менеджмент. – 2013. – № 2(13). – URL: <http://www.economics.ihbt.ifmo.ru>.
2. Коваленко Б.Б., Долгова А.А. Корпоративная конфигурация: структура и смысл для предпринимательских организаций // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. – 2015. – № 3(22). – С. 283-297.
 3. Коваленко Б.Б., Сидорова Л.В. Эволюция научных и практических представлений о сущности и содержании корпоративных предпринимательских организаций // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. – 2015. – № 2(21). – С. 9-16.
 4. Растов М.А. Институциональные основы инновационной деятельности компаний с государственным участием / М.А. Растов // Журнал правовых и экономических исследований. – 2014. – №4. – С. 104-109.
 5. Растова Ю.И. Корпоративное управление: методические императивы совершенствования: монография. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2016. – 113 с.
 6. Растова Ю.И., Сысо Т.Н. Актуальные вопросы повышения качества корпоративного управления в российских компаниях с государственным участием // Современный менеджмент: проблемы и перспективы Сборник статей: в двух частях. Ч.1. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2016. – С. 84-90.
 7. Растова Ю.И., Тютиков Ю.П. Развитие институтов корпоративного управления // Современный менеджмент: проблемы и перспективы: Материалы VIII Международной научно-практической конференции. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013. – С. 130-134.
 8. Сидорова Л.В., Коваленко Б.Б. Современные концепции и инструменты повышения эффективности корпораций // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. – 2014. – № 3(18). – С. 523-530.

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ КАДРОВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

Пензин А.В.

Башкирская академия государственной службы и управления при Главе Республики
Башкортостана, г. Уфа

Управление персоналом в компаниях России за последние годы претерпело серьезные изменения. С одной стороны, произошла смена кадров, воспитанных в

советских традициях, новым поколением, выросшим на принципах демократии и рыночных отношениях. С другой - в условиях становления рыночной экономики возросла роль персонала и его развития, в том числе в российских компаниях нефтегазового комплекса (НГК). Сегодня на качественно более высокий уровень поднимаются вопросы профессиональной подготовки и повышения квалификации персонала, его компетенции и территориальной мобильности, развития инициативы и новаторства. В условиях конкуренции выживает тот трудовой коллектив, который действует единой командой. Работа кадровых служб, усилия руководителей по формированию команды, «командного духа» в компаниях, также имеют важное значение [1].

В нефтегазовую отрасль России, в доперестроечный период развивавшуюся исключительно по советской модели, в начале 90-х годов XX в. стали приходить иностранные инвесторы со своими методами, технологиями и принципами работы и социального управления персоналом. Сегодня на рынке труда в нефтегазовой отрасли присутствуют специалисты западной и российской школы с различными подходами. Причем постепенно происходит сближение этих подходов. В результате на основании обобщения мирового опыта и анализа практики в российских компаниях нефтегазового комплекса стала формироваться новая концепция кадровой политики. Суть ее состоит в том, чтобы обеспечить заинтересованность персонала в повышении эффективности и качества труда на основе создания необходимых социальных условий для развития творческих возможностей человека, постоянного роста деловой квалификации и профессионализма, продвижения по службе, повышения заработной платы и улучшения социального обеспечения работников, привлечения их к управлению производством. Эта политика рассматривает каждого работника как личность, имеющую разнообразные социальные потребности и интересы.

В рыночной экономике система управления человеческими ресурсами выступает важной составляющей, определяющей успешность функционирования предприятий. Одна из аксиом управления гласит: любая проблема предприятия - это проблема управления человеческими ресурсами. В то же время подходы к управлению ими могут варьировать в зависимости от размеров, организационно-правовых форм предприятий. Для крупных предприятий уместно использование проверенных на Западе универсальных методик, в то время как подход к управлению персоналом на малом предприятии требует обязательного учета российской специфики [2].

Современная система кадрового обеспечения в исследуемой организации ПАО АНК «Башнефть» «Башнефть-Добыча» должна быть связана с разработкой и реализацией политики, включающей планирование, отбор, наем, размещение трудовых ресурсов;

адаптацию, обучение и подготовку работников; продвижение по службе, карьере; методы и стимулирования труда; условия работы; формальные и неформальные связи; консультирование и переговоры; преодоление конфликтных ситуаций в коллективе.

Успешная программа по формированию системы кадрового обеспечения, на современном этапе, способствует созданию такой рабочей силы, которая обладала бы более высокими способностями и сильной мотивацией к выполнению задач, стоящих перед организацией.

Эффективная система кадрового обеспечения призвана создавать условия для мотивации, более высокой производительности труда и удовлетворенности работой. Она, также, позволяет руководителю получить необходимую информацию о работниках (квалификационная, половозрастная, национальная структура, и т.п.) с целью повышения производительности их труда [2].

Необходимо отметить, что современные условия жизнедеятельности предъявляют повышенные требования к построению и формированию системы кадрового обеспечения. Это, в первую очередь, проявляется в ее умении приспосабливаться к изменяющимся целям объекта управления и условиям его работы, а также, необходимости учитывать перспективы развития организации в целом.

Состав и структура кадров, требования к работникам, сегодня, во многом зависят от содержания и трудоемкости функций управления персоналом, а также от специфики деятельности конкретной организации. С переходом к рыночной экономике происходят принципиальные изменения в системе управления предприятиями. Следствием таких изменений становятся новые подходы к организации и качеству управления предприятием, а также к управленческим кадрам [3].

Для преодоления экономического кризиса необходимо решить ряд проблем, связанных с изменением в системе управления персоналом организации. В силу этого особую важность и практическую значимость приобретает эффективное управление персоналом. До недавнего времени это понятие практически отсутствовало в управленческой практике, хотя в каждой организации существовала подсистема управления персоналом (отдел кадров), в обязанности, которой входили прием и увольнение работников, обучение и переподготовка кадров и т.д. Но отделы кадров, как правило, имели низкий организационный статус, являлись слабыми в профессиональном отношении. Они были структурно разобщены с другими подразделениями, которые выполняли функции управления кадрами (отдел труда и заработной платы, юридический отдел и др.). И, как следствие, он не являлся ни методическим, ни информационным, ни координирующим центром кадровой работы организации.

Современным кадровым службам не достаточно только оформлять приказы и распоряжения, хранить кадровую информацию. Они постепенно должны превращаться в центры по разработке и реализации стратегии организации труда, цель которой повышение производственной, творческой отдачи и активности персонала, разработка и реализация программ развития кадров, обеспечение справедливой оплаты труда и т.д. [3]. Можно выделить следующие основные этапы процесса формирования резерва кадров в ПАО АНК «Башнефть» «Башнефть-Добыча»:

- составление прогноза предполагаемых изменений в составе руководящих кадров;
- предварительный набор кандидатов в резерв;
- формирование состава резерва кадров.

Таким образом, наряду с формированием и развитием существуют процессы обновления кадрового потенциала, которые включают уход в отставку и пополнение кадрового резерва, а также активное использование различных механизмов занятия конкретных постов – выборов, конкурсов, выдвижения, назначения, оценок кандидатов. Поэтому анализ кадрового потенциала следует проводить, учитывая экономические предпосылки, в тесной взаимосвязи с научно-техническим, трудовым, производственным потенциалом, которые оказывают непосредственное влияние на количественные и качественные параметры кадрового потенциала, закономерности его развития и эффективного использования.

Список литературы

1. Белоусов В. В. Стратегия развития персонала как фактор повышения конкурентоспособности промышленного предприятия. Ижевск, 2013.
2. Бузырев В. В., Гусарова М. С., Чикишева Н. М. Кадровые стратегии в управлении персоналом. СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2015.
3. Вашурина Е. В., Вопросы стратегического развития персонала // Университетское управление. 2014. № 4.

СЕКЦИЯ №19.

УПРАВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА

СЕКЦИЯ №20.

ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Байсарина Г.З.

Магистрант Университета Нархоз, Международная бизнес школа,
г. Алматы (Казахстан)

В современных экономических условиях существенно возрастает значение финансовой информации, достоверность, оперативность и объективность которой позволяют всем участникам хозяйственного оборота представить и понять финансовое состояние и финансовые результаты хозяйственной деятельности конкретной организации. На основе анализа финансовой информации предприниматели и другие заинтересованные лица могут оценивать экономические перспективы и финансовые риски, принимать оптимальные управленческие решения. Эффективность принятия решений определяется качеством аналитических исследований финансово-экономического состояния хозяйствующего субъекта.

В традиционном понимании финансовый анализ представляет собой метод оценки и прогнозирования финансового состояния предприятия на основе его бухгалтерской отчетности [1].

Под финансовым состоянием организации понимается ее способность финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования организации, целесообразностью их размещения и эффективностью их использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью [55].

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость и стабильность зависят от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый план успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение предприятия. И, наоборот, в результате невыполнения плана по производству и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие ухудшение финансового состояния предприятия и его платежеспособности. Следовательно, устойчивое финансовое состояние не является счастливой случайностью, а итогом грамотного,

умелого управления всем комплексом, факторов, определяющих результаты хозяйственной деятельности предприятия.

Анализ финансового состояния – это один из главных элементов менеджмента любой организации. Он служит средством для выявления резервов, обоснования бизнес-планов, а также контроля за их выполнением с ориентированием на конечную цель бизнеса – получение прибыли. Данные анализа необходимы различным внешним и внутренним пользователям для выработки рациональных управленческих решений [9].

В экономике, составным элементом которой являются финансы, анализ применяется с целью выявления сущности, закономерностей, тенденций и оценки экономических и социальных процессов, изучения финансово-хозяйственной деятельности на всех уровнях и в разных сферах воспроизводства.

Объектами анализа финансового состояния являются: имущество, капитал, финансовые результаты, платежеспособность, кредитоспособность.

Приступая к анализу, следует иметь в виду три основных момента:

Необходимо составить достаточно четкую программу анализа, включая проработку макетов аналитических таблиц, алгоритмов расчета основных показателей и требуемых для их расчета и сравнительной оценки информационного и нормативного обеспечения.

Схема анализа должна быть построена по принципу «от общего к частному».

Любые отклонения от нормативных или плановых значений показателей, даже если они имеют позитивный характер, должны тщательно анализироваться [3].

В процессе комплексного финансового анализа определяется потенциал коммерческой организации. Выделяют две стороны экономического потенциала: имущественное положение коммерческой организации и ее финансовое положение.

Имущественное положение характеризуется величиной, составом и состоянием долгосрочных активов, которыми владеет и распоряжается коммерческая организация для достижения своей цели.

Финансовое положение может быть охарактеризовано как на краткосрочную, так и на долгосрочную перспективу. В первом случае говорят о ликвидности и платежеспособности коммерческой организации, во втором случае - о ее финансовой устойчивости.

Обе стороны экономического потенциала коммерческой организации взаимосвязаны [7].

Чтобы прогнозировать значения прибыли, управлять ею, необходимо проводить объективный системный анализ ее формирования, распределения и использования. Такой анализ важен как для внутренних, так и для внешних партнерских групп, поскольку рост

прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, увеличивает размеры доходов учредителей и собственников, характеризует финансовое состояние предприятия.

Главная цель анализа - своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности и находить резервы улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности. Главная цель финансовой деятельности сводится к одной стратегической задаче — увеличению активов предприятия. Для этого оно должно постоянно поддерживать платежеспособность и рентабельность, а также оптимальную структуру актива и пассива баланса.

При этом необходимо решать следующие задачи:

1. Своевременное выявление и устранение недостатков финансового состояния, и поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности.

2. Прогнозирование возможных финансовых результатов, экономической рентабельности исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных ресурсов, разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

3. Разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия [6].

Основная цель проведения анализа - повышение эффективности функционирования хозяйствующих субъектов и поиск резервов такого повышения.

Для достижения этой цели проводятся:

Оценка результатов за прошедшие периоды;

Разработка процедур оперативного контроля деятельности предприятия;

Выработка мер по предупреждению негативных явлений в деятельности предприятия и в ее финансовых результатах;

Вскрытие резервов повышения результативности деятельности; разработка обоснованных планов и нормативов.

Объект анализа - это то, на что направлен анализ. В зависимости от поставленных задач объектами анализа финансовой отчетности могут быть: финансовое состояние организации, или финансовые результаты, или деловая активность организации и т.д.

Субъектом анализа является человек, занимающийся аналитической работой и подготавливающий аналитические отчеты (записки) для руководства, то есть аналитик[10].

Таким образом, финансовый анализ способствует выработке стратегии и тактики развития предприятия.

Процедура финансового анализа состоит из трех взаимосвязанных частей:

- собственно анализа (от греческого «analysis») - логических приемов определения понятия финансов предприятия, когда это понятие разлагают по признакам на составные части, чтобы таким образом сделать познание его ясным в полном его объеме;
- синтеза (от греческого - «synthesis») - соединения ранее разложенных элементов изучаемого объекта в единое целое;
- выработки мер по достижению необходимого в определенный момент времени финансового состояния предприятия [8].

Финансовый анализ выполняет следующие функции: аналитическую, синтетическую (обобщающую), экономическую, прогнозную (предикативную) и контрольную.

Важной функцией анализа является научное обоснование текущих и перспективных планов. Без глубокого экономического анализа результатов деятельности предприятия за прошлые годы (5-10 лет) и без обоснованных прогнозов на перспективу, без изучения закономерностей развития экономики предприятия, без выявления имевших место недостатков и ошибок нельзя разработать научно обоснованный план, выбрать оптимальный вариант управленческого решения.

К функциям анализа относится также контроль за выполнением планов и управленческих решений, за экономным использованием ресурсов. Вместе с тем ряд экономистов принимают или вовсе отрицают эту функцию анализа, приписывая ее исключительно бухгалтерскому учету и контролю. Безусловно, бухгалтерский учет выполняет очень существенные контрольные функции в момент регистрации, обобщения и систематизации информации о хозяйственных операциях и процессах.

Следующая функция анализа — оценка результатов деятельности предприятия по выполнению планов, достигнутому уровню развития экономики, использованию имеющихся возможностей и диагностика его положения на рынке товаров и услуг. Объективная диагностика деятельности предприятия способствует росту производства, повышению его эффективности, и наоборот.

И, наконец, разработка рекомендаций по использованию выявленных резервов в процессе хозяйственной деятельности — также одна из функций анализа хозяйственной деятельности [2].

Основным источником информации финансового состояния предприятия является бухгалтерская отчетность, которая стала публичной.

Отчетность предприятия в рыночной экономике базируется на обобщении данных финансового учета и является информационным звеном, связывающим предприятие с обществом и предприятиями - пользователями информации о деятельности организации [11].

Любое предприятие вынуждено искать такие управленческие решения, которые бы обеспечили ему победу в конкурентной борьбе и необходимые финансовые результаты. С этой целью оно изучает рыночную конъюнктуру, самостоятельно планирует свою деятельность, находит поставщиков и покупателей, устанавливает цены и т. д. При этом предприятие вступает в конкурентную борьбу не только за покупателей и рынки сбыта, но и за кредитные ресурсы коммерческих банков, а также за средства других потенциальных инвесторов. Найти их можно на рынке капиталов путем предоставления объективной информации о своей финансово-хозяйственной деятельности, то есть в основном с помощью финансовой отчетности. Насколько привлекательны опубликованные финансовые результаты, показывающие текущее и перспективное финансовое состояние предприятия, настолько высока и вероятность получения дополнительных источников финансирования [6].

В настоящее время внутренний финансовый анализ осуществляется работниками предприятия, зачастую не подготовленными для этой работы. Принимая во внимание роль финансового анализа в деятельности предприятия, считаем экономически целесообразным проведение анализа подготовленными специалистами.

Стороны, заинтересованные в информации о деятельности предприятия, можно условно разделить на две основные категории: внешние и внутренние пользователи.

К внутренним пользователям относится управленческий персонал предприятия. Он принимает различные решения производственного и финансового характера. Например, на базе отчетности составляется финансовый план предприятия на следующий год, принимаются решения об увеличении или уменьшении объема реализации, ценах продаваемых товаров, направлениях инвестирования ресурсов предприятия, целесообразности привлечения кредитов и др. Очевидно, что для принятия таких решений требуется полная, своевременная и точная информация, поскольку в противном случае предприятие может понести большие убытки и даже обанкротиться.

Кроме того, финансовая отчетность является связующим звеном между предприятием и его внешней средой. Целью представления предприятием отчетности внешним пользователям в условиях рынка является, прежде всего, получение дополнительных ресурсов на финансовых рынках.

Таким образом, от того, что представлено в финансовой отчетности, зависит будущее предприятия. Ответственность за обеспечение эффективной связи между предприятием и финансовыми рынками несут финансовые менеджеры высшего управленческого звена предприятия. Поэтому для них финансовая отчетность важна и потому, что они должны знать, какую информацию получают внешние пользователи, и как она повлияет на принимаемые ими решения.

Список литературы

1. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. - М.: Дело и Сервис, 2007. 180 с.
2. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие. / под. ред. О.В. Ефимовой, М.В. Мельник - 3-е изд., испр. и доп. - М.: Омега-Л, 2007. 451с.
3. Горфинкель В.Я. Финансовый анализ: учебник для вузов [Текст] / В.Я. Горфинкель. - М.: Юнити-Дана, 2008. - 718 с.
4. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. М.: «ДИС», 2002. 208с.
5. Ионова А.Ф., Селезнева Н.Н. Финансовый анализ: учебник. - М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2008. 624 с.
6. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2003, - 560 с.
7. Кодраков Н.П. Основы финансового анализа. - М.: Главбух, 2009. 114 с.
8. Крейнина, М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки / М.Н. Крейнина. - М.: ИКЦ «ДИС», 2007. – 285 с.
9. Любушин, Н.П. Анализ финансового состояния организации: Учебное пособие / Н.П. Любушин. – М.: Эксмо, 2007. – 256 с.
10. Позднякова, В.Я. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник / В.Я. Позднякова. – ИНФРА – М, 2009. – 617 с.
11. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. М.: Юнити, 2002. 479 с.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА
С ПРИМЕНЕНИЕМ ЕДИНОГО НАЛОГА НА ВМЕНЕННЫЙ ДОХОД
ДЛЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Балдин А. Ю., Гладанюк Д. Е., Мизенко В. В.,
Моторина А. Ю., Соловьева Н.Е.**

Белгородский государственный национальный исследовательский университет,
Институт экономики

В современных государствах малый бизнес занимает существенную часть сектора экономики, который реально обеспечивает экономическую безопасность страны, граждан, а также обеспечивает новые рабочие места, а в последнее время способствует инновационным процессам в области промышленности страны. Главной задачей любого государства в области налоговой политики является соблюдение фискальных интересов страны с одной стороны, и с другой сформировать налоговую систему, которая будет способствовать развитию малого и среднего бизнеса в стране. Это будет способствовать новым импульсам инвестиционной активности, усиливать мотивацию роста доходов и отказываться от теневой экономики, будет стимулировать и развивать высокие технологии.

В Российской Федерации наметилась тенденция к увеличению роста количества организаций и индивидуальных предпринимателей, что изменяет структуру малого бизнеса, а значит, появляется необходимость обратить внимание на проблему реформирования действующей системы налогообложения индивидуальных предпринимателей и организаций.

Для поддержки малого среднего бизнеса разработаны льготные специальные налоговые режимы. Роль ЕНВД заключается в формировании эффективно-благоприятного налогового климата. Во-первых, при введении данного режима хозяйствующий субъект попадает в более прозрачную нормативно-правовую среду, так как более упрощенная система оформления налоговой документации и простота исчисления налога. Во-вторых, данный режим не привязан с финансово-экономическим результатом экономического субъекта, что позволяет легализовать коммерческую деятельность, и в меньшей степени зависеть от контролирующих органов. Кроме того, субъект налога, который только что начинает свой бизнес, заранее может определить сумму единого налога, а не рассчитывать на бухгалтера в вопросах минимизации налоговых платежей.

Последние изменения в налоговом законодательстве поставили многих индивидуальных предпринимателей перед выбором: какому специальному налоговому режиму отдать предпочтение. В результате изменений единый налог на вмененный доход получил статус добровольного налогового режима и просуществует только до 1 января 2018 г., существенно откорректирована упрощенная система налогообложения, а главное – введен в действие новый льготный налоговый режим в виде патентной системы налогообложения (ПСН), которая призвана служить достижению четырех основных целей: привлечение населения к самозанятости; легализация малого бизнеса; пополняемость бюджета; поступление средств во внебюджетные фонды [2].

Каждый налогоплательщик сам решаем, какой режим налогообложения ему выгоднее применять в 2016 году. Для удобства мы проанализируем режимы налогообложения. В анализе представим сравнение параметров единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности и других режимов, влияющих на выбор предпринимателя между этими системами и обычной системой налогообложения, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1. Сравнение режимов налогообложения
для применения в 2016 г.

