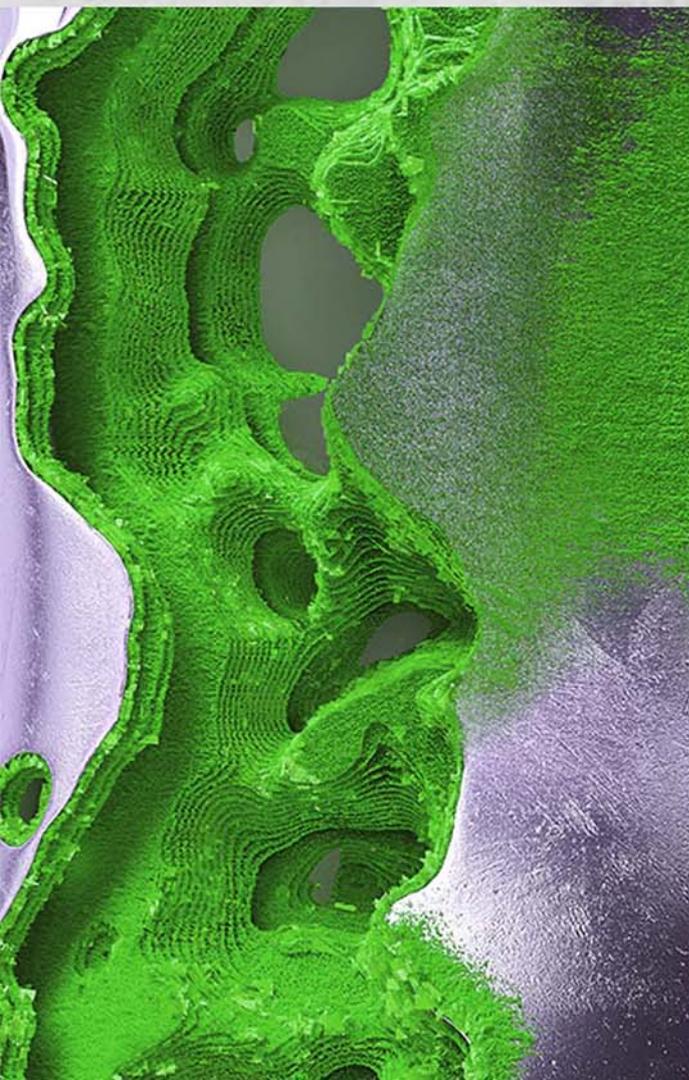


АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

ПЕРИОДИЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ СБОРНИК

ПО МАТЕРИАЛАМ XXI МЕЖДУНАРОДНОЙ
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
Г. БЕЛГОРОД, 30 ДЕКАБРЯ 2016 Г.



2016 № 12-10
ISSN 2413-0869

АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
(АПНИ)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

2016 • № 12, часть 10

Периодический научный сборник

*по материалам
XXI Международной научно-практической конференции
г. Белгород, 30 декабря 2016 г.*

ISSN 2413-0869

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

2016 • № 12-10

Периодический научный сборник

Выходит 12 раз в год

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС 77-65905 от 06 июня 2016 г. выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

Учредитель и издатель:

ИП Ткачева Екатерина Петровна

Главный редактор: Ткачева Е.П.

Адрес редакции: 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а

Телефон: +7 (919) 222 96 60

Официальный сайт: issledo.ru

E-mail: mail@issledo.ru

Информация об опубликованных статьях предоставляется в систему **Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)** по договору № 301-05/2015 от 13.05.2015 г.

Материалы публикуются в авторской редакции. За содержание и достоверность статей ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте: www.issledo.ru

По материалам XXI Международной научно-практической конференции «Современные тенденции развития науки и технологий» (г. Белгород, 30 декабря 2016 г.).

Редакционная коллегия

Духно Николай Алексеевич, директор юридического института МИИТ, д.ю.н., проф.

Васильев Федор Петрович, профессор МИИТ, д.ю.н., доц., чл. Российской академии юридических наук (РАЮН)

Датий Алексей Васильевич, главный научный сотрудник Московского института государственного управления и права, д.м.н.

Кондрашихин Андрей Борисович, профессор кафедры экономики и менеджмента, Институт экономики и права (филиал) ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений» в г. Севастополе, д.э.н., к.т.н., проф.

Тихомирова Евгения Ивановна, профессор кафедры педагогики и психологии Самарского государственного социально-педагогического университета, д-р пед. наук, проф., академик МААН, академик РАЕ, Почётный работник ВПО РФ

Алиев Закир Гусейн оглы, Институт эрозии и орошения НАН Азербайджанской республики, к.с.-х.н., с.н.с., доц.

Стариков Никита Витальевич, заместитель первого проректора – начальник управления инновационного развития Белгородского государственного института искусств и культуры, к.с.н.

Ткачев Александр Анатольевич, доцент кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ», к.с.н.

Шаповал Жанна Александровна, доцент кафедры социальных технологий НИУ «БелГУ», к.с.н.

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»	5
<i>Амирова А.А.</i> ВНУТРЕННИЕ ИСТОЧНИКИ ИНВЕСТИЦИЙ – ПОТЕНЦИАЛ И ПРОТИВОРЕЧИЯ	5
<i>Бачурова К.А., Ли Хуйминь, Чи Юелун</i> ЗАТРАТЫ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА НА ПРИМЕРЕ ОАО «РЖД» И «CHINA RAILWAYS CORPORATION» (CRC)	8
<i>Власюк Л.И.</i> ОЦЕНКА ЭФФЕКТОВ КОНЦЕНТРАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ В ГОРОДАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	10
<i>Волегова Д.В., Сеницина Ю.А., Тетерина Т.В.</i> БЕЗРАБОТИЦА И ЗАНЯТОСТЬ В РОССИИ.....	14
<i>Газетдинов М.Х., Семичева О.С., Газетдинов Ш.М.</i> ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ СРЕДСТВ ВЫЧИСЛИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	16
<i>Галимуллина Л.Э.</i> РАВНОЗНАЧНОСТЬ СФЕР ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ.....	19
<i>Гасанова С.К.</i> СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ ДИАГНОСТИКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ	22
<i>Грошева Ю.В., Шумский П.В.</i> ПСИХОЛОГИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ КАК ФАКТОР, ОКАЗЫВАЮЩИЙ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ БИЗНЕС-ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ	25
<i>Дементьев Д.В.</i> КАЧЕСТВО И ФИНАНСИРОВАНИЕ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ	28
<i>Демина Е.А.</i> МСФО 10: ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ И НЕОБХОДИМОСТЬ СОСТАВЛЕНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ И РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ	31
<i>Дехтярева Д.В., Блохина И.М.</i> РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ.....	35
<i>Джурбаев Г., Рахмонов М.Н.</i> МОДЕЛЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ СТРУКТУР В КОНЦЕПЦИИ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА.....	39
<i>Иванова М.О.</i> ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА АВИАБИЛЕТЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙСОВ ..	44
<i>Капова А.С.</i> РОЛЬ ПРОВОДИМЫХ РЕФОРМ ПЕТРА I В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРЕОБРАЗОВАНИИ ГОСУДАРСТВА.....	48
<i>Князева А.И.</i> ТЕХНОЛОГИЯ «КАЙДЗЕН». ТРУДНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	52
<i>Князева А.И.</i> УСПЕШНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ В РАМКАХ МОДЕЛИ EFQM	54
<i>Кондрашихин А.Б.</i> НАУЧНЫЕ КОММУНИКАЦИИ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОЙ ЗОНОЙ СЕВАСТОПОЛЯ	58
<i>Косинова А.В.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ КОНТРОЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ	61
<i>Ксенофонтов С.А.</i> РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ И УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ФОРМА ЗАВИСИМОСТИ.....	63
<i>Кузнецова И.А.</i> ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ.....	65
<i>Кылосова В.В.</i> ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ АО «НОВОМЕТ»).....	70

Ленченко В.В. ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРА	72
Ленченко В.В. СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА РАСЧЕТОВ.....	76
Лешукович А.И. О ПРОБЛЕМАХ И КЛАССИФИКАЦИИ ПРОТИВОРЕЧИВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ОТНОШЕНИЙ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ.....	79
Лоева Я.А., Гольцова П.А. ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА, ИНФРАСТРУКТУРА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА: В ЧЕМ РАЗНИЦА?	84
Могилевич Е.А. ОБРАЗОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА СОЮЗА СОВЕТСКИХ СОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ РЕСПУБЛИК (СССР)	86
Надолинская Д.В. АНАЛИЗ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ АСПЕКТОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ	94
Путинцева В.В. ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ АКТУАРНОГО БАЛАНСА	102
Путинцева В.В. РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ О ВОЗНАГРАЖДЕНИЯХ РАБОТНИКАМ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	105
Путинцева В.В. СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ В 2017 ГОДУ.....	107
Сунцова Н.В., Фукс М.В. РАЗВИТИЕ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ – ДИСКУССИОННЫЙ АСПЕКТ.....	110
Сытенко И.С., Пережогин А.Е., Яценко В.В. УПРАВЛЕНИЕ ПРЕЕМСТВЕННОСТЬЮ В КОМПАНИИ	113
Тортумашев Д.В. ОСНОВНЫЕ РАЗЛИЧИЯ РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ АУДИТА	117
Травнев Л.Н. СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА И ЧАСТНЫЙ СЕКТОР.....	121
Хамзяева К.Р., Федорова Л.И. ПРОБЛЕМЫ ПРИЗНАНИЯ И УЧЕТА НОУ-ХАУ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМ АКТИВОМ	124
Шабьков В.А., Прибыльская А.А. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ.....	128
Шабькова Н.Э., Малдаева А.Н. ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕГИОНА	131
Шабькова Н.Э., Цыдыпов Ч.В. РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА НА ОСНОВЕ МОДЕРНИЗАЦИИ.....	134
Шакирова А.И. АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ ПРИ РАЗРАБОТКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	138
Шакирова А.И. МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ПРИБЫЛЬ ПАО «ГАЗПРОМ»	141
Эльдаров Э.Н. АКТУАРНЫЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРЕМИЙ В АВТОСТРАХОВАНИИ	143

**ВНУТРЕННИЕ ИСТОЧНИКИ ИНВЕСТИЦИЙ – ПОТЕНЦИАЛ
И ПРОТИВОРЕЧИЯ**

Амирова А.А.

ст. преподаватель кафедры «Экономика и управление на предприятии»,
Грозненский государственный нефтяной технический университет
им. акад. М.Д. Миллионщикова, Россия, г. Грозный

Статья посвящена современной российской проблеме, когда формирование экономического развития происходит при сокращении инвестиционных ресурсов. При этом в России одна из самых высоких стоимостей привлечения заемных средств. Это отрицательным образом сказывается на развитии реального сектора экономики, так как инвестиционный спрос смещается в сторону высокорентабельных проектов. В таких условиях целесообразно формировать новые организационно-экономические механизмы финансирования роста и модернизации. Ключевую функциональную роль в этой системе должны сыграть сбережения населения, которые в нынешних условиях выступают важнейшим внутренним источником инвестиций.

Ключевые слова: инвестиции, финансирование инвестиций, стоимость активов, рынок коллективных инвестиций, сбережения населения.

Противоречия с инвестиционным обеспечением развития российской экономики в большинстве случаев связывают с внешними санкциями и существенным снижением цен на энергоносители. Однако, с учетом трансформационных процессов в социально-экономическом развитии, следует более внимательно проанализировать проблему в контексте ее современного внутреннего содержания.

Надо отметить, что современные представители экономической мысли, как правило, рассматривают инвестиции в более узком понимании. Так, инвестиции представляются как способ помещения капитала, который должен обеспечить сохранение или возрастание его стоимости, в т.ч. на величину, превышающую уровень инфляции [1]. Часто рассматривают инвестиции как вложение денежных средств с целью извлечения доходов и прибыли, как затраты на производство и накопление средств производства и увеличение материальных запасов [4], как увеличение объема функционирующего в экономической системе капитала, – т.е. предложенного количества средств производства, созданного людьми [2].

В современной российской экономике сложилась выраженная нехватка собственных средств и недоступность заемных ресурсов, что является основными причинами, ограничивающими инвестиционную деятельность.

В России одни из самых дорогих кредитов среди стран Большой двадцатки (группа «G-20») (рисунок 1). Даже в сравнении со странами с развивающейся экономикой из Большой двадцатки в России одна из самых высоких ключевых ставок.

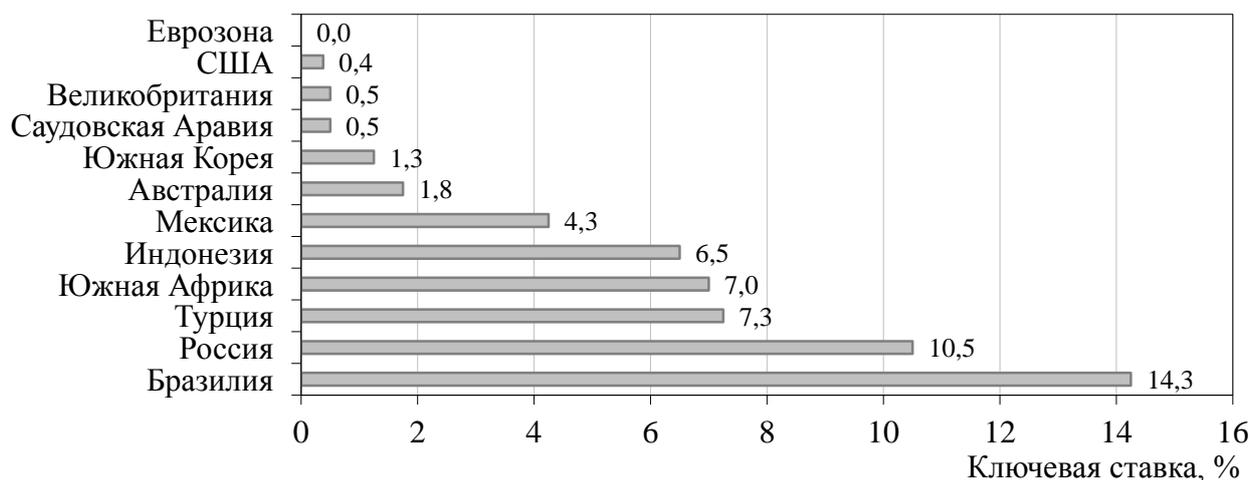


Рис. 1. Значения ключевых ставок центральных банков стран Большой двадцатки (группа «G-20») во 2 квартале 2016 года, % годовых (диаграмма составлена автором на основе данных: G20: Central Bank Policy Rate // International Monetary Fund. – URL: <http://data.imf.org/?sk=5477AD05-460D-4C91-9690-11E99B1ED935>)

При этом инвестиции в расширенное воспроизводство в реальном секторе в силу ряда естественных причин (продолжительный период окупаемости, предпринимательские риски и пр.) обладают меньшей рентабельностью, нежели финансовые спекуляции с ценными бумагами действующих компаний.

Таким источником финансирования могут выступить средства населения [3]. Так, прирост активов (валюты, наличных денег и сбережений, в т.ч. недвижимости) населения в 2015 году составил 9,3 трлн. руб. (рисунок 2). В этом же году совокупный объем инвестиций в основной капитал был практически аналогичным и составил 10,5 трлн. руб.

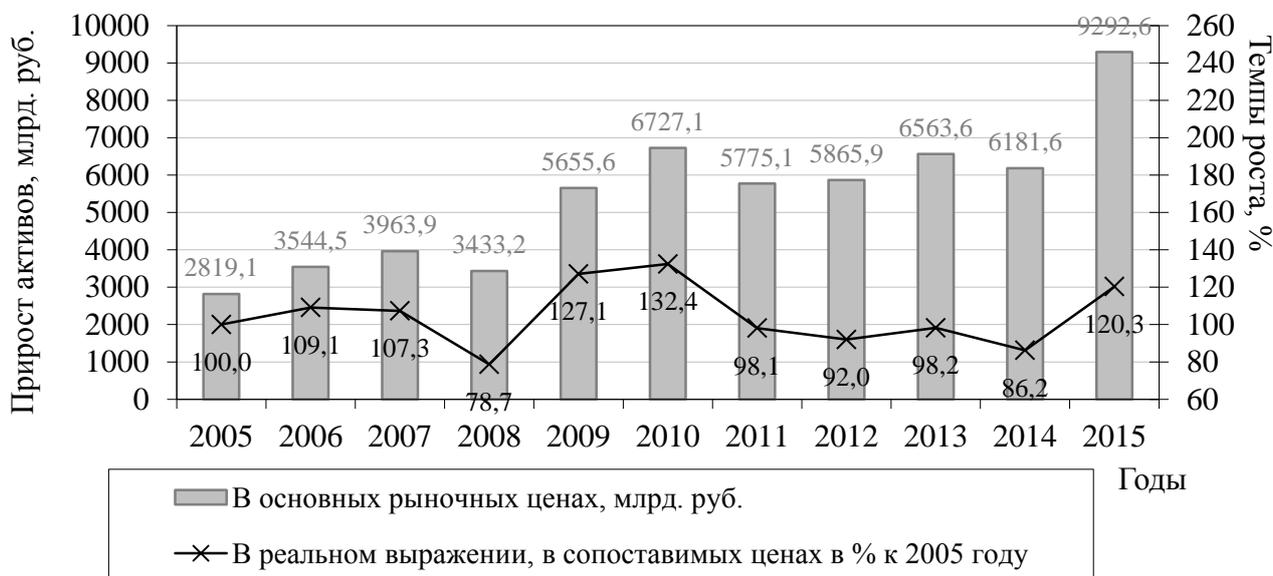


Рис. 2. Динамика прироста активов (валюты, наличных денег и сбережений, в т.ч. недвижимости) населения в период с 2005 по 2015 годы (диаграмма рассчитана и составлена автором на основе данных: Уровень жизни // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_14g.xls; Национальные счета // Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/kv/tab9.htm)

При этом, основная часть прироста активов населения в 2014 году была представлена покупкой валюты – 2,8 трлн. руб., или 45,0% от совокупного объема прироста активов за год. Еще 2,2 трлн. руб., или 34,9%, – приобретением недвижимости. 1,2 трлн. руб., или 18,6%, было представлено сбережениями (преимущественно, вкладами в коммерческих банках). Наличными деньгами на руках у населения – 0,1 трлн. руб., или 1,5%.

Совокупный объем накоплений населения – остатки вкладов, остатки наличных денег и ценные бумаги без учета вкладов на валютных счетах и денежной наличности в иностранной валюте – по состоянию на начало 2016 года оценивался в 23,9 трлн. руб. Из них 16,3 трлн. руб., 68,3%, было представлено остатками на вкладах. Еще 4,1 трлн. руб., 17,0%, – остатками наличности на руках у населения. И 3,5 трлн. руб., 14,7%, – ценными бумагами.

Все это в совокупности представляет привлечение активов населения в качестве достаточно эффективного решения поставленной ранее задачи – поиска принципиально нового источника заемного финансирования инвестиций в расширенное воспроизводство. Однако реализация данного решения на практике сталкивается с проблемой слабого развития соответствующей институциональной среды [5].

Вместе с тем, исходя из потенциала современных российских инвестиционных источников, целесообразно формировать новые организационно-экономические механизмы финансирования роста и модернизации. Ключевую функциональную роль в этих механизмах должны сыграть сбережения населения, которые в нынешних условиях выступают важнейшим внутренним источником инвестиций. Это позволит потенциальные преимущества сбережений населения, как инвестиционного ресурса, трансформировать в реальные воспроизводственные и, что особенно важно, финансовые приоритеты.

Список литературы

1. Гитман Дж.Л. Основы инвестирования. – М.: ИНФРА-М, 2001. – С. 169-170.
2. Долан Э.Дж. Микроэкономика. – СПб.: Финансы и статистика, 1994. – С. 440.
3. Долженков А., Обухова Е., Фокеева В. Выживешь – поможем // Эксперт. – URL: <http://expert.ru/expert/2016/37/vyizhivesh---pomozhem/>.
4. Макконел К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. – М.: Инфра-М, 2003. – С. 388.
5. Могилат А.Н. Прямые иностранные инвестиции в реальный сектор российской экономики: взгляд с микроуровня и прогноз до 2017 года // Вопросы экономики. – 2015. – №6. – С. 25-44.
6. Татуев А.А., Бахтуразова Т.В. Структурные особенности денежных накоплений населения / Terra economicus.– 2013. – Т. 11, № 4. –Ч. 2. – С. 64-69.

ЗАТРАТЫ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА НА ПРИМЕРЕ ОАО «РЖД» И «CHINA RAILWAYS CORPORATION» (CRC)

Бачурова К.А., Ли Хуйминь, Чи Юелун

студенты факультета «Мировая экономика и право»,
Сибирский государственный университет путей сообщения,
Россия, г. Новосибирск

В статье рассматриваются: отраслевая структура затрат железнодорожного транспорта ОАО «РЖД» и «CRC».

Ключевые слова: доходы, железнодорожный транспорт, затраты, расходы.

Система управления затратами необходима для успешной деятельности предприятий железнодорожного транспорта, так как информация о затратах используется для разработки стратегии развития, призванной обеспечить устойчивое преимущество перед конкурентами. Китайская корпорация железных дорог (CRC) переживает уникальный этап ускоренного развития. Реформы железнодорожного ведомства в России направлены для поддержания оптимального соотношения величины эксплуатационных расходов и доходов открытого акционерного общества «Российские железные дороги» (ОАО «РЖД»). Последние преобразования показали эффективность в развитии данной отрасли, стали частью фундаментальной реорганизации экономики Китая. С одной стороны, железнодорожные компании стараются найти способы увеличения доходов, но в то же время, делают все возможное, чтобы оптимизировать и сократить расходы на перевозки грузов и пассажиров.

В настоящее время на практике термины «затраты», «расходы» и «издержки» во многих случаях используют как синонимы независимо от отрасли хозяйства. Для правильной организации учета расходов большое значение имеет их классификация. В соответствии с п.8 ПБУ 10/99 «Расходы организации», расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений его деятельности подразделяются на: расходы по обычным видам деятельности; прочие расходы. При формировании расходов по обычным видам деятельности они группируются по экономическим элементам затрат: материальные затраты; затраты на оплату труда; затраты на отчисления на социальные нужды; амортизация; прочие затраты.

Учёт произведённых расходов в ОАО «РЖД» регулируется согласно Корпоративному учётному принципу «Учёт расходов» (КУП 11/2013). Эксплуатационные расходы включают: затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; материальные затраты, в том числе материалы, топливо, электроэнергия, прочие материальные затраты; амортизация; прочие затраты (рисунок 1).



Рис. 1. Расходы ОАО «РЖД» за 2014 год, проц.

Данные рисунка 1 показывают, что большая доля расходов приходится на материальные затраты и составляет 33%, что на 1% больше расходов на оплату труда, на амортизацию приходится 16%, прочие расходы – 10% и отчисления на социальные нужды – 9%.

Классификация по элементам затрат CRC отличается от российской и включает следующие: на заработную плату; материалы, топливо, мощность; амортизации и другие (рисунок 2).

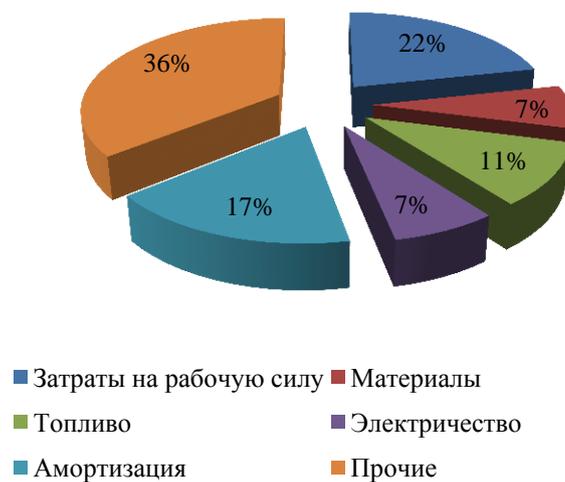


Рис. 2. Расходы CRC за 2014 год, проц.

Из рисунка 2 видно, что прочие расходы составляют 36%, на материальные затраты относится 25%, затраты на рабочую силу равны 22%, амортизация – 17%.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать вывод, что отраслевая структура затрат железнодорожного транспорта ОАО «РЖД» и CRC отличается группировкой и соответственно имеет разную величину показателей. Однако анализируя данные рисунков 1 и 2 можно отметить, что

материальные затраты составляют большую часть, а амортизация имеет практически равные значения в структуре расходов, это указывает на материалоемкость железнодорожной отрасли России и Китая.

Список литературы

1. Анализ примеров. Китайские железные дороги. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://ppiaf.org/sites/ppiaf.org/files/documents/toolkits/railways_toolkit_russian/PDFs/Case%20Study%20China/RR%20Toolkit-ChinaCS.pdf
2. Открытое Акционерное Общество «Российские железные дороги» [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.rzd.ru
3. Чжоу Тинг Мэй, "Информация о дорожном движении и безопасности", Пекин, 1995. 112 с.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТОВ КОНЦЕНТРАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ АКТИВНОСТИ В ГОРОДАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ¹

Власюк Л.И.

ведущий научный сотрудник Центра региональной экономики и межбюджетных отношений, канд. экон. наук, доцент, Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

Оценена роль городов в функционировании социально-экономической системы региона и страны в целом. Статистически оценена связь между размером города и агломерационными эффектами в РФ.

Ключевые слова: агломерация, агломерационные эффекты, эффекты концентрации, «центр-периферия», размер города, города России.

В научных дискуссиях, касающихся городских агломераций как формы расселения и пространственной организации экономики, можно выделить две главные темы исследований. Первая и основная касается объяснения процессов поляризации пространства, формирование агломераций и выявление эффектов, которые возникают в результате концентрации экономической деятельности. Вторая – вопросов возможности или невозможности целевого создания городской агломераций, то есть использования зарубежного опыта, специальных институциональных инструментов, позволяющих ускорить процесс агломерирования на конкретной территории, а также как и в первом случае, оценить эффекты для экономического развития территории.