Сравниваемые показатели	Общий режим	УСН объект «доходы»	УСН объект «доходы минус расходы»	ЕНВД	Патент (только для ИП)
1	2	3	4	5	6
Налоги к уплате (кроме обязательных для всех: взносы, НДФЛ, транспортный налог)	Налог на прибыль (для ИП — НДФЛ), НДС, налог на имущество организаций	Единый налог при УСН по ставке от 1 до 6%	Единый налог при УСН по ставке от 5 до 15%	Единый налог на вмененный доход	Стоимость патента
Налоговая база	Доходы, уменьшенные на расходы	Доходы	Доходы, уменьшенные на расходы	Вмененный доход	Потенциально возможный доход
Уменьшение налога на страховые взносы	Не уменьшается, но взносы ставятся в расходы	Уменьшается, в том числе на фиксированный платеж за ИП, но не более чем на 50%. Если	Не уменьшается, но взносы ставятся в расходы	Уменьшается только на страховые взносы, уплаченные за наемных работников, но не более	Не уменьшается 20%, а при применении видов деятельности, перечисленных в п. 19, 45-

		ИП трудится без наемных работников, то уменьшает налог на фиксированный платеж за себя без ограничений		чем на 50% (платеж за ИП не уменьшается). Если ИП без наемных работников, то фиксированный платеж за себя уменьшает налог без ограничений	47,пп. 2 ст. 346.43 НК РФ, — 30%
Лимит доходов на 2016 год	Без ограничений	60 млн. руб., умноженные на коэффициент-дефлятор по УСН	60 млн. руб., умноженные на коэффициент-дефлятор по УСН	Без ограничений	60 млн. руб.
Ставки налога	Налог на прибыль — 20% НДС — 10 и 18% Налог на имущество организаций — не более 2% (устанавливаются законами регионов)	6% (законом субъекта РФ может быть уменьшена до 1%)	15% (законом субъекта РФ может быть уменьшена до 5%)	15%	6%
Ограничения по применению	нет	Средняя численность работников свыше 100 чел, доля участия других организаций в уставном капитале свыше 25%, наличие филиалов	Средняя численность работников свыше 100 чел, доля участия других организаций в уставном капитале свыше 25%, наличие филиалов	Средняя численность работников свыше 100 чел, доля участия других организаций в уставном капитале свыше 25%	Применяют только предприниматели. Средняя численность работников свыше 15 чел

		или представите льств, остаточная стоимость ОС свыше 100 млн.	или представите льств, остаточная стоимость ОС свыше 100 млн.		
Применение ККТ	Необходимо применять	Необходимо применять	Необходимо применять	Можно не применять (кроме продажи алкоголя)	Можно не применять
Размер взносов предпринимателя на личное пенсионное в 2016 году	МРОТ x 26 % x 12 мес. + (∑ доходов по ст. 225 НК РФ – 300 тыс. руб.) x 1%	МРОТ x 26 % x 12 мес. + (∑ доходов определяема я по ст. 346.15 НК РФ – 300 тыс. руб.) x 1%	МРОТ x 26 % x 12 мес. + (∑доходов определяема я по ст. 346.15 НК РФ – 300 тыс. руб.) x 1%	МРОТ x 26 % x 12 мес. + (вмененный доход – 300 тыс. руб.) x 1%	МРОТ x 26% x 12 мес. + (потенциально возможный доход – 300 тыс. руб.) x 1%

Из таблицы видно, что из приведенных сравнительных параметров большинство приводит

Обратите внимание, что компании могут совмещать УСН с ЕНВД, а ИП могут совмещать УСН с ЕНВД и патентом (причем при желании одновременно и с ЕНВД, и с патентом). ЕСХН нельзя совмещать с УСН. Общий режим нельзя совмещать с УСН. Общий режим можно совмещать с ЕНВД.

Общий режим налогообложения самый невыгодный. Потому, что на нем нужно платить налог на прибыль, и кроме того, нужно платить НДС. Также плательщики налога на прибыль дополнительно платят налог на имущество и акцизы с подакцизных товаров.

ИП вместо налога на прибыль платят НДФЛ, остальные налоги для ИП остаются — НДС, налог на имущество, акцизы.

Отчетность на общем режиме самая сложная. Декларация по налогу на прибыль сдается раз в год. Помимо декларации по прибыли сдаются ежеквартальные расчеты. Кроме того, сдается декларация по НДС раз в квартал. Без специальных знаний заполнить такую отчетность не получится, поэтому придется нанимать бухгалтера, и не одного. А это расходы. Переходить на общий режим нужно только в том случае, если учет ведет бухгалтер и если бизнес большой. В отдельных случаях компания и ИП просто

обязаны перейти на общий режим. Например, если бизнес нельзя перевести на остальные режимы налогообложения в силу закона.

Поэтому если компания или ИП может по закону работать на других режимах налогообложения, то лучше выбрать их, а не общий. Общий нужно использовать, только если нет другого выхода или если бизнес большой.

Упрощенная система налогообложения (УСН) созданная специально для малого бизнеса и ИП. Применять ее могут компании и ИП, которые соответствуют определенным критериям. Особенности УСН следующие - компания или (ИП) может выбрать, объект налога: с доходов или с доходов за вычетом расходов. Если с доходов, то тогда нужно платить налоги с доходов без вычета расходов. Ставка будет 6%. А если с доходов за вычетом расходов, то ставка будет 15%.

Регионы могут снижать ставки 6 и 15%. Выбор объекта остается за налогоплательщиком. ИП на упрощенке сдает декларацию по УСН (раз в год). Платить НДС и налог на прибыль упрощенцам не нужно. В некоторых случаях упрощенец платит налог на имущество с дорогой недвижимостью.

При упрощенке можно нанимать до 100 человек персонала. Кроме того, при численности работников от 25 человек отчетность в ФСС и ПФР упрощенцы должны сдавать только в электронном виде.

Единый сельхоз налог (ЕСХН) — плюсы и минусы. ЕСХН это налог для производителей сельскохозяйственной продукции. Это продукция растениеводства, сельского и лесного хозяйства, животноводства, в том числе полученная в результате выращивания и доращивания рыб и других водных биологических ресурсов. Индивидуальные предприниматели и компании, производящие сельскохозяйственную продукцию, вправе применять ЕСХН. Рыбохозяйственные организации также признаются налогоплательщиками ЕСХН. Выгода ЕСХН в том, что ставка налога с доходов за вычетом расходов всего 6%. Поэтому если ИП или юридическое лицо занимается сельским хозяйством, ему выгодно перейти на ЕСХН. Но для перехода на ЕСХН нужно, чтобы доход от сельскохозяйственной деятельности был не менее 70% в общих доходах.

Единый налог на вмененный доход (ЕНВД) — это специальный режим. Его особенность в том, что налог платиться не с реальных доходов, а в тех, которые установлены Налоговым кодексом для вашего вида деятельности [1].

Перейти на ЕНВД выгодно тем ИП и компаниям, реальные доходы которых очень высоки. Например, вам установлен вмененный налог в размере 100 000 руб. А ваши доходы за вычетом расходов — 5 млн. руб. Понятно, что перейдя на ЕНВД вы только выиграете. Ведь если вы, к примеру, с 5 млн. руб. заплатите налог по УСН 15%, это уже

будет 750 000 руб. При ЕНВД не нужно платить НДС и налог на прибыль. Также плательщики ЕНВД вправе отказаться от ККТ.

Патент еще один удобный режим налогообложения — патентная система налогообложения. Его могут применять только ИП. Компаниям запрещено. Для перехода на патент ИП нужно просто купить патент. И дальше все, что он заработает, не будет облагаться налогами. Кроме того, декларация по патенту не подается. Но перейти на патент могут не все индивидуальные предприниматели. А только те, кто применяет определенные виды деятельности. Кроме того, индивидуальные предприниматели на патенте может нанять не более 15 работников, что не всегда удобно. А для работы в нескольких регионах нужно купить несколько патентов. Введение патентной системы налогообложения для индивидуальных предпринимателей при прочих равных условиях позволит не только значительно снизить налоговую нагрузку, но и увеличить чистый доход предпринимателя, а, следовательно, является наиболее эффективной по сравнению с системой налогообложения в виде единого налога на вмененный доход.

В заключение следует отметить, что в данный момент времени сложно спрогнозировать, насколько ЕНВД облегчит жизнь индивидуальным предпринимателям или бизнесменам. Для регионов страны он является одним из финансовых инструментов, с помощью которого исполнительные органы власти смогут переводить на эту простую форму налогообложения приоритетные виды деятельности, устанавливать дифференцированную базовую доходность. Кроме того, перераспределение налоговых отчислений в большей мере в местный бюджет позволит муниципалитету более внимательно относиться к сфере малого бизнеса. А для эффективного результата должно пройти немного времени и провести налоговые реформы и совершенствования ЕНВД.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, Части 1 и 2. – М: Проспект [Текст], 2016. –832 с.
2. Федеральная Налоговая Служба РФ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// www.nalog.ru](http://www.nalog.ru).

АКЦИЗЫ И ФАКТОРЫ ИХ ФОРМИРОВАНИЯ, НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ АКЦИЗОВ НА ЭКОНОМИКУ РФ

Левина Т. А., Ефимов П. А., Блохин В. В.

Рязанский государственный радиотехнический университет, г. Рязань

Одной из основных особенностей системы налогообложения развитых стран является существование косвенных налогов, которые уплачиваются в виде повышенных цен на товары. К ним относятся акцизы, налоги на добавленную стоимость и таможенные пошлины. Более подробно предлагается рассмотреть понятие и значение акцизов, а также их ставки на основные товары.

Акциз – это вид косвенного общегосударственного налога, устанавливаемый на товары массового потребления, такие как алкогольная и табачная продукция, с недавнего времени бензин. В соответствии с Законом РФ от 6.12.91 г. № 1993-1 «Об акцизах» (с учетом изменений и дополнений) и Инструкцией ГНС РФ от 22.06.96 г. № 43 [9] налогообложению подлежит достаточно обширный круг товаров. В этот список входят: алкогольная продукция, пиво, спирт и спиртосодержащая продукция, табачная продукция, автомобильный и прямогонный бензин, дизельное топливо, моторные масла, автомобили и другие предметы роскоши.

Признаки классификации акцизов:

- принадлежность к уровню власти
- принадлежность к субъектам уплаты
- характер использования
- способ изъятия
- способ обложения
- полнота прав пользования налоговыми поступлениями

Акциз для государства является неким поставщиком сверхприбыли от производства продукции массового потребления, другими словами, популярных товаров среди населения. Результатом взимания этого налога с лиц, имеющих доход выше среднего, является перераспределение доходов, следовательно, акцизы могут выступать, как инструмент прогрессивного налогообложения. Несмотря на это, такой вид налога не оправдал себя в Америке, так как для жителей этой страны оказалось достаточно затруднительно переплачивать 10% от стоимости, например, автомобилей или различных предметов роскоши.

На представленной ниже схеме представлены основные элементы акцизов в РФ и основная информация о их формировании:

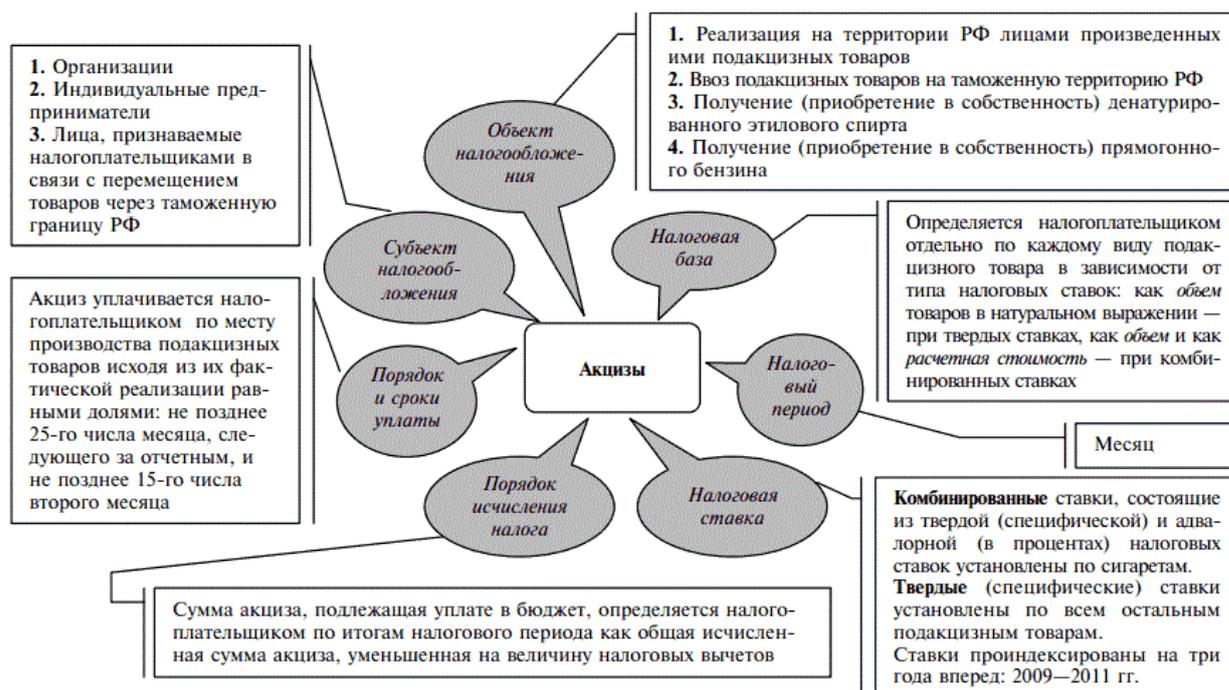


Рис. 1. Элементы акцизов в РФ

Потребительский спрос, государственная политика в сфере установления налоговых платежей во многом формируют стоимость товара. Рост налогов в конечном итоге приводит к росту цен. Акцизы представляют собой весьма нестабильный вид налогов, подверженный постоянным модификациям, что становится причиной роста цен на некоторые виды продукции.

Акцизы являются частью косвенного налогообложения. Сумма удерживаемого налога включена в стоимость подакцизного товара. Стоимость этого налога в полном размере погашается покупателем товара. Алкогольная и табачная продукция, бензин и дизельное топливо являются подакцизными товарами. Ставки налога одинаковы для всей территории Российской Федерации. Акцизы могут меняться путем издания правительством страны соответствующего постановления. Согласно положениям Налогового Кодекса сумма акцизов должна перечисляться в бюджет каждый календарный месяц. Индексация ставок в России происходит постоянно, результатом чего является стабильный рост цен подакцизных товаров. На примере этилового спирта показано изменение ставки акциза с 1998 – 2016 г.г.

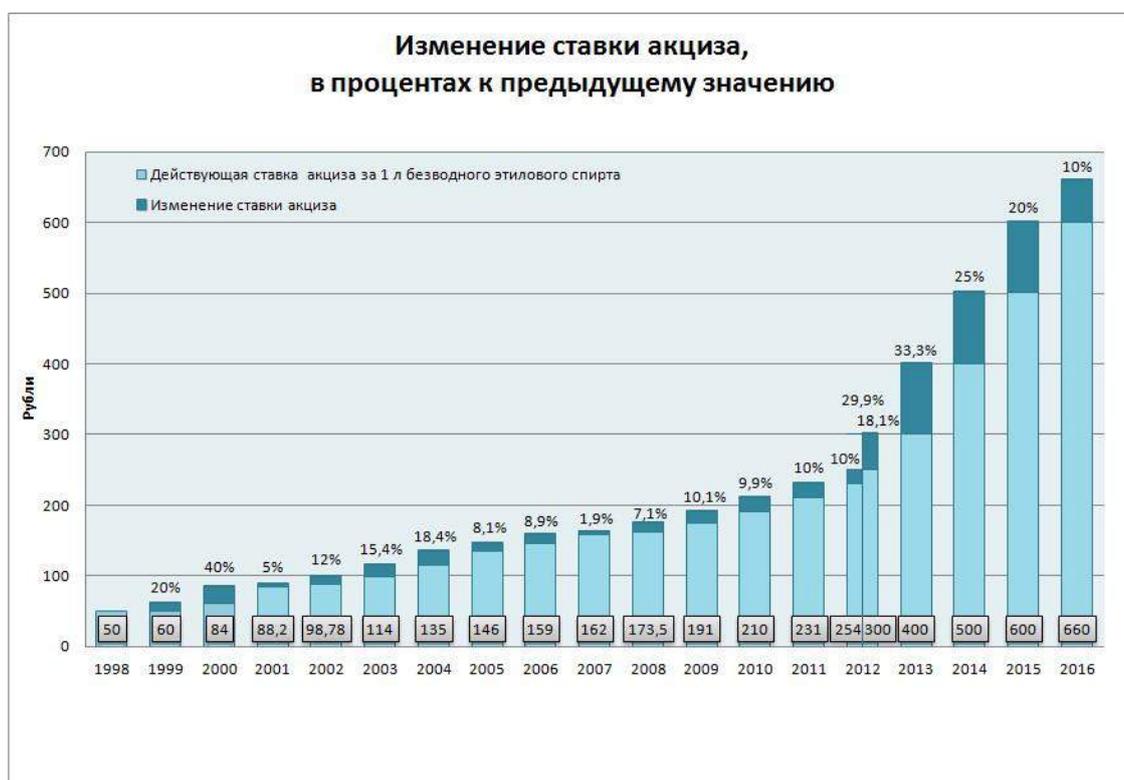


Рис. 2 Изменение ставки акциза.

В законе «Об акцизах» определено: «Ставки акцизов по подакцизным товарам, ввозимым на территорию РФ, устанавливаются с учетом обеспечения защиты отечественного производителя и потребителя и сохранения конкурентоспособности отечественных товаров...», что означает, что эти меры имеют протекционистское воздействие. Примером может послужить обложение налогом легковых автомобилей, причиной чего является почти полное производство данной продукции за пределами РФ. Кроме того, автомобили с двигателем мощностью более 2500 кубических сантиметров можно причислить к предметам роскоши, поэтому данный налог в некоторой мере уменьшает регрессивность акцизного налогообложения в целом.

Можно отметить тот факт, что взимание акцизов с импортируемой продукции по ставкам, превышающим те, которыми облагаются схожие товары местного производства, мировая торговая практика не допускает.

Устранение препятствий развития международного разделения труда и мировой торговли, связанные с двойным налогообложением, является основной задачей пограничного налогового регулирования. Именно поэтому, право на взимание косвенных налогов исключительно принадлежит стране, импортирующей товар. В этой стране производства товара он освобождается от уплаты такого налога. Данный тип акцизов относится к пограничным уравнивающим налогам, но их следует отличать от таможенных пошлин.

Так же ,можно отметить что акцизы на табачную и алкогольную продукцию может косвенно стимулировать антиалкогольную и антитабачную программу , в первую очередь ее ценовую политику ,направленную на уменьшение спроса данной продукции

Отличие акциза от НДС:

- Устойчивая ставка (кроме акциза на сигареты).
- Узкий круг облагаемых товаров, так как услуги и работы не подпадают под этот налог.
- Взимается на конечной ступени производства товара, в то время как НДС оплачивается на всех стадиях создания продукции.

Каковы же прогнозы по акцизам на 2017 год? Акцизы на топливо для автомобилей демонстрируют ежегодный рост. Правительством планируется индексация ставок акцизов на 6 процентов в 2017 году. Возможно подорожание топлива стандартов Евро-4 и Евро-5. Уже сегодня тонна бензина четвертого стандарта в составе цены содержит 8,5 тысяч налога, пятого стандарта -5 тысяч рублей. Это на напрямую связано во-первых с мировыми ценами на нефть, во-вторых уровнем инфляции.

Ожидается продолжение роста ставки на 18.5 процентов уже в 2017 год. Это повышение является закономерностью, так как акцизы на бензин – хороший источник пополнение государственного бюджета, ведь их увеличение закреплено различными нормативными актами. Таким образом, акцизы довольно активно воздействуют на рост цен.

Также, во втором полугодии 2017 года намечается введение нового вида подакцизных товаров. Например, обязательным станет оплата акциза на бытовое печное топливо в размере 5,9 тысяч рублей за тонну. Положительную динамику цен покажет алкогольная и табачная продукция. Парфюмерия, бытовая химия с содержанием алкоголя также признается подакцизным товаром. Для этой группы установлена нулевая ставка налога. С недавнего времени пиво причисляют к подакцизным товарам. Несмотря на это, чрезмерная политика государства в направлении уменьшения производства и потребления алкоголя может привести не только к положительным последствиям. Именно поэтому необходимо учесть, что некоторые регионы РФ в значительной мере зависит от производства алкогольной продукции, и безосновательное повышение этих налогов может привести к экономическому кризису данных регионов.

Благодаря европейским соглашениям и разрекламированной борьбе с вредными привычками, ставки акцизов на табачные изделия активно повышаются самими законодателями. В данный период времени эта ставка составляет 1000 рублей с одного килограмм сигарет, к 2017 году она увеличится до уровня 2000 рублей за килограмм.

Говоря об акцизах, можно определить 2 основные их функции: фискальная и регулирующая. Чаще всего, наиболее важной считается регулирующая функция, так как основной упор при налогообложении делается на подоходный налог, что является социально важным. Определение таких ставок чаще всего основывается на эластичности спроса и предложения. Конкретная ставка того или иного акциза является достаточно спорным вопросом. Ее рассчитывают исходя из определения того, какую функцию будет выполнять данный акциз – фискальную или регулирующую. Для этих целей существует множество специальных методик вычисления оптимальной ставки налогообложения.

В заключении, исходя из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что акцизы - сильные провокаторы, роста цен на продукцию массового потребления. Нельзя не отметить, что данное налогообложение носит неопределенный характер, так как этим налогом облагаются как обеспеченные, так и бедные слои населения. В настоящее время акцизы нельзя назвать положительным регулятором социальных отношений, ведь именно они становятся причиной еще большего увеличения разрыва между состоятельными и беднейшими людьми. Именно поэтому косвенные налоги оказывают сильнейший сдерживающий эффект на экономику, что слишком опасно в условиях кризиса.

В данный период времени акцизы выполняют фискальную функцию, что выражается в стремлении властей пополнить бюджет за счет введения акцизов. Тем не менее, регулирующее воздействие этого налога проявляется довольно активно, особенно в сфере оборота алкогольной продукции.

Спорным моментом все же остаются величины ставок акцизов и способы индексирования величины специфических ставок.

Акцизы являются своеобразными рычагами влияния государства на экономические процессы и явления, имеющие место в обществе. Одним из важнейших условий улучшения экономической ситуации и пополнения федерального и регионального бюджетов является совершенствование налогообложения в сфере акцизов.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая.– М.: «Ось-89», 2003 г. – 160 с.
2. Давыдова И.А. Акцизы – М.: ЗАО "Издательский Дом "Главбух"; 2003. – 256 с.
3. Налоги и налогообложение: Учеб. Пособие для вузов/ Под ред. Проф. Г.Б. Поляка, проф. А.Н. Романова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 399 с.

4. Налоги и налогообложение. Перов А.В., Толкушкин А.В. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт-Издат, 2005. – 720 с.
5. Энциклопедия российского и международного налогообложения. Толкушкин А.В. М.: Юристъ, 2003. – 910 с.
6. Налоги и налогообложение в Российской Федерации. Пансков В.Г. 7-е изд., перераб. и доп. – М.: МЦФЭР, 2006. – 592 с.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ КОМПАНИИ: КЛАССИФИКАЦИИ И КАЗАХСТАНСКИЕ ОСОБЕННОСТИ

Тентекеева Г.Т.

Магистрант Университета Нархоз, Международная бизнес школа,
г. Алматы (Казахстан)

Финансовая деятельность любой компании представляет собой комплекс взаимосвязанных хозяйственных процессов, зависящих от многочисленных и разнообразных факторов. Если какой-либо фактор выпадает из цепи рассмотрения, то оценка влияния других принятых в расчет факторов, а также выводы рискуют оказаться неверными[1]. В результате чего, стратегии развития, принятые в компании на основании неверных заключений, могут в конечном итоге негативно повлиять на деятельность компании.

Факторы, оказывающие влияние на финансовую устойчивость компании условно можно сгруппировать на внешние и внутренние. Внутренние факторы напрямую зависят от организации ведения бизнеса компании, тогда как внешние факторы не подвластны воле компании. Этим делением и следует руководствоваться, моделируя производственно-хозяйственную деятельность и пытаясь управлять финансовой устойчивостью компании.

Сначала рассмотрим внутренние факторы.

Успех или неудача бизнеса во многом зависят от выбора состава и структуры выпускаемой продукции, выполняемых работ или оказываемых услуг. Вместе с тем, следует определиться не только в вопросе что производить, а также и как производить, т.е. какие использовать при этом технологии, какие модели системы производства и управления. От выбора ответов на эти вопросы в дальнейшем будут зависеть основные затраты производства.

Для устойчивости компании очень важна не только общая величина затрат, но и соотношение между постоянными и переменными издержками.

Немало важным фактором финансовой устойчивости компании, тесно связанным с видами производимой продукции (оказываемых услуг) и технологией производства, является оптимальный состав и структура активов, а также правильный выбор стратегии управления ими. Устойчивость компании и потенциальная эффективность бизнеса во многом зависят от качества управления текущими активами от того, сколько задействовано оборотных средств и каких именно, какова величина запасов и активов в денежной форме, и т.д. Следует помнить, что если компания уменьшает запасы и ликвидные средства, то она может пустить больше капитала в оборот и, следовательно, получить больше прибыли. Но одновременно возрастает риск неплатежеспособности компании и остановки производства из-за недостаточности запасов. Искусство управления текущими активами состоит в том, чтобы держать на счетах компании лишь минимально необходимую сумму ликвидных средств, которая нужна для текущей оперативной деятельности.

Следующим значительным внутренним фактором финансовой устойчивости является состав и структура финансовых ресурсов, правильный выбор стратегии и тактики управления ими. Чем больше у компании собственных финансовых ресурсов, прежде всего прибыли, тем спокойнее она может себя чувствовать. При этом важна не только общая масса прибыли, но и структура ее распределения, и особенно - та доля, которая направляется на развитие производства отсюда оценка политики распределения и использования прибыли выдвигается на первый план в ходе анализа финансовой устойчивости компании. В частности, исключительно важно проанализировать использование прибыли в двух направлениях:

- Во-первых, для финансовой текущей деятельности - на формирование оборотных средств, укрепление платежеспособности, усиление ликвидности и т.д.;
- Во-вторых, для инвестирования в капитальные затраты и ценные бумаги.

Большое влияние на финансовую устойчивость компании оказывают средства, дополнительно мобилизуемые на рынке ссудных капиталов. Чем больше денежных средств может привлечь компания, тем выше ее финансовые возможности; однако возрастает и финансовый риск - способна ли будет компания своевременно расплачиваться со своими кредиторами? И здесь большую роль призваны играть резервы как одна из форм финансовой гарантии платежеспособности хозяйствующего субъекта.

Итак, с точки зрения влияния на финансовую устойчивость предприятия определяющими внутренними факторами являются:

- отраслевая принадлежность субъекта хозяйствования;
- структура выпускаемой продукции, ее доля в общем платежеспособном спросе;
- размер оплаченного уставного капитала;
- величина и структура издержек их динамика по сравнению с денежными доходами;
- состояние имущества и финансовых ресурсов, включая запасы и резервы, их состав и структуру.

Степень их интегрального влияния на финансовую устойчивость зависит не только от соотношения самих вышеназванных факторов, но и от той стадии жизненного цикла, на которой в анализируемое время находится компания, от компетенции и профессионализма его менеджеров. Практика показывает, что значительная часть неудач может быть связана именно с неопытностью или некомпетентностью управленцев, с их неумением учитывать изменение внутренней и внешней среды [1].

Основные факторы внешней среды могут быть разделены на четыре группы:

- *политические и правовые факторы.* Различные факторы законодательного и государственного характера могут влиять на уровень существующих возможностей и угроз в деятельности компании: политическая ситуация в стране, изменение в налоговом законодательстве, антимонопольное законодательство, денежно-кредитная политика, законодательство об охране окружающей среды и т.д.;

- *экономические факторы.* На способность компании оставаться прибыльной непосредственное влияние оказывает общее здоровье и благополучие экономики, стадии развития экономического цикла. Макроэкономический климат в целом будет определять уровень возможностей достижения компанией своих экономических целей. Неблагоприятные экономические условия снизят спрос на товары, а более благоприятные - могут обеспечить предпосылки для его роста. Основными экономическими показателями, влияющими на деятельность компании в большей степени, являются: ставка процента, курсы обмена валют, темпы экономического роста, уровень инфляции и др.;

- *социальные и культурные факторы,* которые формируют стиль нашей жизни, работы и оказывают влияние практически на всех хозяйствующих субъектов. Новые тенденции создают тип потребителя и вызывают потребность в других товарах, определяя новые стратегии компании. Основные социально-культурные факторы с которыми чаще всего сталкиваются компании являются: рождаемость, смертность, располагаемый доход, стиль жизни, образовательные стандарты, покупательские привычки и т.д.;

- *технологические факторы*. Революционные технологические перемены и открытия последних десятилетий представляют большие возможности и серьезные угрозы, воздействие которых менеджеры должны осознавать и оценивать [2]. Ускоряющиеся технологические перемены сокращают среднюю продолжительность жизненного цикла продукта, поэтому компании должны предугадывать какие перемены несут с собой новые технологии.

Все вышеперечисленные группы факторов, безусловно, оказывают влияние на деятельность компаний в Казахстане. Но, как и в каждой стране, в Казахстане присутствуют свои особенности.

В стране наблюдается слабая политико-дипломатическая поддержка казахстанских компаний при выходе на внешние рынки. Существующие обременительные таможенные процедуры (многочисленные, дорогостоящие и продолжительные по времени) создают барьеры в торговле. Значительным политическим фактором, оказывающим влияние, в особенности, на казахстанских компаний-производителей является создание Таможенного союза. Вследствие чего, на казахстанском рынке наблюдается ужесточение конкуренции вследствие снижения цен на российские и белорусские товары. Что касается правовых факторов, в Казахстане наблюдается относительная стабильность. Налоговый режим в стране по сравнению с другими странами более мягкий.

В Казахстане проводится Государственная программа индустриально-инновационного развития страны. Карта индустриализации Казахстана стала ключевым механизмом реализации Государственной программы. Она позволяет государству совместно с бизнесом выработать правильные инвестиционные решения и обеспечивать взаимосвязь реализации проектов частного сектора с развитием инфраструктуры и ресурсным потенциалом страны.

Механизмом реализации Госпрограммы стала принятая Программа «Дорожная карта бизнеса до 2020 года», направленная на поддержку развития предпринимательства, в том числе малого и среднего бизнеса, по четырем направлениям: поддержка бизнес-инициатив, оздоровление предпринимательского сектора, снижение валютных рисков предпринимателей и усиление предпринимательского потенциала.

В различных регионах Казахстана в зависимости от уровня располагаемого дохода граждан формируются те или иные покупательские привычки, стиль жизни, которые оказывают влияние на развитие и деятельность компаний. Данные факторы различны в зависимости от регионов страны. Однако имеются и общие тенденции: высокий уровень коллективизма, который, во-первых, является традиционным для кочевого общества, во-вторых, он был основой советского образа жизни, который проявляется в традиции

проводить большие празднества, стремление получения высшего образования, приоритет в экономических, юридических профессиях и т.д.

В отношении технологических факторов, на наш взгляд, в Казахстане влияние оказывают общемировые тенденции, в силу не высокого уровня развития технологий в стране.

Особое значение для финансовой устойчивости предприятия имеет уровень, динамика и колебания платежеспособного спроса на его продукцию (услуги), ибо платежеспособный спрос предопределяет стабильность получения выручки. В свою очередь платежеспособный спрос зависит от состояния экономики, уровня дохода потребителей и цены на продукцию компании.

Серьезными макроэкономическими факторами финансовой устойчивости служат, кроме того, налоговая и кредитная политика, степень развития финансового и страхового рынков и внешнеэкономических связей.

Экономическая и финансовая стабильность любых компаний зависит от общей политической стабильности. Отношение государства к предпринимательской деятельности, принципы государственного регулирования экономики (его запретительный или стимулирующий характер), отношения собственности, принципы земельной реформы, меры по защите потребителей и предпринимателей не могут не учитываться при рассмотрении финансовой устойчивости предприятия.

Также одним из наиболее масштабных неблагоприятных внешних факторов, дестабилизирующих финансовое положение компаний, является на сегодняшний день инфляция [1].

Следует отметить тот факт, что внешние факторы влияют на внутренние, как бы проявляют себя через них, изменяя количественное выражение последних. Например, распространение неплатежей в экономике приводит к увеличению дебиторской и кредиторской задолженности, а в их структуре — к увеличению объемов просроченной и сомнительной задолженности. Следует отметить прямое (банкротство должников) и косвенное (социальное) воздействие внешних факторов на финансовую устойчивость. Такое разделение позволяет более корректно оценивать характер и степень влияния их на устойчивость организации. Конечно, бороться со многими внешними факторами отдельным предприятиям не по силам, но в создавшихся условиях им остается проводить собственную стратегию, которая позволяет смягчить негативные последствия общего спада производства [2].

Исходя из всего вышесказанного, можно отметить, что важным условием существования компании является не только проведение анализа финансовой

устойчивости, но и умение анализировать факторы, которые влияют на саму финансовую устойчивость компании [3].

Список литературы

1. Гиляровская Л.Т., Вехорева А.А. «Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия», СПб: «Питер», 2013.
2. Зуб А.Т. «Стратегический менеджмент: теория и практика: Учебное пособие для вузов», М.: «Ас-пект Пресс», 2012.
3. Родионова В.М., Федотова М.А. «Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции», М.: «Перспектива», 2007.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В ОТНОШЕНИИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА (МСБ)

Шарафеева А.Р.

Казанский (Приволжский) федеральный университет, г. Казань

Налоговая политика различных стран имеет свои особенности, которая обусловлена как историческим развитием государства, так и современными экономическими и политическими особенностями. Это проявляется в различии по видам и структуре налогов, их ставкам, способом взимания, фискальным полномочиям органов власти разного уровня, масштабом и количеством предоставляемых налоговых льгот.

Рассмотрим налоговую политику в отношении МСБ в отдельных странах, которая так же может проявляться в виде налоговой поддержки МСБ. В ряде зарубежных стран, законодательство не предполагает особых или специальных режимов налогообложения в сфере МСБ. При этом в рамках общей системы налогообложения МСБ предоставляются преференции и льготы, такие как пониженные ставки налогов, освобождение от авансовых платежей, вычеты расходов, связанных с инвестициями, упрощенную отчетность и другие. [1]

К странам, в которых МСБ пользуются общим режимом налогообложения, прежде всего, относятся Великобритания и США.

В Великобритании МСБ пользуется определенными налоговыми преимуществами:

1) Освобождение от уплаты налоговых авансовых платежей, если суммарные годовые налоговые обязательства не превышают 500 фунтов стерлингов. При этом предприятие в следующем году просто оплачивает сумму налоговых обязательств.

2) Упрощение налоговой отчетности. Если доход предприятия не превышает 15 тыс. фунтов стерлингов, оно представляет упрощенную налоговую декларацию без указания подробных данных о своей деятельности и размерах активов.

3) МСБ могут не регистрироваться в качестве плательщиков НДС.

4) Прогрессивная шкала налоговых ставок по налогу на прибыль. Кроме того, порядок амортизации зданий и оборудования позволяет на 25% снижать стоимость их приобретения, а в некоторых случаях и до 40%. Последняя льгота может применяться при соблюдении предприятиями двух любых условий из трех: годовой оборот – не более 11,2 млн. ф.ст., стоимость активов – до 5,6 млн. ф.ст., численность работников – до 250 человек. [3]

В США также действует прогрессивная шкала ставок корпорационного налога (налога на прибыль) в зависимости от суммы полученной прибыли и широко применяются инвестиционные льготы. В частности, не облагаются налогом инвестиции до 75 тыс. долл. Собственники МСБ, владеющие совокупными валовыми активами на сумму до 50 млн. долл., освобождаются от налога на доходы от прироста капитала, например, полученного от продажи акций. МСБ предоставляется право сокращать общую сумму обязательств по налогу на прибыль в зависимости от срока службы приобретаемого оборудования (от 7% его стоимости при сроке службы более 7 лет до 2,33% при сроке до 3 лет). [2]

Среди стран, где применяются специальные налоговые режимы для МСБ, можно назвать Францию и Испанию.

Упрощенный режим налогообложения для МСБ во Франции достаточно близок к общей системе налогообложения. Для МСБ установлены предельные значения годового оборота. Вместо ежемесячной отчетности, предприятия сдают декларацию за календарный год и вносят поквартальные авансовые платежи в размере 25% от суммы налога, указанной в декларации за предыдущий год. При этом предприятия в форме юридических лиц с годовым оборотом до 7,6 млн. евро (без НДС), у которых 75% капитала принадлежит физическим лицам, уплачивают налог на прибыль по сниженной ставке 19% в отличие от 33% для крупных предприятий. Дополнительным условием применения пониженной ставки является необходимость реинвестирования налога, уплачиваемого по этой ставке в развитие предприятия и в течение последующих трех лет направлять на инвестиционные цели не меньшую долю прибыли. [2]

В Испании субъекты МСБ могут использовать три схемы налогообложения:

1) Общее налогообложение. Налог на прибыль при годовом обороте более 624 тыс. евро.

2) Упрощенная систему налогообложения. Оборот не превышает 624 тыс. евро. Данная система предусматривает более простой порядок амортизации по укрупненным группам активов и включение в состав расходов неподтвержденных документально сумм в размере до 5% от разницы между фактическим доходом и расходами.

3) Схема модульного налогообложения по типу обложения вмененного дохода для мелких предпринимателей в Испании. Предприниматели не ведут многие книги учета. Они должны хранить документы, подтверждающие произведенные расходы, и иметь вспомогательную документацию по применяемым модулям или показателям. Единым базовым показателем, по которому установлены пороговые значения, является численность работников (от 5 до 15 человек). Платежи налогов осуществляются поквартально. [2]

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что доля МСБ (по количеству предприятий) в России существенно ниже чем в странах Европейского союза и США. Вклад малого и среднего бизнеса в обеспечении занятости в отдельных странах наглядно представлен на рисунке 1.

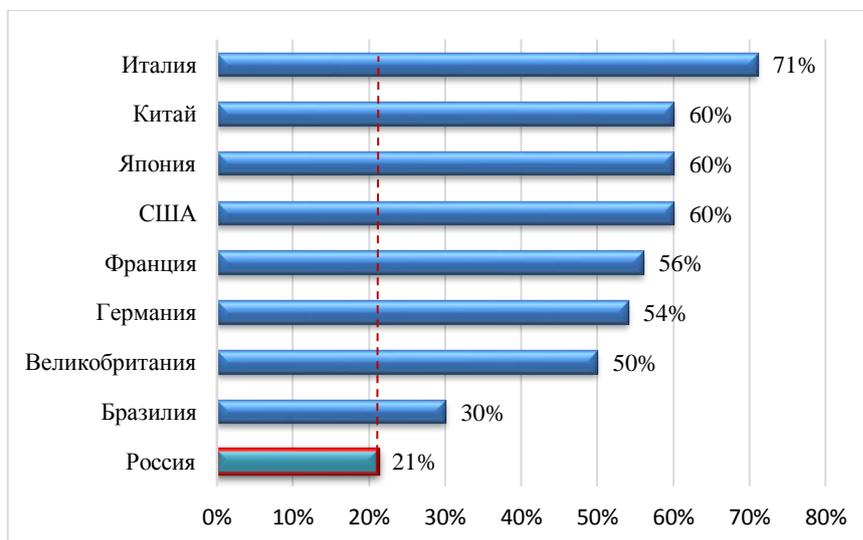


Рис. 1. Вклад малого и среднего бизнеса в обеспечении занятости в отдельных странах

Вклад сектора малого и среднего бизнеса в ВВП в большинстве развитых стран колеблется в интервале от 50-60%. В России вклад малого и среднего бизнеса в экономику страны существенно ниже – 21% ВВП. (Рисунок 2)

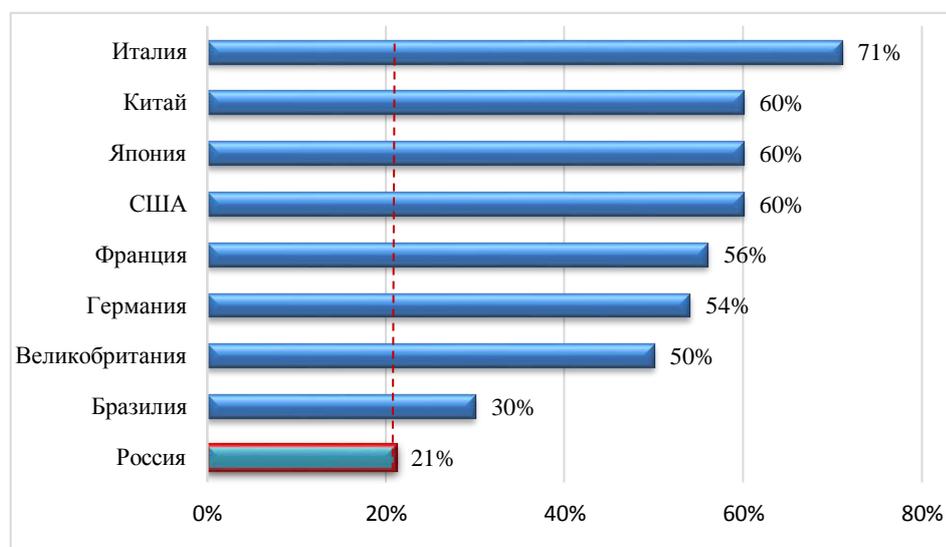


Рис. 2 Вклад сектора малого и среднего бизнеса в ВВП

Таким образом, Россия отстает от стран ЕС по показателю доли малого и среднего бизнеса в ВВП – 2,8 раза, по показателю обеспеченности рабочими местами в 2,5 раза. [4]

Аналогичные представленным на рисунках 1 и 2 показателям данные по европейским странам бывшего «социалистического лагеря» за 2015 год представлены в таблице 1. [4]

Таблица 1

Вклад малого и среднего бизнеса в обеспечении занятости и в ВВП европейских стран бывшего «социалистического лагеря»

Страна	Доля занятых в малом и среднем бизнесе от общего числа занятых на всех предприятиях страны, %	Доля малого и среднего бизнеса в ВВП страны, %
Болгария	73,5	59,2
Венгрия	71,5	54,6
Латвия	77,8	70
Литва	75,9	64,1
Польша	67,5	54
Румыния	68,1	45,7
Сербия	65,9	56,3
Словакия	57,2	52
Словения	64,2	63,2

Хорватия	67,2	57,1
Чехия	67,7	22,7
Эстония	77,8	76,2

Таким образом, чтобы улучшить положение по сравнению с зарубежными странами, несомненно, нужно продолжать совершенствовать налоговую политику, но и сами налогоплательщики должны повышать свой уровень знаний, который поможет в успешном ведении бизнеса. Также важно отметить, что России необходимо больше сил затратить на развитие инновационной деятельности, которой в зарубежных государствах уделяют большее значение. Успешное внедрение инноваций - это залог стабильности и успеха предприятия, и, соответственно, увеличение поступлений в государственный бюджет. Необходимо еще раз подчеркнуть, что экономика страны не может развиваться без успешного сочетания МСБ, поэтому эти сектора экономики необходимо поддерживать и стимулировать их развитие.