На сегодняшний день в правовом поле РФ нет конкретного термина, четко формулирующего понятие «городская агломерация». Существует несколько подходов к определению городских агломераций и еще больше – способов определения границы городской агломерации (делимитации). Официальный статистический учет Росстатом не проводится и, как заметил

¹ Статья выполнена при поддержке гранта РФФИ 15-06-04959 «Эффекты экономических взаимодействий в региональных системах «центр-периферия».

Л.С. Смирнягин, «в нашей специальной литературе так и не состоялось консенсуса насчет того, что такое агломерация, где именно они уже сложились, каково их общее число» [8, с. 205].

Кроме того, как отметили А.С. Пузанов и Р.А. Попов, термин «агломерационный эффект» означает экономическую выгоду от концентрации производств и других экономических объектов на территории и формально с городскими агломерациями не связан. Они отмечают, что это не означает отсутствие связи, поскольку «внутри агломераций также возникает агломерационный эффект, но принципиально, что он может создаваться и вне их пределов – например, на территории одиночного города за счет концентрации экономически связанных предприятий» [7, с. 149].

Цель работы в перспективе – определение эффектов концентрации экономической деятельности в пределах города (центра), определение радиуса генерируемых эффектов. Данная работа является постановочной, позволяющая в самых общих чертах подойти к проблеме оценки роли городов в социально-экономическом развитии региона и страны в целом.

Основы экономики города были заложены И.Г. фон Тюненом и развиты А. Маршаллом, предположившим, что внешняя экономия от масштаба является двигателем роста городской концентрации; Дж. Хендерсоном, у которого экономика предстает как система городов. Идеи внутренней экономии от масштаба в приложении к проблемам пространственного размещения производств были освящены в работах А. Хиршмана, Х. Абдел-Рахмана, М. Фуджита и др. [2, 3, 4].

Агломерационная теория новой экономической географии еще более подстегнула интерес к вопросам, связанным с возникновением и распространением агломерационных эффектов, породив огромное количество эмпирических исследований влияния агломерационных эффектов на показатели социально-экономического развития региона. Чаще всего в качестве зависимой переменной выбирают производительность, добавленную стоимость, занятость, уровень заработных плат, число выданных патентов. В работах К. Бодри, А. Шифарова и Е.С. Куценко выполнены обзоры и систематизированы результаты подобных оценок [1, 6].

Е.С. Куценко делает вывод, что агломерационные эффекты фундаментально определяют территориальное размещение производительных сил, но может существовать значительное несоответствие между агломерационными эффектами и размещением производительных сил в краткосрочном периоде, в отличие от долгосрочной перспективы. А значит, полученные исследователями результаты о слабом влиянии агломерационных эффектов не могут считаться удовлетворительными [6, с. 24].

Н.В. Зубаревич традиционными методами проанализировала статистические показатели российских городов с населением свыше 200 тыс. жителей, чтобы оценить воздействие размера города на его развитие. В выборку попали 94 российских городов, в том числе 66 региональных «столиц». Была отобрана небольшая группа индикаторов с помощью которых оценивалась роль агломерационного эффекта. Проведенный анализ показал, что размер не

является самым значимым фактором развития крупных городов России, важны также статус города, специализация его экономики и географическое положение. Н.В. Зубаревич считает, что для постиндустриальной трансформации в России статус регионального или федерального центра важнее размера города [5, с. 209].

Что представляют собой города России? Основная часть российских городов сформировалась в XX веке. В самом конце XIX века, в 1897 г., городское население России составляло 14,7% от общей численности. В 1939г. – уже 33,5%, в 1959 г. – 52,4%. Доля городского населения продолжает увеличиваться, в 2015 г. она составила 74%. Вообще за период с 1939 г. по 2015 г. численность населения России увеличилась в 1,4 раза, а численность городского населения в 3 раза.

По данным Росстата на 1 января 2015 г. в России 1097 городов (с учетом Республики Крым – 1114). Из них 166 городов с населением свыше 100 тыс. человек (с учетом Республики Крым – 169 городов), 36 городов с численностью свыше 500 тыс. человек и 15 городов с населением свыше 1000 тыс. населения.

Проживают не в городах 26% населения, а из тех, кто проживают в городах, 23,2% – в городах с численностью меньше 100 тыс. человек и 22,4% – в городах с численностью больше 1 млн. человек (табл. 1).

Таблица 1

Численность населения, проживающего в городах разного размера

Размер города	Количество городов	Численность проживающего населения		Доля в численности всего населения, %
		в тыс. человек	в %	
До 100 тыс. человек	945	33985,8	31,4	23,2
От 100 до 500 тыс. человек	133	28706,3	26,5	19,6
От 500 до 1000 тыс. человек	21	12853,0	11,9	8,8
Свыше 1000 тыс. человек	15	32737,1	30,2	22,4
Все городов	1114	108282,2	100,0	74,0

Формирование агломераций происходит в соответствии с закономерностями пространственного развития, описанными различными концепциями, в частности, концепцией «центр – периферия», основной идеей которой является нарастание пространственной неоднородности от ядра к периферии. Согласно данной концепции, различия, диспропорции между центром и периферией порождаются неравномерностью экономического роста и процессами пространственной поляризации.

Агломерационные эффекты способствуют развитию крупных городов. Анализ статистических данных показал, что существует прямая связь между размером города и экономической результативностью и эффективностью использования ресурсов на территории (табл. 2).

Эффективность использования ресурсов в городах различного размера

Показатель	2005					2013				
	РФ, всего	>400	400- 500	500- 1000	>1000	РФ, всего	>400	400- 500	500- 1000	>1000
Объем промышленного производства <u>на одного занятого</u> , тыс. руб./занятого	204,0	278,2	284,6	294,3	268,9	609,3	1016,0	892,5	833,1	1092,1
Объем промышленного производства <u>на душу населения</u> , тыс. руб./человека	95,4	114,1	113,6	106,3	117,3	288,0	331,5	262,8	237,5	379,7
Фондовооруженность, тыс. руб./занятого	620,9	939,6	776,3	1019,4	925,4	1966,4	2153,1	1846,6	2571,0	2053,7
Инвестиции в основной капитал на душу населения, тыс. руб./чел.	24,8	27,0	17,1	21,8	31,7	92,3	79,7	43,3	73,1	87,8
Оборот розничной торговли на душу населения, тыс. руб./чел.	49,3	89,4	60,9	72,1	104,1	164,9	154,2	75,0	76,5	197,2
Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» на душу населения, тыс. руб./чел.	12,3	16,3	8,0	11,9	20,2	41,9	36,3	12,9	24,9	44,3
Ввод в действие жилых домов на душу населения, м ² общей площади/чел.	0,31	0,43	0,34	0,44	0,45	0,49	0,56	0,65	0,70	0,49

Практически все рассмотренные макроэкономические показатели на душу населения оказались выше для группы «города с населением свыше 1 млн. человек» и по данным 2005г., и по данным 2013г.

То что для города агломерационный эффект очень тесно коррелирует с численностью жителей, не вызывает сомнений, но каков должен быть размер города, что бы можно было измерить агломерационные эффекты, как они будут отличаться в зависимости от размера. В работе не использовалось традиционное градостроительное деление городов на крупные (от 250 до 1000 тыс. чел.) и крупнейшие (от 1 млн до 3 млн.), а в дальнейшем планируется использование более дробной классификации по численности жителей, чтоб «словить» уровень измеримости эффектов.

Были выполнены эконометрические оценки производственных функций экономики городов для нескольких массивов с различной численностью. Функции оценивались с использованием моделей панельных данных за 2005-2013 гг. Для городов с численность свыше 1 млн. человек эластичность по капиталу оказалась выше, чем эластичность по труду, экономика характеризовалась убывающей отдачей от масштаба производства. Все это свидетельствует о значительном влиянии неучтенных факторов, в том числе эффектов концентрации, а также подтверждая выводы исследователей о влияние статуса «города-миллионника».

Список литературы

1. Beaudry C., Schiffauerova A. Who's Right, Marshall or Jacobs? The Localization Versus Urbanization Debate // *Research Policy*. 2009. Vol. 38. P.318- 337.
2. Fujita M. A. Monopolistic Competition Model of Spatial Agglomeration: Differentiated Product Approach // *Regional Science and Urban Economics*. 1988. Vol. 18. P. 87-124.
3. Fujita M., Krugman P., Venables T. *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*. Cambridge, MA: MIT Press, 1999.
4. Henderson J. V. The Sizes and Types of Cities // *American Economic Review*. 1974. Vol. 64, No 4. P. 640-656.
5. Зубаревич Н.В. Развитие крупных городов России: только ли размер имеет значение? // *Экономика и география* / Под ред. А.П. Заостровцева, Л.Э. Лимонова. СПб.: Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр», 2013. 314 с.
6. Куценко Е.С. Зависимость от предшествующего развития в сфере пространственного размещения производительных сил – плохая новость для эмпирических исследований агломерационных эффектов // *Журнал новой экономической ассоциации*. 2012. №2 (14). С.10-26.
7. Пузанов А.С., Попов Р.А. Проблемы управления городскими агломерациями в современной России // *Городской альманах: вып. 4* / науч. ред. Г.Ю. Ветров. М.: Фонд «Институт экономики города». 2009. 312 с.
8. Смирнягин Л.С. Система расселения России: тенденции к переменам // *Городской альманах: вып. 4* / науч. ред. Г.Ю. Ветров. М.: Фонд «Институт экономики города». 2009. 312 с.

БЕЗРАБОТИЦА И ЗАНЯТОСТЬ В РОССИИ

Волегова Д.В., Сеницина Ю.А.

студентки 3 курса факультета ветеринарной медицины и зоотехнии,
Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени
академика Д.Н. Прянишникова, Россия, г. Пермь

Тетерина Т.В.

доцент кафедры экономической теории, канд. эконом. наук,
Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени
академика Д.Н. Прянишникова, Россия, г. Пермь

Статья посвящена достаточно актуальной теме в современном обществе. Безработица и занятость являются формами проявления макроэкономической нестабильности, их колебания значительно влияют на конечные результаты всей экономической деятельности. Разные виды безработицы определяют и разные методы борьбы с ней. В современных экономических условиях состояние российского рынка труда в значительной степени будет зависеть от направления экономической политики государства.

Ключевые слова: рынок труда, безработица, занятость и экономическая активность.

Безработица – социально-экономическое явление, выступающее как отсутствие занятости у определенной, большей или меньшей части экономически активного населения, способной и желающей трудиться [2].

В настоящее время тема очень актуальна. Она относится к важнейшим макроэкономическим проблемам и оказывает влияние на каждого человека.

Потеря работы для большинства людей – это большой стресс, а также неустойчивость экономического положения и снижение уровня жизни. Занятость раскрывает один из важнейших аспектов социального развития человека, связанный с удовлетворением его потребностей в сфере труда.

Рассмотрим динамику рынка труда в России на современном этапе, сравнив уровни безработицы и занятости с 2013 по 2015 года (таблица).

Таблица

Динамика рынка труда в России за 2013-2015 гг. [3]

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Численность экономически активного населения в РФ, тыс. чел.	75528,4	75428,4	76587,5
Численность безработных, тыс. чел.	4137,4	3889,4	4263,9
Занято в экономике, тыс. чел.	71391	71539	72324
Уровень экономической активности, %	68,5	68,9	69,1
Уровень занятости, %	64,8	65,3	65,3
Уровень безработицы, %	5,5	5,2	5,6

Следует отметить, что общая численность занятых и безработных составляет рабочую силу, которая увеличивается с каждым годом. По итогам статистики по проблемам занятости численность экономически активного населения в 2014 г. составила 75, 4 млн. человек. Это на 99,5 тыс. человек меньше, чем в прошлом году. Численность занятых в экономике в 2014 году по сравнению с 2013 г. увеличилась на 148 тыс. человек и составила 71, 6 млн. человек [4].

При сравнении уровня безработицы в 2014 году с уровнем безработицы в 2013 г., можно сделать вывод о нескольких серьезных изменений. Например, по итогам 2013 года в отчетных данных Официального сайта Федеральной службы государственной статистики России зафиксировано, что поисками работы заняты всего 5,6 %, экономически активного населения страны [3]. Основная причина сложившейся ситуации в 2013 году является снижение роста экономики в России. При такой ситуации обычно наблюдается рост доли людей, незанятых в экономическом производстве. При этом безработица увеличивается, и без принятия мер, экономика России продолжит сокращать свои темпы, что приведет к снижению ВВП по отношению к прошлогодним показателям.

Уровень безработица в 2015 году был выше уровня 2014 года. Рост безработицы начался ещё с середины 2014 года и продолжался в 2015 году. Небольшой спад безработицы к 2015 года не повлиял на общую тенденцию – к концу года безработица поднялась до уровня начала года. Из причин роста безработицы в России называют снижение спроса на готовую продукцию, снижение экспорта, автоматически влекущее за собой снижение производства.