Список литературы

1. Андреева Л.В., Андропова Т.А., Апресова Н.Г. и др. Малое и среднее предпринимательство: правовое обеспечение. - М.: Юриспруденция, 2014. 460 с.
2. Верецкий А. В. Развитие специальных налоговых режимов для сферы малого и среднего предпринимательства : дис. канд. экон. наук :08.00.10 / Верецкий Алексей Валерьевич. – М., 2014. – 155 с.
3. Малинина Т.А. Оценка налоговых льгот и освобождений: зарубежный опыт и российская практика. - М.: Институт Гайдара, 2010. 212 с.
4. Чайков, Д. ВВП. Экономические новости. – М., 2012. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main>.

СЕКЦИЯ №21.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА ПРОМЫШЛЕННОЙ МАРИКУЛЬТУРЫ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА РОССИИ

Жук А.П.

ФГБНУ «Тихоокеанский научно-исследовательский рыбохозяйственный центр»

Введение

Рыночный тип организации экономики в нашей стране создал условия рождению предпринимательства как особого вида одной из активных форм экономической деятельности. Становление предпринимательства является одной из актуальных *проблем* развития национальной экономики. В связи с этим методологическое и методическое обеспечение выдвигается на передний план широкомасштабного развития предпринимательства. Особенностью обеспечения предпринимательства является необходимость теоретического осмысления его сущности, организационных форм и принципов ведения в условиях РФ, характерными чертами которых являются региональные отличия и ролевая функция рыбного хозяйства в региональном развитии.

Исходным сопутствующим фактором развития марикультуры является выход ФЗ «Об аквакультуре (рыбоводстве) № 148. По закону аквакультура отнесена к предпринимательской деятельности. Нормативно-законодательная база призвана быть беспробельной и по своей полноте должна обеспечивать регламентирование рождения и ведения промышленной марикультуры. Потому вопросы её успешной организации лежат в рамках дальнейшего совершенствования отношений между хозяйствующими субъектами, между государством и хозяйствующими субъектами.

В этом особенность современного состояния марикультуры, и этим определяется возрастающая актуальность организации эффективной марикультуры. Формирование такой экономики начинается на микроуровне, т.е. на уровне предприятий. Совокупность предприятий определяет и лицо марикультурной отрасли. Однако, ставится вопрос, каким требованиям должно отвечать марихозяйство, чтобы стать именно эффективной. Для этого отрасль должна вобрать в себя многие требования, которые вытекают из интересов национального развития, вне контекста чего она не может быть таковой. Потому стержневым вопросом является и контекст организации марихозяйств. Совершенствование методики организации хозяйств марикультуры – это проблема совершенствования методологии.

Цель нашего исследования – раскрыть структуру предпринимательской среды марихозяйствования на Дальнем Востоке России, предопределяющей весь спектр направлений её промышленного формирования.

Материалы и методы

Использованы основные положения теории предпринимательства, региональной экономики, стратегического управления, изложенных в трудах институтов РАН, крупнейших вузов. Методологическая база опирается на общеметодологические принципы ведения научного исследования, на разработанные в последнее десятилетие инновационные концепции и стратегии РФ.

Материалами для исследования послужили данные анализа экономических процессов в рыбном хозяйстве Дальнего Востока России, а также материалы периодических изданий, научных монографий, программных документов, нормативно-законодательной базы РФ.

Результаты и их обсуждение

Предпринимательство в отрасли рыбохозяйственного природопользования представляет открытую организационно-экономическую систему. Исходным аспектом исследования системы является обеспечение устойчивости, означающей способность развиваться в условиях динамичности факторов внутренней и внешней предпринимательской среды.

Под предпринимательской средой принято понимать совокупность внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на функционирование марихозяйства и требующих принятия решений, направленных либо на их устранение, либо на приспособление к ним. Устойчивая предпринимательская среда характерна для процедурного бизнеса. Неустойчивость среды интуитивного бизнеса, к которому относим марикультуру, делает бизнес крайне рискованным. Рождение такого бизнеса основано на предпринимательской интуиции, личной инициативе, профессиональном опыте.

Согласно ФЗ «Об аквакультуре (рыбоводстве)» аквакультура отнесена к предпринимательской деятельности. Отсюда вытекает, что с целью её организации становится необходимым максимально приближённо показать представления о её предпринимательской среде. Отражение её структуры обеспечивает организацию действий, направленных на разрешение многих вопросов по обеспечению её развития. Анализ среды учитывал специфику отрасли осуществления предпринимательства, её места и значения в жизни региона, страны. Это обусловило структуру внешней среды и структурно отразилось на внутренней среде. Наше представление предпринимательской среды марикультуры отражено на рисунке 1.

Структура внешней среды многоуровневая. Это вызвано следующим. На уровне отрасли работают топ-менеджеры отраслевого уровня. Их функция - организация поступательного развития отрасли. Отрасль как фрагмент объективной реальности выступает *объектом*, на который направлена деятельность *субъекта* (топ-менеджера). Для данного субъекта деятельности внешней средой выступает *макросреда* с её условиями (РФ – многорегиональный организм. Путь развития – поиск единства в региональном многообразии) и факторами: экологической, экономической, социальной, политической, духовной среды. На этом уровне достигается согласование внешнего воздействия макросреды с самоорганизацией отрасли и мезосреды. Формируется их

согласованное воздействие на микросреду и предприятия марихозяйственной деятельности (МХД) – марихозяйства. Для субъекта деятельности на уровне марихозяйства внешней средой выступают факторы макросреды и мезосреды.

На основе выявленной структуры среды отраслевой организации МХД и предпринимательства в регионе сформулировано авторское определение среды предпринимательства в увязке с конкретной отраслью её осуществления.

Под *средой марихозяйственного предпринимательства* будем понимать систему вертикального сквозного ранжирования факторов по признаку функциональных отношений, генерирующих условия формирования и развития предпринимательской деятельности, сфокусированной на региональный синергетический эффект.

В контексте сформулированы определения компонент среды рынохозяйственного предпринимательства.

Макросреда – система вертикального ранжирования факторов в диапазоне макроуровневых отношений, формирующих общие условия ведения марихозяйственной деятельности.

Мезосреда – система вертикального ранжирования факторов в диапазоне мезоуровневых отношений, отражающих воздействие макроуровневых факторов, которая формирует условия региональной организации МХД, а также содержание и формы проявления предпринимательской инициативы.

Микросреда – система факторов вертикального и горизонтального ранжирования в диапазоне отношений в сфере производства, обмена, отражающая воздействие макроуровневых, мезоуровневых факторов и условия реализации эколого-социально-ориентированной экономической деятельности на основе предпринимательской инициативы.

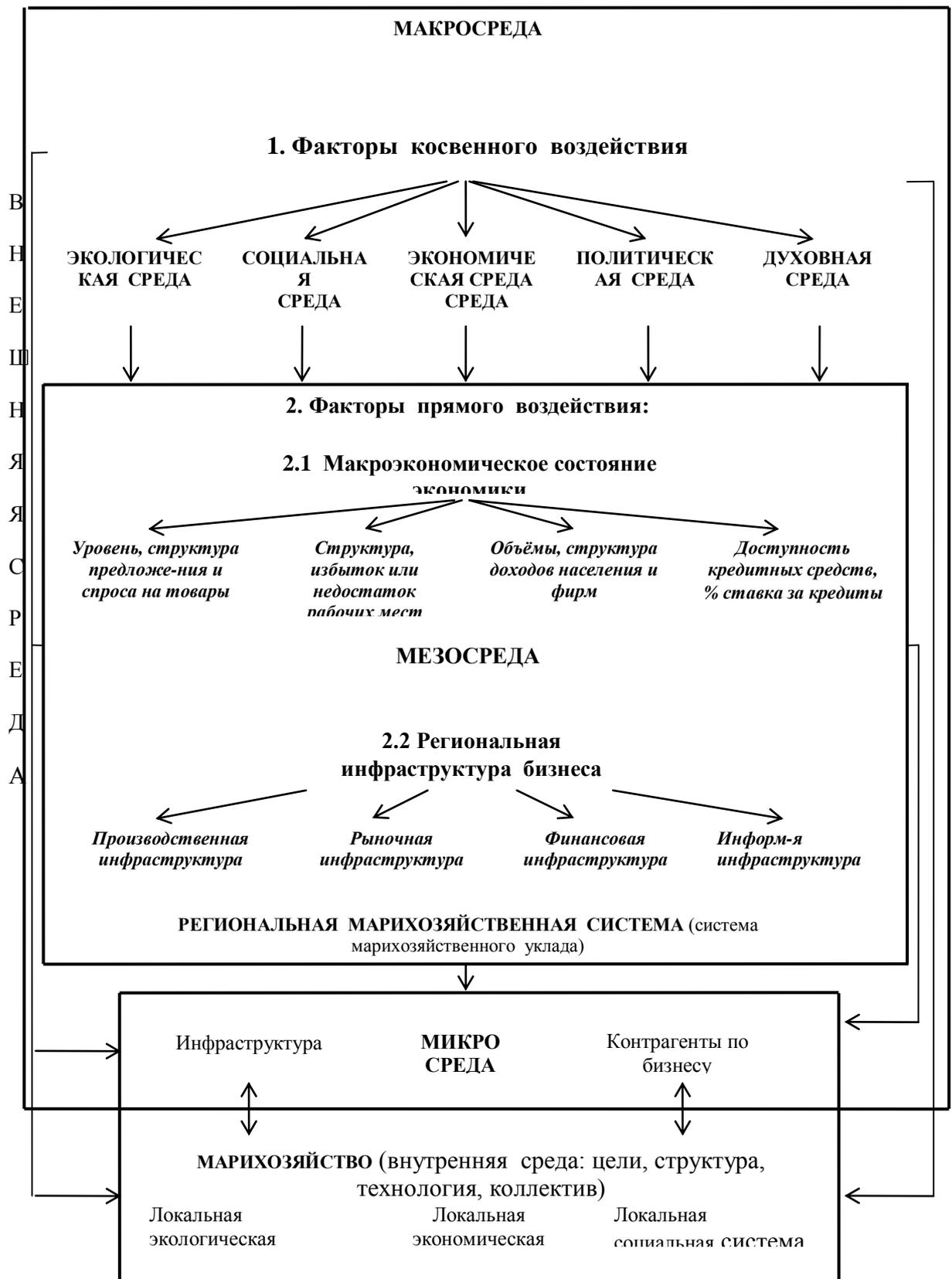


Рисунок 1 – Предпринимательская среда марихуальности (внешняя и внутренняя среда)

Упорядочивание отношений макросреды и отношений мезосреды создаёт возможность согласования с ними отношений низшего уровня (микросреды), что создаёт релевантное окружение “предприниматель/предприятие” для получения детерминированных результатов: на микроуровне формируются условия для ведения устойчивого хозяйствования с синергетическим эффектом на основе предпринимательской инициативы.

Субъекты МХД на микроуровне сообразно воздействиям на них факторов внешней среды определяются с *потребностями* в аспекте *потребностей общества и природы*. Такого характера потребности они воплощают в своих *мотивах*, которые определяют их *процесс целеполагания и процесс целевыполнения*, обеспечивая получение фокусированного (детерминированного) *результата*.

Структура окружающей среды отраслевой организации марихозяйственной деятельности и предпринимательства в регионе позволяет определиться с логикой построения причинно-следственной цепи явлений экономического процесса МХД.

Отдельно отметим следующее. В последнее столетие развитие экономической сферы ставит «вызовы» и «угрозы» Природе. Взаимодействия в звене «Общество – Природа» выводятся в зону пристального внимания. Такие отношения расширяются, становятся всё масштабней. Формируется экологическая сфера. Экологическая сфера жизнедеятельности общества, можно говорить, выводится в отдельную категорию в один ряд с экономической, политической, социальной и духовной сферами [Ремезов, 1999].

Рассмотрим *экологическую сферу*. Примем рабочий проект определения категории «экологическая сфера».

Экологическая сфера – отношения между Обществом и Природой в процессе обитания людей в форме: а) экономической деятельности, оказывающей воздействие на естественные производительные силы в ходе хозяйственного освоения природных ресурсов; б) воспроизводства ресурсов; в) отдыха, - качественной оценкой которых является сохранение экологического потенциала для развития этноса.

Рассмотрим *политическую сферу* жизнедеятельности общества. Рождение ФЗ «Об аквакультуре» упорядочивает ведение марикультуры, согласуя её осуществление с другими действующими законами и одновременно влечёт за собой разработку отдельных подзаконных актов. Законодательная система должна отражать специфику дальневосточного региона, а значит регионального развития. Это должно быть отображено в определении целей развития марикультуры, вобрать в себя требования экологической сферы. А, исходя из этого, законодательная система должна отображать проектируемые отношения в целом в политической сфере, в экономической, социальной, духовной сферах.

Факторы макросреды *социальной и духовной сферы*, воздействующие на ход марикультуры, означают решение вопросов социальных вопросов трудовых ресурсов марикультуры (детские сады, школы, социальное обеспечение..), экологизацию образа жизни местных поселений.

В контексте этого дадим авторское целевое определение региональной организации марикультуры.

Региональная организация марихозяйствования – совокупность предприятий, функционирующих на основе целеполагания в одновидовой области экономической деятельности, которая обеспечивает социально-экономическое развитие территории её происхождения.

Новая региональная отрасль выступает как совокупность предпринимательских структур. В таком контексте понятие «отрасль» приобретает региональные аспекты, что выражается в региональной организации марихозяйствования или, что-то же самое, в мезоуровневой организации марихозяйствования.

Можно выделить основную организационную проблему становления промышленной марикультуры, затрагивающей все сферы жизнедеятельности общества: экологической, экономической, социальной, политической, духовной среды. Раскроем эту проблему.

Становление устойчивой марихозяйственной деятельности (как *экономической системы*) опирается на решение проблематики взаимодействия с *естественными системами* и затрагивает смежные *социальные системы*. При этом генерируются взаимодействия многосторонних агентов сфер жизнедеятельности общества. Становится необходимым нормативное регулирование сложной сети их взаимодействий, и реализация этого переносится в правовое (институциональное) пространство.

К. Хагердон [Хагердон, 2009] отмечает, что для институционального анализа материальный мир имеет столь же важное значение, что и мир социальный, и как тот, так и другой могут оказывать решающее воздействие на сдвиги в институциональной системе и на качество её функционирования. И также признаёт, что в отраслях, связанных с природопользованием, хозяйственная деятельность порождает трансакции особого рода и потому рассматривает этот аспект с точки зрения институциональной теории исходным пунктом своего исследования. Причину такого выбора он объясняет тем, что на конкретные свойства трансакций существенным образом влияет специфика естественных экосистем. И ставит вопрос – насколько необходимым является создание специальных институтов и институциональных структур, обеспечивающих адекватное регулирование и

координацию процесса взаимодействия между осуществляющими эти транзакции экономическими субъектами.

Становится необходимым установить рамочные границы, внутри которых процесс по циклу «транзакции – взаимозависимость» в марикультуре может быть принят к рассмотрению в условиях Дальнего Востока России как репрезентативный. Для этого необходимо модель «экосистема – человеческое общество» дополнительно разложить. А именно, компоненту «человеческое общество» представлять составляющими: «экономическая система» и «социальная система». Это даёт возможность в модели вместо трёх сфер разграничивать четыре сферы: *характеристики экосистемы; характеристики экономической системы, характеристики социальной системы; характеристики взаимодействия.* Сфера *характеристик взаимодействия* по свойствам определяется состоянием экономической, социальной и экологической систем.

В нашем случае под экономической и социальной системой мы подразумеваем системы, сформированные на основе марихозяйственной деятельности. Потому можем их назвать как экономическая система МХД, социальная система МХД, и по аналогу – экологическая система МХД. Марихозяйственная деятельность, в свою очередь, образовалась на основе наличия в природной среде морской экологической системы. Характеристики экосистемы определяют характеристики экономической системы. Потому экологическую систему следует ставить как исходную в триаде этих систем. Характеристики экономической системы формируют характеристики социальной системы. С другой стороны, характеристики социальной системы формируются и развитием системы высшего порядка.

Развитие систем МХД следует рассматривать в интересах развития системы высшего порядка. В качестве последней принимается региональная система. Развитие же региональной системы необходимо рассматривать в контексте внешних факторов (национальных интересов, геостратегических, геополитических и пр.). Это двустороннее направление соподчинения систем МХД определяет иерархию обусловленности целенаправленности процесса принятия решений по транзакциям.

Список литературы

1. Жук А.П. Методика организации хозяйств марикультуры // Отчёт НИР ТИПРО-центр, 2013 г. – 185 с.
2. Ремезов И.Н. Экологическая сфера общества и устойчивое развитие. Автореферат д.ф.н. Краснодар, 1999.

3. Хагердон К. Специфика институционального анализа в отраслях, связанных с природопользованием // Экономист. 2009. – № 9. С. 49–66.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СФЕРА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ МАРИКУЛЬТУРЫ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА РОССИИ

Жук А.П.

ФГБНУ «Тихоокеанский научно-исследовательский рыбохозяйственный центр»

Введение

Главная идея формирования современной политики развития Дальнего Востока России – формирование постоянного населения. Необходимо развитие отраслей экономики, которые способствуют воспроизводству этого населения. Это не только социальные отрасли, это отрасли экономики, но социально-ориентированные. Опосредованность развития производства воспроизводством рынка рабочей силы является очевидным фактом. В современной экономической теории рынок труда представляется как один из рынков ресурсов, факторов производства, где стоимость рабочей силы формируется подобно цене любого товара [Быстрицкий и др., 2008].

К социально-ориентированным отраслям мы относим марикультуру. Осуществление этой экономической деятельности доступно широкому кругу прибрежного населения, но не только из-за того, что осуществляется в прибреговой зоне, но и мотивировано их стремлением к самореализации в экономической сфере.

Цель нашего исследования – развить содержание экономической сферы предпринимательской среды марикультуры в части становления и развития промышленной марикультуры.

Материалы и методы

Основу научных материалов, на которые мы опирались в нашем прикладном исследовании, составили теоретические и методологические разработки учёных по тематике экономической сферы жизнедеятельности общества. Они опубликованы в трудах институтов РАН, монографиях, диссертациях.

Результаты и их обсуждение

Из ряда определений понятия «экономическая сфера» нам импонирует нижеследующее, которое мы приняли как рабочее в нашем исследовании.

Экономическая сфера – область производства, обмена, распределения, потребления товаров и услуг. Для того чтобы произвести нечто, необходимы люди, инструменты,

станки, материалы и т.д. - *производительные силы*. В процессе производства, а затем обмена, распределения, потребления люди вступают в разнообразные отношения друг с другом и с товаром - *производственные отношения*. Производственные отношения и производительные силы в совокупности составляют экономическую сферу жизни общества.

В процессе производства складываются многообразные *отношения* между людьми: производственно-технологические, организационно-экономические и социально-экономические. Если производственно-технологические отношения в значительной мере зависят от характера и уровня развития техники и производственной технологии, то организационно-экономические и особенно социально-экономические зависят от *форм собственности* на средства производства и регулируются социальными нормами и нормами права. Собственность определяет, кто обладает экономической властью, кому достаются дивиденды от экономической деятельности. В развитом виде собственность означает право владения, распоряжения и использования некоторой доли общественного богатства.

Формы организации хозяйственной деятельности называются *экономическими системами*. Они различаются типами собственности на средства производства, способами координации хозяйственной деятельности людей, уровнем технического развития, характером экономических отношений.

Структуру экономической сферы предпринимательской среды марикультуры мы не представляем, а ограничиваем ту её часть, в которой её совершенствуем. А именно, организация производственного сектора на уровне марихозяйства и их отраслевой совокупности.

Сформулированные *цели* развития производственного сектора обеспечивают ориентацию производственной деятельности. Сообразно целеполаганию хозяйственной активности формируется *сущность* экономического управления. В теории экономического менеджмента возрастающее значение приобретает определение *содержания* управления, которое выражается составом и взаимосвязями *функций*. Переход от *сущности* экономического менеджмента к его *содержанию*, т.е. от *целеполагания* к *функциям*, означает декомпозицию целей.

В менеджменте уже достаточно давно утвердилось чёткое понимание того, что любое управление должно быть ориентировано на получение результата [Драккер, 1994; Друкер, 1992].

Получило расширенное обоснование совершенствование целевого управления, был разработан новый метод – метод управления по результатам [Санталайнен и др., 1993].