Методы борьбы достаточно разнообразны, они предпринимаются в зависимости от конкретной причины спада рынка труда. Для фрикционной безработицы будут эффективны улучшения в плане информационного обеспечения рынка труда, а также устранение немобильности рабочей силы. Для уменьшения структурной безработицы вводятся работы по профессиональному переобучению и переквалификации. Наиболее сложной формой безра-

ботицы является циклическая, сократить которую возможно созданием условий в экономике для увеличения экспорта. В России уже накоплен свой опыт регулирования рынка труда. Оказались эффективны господдержка, различные программы и проекты [1].

Таким образом, в 2014 году просматривалось некоторое улучшение ситуации на рынке труда по сравнению с прошлым периодом, несмотря на начавшиеся кризисные явления в экономике. Отмечались тенденции снижения показателей безработицы, увеличения спроса работодателей на работников и, как результат, увеличения показателей трудоустройства. Безусловно, что определяющее значение в дальнейшем развитии российского рынка труда будет иметь стабилизационная экономическая политика государства.

Список литературы

1. Башкирова В.Е. Занятость и безработица. Причины. Методы борьбы // Гуманитарные научные исследования. 2016. №2. URL: <http://human.snauka.ru/2016/02/14268> (дата обращения: 10.12.2016).
2. Казанцева М.В., Олешкевич Н.А. Безработица как социальное явление: проблемы и пути их решения // Гуманитарные научные исследования. 2014. №6. URL: <http://human.snauka.ru/2014/06/7159> (дата обращения: 9.12.2016).
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>
4. Попкова И.С. Занятость населения // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2015. №11. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/11/12971> (дата обращения: 9.12.2016).

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ СРЕДСТВ ВЫЧИСЛИТЕЛЬНОЙ ТЕХНИКИ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Газетдинов М.Х.

профессор кафедры экономики и информационных технологий, д.э.н.,
Казанский государственный аграрный университет, Россия, г. Казань

Семичева О.С.

доцент кафедры экономики и информационных технологий, к.э.н.,
Казанский государственный аграрный университет, Россия, г. Казань

Газетдинов Ш.М.

доцент кафедры экономики и информационных технологий, к.э.н.,
Казанский государственный аграрный университет, Россия, г. Казань

В статье рассмотрены аспекты прогнозирования развития средств вычислительной техники, компьютерных и телекоммуникационных технологий с учетом социальных и экономических факторов, определены приоритетные направления, связанные с созданием информационного общества и улучшением качества жизни людей.

Ключевые слова: вычислительная техника, информационная технология, информатизация, информационный ресурс.

Социальное значение. Ряд направлений достижения этой цели связан с развитием и широким использованием в народном хозяйстве средств вычислительной техники и базирующихся на её основе компьютерных и телекоммуникационных технологий. Повышение производительности общественного производства за счет улучшения его управляемости, автоматизации промышленных процессов, ускорения внедрения достижений научно-технического прогресса, освобождения работников от выполнения рутинных операций и возможности использования их для решения творческих задач – все это обеспечивается информатизацией общества.

Информатизация на основе внедрения компьютерных и телекоммуникационных технологий является реакцией общества на потребность в существенном увеличении производительности труда в информационном секторе общественного производства, где сосредоточено более половины трудоспособного населения.

Информационные технологии – это аппаратно-программные средства, базирующиеся на использовании средств вычислительной техники, которые обеспечивают хранение и обработку информации, доставку ее пользователю, интерактивное взаимодействие участников производственного процесса, а также принятие управленческих решений специалистом.

В целом, информационные технологии вошли во все сферы нашей жизни. Средства вычислительной техники являются инструментом повышения эффективности процесса обучения, участвуют во всех видах человеческой деятельности, имеют четкий социальный характер, и влияние их на общество в настоящее время существенно, а в будущем будет возрастать и явится одним из наиболее значимых факторов, определяющих развитие общества в целом.

Все это определяет общественную значимость и необходимость прогнозирования развития средств вычислительной техники, компьютерных и телекоммуникационных технологий, а также социальных последствий, к которым они приводят, и будут приводить в будущем. При этом необходимо учитывать динамичность этой отрасли общественного производства и то влияние, которое средства вычислительной техники оказывают на развитие практически всех сторон целенаправленной общественной деятельности. Поэтому чрезвычайно важно рассматривать развитие средств вычислительной техники с точки зрения развития всех отраслей экономики страны в целом, т.е. использовать методологию системного анализа при прогнозировании, учитывать социальные, экономические, технические и организационные факторы, определяющие развитие отрасли во взаимосвязи с развитием народного хозяйства.

Эти положения являются основой для разработки методики прогнозирования развития средств вычислительной техники, компьютерных и телекоммуникационных технологий и их использования в народном хозяйстве страны.

Проблемы развития и направления решения. Текущее состояние использования средств вычислительной техники, компьютерных и телекомму-

никационных технологий характеризуется недостаточно высокой эффективностью, что связано:

- с имеющимся несоответствием рыночного характера производства и существующим уровнем развития компьютерных и телекоммуникационных технологий, выражающимся в создании множества слабо связанных между собой локальных систем управления, не обеспечивающих достаточно четкого взаимодействия хозяйственных единиц в процессе производства;

- с причинами психологического характера, связанными с отрывом пользователя (предприятия) от разработки аппаратно-программных средств, создаваемых для него систем и его неподготовленностью для использования современных средств вычислительной техники;

- с несоответствием используемых средств вычислительной техники, компьютерных и телекоммуникационных технологий тем задачам, которые являются определяющими для экономики страны, т.е. недостаточным разнообразием имеющихся компьютеров, их слабой специализацией, отставанием в разработке и производстве периферийного оборудования по сравнению с вычислительными устройствами, что снижает эффективность современных компьютеров при решении многих задач;

- с недостаточностью и высокой трудоемкостью создания соответствующего обеспечения (математического, программного, информационного), позволяющего существенно повысить эффективность решения задач, необходимых для развития экономики страны.

Следовательно, развитие средств вычислительной техники, компьютерных и телекоммуникационных технологий должно быть направлено на ликвидацию указанных недостатков, на повышение эффективности использования технических средств.

Таким образом, основными направлениями развития средств вычислительной техники, компьютерных и телекоммуникационных технологий являются:

- создание информационного общества, в котором главную роль играют интеллект и знания, т.е. создание оптимальных условий для удовлетворения информационных потребностей и реализации прав граждан, органов государственной власти, органов местного самоуправления, организаций, общественных объединений на основе формирования и использования соответствующих информационных ресурсов;

- развитие сети передачи и обмена информационными ресурсами, связывающей различные локальные сети и телекоммуникации, т.е. создание единого интернет-пространства, обеспечивающего взаимосвязь и взаимодействие различных систем при решении отраслевых, межотраслевых и государственных задач;

- создание разнообразных по своей целевой направленности и использованию средств вычислительной техники и формирование парка средств вычислительной техники, в наибольшей степени отвечающего требованиям различных отраслей экономики, обеспечивающим оперативное получение результатов переработки информации и ее накопление;

– улучшение качества жизни людей за счет повышения производительности и облегчения условий их труда в решении любых задач с помощью средств вычислительной техники, компьютерных и телекоммуникационных технологий.

Список литературы

1. Газетдинов М.Х. Проблемы проектирования автоматизированной информационной системы сельскохозяйственных организаций // Научный альманах. 2016. № 5-1(19). С. 62-64. URL: <http://ucom.ru/doc/na.2016.05.01.062.pdf>
2. Газетдинов М.Х. Предпосылки устойчивости экономических систем в изменяющихся условиях внешней среды // Вестник Казанского государственного технического университета им.А.Н.Туполева. 2004. №1. С. 76-78.
3. Газетдинов Ш.М. Принципы организации информационного обеспечения субъектов малого бизнеса // Научный альманах. 2015. №11-1(13). С. 164-166. URL: <http://ucom.ru/doc/na.2015.11.01.pdf>
4. Газетдинов Ш.М. Автоматизация учета малого бизнеса в сельском хозяйстве // Научный альманах. 2016. № 4-1(18). С. 60-62. URL: <http://ucom.ru/doc/na.2016.04.01.pdf>

РАВНОЗНАЧНОСТЬ СФЕР ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Галимуллина Л.Э.

студентка 1 курса Финансово-экономического факультета,
Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

Рыночная экономика на сегодняшний день является самой распространенной и эффективной современной экономической системой. Тема равнозначности сфер финансовой системы является актуальной, поскольку предоставляет возможность более подробного и углубленного изучения каждой из сфер финансовой системы в рыночной экономике. Трансформация экономических отношений является показателем перехода к новому типу экономического роста, который основан на низком уровне инфляции и безработицы, внешнеэкономической сбалансированности, благоприятной экологической среде и высоком уровне жизни. Целью трансформации является создание социально-ориентированной рыночной экономики.

Ключевые слова: бюджетная система, налоговые отношения, коммерческие организации, бюджетное устройство, рыночная экономика.

Современная экономика развитых стран носит рыночный характер, основанной на принципах свободного предпринимательства, многообразия форм собственности на средства производства, рыночного ценообразования, договорных отношений между хозяйствующими субъектами, ограниченного вмешательства государства в хозяйственную деятельность субъектов. При этом рыночная экономика является саморегулирующейся и самонастраивающейся системой благодаря совокупности регулирующих функций, осуществляемых рынком. Рыночная экономика является самой эффективной и гибкой при решении главных экономических проблем. Будучи единой экономической системой, она развивается по законам, присущим всем странам.

Универсальность стран обуславливает общую природу рыночной экономики, которая проявляется в общности не только предпосылок, а также функций рыночной экономики и механизмов на всех этапах развития. Однако стоит отметить, что в зависимости от конкретных исторических условий страны общие закономерности воплощаются по-разному.

Преимуществами рыночной экономики являются такие факты, как эффективное распределение ограниченных ресурсов, то есть рынок способен направить ресурсы на производство товаров, которые необходимы обществу. Также возможность функционирования при наличии ограниченной информации (данные о цене и издержках производства). Следующим преимуществом является гибкость, а именно высокий уровень адаптации к изменяющимся процессам. Использование результатов научно-технического прогресса с максимальной полезностью, так как стремясь получить высокую прибыль предприниматель или производитель идут на риск, занимаясь вопросами внедрения технических новшеств в производство. Последним преимуществом можно отметить возможность обеспечения удовлетворения различных потребностей населения товарами и услугами.

Не смотря на большое количество достоинств, рыночная экономика имеет свои недостатки. Так как рыночная экономика не имеет возможности самостоятельно автоматически решать крупные социально-экономические проблемы. Одной из таких проблем является обеспечение права человека на труд, следовательно, и на определенный стандарт благосостояния. Другим недостатком является то что рыночная экономика развивается нестабильно, что способствуют инфляционным процессам. Так же при рыночной экономике невозможно осуществлять стратегических прорывов в сфере фундаментальной науки. Отдельной сферой общественной жизни подверженной опасности при рыночной экономики является экологическая проблема, при рыночной экономике отсутствует механизм защиты окружающей среды.

Среди совокупности сфер финансовых отношений, которые характерны для мировых стран, есть сфера, которая обусловлена функционированием государства и соответствующих органов власти. Потребность в данной сфере связана с тем, что органам государственной власти и местного самоуправления необходимы финансовые ресурсы, которые образуются у органов государственной власти и местного самоуправления, благодаря государственным и муниципальным финансам. Органы государственной власти в ходе использования и мобилизации государственных и муниципальных финансов осуществляют стимулирование научно-технического развития экономики, обеспечивают социальную защиту граждан, формируют социальную инфраструктуру общества, укрепляют обороноспособность и безопасность государства. Формирование и использование государственных и муниципальных финансов осуществляется в двух формах: внебюджетного фонда, бюджета органа местного самоуправления или государственной власти.

Валовый внутренний продукт создается в основном коммерческими организациями, также с их помощью происходит его первичное распределение. Следовательно, финансы коммерческих организаций являются исход-

ным элементом для всей финансовой системы всех стран мира. К признакам коммерческой организации относится то что целью деятельности является получение прибыли, организационно-правовая форма четко определена законом, распределение прибыли производится между участниками юридического лица.

Кроме того коммерческие организации обладают всеми признаками, которые присущи юридическому лицу, а именно отвечают по своим обязательствам принадлежащим им имуществом, могут являться истцом и ответчиком в суде, приобретают и осуществляют от собственного имени имущественные и неимущественные права, несут обязанности, также имеют право обладать обособленным имуществом на права собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления, иного вещного права, имущество может быть арендованным.

Роль государственных и муниципальных финансов в рыночной экономике может быть разделена на три основополагающих части. Во-первых, экономическая стабилизация, означающая наличие устойчивых источников финансирования, также возможность привлечения средств на рынке капиталов, расширение общественного сектора экономики и накопление ресурсов с целью расширения производства. Во-вторых, финансовая адаптация к рыночным преобразованиям, выражающаяся в том, что предприятия и государства – полноправные участники рынка капиталов, которые выступают в роли кредиторов или заемщиков. Трансформация экономических отношений является показателем перехода к новому типу экономического роста, который основан на низком уровне инфляции и безработицы, внешнеэкономической сбалансированности, благоприятной экологической среде и высоком уровне жизни. Целью трансформации является создание социально-ориентированной рыночной экономики. В-третьих, инвестиционная активность, в привлечении инвестиций и создании условий для функционирования рынка капиталов финансы играют решающую роль, принцип стратегической направленности в отношении инвестиционной активности – определяющий, и задача финансов заключается в необходимости его реализации.

В настоящее время коммерческие организации являются элементом любой из моделей рыночной экономики, как субъекты предпринимательской деятельности, которые обладают экономической и юридической самостоятельностью. В условиях рыночной экономики коммерческие организации самостоятельно осуществляют свою деятельность. То есть сами определяют организационно правовые формы, ассортимент и объем производства продукции, выбирают контрагентов, с которыми будут сотрудничать, а также решают вопрос оплаты труда, ценообразования и самостоятельно распоряжаются полученной прибылью, которая остается после уплаты налогов.

На то насколько эффективна будет деятельность коммерческих организаций в условиях рыночной экономики влияют различные факторы, такие как инвестиционная и инновационная политика предприятия, благоприятный социально-психологический климат в коллективе, способность управления организацией в условиях рыночной экономики. Но во многом эффективность

деятельности коммерческих организаций зависит от государства, а именно обеспечения надлежащего правопорядка в стране и ее национальной безопасности, защита конкуренции.

В условиях рыночной экономики коммерческие организации стремятся производить товары и услуги, приносящие большую прибыль, следовательно, имеющий большой спрос среди потребителей, с точки зрения потребителя рыночная экономика положительно влияет на коммерческие организации, так как в условиях конкуренция, каждый стремится предложить товар или услугу по оптимальной цене и хорошего качества. С точки зрения производителя или человека предоставляющего ту или иную услугу плюсом рыночной экономики является возможность производить товар с минимальными затратами и в соответствии интересам потребителя. Коммерческие организации в рыночной экономике необходимы для создания рыночного ценообразования, договорных отношений между хозяйствующими субъектами, свободы предпринимательства, а также многообразия форм собственности на средства производства.

Список литературы

1. Kosov M.E., Akhmadeev R.G. Offshore jurisdictions as an instrument for international tax planning // Europäische Fachhochschule. 2016. № 4. С. 46-48.
2. Ахмадеев Р.Г., Быканова О.А., Агапова А.А. Налоговое регулирование инвестиционных процессов в экономике // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2016. Т. 5. № 3 (16). С. 38-41.
3. Косов М.Е. Инновационная культура России как фактор развития финансовой политики государства // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2016. № 3. С. 28-37.
4. Косов М.Е., Ахмадеев Р.Г., Шаров В.Ф. Региональные и местные налоги: учебное пособие для студентов ВУЗов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.
5. Филиппова Н.В., Быканова О.А. Налоговое бремя, как один из аспектов экономического образования // Успехи современной науки и образования. 2016. Т. 3. № 10. С. 89-94.
6. Финансы: учебник, под ред Е. В. Маркиной. – М.: КНОРУС, 2014.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ ДИАГНОСТИКИ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

Гасанова С.К.

Астраханский государственный технический университет,
Россия, г. Астрахань

В статье представлен сравнительный анализ отечественных и зарубежных моделей диагностики вероятности банкротства, выявлены их достоинства и недостатки.

Ключевые слова: модель, анализ, вероятность банкротства, модели диагностики банкротства.

В ситуации современной рыночной экономики диагностики вероятности банкротства является важнейшим элементом анализа деятельности любого предприятия.

Для диагностики вероятности банкротства коммерческих организаций на практике принято использовать модели, построенные на эмпирических данных статистических исследований. Среди них существуют как международные, так и отечественные методики. Наибольшее распространение для оценки банкротства организации получили такие зарубежные методики, как пятифакторная модель прогнозирования Э. Альтмана, дискриминантная факторная модель Таффлера, четырехфакторная модель Р. Лиса и др. Среди отечественных методик многие авторы называют модель, разработанную Г. В. Савицкой и коллегами, модель Р. С. Сайфулина и Г. Г. Кадыкова, двухфакторную модель оценки вероятности банкротства М. А. Федотовой [5].

Сравнительный анализ указанных моделей на основании показателей (факторов), используемых в моделях диагностики банкротства организации, представлен на рисунке.

Наименование показателя	Модели диагностики банкротства организации					
	Пятифакторная модель прогнозирования Э. Альтмана	Дискриминантная факторная модель Таффлера	Четырехфакторная модель Р. Лиса	Модель, разработанная Г. В. Савицкой и коллегами	Модель Р. С. Сайфулина и Г. Г. Кадыкова	Двухфакторную модель оценки вероятности банкротства М. А. Федотовой
1	2	3	4	5	6	7
Доля чистого оборотного капитала в активах	+	-	+	-	-	-
Рентабельность активов по чистой прибыли	+	-	+	-	-	-
Рентабельность активов по прибыли до налогообложения	+	-	-	-	-	-
Коэффициент покрытия по собственному капиталу	+	-	+	-	-	-
Отдача всех активов	+	-	-	-	-	-
Коэффициент покрытия краткосрочных обязательств	-	+	-	-	-	-
Коэффициент покрытия обязательств	-	+	-	-	-	-
Доля обязательств	-	+	-	-	-	-
Рентабельность всех активов	-	+	+	-	-	-
Рентабельность активов по прибыли от продаж	-	-	+	-	-	-
Доля собственного оборотного капитала в формировании оборотных активов / Коэффициент обеспеченности собственными средствами	-	-	-	+	+	-
Коэффициент текущей ликвидности	-	-	-	-	+	+
Коэффициент оборачиваемости активов	-	-	-	-	+	-
Рентабельность продаж	-	-	-	-	+	-
Рентабельность собственного капитала	-	-	-	+	+	-
Доля заемного капитала в валюте баланса	-	-	-	-	-	+
Коэффициент оборачиваемости оборотного капитала	-	-	-	+	-	-
Коэффициент финансовой независимости предприятия	-	-	-	+	-	-

Рис. Сравнительный анализ моделей диагностики банкротства организации

Из данных рисунка следует, что представленные модели практически не коррелируют между собой при подборе и оценке показателей. Исключение составляет пятифакторная модель Альтмана и модель четырехфакторная модель Лиса, которые применяют три общих коэффициента: доля чистого

оборотного капитала в активах, рентабельность активов по чистой прибыли, коэффициент покрытия. Однако, значения постоянных параметров, показывающих степень влияния коэффициентов на вероятность банкротства, дифференцируются. Кроме того, ряд моделей имеют ограничения использования. В частности, пятифакторная модель Альтмана может применяться при оценке вероятности банкротства акционерных обществ, акции которых свободно продаются на рынке ценных бумаг, т. е. имеют рыночную стоимость. Кроме того, поскольку модель ориентирована на американскую экономическую среду, возникают сложности с расчетом коэффициента покрытия по рыночной стоимости акций [2, 3].

Аналогично модели Альтмана, модели Таффлера и Лиса также имеют ряд недостатков при применении их в российских условиях, поскольку точность оценки вероятности банкротства напрямую зависит от исходной информации при построении модели.

Отечественные модели более адаптированы к экономическим условиям внутри страны. В частности, модель, предложенная Р. С. Сайфулиным и Г.Г. Кадыковым, позволяет классифицировать предприятия по уровню риска, но не позволяет оценить причины попадания организаций в зону неплатежеспособных. Кроме того, данная модель не учитывает отраслевые особенности хозяйствующих субъектов [1].

Методика, предложенная Савицкой Г. В. и ее коллегами, также имеет существенный недостаток – она учитывает состояние показателей лишь на момент анализа, а динамика показателей во времени не рассматривается.

Двухфакторная модель Федотовой М. А. с одной стороны проста для применения, но ее использование также требует дополнительной дифференциации коэффициентов по отраслям и подотраслям, а также не позволяет получить всестороннюю финансовую оценку [4].

Таким образом, перечисленные модели имеют и достоинства (простота финансовых расчетов), и недостатки (субъективность применения западных моделей по отношению к российским предприятиям из-за отличий в степени развитости фондового рынка, нормативного обеспечения налогового и бухгалтерского учета). При этом различия оказывают влияние на экономические показатели, используемые в предлагаемых моделях, и приводят к возникновению вопроса адекватности применения методик. Существует риск заблуждения в принятии решений. Главной причиной таких заблуждений при выборе модели являются индивидуальные особенности хозяйствующего субъекта, на основании которых и должно приниматься то или иное решение относительно фактического финансово-экономического состояния.

Список литературы

1. Ендовицкий Д.А. Диагностический анализ финансовой несостоятельности организаций: учебное пособие / Д.А. Ендовицкий, М.В. Щербаков. – М. : Экономистъ, 2010. – 287 с.
2. Молчанова О.В., Бабичева Ю.И. Анализ отечественных дискриминантных факторных моделей оценки риска банкротства // «European Applied Sciences» is an international, German/English/Russian language, peer-reviewed journal and is published monthly. – 2013. – № 12. – С. 154-157.

3. Молчанова О.В., Кутровская Ю.А., Хачатрян А.Г. Анализ зарубежных дискриминантных факторных моделей оценки риска банкротства. – Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: Материалы IV международной научно-практической конференции (27 декабря 2013 года). – Отв. редактор Уварина Н.В. – Прага, Чешская республика: Изд-во WORLD PRESS s r.o., 2014. – С. 100-107.

4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2014. – 534 с.

5. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник / А.Д. Шеремет. – М.: Инфра-М, 2009. – 415 с.

ПСИХОЛОГИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ КАК ФАКТОР, ОКАЗЫВАЮЩИЙ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ БИЗНЕС-ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ ТОРГОВЛИ

Грошева Ю.В.

аспирант кафедры торговой политики,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Россия, г. Москва

Шумский П.В.

магистрант кафедры маркетинга,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Россия, г. Москва

В современном мире малые и средние бизнес-предприятия являются одной из главных движущих сил экономики. Более того, при помощи гибких и мобильных относительно рыночной ситуации малых и средних предприятий обеспечивается воспроизводство большей части ВВП, а также решается проблема безработицы. Торговля, в свою очередь, является динамически развивающейся сферой; более 45% всех малых и средних предприятий, функционирующих на территории Российской Федерации, приходится на долю торговли. Целью данного исследования является теоретическое обоснование влияния психологии потребителя на социально-экономическую эффективность малых и средних бизнес-предприятий в сфере торговли, а также анализ поведения «российского» потребителя в условиях современной экономической ситуации и способы влияния на повышение ликвидности реализуемых товаров.

Ключевые слова: малые и средние бизнес-предприятия, психология потребителя, торговля, продвижение товаров, эффективность функционирования предприятий, «российский» потребитель, повышение ликвидности товаров.

Роль малого и среднего бизнеса в сфере торговли значительно возросла после вступления Российской Федерации во Всемирную торговую организацию. Таким образом, данные структуры могут обеспечивать большую социально-экономическую эффективность на современном рынке.

С каждым годом усиливается внимание к стратегическим вопросам деятельности малых и средних бизнес-предприятий в сфере торговли, так как именно они наиболее часто внедряют новые товары, производители которых еще не достигли необходимого масштаба для создания широкой дистрибуции

и выхода в розничные сети. Для увеличения показателей эффективности деятельности малых и средних торговых предприятий необходимо ответить на главный вопрос: как заставить потребителя выделить какое-либо определенное предприятие торговли из группы аналогичных организаций? В условиях кризиса наблюдается существенное снижение покупательской способности, что дополнительно стимулирует торговые организации уделять большее внимание интегрированным маркетинговым коммуникациям. Также кризисные условия оказывают существенное влияние не только на ассортимент товаров, но и на выбор каналов реализации; при этом реализация непродовольственных товаров гораздо сильнее подвержена влиянию кризиса, чем группа продовольственных товаров [2, с. 77]. Филипп Котлер, всемирно известный специалист в области маркетинга, писал, что маркетинг основан на понимании того, что потребители – всесторонне развитые человеческие существа, поэтому буквально все их запросы и надежды заслуживают внимания. Таким образом, маркетинг «дополняет» торговлю, уделяя большее внимание поведенческим особенностям потребителя [6, с. 19].

Малые и средние торговые предприятия зачастую проводят анализ основных психических процессов потребителей, к которым в первую очередь относятся восприятие (внимание и память), эмоции и чувства, потребности, мотивы, ценности. Для улучшения деятельности организации, в частности для максимизации прибыли и увеличения товарооборота, необходимо тщательное изучение всех вышеуказанных элементов, так как каждый из них является ключевым и в совокупности они выступают в роли одного из главных методов продвижения товаров и услуг. Например, если актуализировать необходимые потребности и мотивы конечного потребителя, учесть ценности и возможные эмоциональные аспекты целевой аудитории, но не уделить при этом должного внимания презентации товаров, то появляется высокая вероятность возникновения сбоя в процессе восприятия. Помимо психических процессов, существуют также факторы, влияющие на выбор потребителем того или иного торгового предприятия. К таким факторам относятся:

1. Цена товаров;
2. Качество товаров;
3. Широта ассортимента;
4. Местоположение;
5. Наличие сайта в сети Интернет;
6. Наличие программ лояльности.