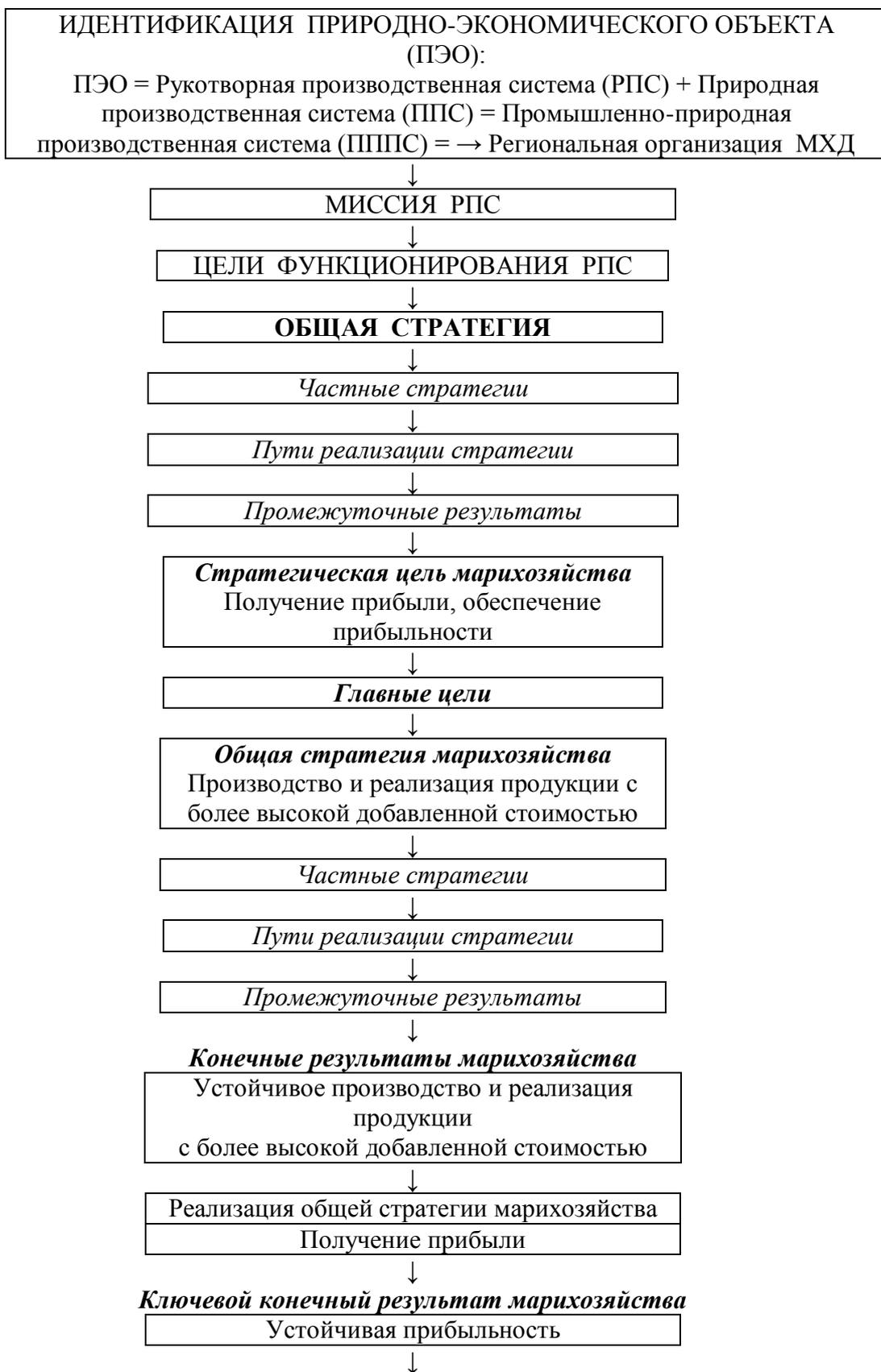
Не вполне точное определение соотношения двух этих методов обусловило в российской теории и практике управления их противопоставление. Для более точного определения соотношений этих подходов российские исследователи [Блинов А.Ю., Шевченко Д.К., 2006], рассматривают разграничение категории «цель» и «результат», прежде начиная с определения категории «потребность», ссылаясь на результаты исследования причинно-следственной обусловленности экономических процессов Сазонова В.Г. [Сазонов В.Г., 2002]. Именно «потребность», объективно существующая в обществе, является главной причиной создания субъекта предпринимательской деятельности и предопределяет её целеполагание. То есть, цель является вариантом удовлетворения потребности. Вышли на формулировку понятия «результат», данного Абалкиным Л.И. [Абалкин Л.И., 1982], – «результат является следствием функционирования хозяйствующего субъекта и представляет собой степень, как удовлетворения исходных потребностей, так и реализации поставленной цели».

Особенности и преимущества управления по целям и управления по результатам раскрывается на примере основных функций управления. Так управление по целям фактически представляет собой метод *планирования* и последующей организации. В основе его лежит управленческий приём – формирование «дерева целей», – декомпозиция главной цели на цели и задачи нижнего уровня. А управление по результатам в методическом аспекте фокусируется на функциях *мотивация* и *контроль*. Такое управление в узких рамках представляет систему стимулирования, которая предполагает в «дереве целей» выделение промежуточных и конечных результатов. А это в свою очередь позволяет создать систему *контроля*, что в условиях конкретной организации системой *учёта* и *оценки*, и принятой на этапе планирования системой целей закладывает основания *регулирования* и *корректирования* текущей деятельности. В таких условиях противопоставление данных двух методов управления теряет смысл.

Таким образом, Блинов А.Ю. и Шевченко Д.К. на основе объединения методической базы управления по результатам и управления по целям сформировали универсальный метод управления, который был назван как метод «целевого управления по результатам». Метод был положен в основу совершенствования системы управления – была разработана целевая стратегия управления по результатам для рыбопромышленных предприятий.

Развивая изложенную целевую стратегию управления по результатам в приложении к нашему объекту исследования – марикультуре, являющейся составной частью рыбохозяйственной деятельности, нами получен следующий основной результат, рисунок 1.

Представлена схема целевой стратегии управления по результатам для предприятий марикультуры и их отраслевой совокупности. На рисунке показаны промежуточные, конечные и ключевые конечные результаты для предприятия и их совокупности.



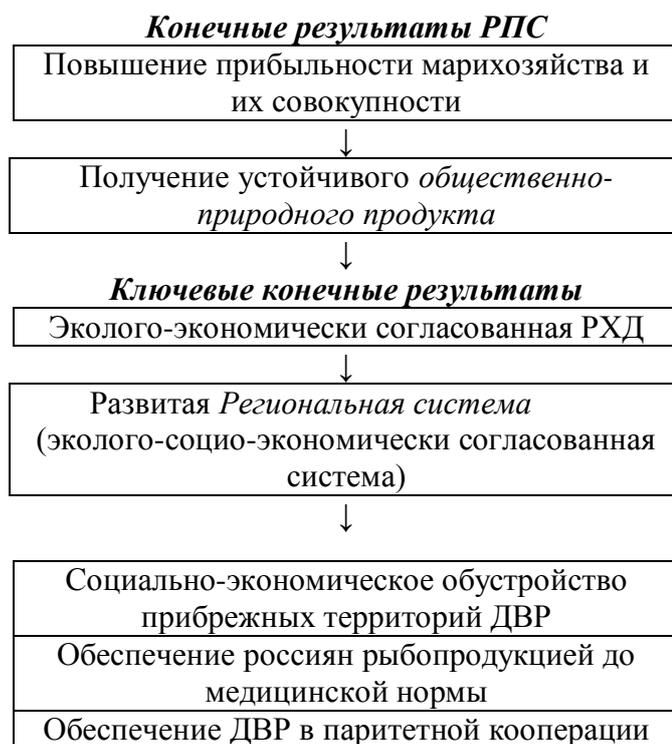


Рис. 1.

Сокращённая

схема целевой стратегии управления по результатам становления региональной организации марихозияствования.

Объектом нашего управления является предприятия марихозияственной деятельности (МХД) – марихозияства, но и отраслевая совокупность их рукотворных производственных систем (РПС) во взаимосвязи с природными производственными системами (природным веществом и природными процессами) (ППС). Две данные системы взаимодействуют и неотделимы друг от друга в формировании *результата*, который впоследствии присваивает миривод. Неотделимость заключается в том, что предмет труда маривода с его свойствами формируют естественные силы живой природы, и поэтому эффективность РПС изначально определяется потребительскими свойствами предметов труда, созданных ППС. Таким образом, *объектом* нашего управления являются *промышленно-природные производственные системы (ПППС)*.

Функциональной составляющей организации производственного сектора экономической сферы марихозияства является экономический механизм управления.

Экономический механизм марихозияства

Важно раскрыть прикладное содержание экономического механизма, поскольку в экономической сфере он обеспечивает организацию промышленной марикультуры. Экономический механизм управления имеет своё место в причинно-следственной цепи экономического процесса. Используя, описываемую в научной литературе [Сазонов В.Г., 2002], гносеологию связей и отношений системообразующих категорий причинно-

следственной цепи экономического процесса, мы переложили это на наш объект исследования.

Наш экономический объект управления – это промышленная марикультура, её становление и развитие. Объект имеет «причинно-следственное окружение», т.к. вне такого «окружения» исчезает понятие его функциональности и той роли, которую он играет в организации экономической жизни приморского поселения. Понятно, такой объект имеет исходную *причину*, т.е. некоторые предшествующие обстоятельства, которые определяют функционирование и развитие марикультуры. И в то же время – объект в результате своего функционирования и развития должен стать *причиной* некоторого итогового *результата*. Между этими системообразующими категориями в процессе перехода из одной в другую находятся две другие категории – *цель, исполнительная система*. Причинно-следственная обусловленность процессов свидетельствует, что *потребность* есть причинный системообразующий фактор, а *цель* – функциональный системообразующий фактор исполнительной системы [Сазонов В.Г., 2002]. Отсюда Сазонов выводит логику основополагающей причинно-следственной цепи экономического процесса:

потребность > цель > исполнительная система > результат

Для нас стало важным ответить на возникший вопрос, как формализовано данная логика причинно-следственной цепи соотносится с толкованием понятия «экономический механизм», представленным Чаленко А.Ю., [Чаленко А.Ю.] на основе процессного подхода и принятым нами как рабочее. Наше решение представлено на рисунке 2.

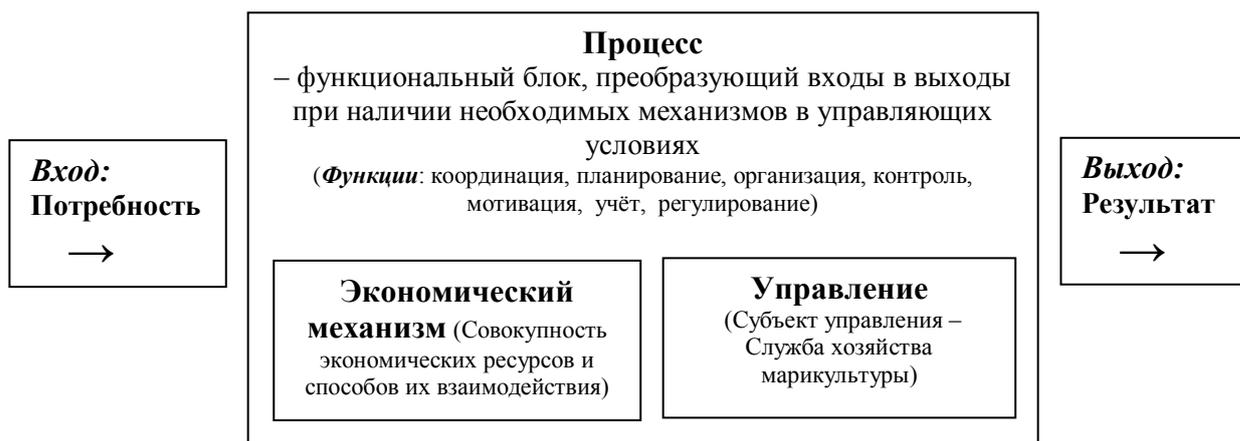


Рис. 2. Экономический механизм как составляющий элемент процесса.

И также стало необходимым показать, как формализовано логика причинно-следственной цепи экономического процесса соотносится с указанным определением экономического механизма в аспекте системного представления. Но прежде приведём

основополагающие аспекты процесса формирования «исполнительной системы» [Сазонов В.Г., 2002] для организации промышленной марикультуры:

- Сущность явления, под которым выступает внешнее выражение сущности процесса становления промышленной марикультуры, проявляется его структурой; «структура исполнительная система должна быть гомоморфна структуре цели, в противном случае исполнительная система не способна обеспечить достижение цели».
- Исполнительная система не просто совокупность элементов, – это комплекс избирательно вовлечённых элементов.
- Выбор элементов обусловлен характером и структурой цели; элементами могут стать только те, которые способны обеспечить достижение цели.
- Исполнительная система не вообще «совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих элементов», а такая совокупность, при которой взаимоотношения приобретают характер взаимодействия, позволяющая достигнуть фокусированный системный результат «исполнительной системы».

Наше представление связей и отношений, рассматриваемых системообразующих категорий причинно-следственной цепи в аспекте системного подхода, отображает рисунок 3.

Физическое восприятие места экономического механизма управления в структуре исполнительной системы и в аспекте системного представления обеспечивает отображение его значения и роли. Таким образом, мы показали, что экономический механизм входит в состав исполнительной системы, и ею реализуется.

В нашем прикладном значении развитие марикультуры, как *потребность*, находится в границах экологических требований – на стыке контактных связей в звене «Природа – Общество», в социально-экономических, политических границах, потому итоговым *результатом* выступает устойчивое развитие социально-экономического образования (приморского поселения), как мера удовлетворения исходной потребности.

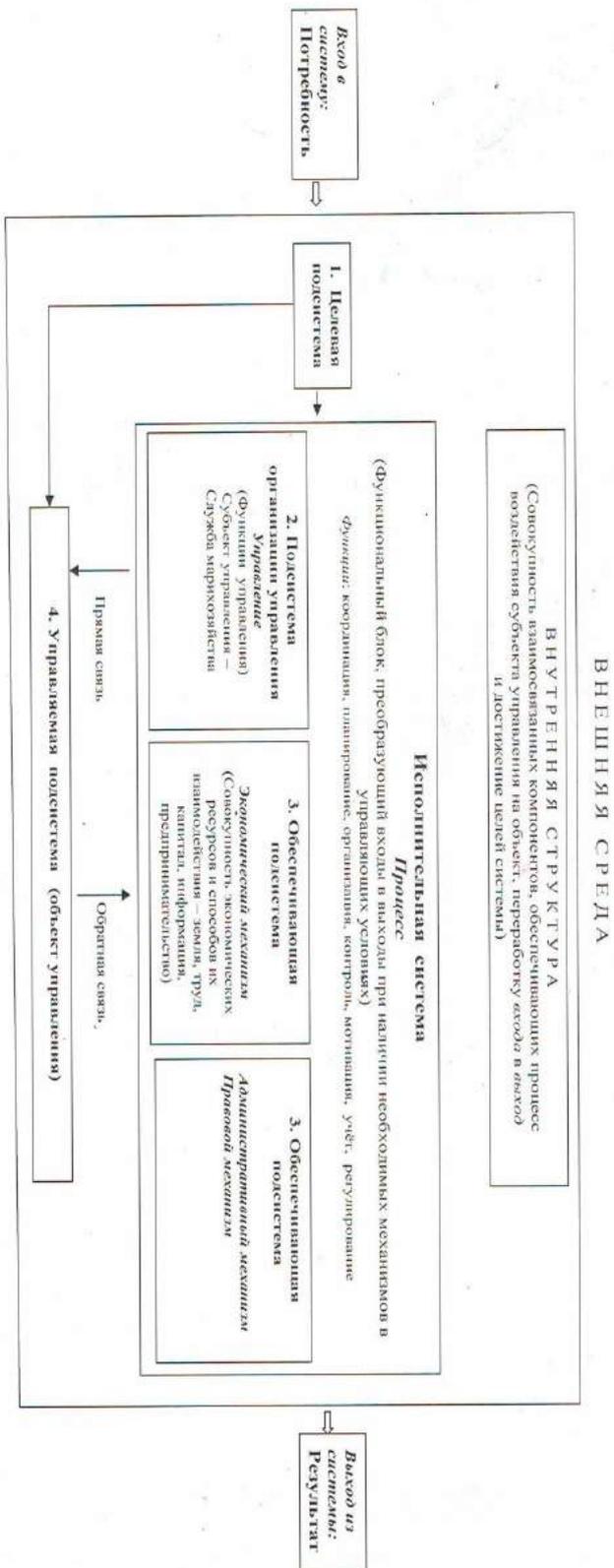


Рис. 3. Системное представление экономического механизма как составяющего элемента (компоненты) экономического процесса

Промышленная марикультура является собственно тем экономическим объектом управления (как отдельное предприятие, так и их отраслевая совокупность), на которое обращено наше внимание. В данном случае, развитие содержания её экономической сферы представляет предмет исследования. Промышленная марикультура, как искусственная производственная система в своей организации и развитии неразрывна от природных производственных систем. Отсюда выявляется, что, по сути, объектом управления выступает их совокупность, а именно природно-экономический объект (ПЭО). Последовательно вытекает, что **результатом** управления является получение устойчивого общественно-природного продукта.

Представляется возможным дать прикладное определение понятия «управление».

Управление марихозяйственной деятельностью – это процесс системного воздействия на компоненты промышленно-природной производственной системы, направленный на их взаимодействие с целью обеспечения удержания «системы природных производительных сил» в устойчивом состоянии функционирования с целью обеспечения адаптивности к требованиям внешней среды, сохранения и получения устойчивого общественно-природного продукта.

По характеру экономической механизм выполняет следующие основные функции – планирование, организация и координация, контроль, оценка, учёт и анализ, регулирование.

Выводы

Статья носит методический характер, воссоздающий требуемую структуру упорядочивания действий по совершенствованию экономической сферы для становления и развития промышленной марикультуры. С целью сопровождения развития марикультуры выявлена и обозначена экономическая сфера - раскрыто её содержание, представлена структура экономической сферы марихозяйствования. Обозначены цели и результаты деятельности марихозяйств с позиции стратегии целевого управления по результатам.

Список литературы

1. Абалкин Л.И. Конечные народнохозяйственные результаты : монография. – М. : Экономика, 1982. – 250 с.
2. Блинов А.Ю., Шевченко Д.К. Совершенствование механизма управления по результатам на предприятиях рыбной промышленности : монография. – Владивосток : ТИПРО-центр, 2006. – 186 с.

3. Быстрицкий С.П., Заусаев В.К., Хорошавин А.В. Дальний Восток России: становление экономики : монография. – Хабаровск, 2008. – С. 346.
4. Драккер П. Управление, нацеленное на результаты. – М.: Технологическая школа бизнеса, 1994. – 196 с.
5. Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. – М.: Чук Чэбэр Интернэшнл, 1992. – 351 с.
6. Санталайнен Т., Воутилайнен Э., Порене П., Ниссинен И. Управление по результатам : монография. – М. : Прогресс, УНИВЕРС, 1993. – 319 с.
7. Сазонов В.Г. Основы формирования и совершенствования системы показателей внутрифирменного планирования : монография. – Владивосток : Дальнаука, ДВГУ, 2002. – 296 с.
8. Чаленко А.Ю. О неопределенности термина «механизм» в экономических исследованиях [Интернет-ресурс].

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ КЛИНИНГОВОЙ ИНДУСТРИИ В Г. ТУЛЕ

Климушкина О.П.

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»,

Тульский филиал, г. Тула

Термин «клининг» означает профессиональную уборку, которая требует определенных знаний, квалификации, умения не только качественно работать, но и грамотно управлять применяемой техникой, использовать в работе различные химические вещества.

Клининговая индустрия – совокупность всех компаний и обществ, осуществляющих клининговую деятельность.

В Туле и Тульской области в настоящее время активно формируется новая сфера деятельности – клининговая индустрия. Основными потребителями услуг клининговой индустрии в г. Тула являются: торговые центры, банки, промышленные предприятия, офисы различных компаний, медицинские учреждения, учебные заведения, управляющие компании ЖКХ, объекты социальной сферы, собственники домов и квартир и т.д.

Десять лет тому назад перечень услуг клининговых компаний или как раньше их называли компаний по предоставлению бытовых услуг в г. Туле был ограничен услугами по уборке квартир и уборке территорий. До 2005 года таких компаний на рынке было

предоставлено единицы, практически этой сферой деятельности мало кто занимался. Но с интенсивным строительством торговых центров («Метро», «Линия», «Глобус», «Интерсити», сеть магазинов «Магнит», «РИО» и др.), ресторанов, кафе, гостиниц, приходом в Тульскую область иностранных компаний, развитием коммерческих структур, реформированием ЖКХ, где в перечень оказываемых услуг в обязательном порядке включена услуга «по уборке мест общего пользования», клининговая индустрия получила свое быстрое развитие. В настоящее время на рынке работает более 40 компаний и десятки индивидуальных предпринимателей с численностью персонала от 25 чел. до 150 чел., которые представляют комплекс услуг от уборки жилых помещений, уборки офисов, торговых центров, вывоза мусора, уборки территорий, мойка фасадов, мойка остеклений с применением альпинизма, уборки мест общего пользования в многоквартирных домах до чистки ковров, полировки мебели и т.д. Услуги клининга оказываются как одноразово, так и по долгосрочным договорам с применением современных технических средств и средств бытовой химии.

Отдельные компании занимают доминирующее положение на рынке услуг (ООО «Чистый дом», ООО «Евроклимат», ООО «Сфера чистоты», ООО «Тульское бюро чистоты», ООО «Центр гигиены, санитарии и экологии населения» и др.), Благодаря разнообразию предоставляемых клининговых услуг, квалифицированному персоналу, применению современных технологий уборки, а также системе строго контроля выполняемых услуг на всех его этапах.

На сегодня не в полном объеме услугами клининга охвачено жилищно-коммунальное хозяйство тульской области. Многие подъезды многоквартирных домов находятся в неприглядном состоянии (пыль, грязные окна, стены, лифтовые кабины и пр.), придомовые территории не убраны, мусор вывозится несвоевременно. Если до внедрения мероприятий по реформированию ЖКХ, собственники жилых помещений производили уборку лестничных клеток сами, то в настоящее время данная услуга входит в плату за содержание 1 м² жилья и составляет в его тарифе от 0,7 руб. за 1м² (в пятиэтажных домах) до 0,9 руб. (в девятиэтажных домах и выше, оборудованных лифтами), что составляет в общем тарифе за содержание 1 м² жилья 5-7%. Уровень благосостояния населения не позволяет в полном объеме широко применять услугу по генеральной уборке квартир.