Однако психологические особенности потребителей необходимо также учитывать в таком направлении как омниканальный ритейл, который заслуживает особенного внимания в связи со стремительным развитием данного подхода на территории Российской Федерации. Омниканальный ритейл – это, прежде всего, интегрированный подход к конечному потребителю. У покупателя есть возможность самому выбрать наиболее удобный канал для совершения сделки купли-продажи [10, с. 106]. На товары и услуги действует единая цена, вне зависимости от канала продвижения. Однако у данного подхода есть существенные недостатки; более того важную роль играет психо-

логический фактор. По данным, приведенным на форуме компании Deloitte выяснилось, что 52% покупателей хотят осмотреть реальный товар в физической точке продаж, 47% любят покупать в физических торговых организациях, 29% сомневаются в возможности вовремя принять курьера, 20% обеспокоены возможной кражей информации в сети Интернет, 9% считают сайт ритейлера неудобным для заказов онлайн [2, с. 78]. Подробно вопрос о торговле в сети Интернет рассматривался в статьях Алексиной С.Б. [1, с. 430], Журкиной Л.С. [3, с. 25], Ильяшенко С.Б. [4, с. 72; 5, с. 64], Майоровой Е.А. [7, с. 209; 8, с. 60], Никишина А.Ф. [9, с. 307], Панкиной Т.В. [11, с. 94] и других авторов.

В заключение следует отметить, что в настоящее время психология потребителя является важным фактором, который оказывает непосредственное влияние на показатели деятельности торговых организаций. Таким образом, для удовлетворения конечного потребителя и максимизации прибыли необходимо развивать омниканальный подход на малых и средних бизнес-предприятиях в сфере торговли, так как они являются постоянно развивающимся направлением в современной экономике.

Список литературы

1. Алексина С.Б., Шипилова С.С. Повышение конкурентоспособности в электронной торговле // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 2 (58). С. 429-432.
2. Грошева Ю.В. Применение интегрированных маркетинговых коммуникаций торговыми организациями, функционирующими на рынке парфюмерно-косметических товаров // Инновационная наука. 2016. №6-1. С. 77-79.
3. Журкина Л.С., Уханова Ю.А., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Факторы, определяющие поведение покупателей в сети Интернет // Современные научные исследования и инновации. 2015. № 6-4 (50). С. 24-26.
4. Pyashenko S. B., Lebedeva I. S. Main directions of increase in efficiency of electronic commerce//Actual problems of the humanities: Monograph, Volume 4/ed. by K. Vítková. – Vienna: “East West” Association for Advanced Studies and Higher Education GmbH. – 2016. – P. 69-80.
5. Pyashenko S.B. The main trends in the russian e-commerce // Ekonomické trendy. 2016. № 4. С. 63-64.
6. Котлер Ф. маркетинг 3.0: от продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе/ Ф. Котлер, Х. Картаджайя, И. Сетиаван. М.: Эксмо, 2011.
7. Mayorova E.A., Nikishin A.F., Pankina T.V. Potential of the internet network in formation of the assortment of the trade organizations // European science review. 2016. № 1. С. 208-210.
8. Майорова Е.А., Никишин А.Ф., Панкина Т.В. Социальные сети в деятельности розничных торговых организаций // Экономика. Бизнес. Банки. 2016. № 3 (16). С. 57-67.
9. Nikishin A.F., Ivanov G.G. Stimulation of sales in electronic trading. В сборнике: Humanities and Social Sciences in Europe: Achievements and Perspectives 9th International symposium. 2016. С. 306-308.
10. Никишин А.Ф., Алексина С.Б. Интеграция электронной и традиционной форм в современной торговле. В сборнике: Современные концепции развития науки Сборник статей Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 105-108.
11. Панкина Т.В. Современное состояние электронной торговли в России и за рубежом // Вопросы экономических наук. 2008. № 6 (33). С. 93-99.

КАЧЕСТВО И ФИНАНСИРОВАНИЕ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Дементьев Д.В.

доцент кафедры аудита, учета и финансов, канд. эконом. наук, доцент,
Новосибирский государственный технический университет,
Россия, г. Новосибирск

В статье акцентируется внимание на вопросах оценки качества медицинских услуг, на выполнении обязательств по финансированию здравоохранения в регионах Сибири. На материалах субъектов Сибирского федерального округа представлены отдельные критерии доступности и качества медицинских услуг в территориальных программах обязательного медицинского страхования. Сделан вывод о том, что повысить качество медицинских услуг позволят мероприятия по уточнению нормативов финансирования медицинских услуг.

Ключевые слова: медицинская услуга, бюджетное финансирование, обязательное медицинское страхование.

Проблемы в области оказания качественных медицинских услуг в нашей стране носят хронический характер, требуют системного и комплексного решения, многие из них не связаны с объемом, принципами финансирования учреждений здравоохранения. К таковым относятся, например, дефицит врачей, среднего медицинского персонала, особенно высококвалифицированных специалистов по оказанию высокотехнологической помощи, этот дефицит ведет к перегруженности медицинского персонала, часто они работают на двух врачебных участках, кроме того, временно замещают вакантные должности. Поэтому у врачей нет реальной возможности, да и стимула к постоянному повышению своей квалификации из-за неудовлетворенности системой оплаты труда. В связи с этим в ближайшие годы во всех субъектах Федерации намечено повышение заработной платы с тем, чтобы средняя зарплата врачей превышала в два раза среднюю зарплату по региону, а уровень средней зарплаты среднего медицинского персонала должен сравняться со средней зарплатой по региону. Кроме того, в учреждениях здравоохранения рекомендуется внедрять «эффективный контракт», в котором должны быть предусмотрены критерии стимулирования оказания медицинских услуг соответствующего качества. По данным субъектов Российской Федерации по состоянию на 1 января 2016 года на «эффективный контракт» переведено около 70 % работников, занятых в здравоохранении.

В ближайшие годы проблему высокой загрузки врачей намечается решить за счет подключения всех медицинских учреждений к быстрому интернету, чтобы сократить время на заполнение карточек пациентов в бумажном варианте, предполагается открыть «личный кабинет» для пациентов с отражением в нем необходимой информации.

От объемов и принципов финансирования зависит решение ряда проблем по повышению качества медицинских услуг, которые связаны с состоянием материально-технической базы учреждений, с полным обеспечением пациентов бесплатными и льготными лекарствами, с доступом всех нужда-

ющихся к высокотехнологичным видам медицинских услуг, с максимальным охватом населения профилактическими осмотрами.

В последние годы в субъектах Федерации изыскивались источники финансирования для приобретения современного медицинского оборудования. Этот процесс назывался модернизацией здравоохранения, который происходил путем уменьшения числа амбулаторно-поликлинических организаций, коек в стационарах, сокращения численности врачей и среднего медперсонала на 10 000 человек населения. В процессе такой модернизации наибольшее сокращение амбулаторно-поликлинических организаций произошло в Республиках Алтай, Бурятии, в Новосибирской области, в результате в городах Новосибирской области сейчас наблюдается большой дефицит поликлиник.

В территориальных программах ОМС предусмотрены такие критерии качества медицинских услуг, как: удовлетворенность населения в услугах (по результатам опроса, в % к опрошенным); смертность населения на 100 тыс. человек населения по видам заболеваний; смертность детей в возрасте от 0 до 17 лет на 100 тыс. человек этого возраста. Критериями доступности медицинских услуг являются: обеспеченность населения врачами и средним медицинским персоналом на 10 тыс. человек населения, в том числе городского и сельского населения; средняя длительность лечения в стационарах; доля охвата детей профилактическими осмотрами.

При определении объемов финансирования важно учитывать социальные показатели городского и сельского населения, так как условия доступности медицинских услуг и их качество по этим группам населения практически некорректно сравнивать. Данные статистики по структуре населения в регионах Сибирского федерального округа на 1 января 2015 года показывают [1], что наибольшая доля детей в возрасте до 15 лет от общей численности населения зафиксирована в Республике Тыва (32 %) и Республике Алтай (26 %), а наименьшая доля отмечена в Новосибирской области (16 %), в Томской области (17 %). В остальных субъектах СФО удельный вес таких детей варьируется в пределах 16-26 процентов. Наибольшая доля сельского населения в Республике Алтай (71 %), в Республике Тыва (46 %), а самая низкая доля сельского населения отмечена в Кемеровской области (14 %).

В настоящее время пока не решены все проблемы по оказанию качественных бесплатных услуг населению, но многие из них не связаны непосредственно с объемом и принципами финансирования учреждений. Так, например, дефицит врачей, среднего медицинского персонала, особенно высококвалифицированных, может быть ликвидирован за счет более обоснованного планирования контингента студентов и учащихся колледжей по численности и специальностям, то есть они должны решаться в сфере образования. Кроме того, в учреждениях здравоохранения рекомендуется внедрять «эффективный контракт», в котором должны быть предусмотрены критерии стимулирования оказания медицинских услуг соответствующего качества. По данным субъектов Российской Федерации по состоянию на 1 января 2016 года на «эффективный контракт» переведено 1,86 млн работников, что составляет 68,3 % от общей численности, занятых в здравоохранении [2].

Показатели удовлетворенности населения медицинскими услугами во всех субъектах СФО, кроме Иркутской области, не внушают оптимизма. Самая низкая удовлетворенность услугами отмечается в Республике Хакасия. В республиках Алтай, Тыва, Кемеровской и Новосибирской областях самые высокие показатели смертности населения на 100 тыс. человек в трудоспособном возрасте. В Республике Тыва самая высокая смертность детей в возрасте до 17 лет в расчете на 100 000 населения, немного лучше ситуация в Республиках Алтай и Бурятия.

Значения критериев доступности медицинских услуг в субъектах примерно равноценны в целом, но они более низкие в сельской местности. Численность врачей и среднего медицинского персонала, безусловно, прямо и косвенно характеризует степень доступности пациентов к услугам. Однако индикаторы качества и доступности медицинских услуг не могут сейчас реально отражать состояние дел в конкретных субъектах, городах и селах, их можно считать условными показателями. Отдельные показатели качества и доступности медицинских услуг представлены в таблице.

Таблица

Критерии качества медицинских услуг в территориальных программах ОМС субъектов Сибирского федерального округа в 2015 году

Показатели	Республика Алтай	Республика Бурятия	Республика Тыва	Республика Хакасия	Иркутская область	Кемеровская область	Новосибирская область	Омская область	Томская область
Критерии качества услуг:									
Удовлетворенность населения мед. помощью, в % от опрошенных	65	51	46	39,5	70	60,5	46	50	44
Смертность населения от болезней кровообращения на 100 000 человек	529,4	590	370,2	621	664	670	732,5	680,2	525
смертность детей в возрасте 0 – 17 лет (на 100 000 человек)	120	112	150	95	95	89	97	85	83
Критерии доступности услуг:									
обеспеченность населения врачами (на 10 000 человек)	39,4	36,4	43,6	31,2	34,1	35,1	41,4	41,2	44,8
В том числе:									
городского населения	73,2	46,5	...	37,4	46,8	29,1	...	37,6	31
сельского населения	25,6	22,0	...	18,4	12,5	20,6	...	18,9	30,1
обеспеченность населения средним медицинским персоналом (на 10 000 человек)	121,2	97,3	132,4	93,6	94,6	85,5	101,4	101,2	92,5
В том числе:									
Городского населения	192,1	114,1	...	102	106,2	75,7	...	73,4	55,8
Сельского населения	92,1	73,2	...	79,2	45,2	68,7	...	79,2	92,7

Источник: Здравоохранение в России. 2015: Стат.сб./Росстат. – М., 2015, расчеты автора.

К проблемам, решение которых непосредственно зависят от состояния материально-технической базы, от объемов и принципов финансирования, можно отнести: доступ всех нуждающихся к высокотехнологичным видам медицинских услуг, полное обеспечение бесплатными и льготными лекарствами соответствующих категорий пациентов, максимальный охват населения профилактическими осмотрами, то есть возможность реализовать все права, предусмотренные федеральным законом «Об обязательном медицинском страховании».

Анализ практики финансирования по нормативам финансовых затрат позволит в будущем сделать выводы об их влиянии на улучшение качества медицинского обслуживания населения, о повышении эффективности использования бюджетных и внебюджетных средств.

Список литературы

1. Здоровоохранение в России. 2015: Стат.сб. / Росстат. – М., 2015.
2. Государственный доклад о реализации государственной политики в сфере охраны здоровья за 2015год. Официальный сайт Министерства здравоохранения РФ, дата публикации: 18.06.2015, обновлен 07.06.2016.
3. Дементьев Д.В. К вопросу о финансировании медицинских учреждений // Финансы. 2016. № 11. С. 60-64.
4. Мазурова С.А. К вопросу о выборе оптимальной модели финансирования учреждений здравоохранения // Инновационная наука. 2016. № 3-1. С. 155-158.

МСФО 10: ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ И НЕОБХОДИМОСТЬ СОСТАВЛЕНИЯ КОНСОЛИДИРОВАННОЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ И РОССИЙСКОЙ ПРАКТИКЕ

Демина Е.А.

студентка 4 курса, Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», Россия, г. Новосибирск

В данной статье рассмотрены особенности применения десятого международного стандарта финансовой отчетности "Консолидированная финансовая отчетность". Были выявлены цель и ключевые принципы использования данного стандарта. Раскрыты основные понятия и установлены критерии, определяющие материнские и дочерние предприятия. Установлен перечень российских организаций, обязанных предоставлять консолидированную отчетность. Проанализирован состав необходимых требований, сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: дочерние предприятия, инвесторы, консолидированная отчетность, контроль, материнское предприятие, международные стандарты.

МСФО 10 содержит принципы ведения учета в организации, имеющей подконтрольные ей предприятия и составляющей консолидированную финансовую отчетность.

Консолидированной финансовой отчетностью называют финансовую отчетность группы, в которой активы, обязательства, капитал, доход, расходы и

потоки денежных средств материнского предприятия и его дочерних предприятий представлены как активы, обязательства, капитал, доход, расходы и потоки денежных средств единого субъекта экономической деятельности.

Основной целью стандарта является определение принципов представления и подготовки отчетности. Стандарт требует от материнской компании, которое контролирует одно или несколько предприятий, представлять консолидированную финансовую отчетность, также он определяет принципы контроля и устанавливает их в качестве основы для подготовки консолидированной отчетности [1, с. 1].

МСФО 10 устанавливает учетные требования к подготовке консолидированной финансовой отчетности и дает определение инвестиционной компании, устанавливает исключение для консолидации отдельных дочерних обществ.

Основной принцип, лежащий в основе этого стандарта, состоит в том, что контроль существует и консолидация необходима только в том случае, если инвестор обладает полномочиями в отношении объекта инвестирования, подвержен риску изменения доходов от своего участия в объекте и может использовать свои полномочия, чтобы повлиять на свои доходы.

Применение стандарта обязательно для всех осуществляющих контроль организаций, кроме тех, которые

- сами относятся к дочерним;
- располагают долевыми и долговыми инструментами;
- не представляют свою отчетность комиссии по ценным бумагам;
- входят в круг лиц, дающих сведения для формирования консолидированной отчетности по МСФО для одной из своих материнских компаний;
- участвуют в программах финансирования долгосрочных вознаграждений, выплачиваемых работникам;
- осуществляют инвестиции, оцениваемые через справедливую стоимость или прибыли-убытки.

В свою очередь, инвестиционной считается организация, которая получает средства от одного или более инвесторов с целью предоставления данному инвестору услуг по управлению инвестициями, принимает на себя перед инвестором обязательство в том, что целью ее бизнеса является инвестирование средств исключительно для получения дохода, и оценивает и определяет результаты своей деятельности по всем инвестициям на основе их справедливой стоимости.

Инвестор же является материнской компанией, если он контролирует одну или более инвестиций, определяет все существенные факты и обстоятельства, оценивая контроль над инвестицией. Инвестор контролирует инвестицию, только в том случае, если у него имеется наличие контроля над инвестицией; право на переменные экономические выгоды от участия в инвестиции и возможность использовать контроль над инвестицией с целью оказания влияния на получаемую доходность.

Полномочия инвестора зависят от его прав. Такие права могут быть простыми (например, право голоса), либо сложными (например, права, встроенные в контрактные соглашения) [1, с. 2].

Изменения в обстоятельствах осуществляемого контроля могут приводить к его утрате. Поэтому любые перемены в фактах, связанных с влиянием на объект вложений (в т. ч. те, в которых сама организация-инвестор не задействована), требуют проведения оценки этого влияния.

Процедура консолидации начинается с подготовки консолидированной финансовой отчетности. Построчно складываются статьи активов, обязательств, капитала, доходов, расходов и движений денежных средств и исключается балансовая стоимость инвестиции материнской компании в каждую дочернюю компанию и принадлежащая материнской компании доля в капитале соответствующей дочерней компании [4].

Все суммы, возникающие в результате операций между компаниями группы, исключаются в полных суммах. Материнская компания учитывает доходы и расходы каждой дочерней компании в консолидированной отчетности с даты начала контроля и вплоть до его прекращения.

Данные, необходимые для составления консолидированной отчетности, должны формироваться на основе единой учетной политики. Если же она различается, то до составления отчетности отличающиеся данные необходимо привести к общим [3].

Если организация становится инвестиционной, она должна прекратить консолидацию отчетности с даты изменения ее положения. А если она прекращает быть инвестиционной, то на дату исчезновения этого статуса инвестиция оценивается по справедливой стоимости, в учете признается финансовый результат от вложений и отчетность начинает консолидироваться [1, с. 3].

Все данные в отчетности должны быть приведены к единой отчетной дате. Если для материнской и дочерней организации эти даты не совпадают, то дочерняя компания создает дополнительную отчетность, в которой отражает необходимые сведения на нужную дату.

В Российской Федерации также существует необходимость в составлении консолидированной финансовой отчетности. МСФО 10, введенный для применения на территории РФ с 09.02.2016 приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н, поясняет вопросы взаимоотношений организаций, при которых становится необходимым составление консолидированной отчетности. Все больше компаний обязаны составлять консолидированную финансовую отчетность. После внесения изменений Федеральным законом от 05.05.2014 № 111-ФЗ в Закон № 208-ФЗ круг компаний, обязанных составлять, представлять и публиковать консолидированную отчетность по МСФО, был значительно расширен.

К организациям, которые обязаны формировать консолидированную отчетность, были также отнесены:

- негосударственные пенсионные фонды;

- управляющие компании инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов;
- клиринговые организации.
- федеральные государственные унитарные предприятия, перечень которых утверждается Правительством РФ;
- открытые акционерные общества, акции которых находятся в федеральной собственности и перечень которых утверждается Правительством РФ.

Консолидированная финансовая отчетность составляется по тем же правилам, что и индивидуальная отчетность, т. е. в соответствии с МСФО 1 «Представление финансовой отчетности».

Так, состав консолидированной финансовой отчетности по МСФО будет следующим:

- отчет о финансовом положении;
- отчет о прибылях и убытках и прочих компонентах совокупного финансового результата;
- отчет об изменении капитала;
- отчет о движении денежных средств [2, с. 1, 6].

Можно сделать вывод, что принципиальное отличие консолидированной отчетности от обычной состоит в том, что первая включает в себя показатели не одной, а нескольких компаний. Другими словами, это отчетность, объединяющая индивидуальные отчетности определенных компаний. Именно в том, отчетность каких компаний объединять и как это сделать, и состоит техника консолидации.

Составление консолидированной финансовой отчетности носит весьма важный характер как для материнских и дочерних предприятий для контроля за единым имуществом и обязательствами, так и для внешних пользователей информации для понимания и представления общей картины финансового положения этой группы.

Список литературы

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 10 "Консолидированная финансовая отчетность" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н) (ред. от 09.02.2016).
2. Генералова Н.В. Техника формирования консолидированной финансовой отчетности по МСФО. [Электронный документ] // БУХ.1С. – 2015. URL: <http://buh.ru/articles/documents/38717/>
3. Еприкова Т.Ю. Международные стандарты учета и финансовой отчетности // Учебно-методический комплекс. Новосибирск: НГУЭУ, 2005. 80 с.
4. Кузьмина Т.М. Составление и представление консолидированной финансовой отчетности в Российской Федерации // Перспективы развития бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита в креативной экономике: Материалы Международной научно-практической конференции / Под ред. А.А. Шапошникова. Новосибирск, НГУЭУ. 2012. С. 234-239.

РАЗВИТИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Дехтярева Д.В.

студент 3 курса факультета «Финансы и кредит», Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина, Россия, г. Краснодар

Блохина И.М.

доцент кафедры финансов, Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина, Россия, г. Краснодар

В данной статье рассматриваются вопросы, связанные с перспективами развития агропромышленного комплекса. На примере Краснодарского края предложены перспективные направления его развития.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, развитие, экономика, импортозамещение, Краснодарский край.

Агропромышленный комплекс – исключительно важная отрасль национальной экономики РФ. Данная сфера предопределяет уровень продовольственной безопасности, а также может быть одним из мощных стимулов роста всей хозяйственной системы государства.

Агропромышленный комплекс – это, по сути, совокупность нескольких отраслей национальной хозяйственной системы, которые направлены на выпуск или переработку сырья сельскохозяйственного происхождения, а также на получение из него различных видов продукции. В отмеченную совокупность сегментов экономики входят: собственно сельское хозяйство, представленные в широком разнообразии отрасли промышленности, которые обеспечивают переработку сырья, снабжают аграриев техникой, необходимыми удобрениями и иными ресурсами промышленного происхождения, а также транспортно-логистические предприятия, ответственные за поставку продукции АПК потребителям.

Агропромышленный комплекс, согласно ряду точек зрения, также формируют отрасли национальной хозяйственной системы, прямо не связанные с индустриальной или сельскохозяйственной сферой, однако исключительно важные с точки зрения перспектив развития соответствующего сегмента экономики.

Россия – государство с относительно небольшой долей сельского хозяйства в ВВП, порядка 5%. Вместе с тем, как полагают многие эксперты, существует большое количество смежных отраслей (собственно, формирующих собой АПК), которые представляют значимую в макроэкономическом смысле группу субъектов. В связи с изменениями во внешнеполитическом векторе развития страны агропромышленный комплекс РФ между тем, как склонны считать многие аналитики, имеет шансы на ощутимый рост. Некоторые из его признаков наблюдаются уже сейчас.

Так, например, в связи с трендами в рамках импортозамещения, появление которых было обусловлено, если придерживаться популярной точки зрения, продуктовым эмбарго, а также снижением курса рубля, производство некоторых видов сельхозпродукции в РФ в 2016 году выросло на десятки процентов, а в 2017-м имеет шансы на дальнейший рост, как полагают многие аналитики. Таким образом, роль АПК в экономике России, вероятно, будет в ближайшие годы усиливаться.

Агропромышленный комплекс РФ также исключительно важен с точки зрения обеспечения продовольственной безопасности государства. До последнего времени во многих ключевых сегментах обеспечения населения продуктами питания сохранялась (а в ряде отраслей остается актуальной) высокая зависимость от импорта. Государство, полагают эксперты, должно прилагать все усилия к тому, чтобы обеспечивать население продуктами преимущественно отечественного производства. По крайней мере, в тех сегментах, в которых можно добиваться приемлемых результатов в силу климатических условий: понятно, что, например, многие виды фруктов в России попросту не могут расти из-за длительной зимы.

Что касается Краснодарского края, то он является крупнейшим аграрным регионом России. На его долю приходится около 8% сельскохозяйственной продукции страны, примерно 85% от общероссийского производства риса, 60% – винограда, 40% – кукурузы на зерно, более 30% – сахарной свеклы, свыше 10% – зерна [3]. В этой связи представляется актуальным исследование проблем совершенствования механизмов формирования и реализации аграрной политики, учитывающей региональную специфику.

В соответствии со Стратегией социально-экономического развития Краснодарского края до 2020 года высокие темпы роста экономики должны поддерживаться за счет развития приоритетных комплексов региона с ярко выраженным мультипликативным социально-экономическим эффектом.

Агропромышленный комплекс региона обладает необходимым потенциалом для решения поставленных задач. А в современных условиях стратегическими приоритетами развития АПК Краснодарского края, способными вывести его на новую траекторию ускоренного развития, являются повышение эффективности функционирования сельского хозяйства, сельхозпереработки и инфраструктуры рынка аграрной продукции для удовлетворения потребностей населения края и обеспечения продовольственной безопасности Российской Федерации.

При разработке стратегии региональной политики развития агропромышленного комплекса Краснодарского края следует придерживаться следующих принципов:

- эквивалентность финансово-экономических отношений между государством и регионом, субъектами региональной системы;
- соответствие региональной политики интересам субъектов региональной системы;
- целевой принцип, предусматривающий ориентацию всех мероприятий на достижение генеральной цели; и др.

Система государственного регулирования должна способствовать развитию рыночной инфраструктуры, поддержанию стабильной, благоприятной конъюнктуры на рынке путем проведения государственных интервенций, обеспечения товаропроизводителей доступными кредитами.

В настоящее время в условиях реализации политики импортозамещения можно выделить основные приоритеты развития отраслей сельского хозяйства Краснодарского края, которое является центральным звеном АПК (таблица 1).

Таблица 1

Приоритеты развития отраслей сельского хозяйства Краснодарского края в условиях реализации политики импортозамещения [4;5]

Приоритеты развития отраслей сельского хозяйства	Ожидаемые результаты
Выведение новых сортов сельскохозяйственных культур и пород животных, устойчивых к разнообразным болезням	Увеличение объёмов производства аграрной продукции, улучшение её качественных характеристик
Развитие селекции, биотехнологии, клеточной инженерии и молекулярной генетики	Рост урожайности сельскохозяйственных культур и продуктивности сельскохозяйственных животных
Внедрение инновационных технологий и высокопроизводительных систем машин	Снижение удельных издержек производства при производстве сельхозпродукции, качественный экономический рост отрасли
Комплексная автоматизация и роботизация технологических процессов	Снижение трудоёмкости производства, сокращение издержек при выполнении механизированных работ
Совершенствование организации и управления производственными процессами в растениеводстве и животноводстве	Рост эффективности производства, увеличение объёмов и повышение качества продукции
Сохранение социальной направленности аграрной сферы, поддержка социально незащищённых слоёв населения	Сохранение социальной стабильности в обществе
Устойчивое развитие села, создание эффективной производственной, логистической и социальной инфраструктуры	Увеличение инвестиционной привлекательности аграрного сектора экономики
Обеспечение необходимой доходности и конкурентоспособности отраслей	Повышение качества производимой продукции и создание условий для выхода её на мировой рынок

Особое внимание должно быть уделено социальной поддержке села, развитию логистической инфраструктуры, обеспечению устойчивой доходности и конкурентоспособности отраслей.