В своей работе клининговые компании руководствуются правилами уборки подъездов, которые предусматривают перечень обязательных работ и периодичность их выполнения. Так для девяти этажного дома этот перечень включает в себя: влажное подметание лестничных площадок и маршей нижних 2-х этажей – 1 раз в неделю, мытье

лестничных площадок и маршей – 1 раз в неделю, влажное подметание мест перед загрузочным клапаном – 1 раз в неделю, мытье пола лифтовой кабины – 1 раз в неделю, влажная протирка дверей, потолков, ручек, плафонов, оконных решеток, почтовых ящиков – 2 раза в неделю, мытье окон – 1 раз в год, влажная протирка подоконников, батарей – 2 раза в год. Выполнение такого перечня работ по уборке подъездов в полном объеме в настоящее время позволяет поддерживать в многоквартирных домах относительную чистоту и порядок.

Годовой рост отрасли составил 15%. По объему заказов лидирующее положение занимают офисы – около 42%, за ними следуют управляющие компании ЖКХ и торговые центры, оставшийся объем услуг занимают медицинские и школьные учреждения. Рентабельность бизнеса невысокая от 5% до 12%. Низкий уровень рентабельности не дает компаниям повышать качество услуги, внедрять средства механизации трудовых процессов, вкладывать средства в социальную сферу компании, совершенствовать технологию выполнения услуг, стимулировать кадровый состав.

Однако, заказчикам выгодно передавать клининговые услуги подрядчикам, тем самым они экономят на своих затратах, получают более качественную услугу, занимаются в полной мере развитием своего непосредственного бизнеса.

Несмотря на развитие клининговой индустрии, ее эффективность сдерживается наличием серьезных проблем. Одна из них – малоквалифицированные кадры, это практически иностранные рабочие (республика Узбекистан) низкой квалификации, без пройденного обучения, как правило при уборке применяют только ведро, воду и тряпку. Эту проблему можно решить путем сертификации услуг клининга, которая будет учитывать квалификацию работников, уровень применяемой техники и средств бытовой химии, организацию самих работ, их контроль на всех этапах выполнения, соблюдение техники безопасности, санитарно-гигиенических требований при уборке жилых помещений.

При заказе клининговой услуги в ЖКХ, в бюджетных учреждениях используется аукционная форма выбора подрядчика, основным критерием которой является цена данной услуги, как правило, компания с более низкой ценой выигрывает аукцион, а это напрямую связано с качеством выполняемых услуг. Как показывает практика, компании, набравшие большой объем работ доминируют на этих услугах, а мелкие компании не выдерживают конкуренции и уходят с рынка, это приводит к слабой конкуренции и тормозит более эффективное развитие клининговой индустрии.

Для создания конкурентной среды в сфере клининговых услуг должна быть разработана единая нормативная и правовая базы, критерии оценки и показатели чистоты

убираемых помещений и территорий. Они должны быть дифференцированы по отраслям: для медицинских учреждений критерии должны быть более жесткие, для школьных учреждений должны быть учтены свои особенности, ресторанов, кафе, пищевых производств, критерии, учитывающие их специфику, для жилых помещений необходимо учитывать правила содержания жилых помещений.

Отсутствуют технические регламенты выполнения работ, а соответственно и разработанные нормативы выполнения работ. Не развито производство техники, оборудования, не внедряются передовые технологии, не ведется централизованное обучение кадров, низкое обеспечение качества выполняемых работ и соблюдение правил техники безопасности. Отсутствует система информационного обеспечения клининговой услуги, система подготовки и повышения квалификации кадров. В ЕТКС необходимо внести изменения, предусмотрев название новых специальностей, более престижных и привлекательных (в настоящее время – это уборщик производственных помещений, уборщик территории – непрестижные профессии).

Для более эффективного развития клининговой индустрии в г. Тула необходимо:

- расширить рынок клининговых услуг по всей Тульской области;
- расширить рекламу этих услуг;
- проводить семинары, выставки;
- оказывать финансовую поддержку от государства;
- поощрять компании, добившиеся значительных успехов;
- привлекать инвестиции в данную отрасль.

В интересах потребителей, клининговых предприятий регулирование клиринга как вида деятельности необходимо возложить на саморегулируемые организации (СРО), это позволит улучшить качество выполняемых услуг с учетом выполнения требований законодательства. В свою очередь члены СРО несут финансовую ответственность перед заказчиком.

Активизировать систему государственного контроля и надзора, которая даст гарантию качества и безопасности в области оказания клининговых услуг.

На региональном уровне необходимо применить систему льготного кредитования для тех компаний, кто оказывает клининговые услуги в объеме более 50% социальным структурам и малообеспеченным гражданам.

В продвижения клининговой индустрии эффективнее использовать Интернет, телевидение, местную рекламу, газеты и журналы.

Подготовка и повышение квалификации кадров должна проводиться для всех уровней: рабочие профессии, специалисты, менеджеры, с созданием единого организационно-методического центра.

Список литературы

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. – СПб.: Питер, 2010. – С. 123.
2. Котлер Ф., Армстронг Г., Вонг В., Сондерс Д. Основы маркетинга. – М.: Вильямс, 2012. – С. 224.
3. Анализ рынка клининговых услуг России: проблемы и перспективы развития [Электронный ресурс]. URL: http://www.bakalavrjournal.ru/number11_12.htm (Дата обращения 09.09.2016).
4. Клининг: проблемы развития отрасли в жилищно-коммунальном хозяйстве г. Тулы [Электронный ресурс]. URL: <http://moluch.ru/archive/105/24956/> (Дата обращения 13.09.2016).
5. Клининговый бизнес: чистая перспектива [Электронный ресурс]. URL: <http://www.openbusiness.ru/html/cleaning.htm> (Дата обращения 03.09.2016).
6. Коротко о клининге: исследование рынка клининговых услуг в России [Электронный ресурс]. URL: http://www.vashdom.ru/articles/officemart_1.htm (Дата обращения 010.09.2016).
7. Позиционирование предприятия как маркетинговая составляющая при реализации профилактических мероприятий в антикризисном управлении [Электронный ресурс]. URL: <https://e-koncept.ru/2016/56048.htm> (Дата обращения 07.09.2016).
8. Проект Концепции развития клининговой индустрии в РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://cleanpress.ru/articles/document953.shtml> (Дата обращения 15.09.2016).
9. Союз клининговых компаний России [Электронный ресурс]. URL: <http://xn--j1aasb.xn--p1ai> (Дата обращения 11.09.2016).

КРИТЕРИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛОГО АГРАРНОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Набокова А.В.

Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар

Нормативные акты по малому бизнесу, малым формам хозяйствования до 2008 г. выделяли для использования в производственной практике характеристику размеров МБ по двум показателям. К малому предпринимательству относились производственные предприятия с предельной численностью работников менее 100 человек. Вторым критерием выступал предел годового товарного оборота до 15 млн. руб. Интересным является факт отсутствия до 2008 г. в законодательной классификации категории «средний бизнес» [12].

С января 2008 г. вступил в силу новый ФЗ РФ № 209 «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ», принятый 24 июля 2007 года (часть 2, статьи 4 и 5 вступили в силу лишь с января 2010 г.) согласно которому «малый бизнес» и «средний бизнес» определяется уже по 3-м показателям, причем первым в методике значится показатель численности работающих на предприятии. По этому закону все коммерческие организации при числе работников менее 15 человек (включительно) стали относить к категории «микропредприятий», а с числом работающих начиная от 16-ти до 100 человек (включительно) теперь относятся к категории «малого предприятия». В тоже время к «среднему предприятию» стали относить организации с числом работающих начиная от 101-го человека до 250 человек (включительно) [3].

Одновременно было проведено уточнение финансовых показателей, критериев по которым малые предприятия стали относить к категориям различных уровней. Так, по этому ФЗ, было установлено, что годовой оборот для «микропредприятия» не должен превышать сумму в 60 млн руб. Для категории «малых предприятий» верхняя граница денежной выручки должна составлять в пределах начиная от 60 млн и до 400 млн руб. Соответственно для «средних предприятий» критерий выручки должен составлять от 400 млн до 1 млрд руб. . Соответственно, согласно остаточному принципу размер бизнеса по финансовому критерию за пределами планки в 1 млрд. руб. относится к категории «крупного бизнеса». Однако в ФЗ РФ № 209 принято, что финансовые уровни отнесения бизнеса к той или иной категории будут изменяться Правительством РФ через пять лет [8].

Доля малого бизнеса в нашей стране по показателю веса в валовом национальном продукте без учета погрешностей расчетов в 2015 году составляла 26,3% . Интересно отметить, что в 2012 году эта доля составляла несколько большую величину 26,2%. Снижение этого показателя на 0,3% свидетельствует о негативном росте неблагоприятных факторов экономической среды в нашей экономике. Комментируя приведенные данные можно отметить, что средняя сумма торгового оборота по микропредприятиям в 2012 году составляла всего 7,9 млн. руб. (8677 : 1106), то есть фактически этот показатель почти в 8 раз не «дотягивал» до верхнего обозначенного уровня, предусмотренного действующим законодательством. Среди категории малых предприятий этот параметр составлял порядка 36 млн руб. (10778 : 298).

Рассмотрим критерии классификации, используемой в других странах и представляющей значительный интерес в качестве базы сравнения и поиска наработанной практики возможностей решения изучаемой проблемы. По мнению многих экспертов, исследователей, разработчиков ЗФ РФ № 209, принятая отечественная градация уровней бизнеса по числу работников значительно приближена к классификации бизнеса, принятой в странах Европы. Разработчики в значительной мере использовали наработанный европейской практикой опыт. С другой стороны проведенные нами сравнения показывает, что отечественные критерии отнесения бизнеса к той или иной категории являются более «жесткими». Этот факт можно объяснить традиционной, более низкой производительностью живого труда в нашей экономике чем в странах Европы. Сравнимые показатели по продажной выручке с большим лагом отличаются от уровней сравнения по числу работников, хотя можно рассуждать и в обратном порядке .

Стоимость основных производственных фондов, других активов отечественных предприятий, как правило, также значительно отличаются по удельным показателям в расчете на производственного работника. Показатели фондовооруженности, энергообеспеченности работника аналогичным образом говорят не в пользу отечественного малого предпринимательства, на сегодня действительно они все еще значительно ниже европейских уровней [1, 4, 11]. Из этого вытекает вывод, что в нашей стране, классификационные критерии градации предприятий должны отличаться от европейских критериев в направлении расширения требований. Это позволяет расширить и повысить возможности использования экономических инструментов поддержки малого бизнеса на федеральном и региональном уровнях через использование налоговых, социальных и других преференций.

Как мы уже отмечали, удельный показатель числа функционирующих производств малого бизнеса в развитых странах мира значительно больше такого же показателя

численности малых предприятий в нашей стране. Например, в Германии насчитывается порядка трех миллионов предприятий МСБ, что доказывает их важную роль в экономической и социальной жизни общества. В Германии основным критериальным показателем при формировании размерных категорий предприятий, как и у нас, принята численность работающих. Производства с числом работников от одного до девяти человек относят к «мелкими», с 10-19 работающими к категории "малых". Организации от 20-ти до 250 работников относят к «средним».

Следует отметить, что в этой стране по численности доминирует категория «малых» производств с 10-19-ю работниками. «Мелкие» производства с численностью до 9 человек там имеют годовой оборот около €1,2 млн или \$1,3 млн. В нашей стране производство в похожей группе («микروпредприятие»), может иметь верхнюю планку товарооборота до \$1,06 млн. Учитывая волатильность и скачки рубля особенно за последний год (от 33 до 80 руб.) можно предположить, что наши законодатели ориентировались на немецкую практику финансовой классификации малых производств.

Правильная классификация, отнесение видов бизнеса помогает проводить правильную избирательную политику поддержки развития отдельных секторов экономики. Помогает выравнивать условий хозяйствования, регулирует возможности фактора рыночной власти для всех трех категорий бизнеса. Как видим, основным критерием деления бизнеса европейской практики выступает число работающих на предприятии, а не величина активов и размер товарооборота. В дополнение следует отметить такое же и даже большее значение фактора численности работающих на предприятии для классификации предприятий в национальной экономике США. Сегодня там насчитывается более 25 млн малых производств и только в 100 тыс. предприятий работают более 100 человек. В подавляющем числе предприятий этой страны численность работников составляет в среднем 5 чел. и очень велика роль предприятий с работниками в 1-2 человека, особенно в сфере услуг [4, 7, 10].

Поэтому мы приходим к выводу, что фактор отнесения предприятия к соответствующей категории в мировой практике, сегодня определяется не формируемыми финансовыми потоками, и активами предприятия, а численностью работающих на предприятии.

В дополнение следует отметить, что исследование проблемы структурной классификации производств с выделением малых предприятий показывает, что помимо критерия численности работников, товарооборота и размера активов, в исследовательских целях используются еще качественные и комбинированные показатели. Однако, в практике хозяйствования более удобны количественные показатели, поэтому они в

основном и применяются. Но, разнообразие количественных оценок в мировой практике сформировало отсутствие единой методологии определения граничных значений классификационных признаков, порождает трудности сопоставления показателей, затрудняет анализ ситуаций, выявления возможностей, неиспользованных резервов.

Впервые попытка дать определение малому бизнесу, по нашему мнению, предпринималась в Великобритании, в работе Болтонского комитета в 1971 г. [2]. Там как раз рассматривались проблемы роста малого бизнеса, впервые анализировалось сравнительное развитие малого бизнеса в мировой практике. На этом форуме впервые были сформулированы экономические и статистические дефиниции малого бизнеса. По экономическому определению к характеристике малого бизнеса были отнесены признаки: обладание малой долей рынка; собственник или владелец, или соучредитель предприятия управляет им лично; предприятие функционирует как целостное.

По статистическому определению в характеристику малых предприятий входили показатели численности работников, показатель объема производства, вклад предприятия в валовой национальный продукт, число создаваемых за прошедший год рабочих мест, объем экспортной продукции, показатели применения инноваций и некоторые другие показатели. Однако этот подход встретил много критических оценок из-за чрезмерного количества критериев малого хозяйствования, стоимостной временной волатильностью финансовых показателей, проблем с практическим определением упомянутых выше показателей и многим другим причинам.

Впоследствии основная мировая практика предпочитает использовать в основном самую простую критериальную классификацию по численности работников предприятия, а не по наличию производственных ресурсных активов и образуемых ими показателей финансовых потоков. Исследование зарубежной практики показывает, что критерии классификации малого бизнеса по количественным признакам в отечественной практике следует формировать более либеральными, чем в развитых странах, по причине его становления [6, 8, 9].

Уточнение годовой среднесписочной численности работников малых предприятий и микропредприятий производится по итогам каждого календарного года с учетом работающих по временным договорам, совместительству, с учетом всех подразделений микропредприятий и малых предприятий.

Таким образом, критерий отнесения субъекта хозяйствования к малому предпринимательству определяется по численности работников или реализационной выручки (какой из показателей превышает максимально допустимое значение).

Годовая реализационная выручка, полученная за счет реализации продукции и услуг, это денежные средства, вырученные хозяйством от рыночных продаж товаров. Объемы продаж продукции учитываются после отправки товара, либо после выполнения работ.

В показателе «балансовую стоимость активов» учитываются основные средства, готовая к реализации продукция, товары, запасы, денежные средства, средства в расчетах, депозиты и краткосрочные инвестиции, незавершенное производство и строительство. Учет числа работников и годовой денежной выручки дает возможность малым аграрным формам хозяйствования анализировать и динамику производительности труда, принимать управленческие решения по целесообразности инвестирования денежных средств в инновации, совершенствование технологий производства в инфраструктуру собственной реализации.

Список литературы

1. Лисовская Р.Н. Проблемы развития аграрного региона / Р.Н. Лисовская, И.Г. Иванова и др. // Вестник Университета. 2015. № 12. С. 22-28.
2. Лисовская Р.Н.
[Развитие региональной аграрной экономики и роль малого хозяйствования](#) / Р.Н. Лисовская, А.В. Толмачев и др. // [Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ](#). 2015. № 111. С. 776-792.
3. Лисовская Р.Н.
Необходимость совершенствования системы регулирования развития малого аграрного хозяйствования / Р.Н. Лисовская, Е.В. Гришин и др. // [Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ](#). 2016. № 119. С. 174-191.
4. Парамонов П.Ф. Агропродовольственный рынок региона: теория и практика / П.Ф. Парамонов, Ю.Е. Стукова и др. – Краснодар: КубГАУ, 2016.
5. Папахчян И.А.
[Импортозамещение как переход к экспортному ориентированию АПК](#) / И.А. Папахчян, Р.Н. Лисовская и др. // [Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ](#). 2015. № 111. С. 615-633.
6. Папахчян И.А.
[Особенности развития и государственного регулирования малого сельского хозяйства](#) / И.А. Папахчян, Р.Н. Лисовская и др. // [Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ](#). 2016. № 115. С. 480-497.

7. Parakhchyan I. A. [Problems of the developing agricultural economy](#) / I. A. Parakhchyan, K.N. Shamrov // В сборнике: [Академическая наука - проблемы и достижения](#) Материалы VII международной научно-практической конференции. North Charleston, SC, USA, 2015. С. 261-263.
8. Смирнов В.В. [Экономика устойчивости аграрного производства](#) / В.В. Смирнов, К.Н. Шамров и др. // [Гуманизация образования](#). 2015. № 3. С. 107-111.
9. Shamrov K.N. The [role of import substitution in transition to export economy](#) / K.N. Shamrov, A.V. Tolmachev // В сборнике: [Актуальные направления фундаментальных и прикладных исследований](#) Материалы VI международной научно-практической конференции. НИЦ «Академический». 2015. С. 219-223.
10. Толмачев А.В. [Прогнозирование емкости рынка по продукции малого хозяйствования](#) / А.В. Толмачев, Е.В. Гришин, // [Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ](#). 2016. № 120. С. 253-264.
11. Толмачев А.В. Рынок производственных услуг в зерновом подкомплексе. [Достижения науки и техники АПК](#). 1998. № 1. С. 31.
12. Тубалец А.А. [Малые формы хозяйствования аграрной экономики](#) / А.А. Тубалец и др. // Краснодар, 2015.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Никулкина И.В.

Северо-Восточный федеральный университет имени М.К. Аммосова, г. Якутск

Роль государства, его регулирующие функции и границы вмешательства в экономику возрастают в сложных для страны условиях. К таким условиям можно отнести не только кризис и кардинальные преобразования в экономике, но и трансформационные процессы, происходящие в макрорегионах страны – в Арктике и на Дальнем Востоке. Формирование механизма избирательного государственного регулирования экономики с обязательностью учета изменяющихся условий позволит выстроить адекватную систему стратегического планирования, определить ключевые цели и задачи, своевременно адаптировать способы и средства регулирования.

Одним из основных направлений избирательного государственного воздействия на экономику является государственное регулирование развития регионов. Роль государства

особенно значима в территориальном развитии макрорегионов страны. Важнейшим направлением государственного регулирования экономики России на современном этапе является *государственное регулирование развития Арктической зоны Российской Федерации* [2,3,4,5].

Современные реалии таковы, что развитие российской Арктики невозможно без ведущей роли государства. *Именно в специфических условиях российской Арктики должен проявиться комплексно-системный характер государственного регулирования развития Арктической зоны Российской Федерации.*

Исследование теории государственного регулирования экономики, а также анализ специфических особенностей и проблем развития российской Арктики позволили *предложить комплексно-системный подход к совершенствованию государственного регулирования в Арктической зоне Российской Федерации, характер которого имеет активное управляющее воздействие и отражает необходимость поддержки и стимулирования социально-экономического развития российской Арктики в меняющихся условиях развития экономики.*

В рамках предложенного подхода выделены основные принципы государственного регулирования развития Арктической зоны Российской Федерации. Избирательное государственное воздействие, направленное на социально-экономические процессы в Арктической зоне Российской Федерации, может быть результативным на основе следующих *принципов*:

- *целенаправленности и плановости* – означает, что избирательное государственное воздействие на развитие макрорегиона Арктическая зона Российской Федерации направлено на достижение чётко поставленной цели в рамках общей стратегии развития экономики страны на основе системы стратегического планирования, призванной обеспечить системный подход к освоению и развитию российской Арктики;
- *обеспечение национальных интересов и интересов национальной безопасности* – подразумевает, что избирательное государственное воздействие направлено на создание условий для комплексного социально-экономического развития Арктической зоны Российской Федерации, укрепление национальной безопасности и защиту геополитических, геостратегических и экономических интересов России в Арктике;
- *рационального соотношения рыночного и государственного регулирования экономики* – означает, что при избирательном воздействии государства на экономические процессы в Арктике должно быть достигнуто разумное, обоснованное, взаимосвязанное сочетание целей (компромиссов) государственного регулирования и рыночного

саморегулирования, обусловленное стратегическими приоритетами государства в Арктической зоне РФ;

- *вариабельности государственного регулирования экономики* – подразумевает поливариативность способов государственного регулирования во взаимоувязанной связке «целеполагание–задачи–объект–условия–набор механизмов и инструментов» в рамках государственной экономической политики в Арктике, в том числе и финансовой политики.

В целях развития государственного регулирования стратегически важного для России макрорегиона Арктика и оценки эффективности этого избирательного государственного воздействия целесообразно *создание управляющей системы развития макрорегиона Арктическая зона Российской Федерации «целеполагание- приоритеты– государственное регулирование в Арктической зоне Российской Федерации»*. Управляющая система развития макрорегиона Арктическая зона Российской Федерации – это система, обеспечивающая регулирование и управление в макрорегионе Арктическая зона Российской Федерации, представляющая собой взаимосвязанную совокупность следующих элементов: настройку долгосрочного целеполагания в Арктике, основанного на системе стратегического планирования, увязанного с адекватной приоритезацией направлений и задач, с выбором соответствующего адаптированного набора методов и инструментов воздействия, направленного на поддержку и стимулирование социально-экономического развития российской Арктики; формирование системы мер (организационных, правовых, экономических) государственного регулирования в Арктической зоне Российской Федерации, учитывающей специфические особенности и условия её развития; создание системы мониторинга и контроля эффективности государственного воздействия на экономические процессы в Арктической зоне Российской Федерации (рис.1).

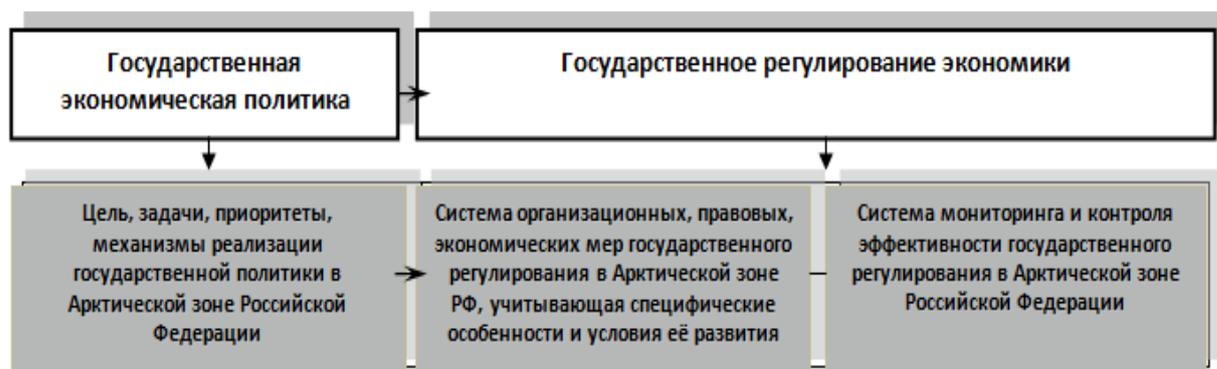


Рисунок 1 – Управляющая система развития макрорегиона Арктическая зона РФ

Предложенная управляющая система развития макрорегиона Арктическая зона Российской Федерации позволит:

- определить условия, тенденции, проблемы и особенности, а также возможности (в том числе и финансовые) социально-экономического развития Арктической зоны Российской Федерации;
- оценить факторы и риски, оказывающих наибольшее влияние на формирование и реализацию государственной политики в Арктике, позволяющих обосновать систему «факторы-риски-направления», соответственно оценить влияние финансовых рисков, возникающих при реализации государственной финансовой политики развития Арктической зоны Российской Федерации;
- выработать пути и способы реализации приоритетов государственной политики в Арктике, цели и задачи социально-экономического развития Арктической зоны Российской Федерации, определенных Стратегией [4];
- скоординировать деятельность субъектов управления по реализации государственной политики развития Арктической зоны Российской Федерации, включая государственную финансовую политику (по срокам реализации, параметрам ресурсного обеспечения и ожидаемым результатам);
- сформировать систему мер реализации государственной финансовой политики в Арктической зоне Российской Федерации;
- обеспечить мониторинг и контроль в целях результативности, эффективности государственного регулирования развития Арктики.

Реализация государственной политики России в Арктике в современных условиях на данном этапе развития требует применения активного государственного воздействия. Когда принцип рационального соотношения рыночного механизма и механизма государственного регулирования направлен *в сторону активного государственного вмешательства*. Это обусловлено, прежде всего, особенностями, специфическими факторами и рисками, характерными только для Арктики, а также интересами национальной безопасности, геостратегическими и национальными экономическими интересами России в Арктической зоне Российской Федерации, особыми условиями её развития [1,2,3,5].

В современных российских условиях целенаправленное управляющее воздействие государства на экономику Арктики (сочетающее механизмы рыночного и государственного регулирования) может проявляться в *активной* и *субактивной* направленности такого воздействия. Применительно к современным условиям развития

Арктической зоны Российской Федерации в целях определения направленности государственного воздействия на развитие макрорегиона предложена следующая *типология принципа соотношения рыночного и государственного регулирования экономики*:

1) *активное управляющее воздействие*, подразумевающее активное государственное вмешательство в социально-экономические процессы развития Арктики с целью *выборочного, переменного воздействия государства, направленного на стимулирование комплексного развития Арктической зоны Российской Федерации*;

2) *субактивное управляющее воздействие*, предполагающее ограниченное, минимальное вмешательство государства в экономические процессы в Арктике (ослабление государственного воздействия), *ограничено используя основные методы и инструменты государственного регулирования* с целью избирательного воздействия государства.

Активная или субактивная направленность государственного воздействия на экономические процессы в Арктике и соответствующая переменность этого воздействия обусловлена стратегическим целеполаганием, задачами, принципами, этапами реализации государственной финансовой политики в Арктической зоне Российской Федерации. Следует пояснить, что в период трансформационных процессов в Арктике, направленных на её устойчивое социально-экономическое развитие, осуществляется активное государственное вмешательство в экономические процессы Арктики, то есть реализуется принцип рационального соотношения рыночного механизма и механизма государственного регулирования с направленностью активного управляющего воздействия. И только после завершения периода трансформации в Арктической зоне Российской Федерации, после того как наметятся тенденции устойчивого роста, государственное вмешательство в экономические процессы можно ограничить, реализуя принцип рационального соотношения рыночного механизма и механизма государственного регулирования с направленностью субактивного управляющего воздействия, точно используя отдельные элементы системы государственной финансовой поддержки и стимулирования развития Арктики.

Таким образом, в целях обеспечения национальных экономических интересов и интересов национальной безопасности в Российской Федерации должна осуществляться *активная государственная политика комплексного социально-экономического развития Арктической зоны Российской Федерации*. Вопросы финансового обеспечения арктических проектов имеют наибольшее значение для практического решения стратегии устойчивого развития Арктической зоны Российской Федерации. Сложность и

масштабность задач в сфере освоения и развития российской Арктики, острота существующих проблем требуют повышения эффективности государственного регулирования и управления в Арктической зоне Российской Федерации.

В реализации новой модели государственной политики в Арктике большое значение имеет формирование качественно новых подходов к решению проблемы финансирования освоения и развития Арктической зоны Российской Федерации. В настоящее время именно финансовая политика государства является ключевым фактором социально-экономического развития территорий. В этой связи существует настоятельная необходимость в выработке современных подходов к формированию и реализации государственной финансовой политики в Арктической зоне Российской Федерации как ключевой составляющей государственной политики России в Арктике.

Список литературы

1. Лексин В.Н., Порфирьев Б.Н. Проблемы и перспективы использования проектного подхода в управлении развитием российской Арктики // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. – Т.6 №4. – С.10-18.
2. Никулкина И.В. Государственная финансовая политика развития Арктической зоны Российской Федерации. – СПб.: Нордмедиздат, 2014. – 320 с.
3. Российская Арктика: современная парадигма развития // под ред. акад. А.И. Татаркина. – СПб.: Нестор-История, 2014. – 844 с.
4. Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года. Утверждена Президентом РФ от 08.02.2013 №Пр-232. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/online/>.
5. Север и Арктика в новой парадигме мирового развития. Лузинские чтения – 2016: Материалы XIII Международной научно-практической конференции г. Апатиты, 14-16 апреля 2016 г. – Апатиты: ИЭП КНЦ РАН, 2016. – 690 с.

РЕГУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

Папахян И. А.

Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар

Сегодня АПК признано государством ключевой точкой роста национальной экономики. В то же время устойчивое развитие АПК во многом зависит от уровня

эффективности работы субъектов малых форм хозяйствования. В этой связи поддержка малых аграрных форм хозяйствования должна оставаться приоритетным направлением работы органов управления сельским хозяйством. Государство является основным инвестором развития АПК и МАФХ [4, 9, 13].

Несмотря на рост поддержки, расходы государства на функционирование малых аграрных форм хозяйствования в этом секторе сохраняются малопроизводительные технологии, низкие уровни переделов продукции и доходы работников, слабая ресурсообеспеченность, трудности кредитования, основной проблемой остается сбыт продукции. Сегодня в малом производстве главное не произвести – труднее всего реализовать произведенную продукцию. Все это говорит о достаточно низкой эффективности экономического механизма, государственных и рыночных инструментов развития и регулирования малых аграрных форм хозяйствования; они довольно слабо реализуют потенциал МАФХ [1, 3, 12].

В сложившихся условиях существует высокая потребность в уточнении отдельных теоретико-методологических положений, аспектов идентификации субъектов малых аграрных форм хозяйствования, в совершенствовании и повышении эффективности экономического механизма регулирования развития малых аграрных форм хозяйствования, в качестве основного инструмента обеспечения инвестиционного развития МАФХ, процесса импортозамещения и экспортоориентирования. Проведенные результаты нашего исследования позволяют сформулировать следующие выводы и практические рекомендации.

Малые формы хозяйствования играют значительную роль в импортозамещении продовольствия, которое представляет собой экономическую политику государства в агропромышленных отраслях, направленную на поддержку и защиту отечественного производителя посредством замещения импортируемого сельскохозяйственного сырья и готовых продовольственных товаров национальной продукцией. Субъекты МАФХ Краснодарского края вносят значительный вклад в повышение эффективности региональной экономики, за 15-летний период рост объемов отраслевого производства сельскохозяйственной продукции составил более 40%, за 9 месяцев 2015 года производство зерна увеличилось на 8,5%, мяса – на 5%, молока – на 2%, яиц – на 9%. Сегодня на долю малых аграрных форм хозяйствования приходится 29% регионального производства зерна и мяса, 36% молока, 47% яиц, 10% сахарной свеклы, 30% подсолнечника, 95% картофеля, 70% овощей, 29% винограда, что вносит существенный вклад в процесс импортозамещения [6, 11].

В настоящее время малые аграрные формы хозяйствования оказывают большое положительное влияние на факторы устойчивости хозяйствования, динамику развития сельской экономики, повышают конкурентоспособность отрасли за счет увеличения сегмента продаж, совершенствования рыночной сбытовой инфраструктуры. Сегодня субъекты МАФХ выступают приоритетным вектором развития региональной аграрной политики, однако, при доле регионального аграрного производственного сегмента в 35%, малые аграрные формы хозяйствования получают лишь 10,3% суммы всех источников государственной бюджетной поддержки [5, 7].

Предпринимаемые в последний период меры по стимулированию субъектов малых аграрных форм хозяйствования направлены на увеличение размеров землепользования, отмену нормативов числа животных, улучшение условий кредитования, облегчение стартовых условий хозяйствования, объединение усилий по организации каналов сбыта продукции, что стало возможным, во многом благодаря целевым федеральным и региональным программам развития малых аграрных форм хозяйствования. Однако ситуация с кредитованием субъектов МАФХ улучшается слишком медленно из-за отсутствия достаточной залоговой базы пользоваться кредитами, в том числе по программам развития может использоваться лишь незначительная часть малых сельхозпроизводителей. Сохраняются бюрократические, ведомственные барьеры со стороны контролирующих органов. Имеет место торговая дискриминация на территориальных рынках, возникают большие трудности из-за новых требований обустройства рынков, плохо работают дотационные каналы сбыта произведенной продукции и другое [2].

Ресурсная, материально-техническая база сохраняется слабой, основные средства производства ветшают, многие субъекты малого хозяйствования по причине низкой платежеспособности не могут позволить себе покупку отечественной и зарубежной техники, оборудования; приобретение средств механизации по лизингу весьма ограничены, отмечаются существенные слабости в логистике хозяйствования и другие трудности развития малых аграрных форм хозяйствования. Субъекты малого хозяйствования не имеют рыночной власти на рынках совершенной конкуренции по ресурсам и сбыту продукции [8, 10].

Наши исследования выявили, что наиболее характерными особенностями малых аграрных форм хозяйствования являются высокая автономность, самостоятельность, самозащита от факторов внешней среды. С повышением числа участников малого хозяйствования, созданием новых рабочих мест снижается местная социальная напряженность. Субъекты МАФХ работают в сегменте совершенной конкуренции в

условиях отсутствия рыночной власти с ограниченным доступом к мелкооптовым и розничным рынкам.

Малые субъекты сохраняют территории малонаселенных приграничных районов. Характеризуются большим многообразием организационных и правовых форм, малыми показателями размеров хозяйствования по числу работников, по активам, объемам производства и реализации, доходам, относительно низкими расходами на труд, создание новых рабочих мест. Имеют низкие постоянные издержки, самостоятельно преодолевают трудности начала, имеют ограниченный доступ к финансовым и другим ресурсам.

Неразвитость производственной инфраструктуры МАФХ препятствует повышению технологического уровня. Все они работают при высокой вероятности необоснованного внешнего вмешательства, что снижает эффективность производства, рыночную конкурентоспособность. Имеют высокую зависимость от местных условий производства, емкости территориальных рынков.

Распространенное отсутствие залога формирует высокую стоимость процесса кредитования, перманентную вероятность банкротства. Низкий уровень кооперирования участников МАФХ существенно ограничивает число каналов реализации продукции, повышает волатильность цен реализации. Малые объемы производства формируют неформальную систему управления, высокую взаимозаменяемость функций исполнения, совмещение статусов собственника и менеджера.

К факторам, формирующим преимущества малых аграрных форм хозяйствования Краснодарского края следует отнести географию региона, имидж самого благодатного края страны, большую емкость территориальных рынков, развитую дорожную, морскую, авиационную инфраструктуру, гибкие масштабы производства, избыток местных трудовых ресурсов, большой биоклиматический потенциал региона, наличие пресноводных и других природных ресурсов, трудовых ресурсов, квалификация, низкая стоимость местных ресурсов, резервы материальной мотивации, регулирующие, протекционистские возможности региональных и местных бюджетов, налоговые преференции, возможности кооперирования, трансформирования в более эффективные формы хозяйствования, использования инновационного потенциала, преимуществ политики импортозамещения.

Слабостями субъектов малых аграрных форм хозяйствования можно считать трудности начала хозяйствования, слабую защищенность от ведомственного произвола контролирующих органов, низкую производительность труда, высокие затраты труда, слабую залоговую базу, проблемную доступность к источникам кредитования, трудности системы сбыта, маркетинга произведенной продукции, ресурсного обеспечения, особенно

материально-технического снабжения, низкий уровень банковского, производственного, обслуживающего, информационно-консультационного сервиса, низкий уровень информирования по текущей конъюнктуре рынка, консультационных услуг по вопросам маркетинга, учета, права, нехватка на местах логистических мощностей хранения, переработки, проблемы энергообеспечения, энерговооруженности, повышения квалификации работников, проблемный доступ на местные рынки, нехватка мест реализации, слабое лоббирование экономических интересов участников МАФХ, технологические и бытовые трудности, трудности с подменой рабочей силы, удаленность школ, другие проблемы участников малого хозяйствования.

Внешними драйверами роста эффективности малого аграрного производства можно считать возможности совершенствования политики государственной поддержки процесса кредитования, снижения, субсидирования процентных ставок, инвестиционного и инновационного регулирования, создания рабочих мест, новых мощностей логистики хранения, переработки, транспортировки, новых торговых точек, мест на кооперативных рынках, сервисного обслуживания, участия в процессе инвестиционного обновления производственных фондов, повышения мотивации, уровня инфраструктурного обеспечения сельских поселений и другое.

К внешним факторам, формирующим угрозы субъектам малых аграрных форм хозяйствования следует отнести давление импорта на местные территориальные и региональные рынки, большую волатильность рыночной конъюнктуры, рыночных цен, фактор повышения конкуренции со стороны внешних участников рынка, других стран, проблемы доступа к кредитам, низкий уровень развития материальной, технической и технологической базы субъектов малого аграрного хозяйствования, трудности приобретения семян, животных высокой репродукции, эффективных технических средств, технологического оборудования, средств по защите растений, минеральных и органических удобрений, импортный демпинг низкокачественной зарубежной продукции, высокие процентные ставки, труднодоступные банковские кредиты, снижающие конкурентоспособность, ухудшающие финансовое состояние малого хозяйствования, ведущие к банкротству его участников.

Нами разработаны предложения по корректированию краевой целевой подпрограммы (КЦП) «Развитие малых форм хозяйствования в АПК Краснодарского края» на 2016–2020 гг. с определением сроков реализации и объемов финансирования, по блокам организации конкурентного производства, поддержки семейных животноводческих ферм, системы сельхозкооперации и сбыта товарной продукции с использованием программно-целевого метода, с мерами организационного и финансового

сопровождения, которая позволяет реализовать системную государственную поддержку процессу функционирования и развития МАФХ в сельском хозяйстве на региональном уровне. Рекомендуемые корректировки ДРЦП рассчитаны на пятилетний период, ход их выполнения согласуется с плановым формированием и исполнением бюджета Краснодарского края и финансируется за счет его средств.

Реализация программы позволяет повысить рыночную власть малых аграрных форм хозяйствования в сельском хозяйстве, укрепит их материально-техническую базу [7], повысит эффективность работы МАФХ в производстве продукции, создаст новые рабочие места, увеличит занятость трудоспособного населения, доходы сельского населения, налоговые поступления в бюджеты местных, региональных и федеральных уровней от реализации сельскохозяйственной продукции малых форм хозяйствования, улучшит обеспечение регионального рынка собственным продовольствием, поможет решить проблему импортозамещения.

Предложена методика определения емкости рынка по продукции малых аграрных форм хозяйствования с возможностями дифференцированного учета потребителей по доходам, резидентности, потреблению домашних и других животных. Данные особенности можно учитывать инструментами панельных обследований, статистикой бюджетирования домашних хозяйств. Маркетинговые исследования с расчетом возможных объемов реализации продовольственных товаров дают возможность моделировать производство продукции субъектами малых аграрных форм хозяйствования с ориентированием на возможности поглощения ее рынком, более точно прогнозировать объемы, которые найдут покупателя.

Проблему доступности кредитования и совершенствования системы маркетинга малых аграрных форм хозяйствования сегодня во многом способны решить многоуровневые сельскохозяйственные кредитные и сбытовые кооперативы. В настоящее время они являются важным звеном в совершенствовании функционирования малых аграрных форм хозяйствования, системы их кредитования и товародвижения. Практика показывает, что многие малые аграрные производства сами не в состоянии получить доступ к инвестиционному кредитованию, не способны организовать эффективную реализацию своей продукции, самостоятельный сбыт часто значительно снижает их выручку. Как показывает передовая практика, процесс организации кредитования, реализации произведенной продукции следует строить, объединяя усилия, создавая совместные кредитные, снабженческие, перерабатывающие, сбытовые, сервисные и другие кооперативы.

Практическое построение вертикального производственного и сбытового кооперирования малых аграрных форм хозяйствования с участием государства лучше осуществлять поэтапно. Сначала государству следует создать остро востребованные участниками МАФХ производственные активы, затем передать эти активы в оперативное управление кооперативам, с последующей их трансформацией в долевую собственность членов кооперации. Государству можно не только строить новые будущие кооперативные объекты, но и практиковать выкуп своими финансовыми возможностями бездействующих, обанкротившихся перерабатывающих, логистических и других необходимых для МАФХ предприятий аграрного сектора с последующей передачей пакетов своих акций потребительским кооперативам малых форм хозяйствования за часть их стоимости, а в ряде случаев и бесплатно. Такой опыт показывает положительные результаты во многих быстро развивающихся странах мира.

На этом пути государству следует принять на себя значительную часть, а возможно, и все инвестиционные расходы по проектированию и строительству перерабатывающей и сбытовой инфраструктуры, взять на себя основную часть расходов по формированию гарантийных залоговых фондов кооперативов по первому и второму, а в перспективе и по третьему уровню. На следующем, втором этапе, по мере роста финансовых возможностей участников кооперирования малых аграрных форм хозяйствования государству следует использовать механизм льготной приватизации новых активов в пользу кооперативов МАФХ. Третий этап трансформации государственной собственности призван обеспечивать полный переход активов в долевую собственность участников кооперирования. Региональным субъектам следует учреждать и другие некоммерческие организации поддержки субъектов малого хозяйствования и их кооперативов. В целях реализации стратегии развития малого хозяйствования необходимо обеспечить взаимодействия кооперативов субъектов малых форм хозяйствования со средним и крупным аграрным бизнесом.

Список литературы

1. Гришин Е.В. [Прогнозирование емкости рынка по продукции малого хозяйствования](#) / Е.В. Гришин, А.В. Толмачев // [Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ](#). 2016. № 120. С. 253-264.
2. Гришин Е.В. Необходимость совершенствования системы регулирования развития малого аграрного хозяйствования / Е.В. Гришин, Р.Н. Лисовская и др. //

- Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ. 2016. [№ 119](#). С. 174-191.
3. Иванова И.Г. Проблемы развития аграрного региона / И.Г. Иванова, Р.Н. Лисовская и др. // Вестник Университета. 2015. № 12. С. 22-28.
 4. Лисовская Р.Н. [Импортозамещение как переход к экспортному ориентированию АПК](#) / Р.Н. Лисовская, И.А. Папахян и др. // [Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ](#). 2015. [№ 111](#). С. 615-633.
 5. Лисовская Р.Н. [Развитие региональной аграрной экономики и роль малого хозяйствования](#) / Р.Н. Лисовская, А.В. Толмачев и др. // [Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ](#). 2015. [№ 111](#). С. 776-792.
 6. Гришин Е.В. [Прогнозирование емкости рынка по продукции малого хозяйствования](#) / Е.В. Гришин, А.В. Толмачев // [Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ](#). 2016. [№ 120](#). С. 253-264.
 7. Гришин Е.В. Необходимость совершенствования системы регулирования развития малого аграрного хозяйствования / Е.В. Гришин, Р.Н. Лисовская и др. // [Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ](#). 2016. [№ 119](#). С. 174-191.
 8. Иванова И.Г. Проблемы развития аграрного региона / И.Г. Иванова, Р.Н. Лисовская и др. // Вестник Университета. 2015. № 12. С. 22-28.
 9. Лисовская Р.Н. [Импортозамещение как переход к экспортному ориентированию АПК](#) / Р.Н. Лисовская, И.А. Папахян и др. // [Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ](#). 2015. [№ 111](#). С. 615-633.
 10. Лисовская Р.Н. [Развитие региональной аграрной экономики и роль малого хозяйствования](#) / Р.Н. Лисовская, А.В. Толмачев и др. // [Политематический сетевой электронный научный журнал КубГАУ](#). 2015. [№ 111](#). С. 776-792.

СЕКЦИЯ №22.

ЭКОНОМИКА ТРУДА И УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

ОСОБЕННОСТИ РАЗНЫХ ВИДОВ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА*

Хачатурян А. А.

д.э.н., профессор,

Международный научно-исследовательский институт проблем управления,
г. Москва

**Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект №14-02-00375 "Развитие человеческого капитала в социально-ориентированной экономике"*

Уже в конце XX века стало очевидным, что люди, а не деньги, здания или машины, являются решающим фактором успешного ведения современного бизнеса и основным производственным ресурсом. Круг областей, где профессиональные навыки, умения, способности осваивать ноу-хау играют решающую роль, стал постоянно расширяться.

В современных условиях конкурентные преимущества экономики и возможности ее модернизации в значительной степени определяются накопленным в обществе и реализованным в производстве человеческим капиталом. Именно люди с их образованием, квалификаций и опытом определяют сегодня границы и возможности технологической, экономической и социальной модернизации общества [2]. В обозримом будущем роль человеческого капитала как фактора, от которого зависит динамика развития экономики, будет только возрастать.

Если раньше считалось, что материальные факторы производства доминируют над нематериальными, то сегодня конкурентоспособность производства зависит от адекватности использования в нем человеческого капитала. И под эту задачу выстраивается национальная стратегия развитых стран, и эта задача сегодня во многом формирует их государственную и экономическую политику [4].

Все дело в том, что человеческий капитал в наши дни - это ключ к инновационной экономике. Человеческий капитал является формой капитала, потому что является источником будущих доходов, он человеческий – потому что является его имманентной составляющей. Один из основоположников теории человеческого капитала Т. Шульц отмечал, что все человеческие способности являются или врожденными, или приобретенными. Каждый человек рождается с индивидуальным комплексом генов, определяющим его врожденные способности. Приобретенные человеком ценные качества, которые могут быть усилены соответствующими вложениями, он и назвал человеческим капиталом [5]. Люди увеличивают свои способности производителей путем инвестиций в

самих себя, а рост капитальных вложений в человека изменяет в перспективе структуру его доходов. Поэтому человеческий капитал представляет собой не только врожденные, но и накопленные компетенции человека. Человек не может родиться с уже готовым капиталом. Его необходимо развивать в процессе жизнедеятельности каждого индивидуума. А врожденные свойства могут выступать лишь в качестве базисного фактора, способствующего плодотворному формированию человеческого капитала.

Человеческий капитал – важнейший ресурс постиндустриального общества. Техника, создающая богатства, приходит в жизнь через технологические знания и организационные усовершенствования. И только опытная и квалифицированная рабочая сила способна управлять высокотехнологическим процессом [3]. Кроме этого, необходимо знание деловой конъюнктуры, рыночных возможностей, способов их практического применения, но и в этом случае необходимы знания человека, его «капитал», используемый в процессе производства для создания богатства общества.

Особенности человеческого капитала:

- человеческий капитал является сегодня главной ценностью общества и главным фактором экономического роста;
- формирование и развитие человеческого капитала требует от самого человека, предприятия где он трудится и государства значительных затрат средств и времени;
- человеческий капитал не только подвержен физическому и моральному износу, он способен накапливаться и умножаться;
- человеческий капитал неотделим от его носителя – живой человеческой личности;
- независимо от источников формирования, которые могут быть государственными, корпоративными, личными и др., использование человеческого капитала в первую очередь контролируется самим человеком.

Человеческий капитал можно рассматривать в трех социальных срезах: человеческий капитал отдельной личности, национальный человеческий капитал, человеческий капитал отдельной компании.

Человеческий капитал отдельного работника - это качественная характеристика его рабочей силы - способности и знания, опыт и навыки, компетенции и мотивации, которые создаются у людей путем инвестирования средств и времени в их обучение, образование и профессиональное развитие, которые повышают производительные возможности индивида, и, соответственно, стоимость его рабочей силы. В наиболее широком понимании человеческий капитал личности можно

интерпретировать как потенциальную способность человека интегрировать свои знания, компетенции и опыт в соответствующее корпоративным ценностям производственное поведение. Его можно описать как комбинацию следующих факторов: профессиональные качества и компетенции; способность человека учиться и развиваться; побуждения человека делиться информацией и знаниями, его командный дух и ориентация на долгосрочные цели; физическое и психологическое здоровье; нравственные ценности, мотивация, личностные стереотипы поведения, воспитание и т.п.

Национальный человеческий капитал – человеческий капитал страны, он является составной частью её национального богатства, это интенсивный производительный фактор экономического развития страны, общества и личности, включающий образованную часть трудовых ресурсов, знания, инструментарий интеллектуального и управленческого труда, среду обитания и трудовой деятельности.

В создании активов человеческого капитала весома роль отдельных компаний. Они зачастую выступают в качестве самых эффективных производителей этого капитала, поскольку обладают информацией о наиболее перспективных направлениях вложения средств в обучение и подготовку. Однако компании делают инвестиции до тех пор, пока эти инвестиции приносят им гарантированный чистый доход.

Человеческий капитал компании аккумулирован в головах ее сотрудников и представляет собой совокупность коллективных знаний сотрудников, их способностей, умений и личных качеств. Человеческий капитал компании - это потенциал, возможность, которая еще не реализована; это нематериальный ресурс, который работники готовы передать своим работодателям. В конечном счете, человеческий капитал является конкурентным богатством любой компании.

Инвестируя в своих сотрудников, компании стремятся активизировать их трудовую отдачу, повысить производительность труда, сократить потери рабочего времени и тем самым укрепить свою конкурентоспособность. Основными видами инвестиций в человеческий капитал компании являются инвестиции в специальную профессиональную подготовку ее работников, в развитие корпоративности и приверженности работников своей компании, а также в развитие информационной и коммуникативной культуры компании.

Человеческий капитал компании может значительно превышать по своему производственному потенциалу арифметическую сумму человеческих капиталов ее постоянных сотрудников. Дело в том, что для успеха в бизнесе необходимы не просто знающие и способные сотрудники. Гораздо более важно иметь сотрудников с необходимыми для организации компетенциями «в нужное время и в нужном месте» [1].

Человеческий капитал обладает синергией – в компании он не является простой суммой капиталов ее сотрудников, а может быть значительно умножен за счет эффективной корпоративной стратегии и идеологии, организационной культуры и механизмов управления.

Современная компания - это производитель не только товаров, но и знаний. Во многих компаниях все большая часть полученного производственного эффекта становится результатом применения специальных знаний, широкого обучения персонала и информационного взаимодействия с партнерами и контрагентами. Интеллектуальный капитал в большей мере, чем физические активы или финансовый капитал становится устойчивым конкурентным преимуществом. Компании начинают придавать все большее значение корпоративным качествам своих сотрудников, таким как лояльность, способность устанавливать взаимоотношения с потребителями и готовность идти на риск, а также ищут способы их формальной оценки. И понимая, насколько дорогостоящ потенциал таких человеческих качеств, компании преобразуют их в нечто более конкретное – корпоративный человеческий капитал.

Человеческий, социальный и организационный капитал компании называют основными составляющими ее корпоративного капитала [1]. Человек может представлять ценность для компании не только благодаря тем знаниям и навыкам, которыми он обладает, но также и потому, что он может иметь тесные отношения с потенциальными клиентами, поставщиками или, к примеру, рекламными агентствами. Привлекая данного индивида на работу, компания одновременно приобретает его, так называемый, социальный капитал («капитал отношений») - потенциальный ресурс, вытекающий из связей и взаимоотношений между сотрудниками внутри компании и с ее клиентами и партнерами. Социальный капитал дает возможность человеческому капиталу реализовать свой производственный потенциал в корпоративной команде. Социальный капитал включает в себя информацию, идеи, доверие, кооперацию, эмоциональную поддержку и т.п. Социальным он является потому, что эта форма капитала не является личным активом индивида, он проявляется в социальных сетях и отношениях, которые создаются при взаимодействии сотрудников друг с другом. Социальный капитал компании требует к себе особого отношения, так как предопределяет успешность передачи и использования знаний и информации в компании.

Социальный капитал имеет ряд специфических черт. Во-первых, это всегда продукт организованного взаимодействия людей, поэтому он имеет общественную, а не индивидуальную природу. Если человеческий капитал – в головах и способностях людей, то социальный капитал присущ сфере их отношений. Во-вторых, социальный капитал, как

элемент функционирования социально-организованной общественной системы, не может находиться в частной собственности, т.е. является общественным благом. Несмотря на то, что социальный капитал не является собственностью отдельной фирмы, он входит в структуру активов фирмы и используется каждым предприятием по мере возможности.

Список литературы

1. Емельянов Ю., Хачатурян А. Национальная хозяйственная культура и культура предпринимательства // Проблемы теории и практики управления 2009. № 8 с. 35-45.
2. Емельянов Ю.С., Хачатурян А.А. Человеческий капитал в модернизации России: институциональный и корпоративный аспекты., М., Едиториал УРСС, 2011, 416 с.
3. Проблемы модернизации экономики России.//Под редакцией академика РАН Н.Я. Петракова. М.: ЦЭМИ РАН. 2012. 335 с.
4. Проблемы развития рыночной экономики // монография, Москва, ЦЭМИ РАН, 2011, 280 с.
5. Schultz T. Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research. N.Y., 1971.

СЕКЦИЯ №23.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ И ДЕМОГРАФИЯ

СЕКЦИЯ №24.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ПОВЫШЕНИИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Хвостунова Д.М.

Сибирский Федеральный Университет, г. Красноярск

В статье рассмотрена проблема роли государственного и муниципального управления в повышении качества жизни населения. Указаны основные индикаторы качества жизни населения. Рассмотрена возможность повышения уровня и качества жизни населения в РФ.

The article considers the problem of the role of state and municipal management in improving the quality of life of the population. Shows the main indicators of quality of life of the population. The possibility of improving the level and quality of life of the population in the Russian Federation.

Ключевые слова: уровень жизни населения, качество жизни населения, социальная политика, государственное и муниципальное управление.

Keywords: Level of life of the population, quality of life of the population, and evaluation of level of quality of life of the population.

Вопросам социальной политики и повышения качества жизни населения государственная и муниципальная власть уделяет особое внимание. Объем расходов на решение социальных задач государства занимает значительную долю в структуре бюджета (более 33 % расходов Федерального бюджета РФ на 2015 г.). Важнейшими задачами социальной политики государства являются снижение безработицы, поддержание уровня заработной платы, развитие культурной, образовательной сферы, системы здравоохранения и пр.

Россия пока не присоединилась к международным нормам, связанным с определением уровня и качества жизни. По этой причине не все статистические данные по качеству жизни населения, используемые в мировой практике, могут быть собраны и проанализированы, также отсутствует методическая база расчета важнейших показателей качества жизни [4, 5]. Уровень и качество жизни граждан Российской Федерации определяется следующими показателями:

- объем валового внутреннего продукта на душу населения;
- объем производства товаров первой необходимости на душу населения;
- уровень безработицы;
- среднедушевой денежный доход (рис. 1);
- средняя начисленная номинальная заработная плата;
- уровень инфляции;
- реальный доход на душу населения;
- соотношение минимальной заработной платы и прожиточного минимума;
- численность и удельный вес граждан «за чертой бедности»;
- доля расходов государства на образование, охрану здоровья, культуру и социальное обеспечение в бюджете страны;
- ожидаемая продолжительность жизни при рождении и средняя продолжительности жизни населения;

- уровень рождаемости и смертности населения;
- объем товарооборота в розничной торговле (на душу населения);
- отклонение экологических показателей от установленных нормативов;
- соотношение прожиточного минимума и средней величины пенсионных выплат и др.

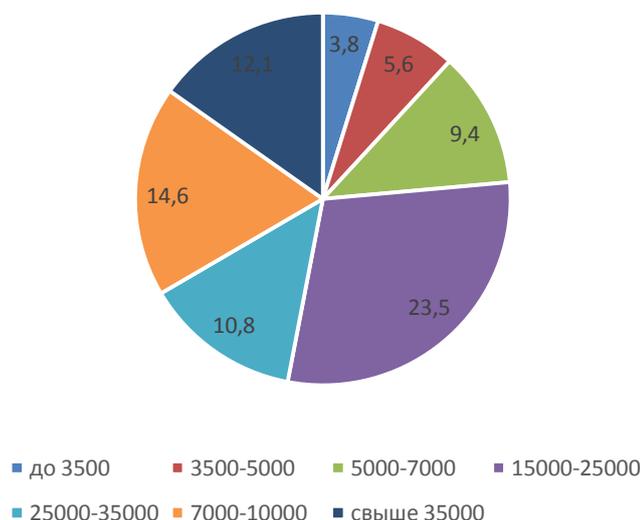


Рис. 1 – Распределение населения РФ по размеру среднедушевых денежных доходов, в % к итогу 2015 г.

Анализ дифференциации населения России по величине среднедушевых денежных доходов (рис. 1) свидетельствует о низком уровне жизни населения страны: около 20 % населения в 2015 году находились за «чертой бедности» – имели ежемесячный доход ниже прожиточного минимума; еще 20 % населения имели доход, не намного превышающий минимальную величину, установленную законодательно как порог бедности [2].

Дифференциация прожиточного минимума по категориям населения и структура минимальных расходов представлена на рисунке 2. Очевидно, что практически 50 % потребительской корзины приходится на приобретение продуктов питания. Снижение данного показателя должно быть одной из приоритетных задач государства [6].



Рис. 2 – Структура прожиточного минимума по группам населения по состоянию на 2-й квартал 2016 г, %

Для оценки качества жизни населения в разных странах Legatum Institute был составлен рейтинг, который включает в себя такие факторы как заработная плата, качество медицины и образования, свобода ведения предпринимательской деятельности, уровень безопасности, экология, уровень коррупции, личная свобода и ряд других факторов. Согласно указанному рейтингу, по качеству жизни в 2015 году Россия находится на 61 месте среди 142 стран мира (между Шри-Ланка и Вьетнамом). На первом месте в мировом рейтинге уровня жизни находится Норвегия, на последнем месте – Чад [3–5].

Вариантом решения проблемы оценки показателей уровня и качества жизни может быть создание специального сайта или страницы при государственном органе статистики, где каждый гражданин в любой момент сможет оценить свой уровень и качество жизни по предложенным там критериям. Отслеживая настроения и тенденции граждан, государственные органы власти смогут выработать более качественную политику в проблемных сферах [1].

Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года утверждены целевые ориентиры по показателям качества жизни населения, достичь которых необходимо к 2020 году (табл. 1).

Таблица 1 – Целевые ориентиры по показателям качества жизни населения к 2020 году

Показатели	Единица измерения	Базовое значение 2015 г.	Целевой ориентир 2020 г.
Коэффициент рождаемости	число родившихся на 1 000 населения	13,8	14,0
Ожидаемая продолжительность жизни	лет	71,3	74,0
Коэффициент естественного прироста (убыли) населения	на 1 000 населения	+2,6	+3,5
Уровень занятости населения (в возрасте 15-72 года)	%	62,9	75,9
Среднемесячная начисленная заработная плата в расчете на одного работника предприятий района	тыс. руб.	17,4	33,9
Средняя обеспеченность одного жителя района общей площадью жилья	кв.м	22,81	30,0
Удельный вес населения, систематически занимающегося физической культурой и спортом	%	23,5	30,0
Обеспеченность детей местами в детских дошкольных учреждениях в возрасте от 2 до 7 лет	% к численности детей дошкольного возраста	57,8	не менее 70,0
Уровень тяжких и особо тяжких преступлений	кол-во преступлений в год/1 000 человек	5,0	2,0

Необходимо отметить, что органы государственной и местной власти часто используют критерии оценки эффективности программ, которые не учитывают реальную ситуацию в социальной сфере и не отражают степень удовлетворенности населения качеством жизни (не учитывают мнение населения). Векторный ориентир на оптимистические результаты в развитии экономики, политики, производства материальных благ, развития культуры не должен идти параллельно вектору основных интересов граждан. Эти векторы должны пересекаться, и происходить это должно в точке консенсуса, которую определить достаточно сложно, т.к. она перемещается в зависимости от геополитической ситуации и внутреннего развития страны. Если же игнорирование потребностей населения продолжается, то качество жизни однозначно снижается, тем самым вызывая социальный конфликт между обществом и властью.

Основной задачей государственного и муниципального управления при решении проблем качества жизни населения должна быть возможность ухода от чрезвычайной политизированности в обсуждении данных вопросов. Населению следует самому ставить

ориентиры для властей, а не идти за их мнением или за мнением оппозиции. Важным условием выработки таких показателей является их статистическая или эмпирическая доступность для проверки, возможность опытным путем доказать важность того или иного показателя, чтобы во время общественных и научных дискуссий звучали факты, а не эмоциональные домыслы.

Список литературы

1. Галкина С. В. Уровень и качество жизни в России: оценка населения // Политическое образование. – 2015. – №7. – С. 15–23.
2. Левашов В. И. Социальная политика доходов и заработной платы. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2011. – 380 с.
3. Михнов А. В. Уровень жизни населения России и стран мира в 2015 году // Деловая жизнь. – 2016. – №3. – С. 24–27.
4. Талалушкина Ю. Н. Опыт ООН в исследовании качества жизни населения // Экономический журнал. – 2013. – №3. – С. 46–53.
5. Талалушкина Ю. Н. Использование международного опыта оценки качества жизни для регионов России // Экономический журнал. – 2014. – №1 (33) – С. 86–91.
6. Тюриков А. Г., Якунин А. С. Оценка социальной эффективности управления регионом по критерию качества жизни населения // Армия и общество. – 2011. – № 1(25) – С. 111–117.

ПЛАН КОНФЕРЕНЦИЙ НА 2016 ГОД

Январь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция **«Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях»**, г. Санкт-Петербург

Прием статей для публикации: до 1 января 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 февраля 2016г.

Февраль 2016г.

III Международная научно-практическая конференция **«Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом»**, г. Новосибирск

Прием статей для публикации: до 1 февраля 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 марта 2016г.

Март 2016г.

III Международная научно-практическая конференция **«Вопросы современной экономики и менеджмента: свежий взгляд и новые решения»**, г. Екатеринбург

Прием статей для публикации: до 1 марта 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 апреля 2016г.

Апрель 2016г.

III Международная научно-практическая конференция **«Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента»**, г. Самара

Прием статей для публикации: до 1 апреля 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 мая 2016г.

Май 2016г.

III Международная научно-практическая конференция **«Вопросы и проблемы экономики и менеджмента в современном мире»**, г. Омск

Прием статей для публикации: до 1 мая 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июня 2016г.

Июнь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция **«Тенденции развития экономики и менеджмента»**, г. Казань

Прием статей для публикации: до 1 июня 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 июля 2016г.

Июль 2016г.

III Международная научно-практическая конференция **«Перспективы развития экономики и менеджмента»**, г. Челябинск

Прием статей для публикации: до 1 июля 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 августа 2016г.

Август 2016г.

III Международная научно-практическая конференция **«Экономика и менеджмент: от теории к практике», г. Ростов-на-Дону**

Прием статей для публикации: до 1 августа 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 сентября 2016г.

Сентябрь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция **«Современный взгляд на проблемы экономики и менеджмента», г. Уфа**

Прием статей для публикации: до 1 сентября 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 октября 2016г.

Октябрь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция **«Экономика, финансы и менеджмент: тенденции и перспективы развития», г. Волгоград**

Прием статей для публикации: до 1 октября 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 ноября 2016г.

Ноябрь 2016г.

III Международная научно-практическая конференция **«О некоторых вопросах и проблемах экономики и менеджмента», г. Красноярск**

Прием статей для публикации: до 1 ноября 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 декабря 2016г.

Декабрь 2016г.

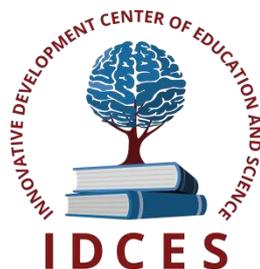
III Международная научно-практическая конференция **«Развитие экономики и менеджмента в современном мире», г. Воронеж**

Прием статей для публикации: до 1 декабря 2016г.

Дата издания и рассылки сборника об итогах конференции: до 1 января 2017г.

С более подробной информацией о международных научно-практических конференциях можно ознакомиться на официальном сайте Инновационного центра развития образования и науки www.izron.ru (раздел «Экономика и менеджмент»).

ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
INNOVATIVE DEVELOPMENT CENTER OF EDUCATION AND SCIENCE



**Экономика, финансы и менеджмент: тенденции
и перспективы развития**

Выпуск III

**Сборник научных трудов по итогам
международной научно-практической конференции
(11 октября 2016г.)**

г. Волгоград

2016 г.

Печатается в авторской редакции
Компьютерная верстка авторская

Подписано в печать 10.10.2016.
Формат 60×90/16. Бумага офсетная. Усл. печ. л. 19,5.
Тираж 250 экз. Заказ № 102.

Отпечатано по заказу ИЦРОН в ООО «Ареал»
603000, г. Нижний Новгород, ул. Студеная, д. 58