Важнейшими элементами государственного регулирования агропромышленного рынка, предусмотренными при разработке региональных комплексных программ развития АПК, являются:

- поддержка общего уровня доходности в отраслях агропромышленного комплекса путем предоставления государственной поддержки селу и стимулирование платежеспособного спроса;
- антимонопольное регулирование пропорций внутри- и межотраслевого обмена;
- повышение конкурентного потенциала отраслей АПК;

- увеличение реальных доходов населения за счет повышения занятости, уровня оплаты труда и социальных выплат.

К числу приоритетных инструментов государственного регулирования АПК России и её регионов следует отнести финансово-экономические, административно-управленческие и маркетинговые (таблица 2).

Таблица 2

**Приоритетные инструменты государственного регулирования
АПК Краснодарского края**

Административно-управленческие	Финансово-экономические	Маркетинговые
<ul style="list-style-type: none"> - создание адаптированного и эффективного законодательства в аграрной сфере - сокращение административной нагрузки и коррупции - улучшение делового климата 	<ul style="list-style-type: none"> - финансирование и поддержка региональных проектов - предоставление налоговых льгот, льготных кредитов и субсидий - компенсация издержек организациям, ведущим экспериментальные разработки и научные исследования в области аграрной сферы 	<ul style="list-style-type: none"> - формирование успешного инновационно-инвестиционного имиджа региона - развитие инфраструктуры агропродовольственного рынка и социальной инфраструктуры села - продвижение региональных брендов сельхозпродукции

Однако разработка рекомендаций по совершенствованию существующего механизма государственной поддержки АПК в России и её регионах требует особого подхода в связи с членством страны во Всемирной Торговой Организации с 2012 года.

Инструменты государственной поддержки АПК Краснодарского края должны соответствовать требованиям ВТО и обеспечивать рост эффективности и конкурентоспособности аграрного сектора экономики [7]:

1. Государственная поддержка не должна противоречить принципу обеспечения доступа на рынок как отечественных, так и импортных товаров.

2. Должны быть исключены из государственной поддержки аграрной сферы прямые экспортные субсидии, ценовая поддержка, сбытовые кредиты, субсидии по средствам производства, программы субсидируемых кредитов и т.п.

3. Ограничены в применении и размерах компенсации затрат на ГСМ, удобрения, другие материально-технические ресурсы.

4. В системе государственной поддержки основной акцент должен быть сделан на развитии науки и формировании эффективной инновационно-инвестиционной среды, реализации социальных программ развития села; осуществлении контроля за безопасностью продуктов питания и др.

Таким образом, приоритетные направления совершенствования механизмов государственного регулирования агропромышленного комплекса Краснодарского края включают: формирование устойчивого тренда развития эффективного агропромышленного производства, соответствующего мировому уровню; обеспечение социальной ориентации проводимых аграрных реформ, поддержку незащищённых слоёв населения; реализацию целевых программ развития АПК региона с учётом его специфики и наличия многовариантных моделей управления; обеспечение комплексности и эффективности использования ресурсного потенциала аграрной сферы; стимулирование широкого

внедрения и распространения инноваций; создание условий для взаимовыгодного сотрудничества российских регионов, способствующего достижению общей цели – обеспечению национальной продовольственной безопасности и независимости.

Список литературы

1. Артемова, Е.И. Эффективность инвестиционных процессов в молочнопродуктовом подкомплексе: монография / Е.И. Артемова, И.А. Бурса. – Краснодар: КубГАУ, 2013. – 329 с.
2. Казаковцева, М.В., Гумарова, Ф.З. Развитие механизма управления государственными финансами с учетом конкурентных особенностей развития АПК республики Марий Эл / М.В. Казаковцева, Ф.З. Гумарова // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – №5; URL: <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=15208>.
3. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края. URL: <http://www.dsh.krasnodar.ru/>
4. Плотникова, Е.В. Тенденции развития подотраслей животноводства в Краснодарском крае / Е.В. Плотникова // International Scientific and Practical Conference «World science». – 2016. – Т. 5, №1 (5). – С. 47-51.
5. Плотникова, Е.В. Эффективность мер и стратегические направления государственной поддержки агропромышленного комплекса Краснодарского края в условиях членства России во Всемирной торговой организации / Е.В. Плотникова, М.В. Зайцева, А.В. Бережной // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №12-3 (53-3). – С. 358-362.
6. Сельское хозяйство Краснодарского края: Статистический сборник / Краснодар: Краснодарстат, 2015. – 236 с.
7. Сладкова, Т.В. Государственная поддержка агропромышленного комплекса России и участие во всемирной торговой организации / Т.В. Сладкова. – М.: Научныетехнологии / Экономика и право – ер 15-09 / URL: <http://www.vipstd.ru/nauteh/index.php/---er15-09/1715-a>
8. Ушачев, И.Г. О мерах по обеспечению конкурентоспособности продукции российского сельского хозяйства в условиях присоединения к ВТО [Текст] / И.Г. Ушачев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2012. – №6. – С. 1-5.

МОДЕЛЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ СТРУКТУР В КОНЦЕПЦИИ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА

Джурабаев Г.

профессор кафедры государственного и местного управления, д-р экон. наук,
профессор, Таджикский институт предпринимательства и сервиса,
Таджикистан, г. Душанбе

Рахмонов М.Н.

соискатель кафедры информационной и коммуникационной технологий,
Таджикский национальный университет, Таджикистан, г. Душанбе

В статье рассматриваются вопросы создания кибернетической модели электронного правительства по совершенствованию управленческой структуры. Представлена схема для совершенствования сложившейся многозвенной структуры управления в структуры прямого доступа к информации.

Ключевые слова: электронное правительство, кибернетическая модель, агрегирование, схема взаимодействия, иерархическая система.

К числу социально-экономических эффектов, обусловленных разработкой и внедрением электронного правительства (ЭП) относится совершенствование управленческой структуры. Предлагаемая модель обоснования организационной структуры системы основывается на использовании геометрических методов.

Идея предлагаемого подхода состоит в сравнительном анализе качества работы информационной системы в двух ее вариантах:

1) основном (рассматривается двухзвенная система метацентр – активные элементы); при этом под метацентром понимается вышестоящий уровень управления как источник информационных сигналов; под активными элементами – потребители информации;

2) модифицированном (рассматривается трехзвенная система: метацентр – промежуточный центр – активные элементы).

Следует отметить, что в сложных структурах имеются также обратные связи, при которых активные элементы являются источниками информации, а управляющие органы – потребителями. Однако далее в целях простоты данные связи не рассматриваются.

В качестве критериев качества работы рассматриваемой информационной иерархической системы обычно рассматриваются следующие

1) скорость доставки информации активным элементам – $F_{ускор}$;

2) снижение нагрузки на каналы связи в виде экономии объема передаваемой информации – $F_{траф}$;

3) функциональная польза, доставляемая в виде дополнительных возможностей (по передачи сигналов управления и обеспечения нового уровня информационного обслуживания в сети (надежность, управляемость, контролируемость, устойчивость и др.) – $F_{дон}$.

Тогда общая полезность F будет равна:

$$F = F_{ускор} + F_{траф} + F_{дон}. \quad (1)$$

Издержки функционирования системы также определяются для каждого из вариантов и содержат следующие составляющие:

1) затраты внедрения и содержания оборудования и каналов связи – $S_{кс}$;

2) издержки на внедрение и содержание суммарной вычислительной мощности и др. аппаратуры – $S_{в.моц}$;

3) издержки на внедрение и содержание капитальных сооружений и инфраструктуры КП – $S_{кан}$;

4) издержки на подготовку и содержание персонала и др. – $S_{лс}$.

Соответственно, общие издержки равняются:

$$I = S_{кс} + S_{в.моц} + S_{кан} + S_{лс}. \quad (2)$$

Тогда U – показатель эффективности варианта, определяется как разность полезности F и издержек I на его реализацию и содержание.

$$U = F - I. \quad (3)$$

Далее необходимо дать математическое описание составляющих полезности и издержек.

С точки зрения критериев скорости доставки информации по каналам связи $F_{ускор}$ и снижения нагрузки на них $F_{траф}$ (двух первых составляющих полезности), наиболее существенным фактором является так называемое сетевое расстояние: в данном случае – суммарное расстояние между всеми элементами структуры и управляющими органами (центром и метacentром).

Иллюстрация данной задачи представлена на рис. 1, где его левая часть соответствует основному варианту системы а), а правая – модифицированному б).

В первом варианте метacentр непосредственно связан линиями связи с подчиненными активными элементами (рис. 1 а)), значение сетевого расстояния равно L_1 .

Во втором случае включения в состав сетевой структуры дополнительных центров (рис. 1, б)) сетевое расстояние L_2 уменьшится за счет приближения этих звеньев к потребителям информации (активным элементам).

То есть маршрут L_2 , при котором информация доставляется сначала до промежуточного элемента, а потом распределяется к потребителям, короче, чем маршрут прямой доставки информации L_1 , что наглядно иллюстрируется при сопоставлении рис.1 а) и рис. 1 б).

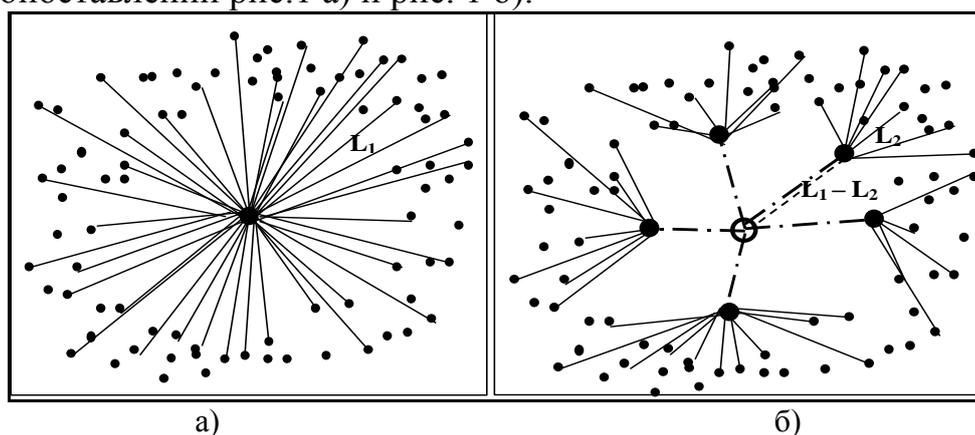


Рис. 1. Сокращение сетевого расстояния
а) – двухзвенная система, б) – трехзвенная система

В этом случае сетевое расстояние сокращается на величину

$$\Delta L = L_1 - L_2. \quad (4)$$

Именно данный аргумент сокращения сетевого расстояния долгое время являлся доминирующим при проектировании обычных (оффлайновых) сетей и предопределял их трехзвенную структуру, в качестве типового модуля. Однако этот аргумент должен быть сопоставлен с конкурирующим – затратным – аргументом. То есть необходимо учитывать и сопоставлять не только преимущества, но и связанные с ними затраты.

Количественная оценка сетевого расстояния.

В работе [1] показано, что при выполнении предположения о мобильности активных элементов (а это предположение соблюдается, например, при проектировании сетей связи, то есть в том случае, когда местоположение этих элементов не фиксировано), сетевое расстояние может быть аналитиче-

ски выражено с использованием элементарных геометрических соотношений и тригонометрических функций¹.

Формулировка задачи встраивания дополнительных центров имеет следующую геометрическую интеграцию.

Для некоторого фрагмента сети (см. рис. 2), представляющего распределенную в пространстве структуру и состоящего из одного метacentра **I** и потребителей информации (**A, B, C, D, F, G, E**), решается задача рационального размещения промежуточного звена – центра **H**.

Необходимо определить: по какому закону изменяется сетевое расстояние при условии, что дополнительный центр будет размещен в точке, наиболее приближенной ко всем активным элементам (подобие центра тяжести).

Считается, что исходное звено **I** расположено в одной из вершин правильного многоугольника, в данном случае – восьмиугольника (рис. 2).

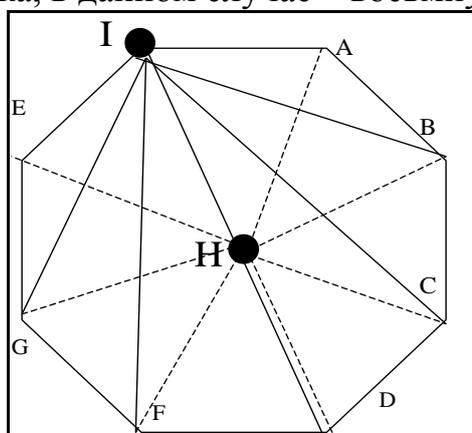


Рис. 2. Представление фрагмента исходной структуры правильным восьмиугольником

Размерность многоугольника определяется количеством «активных элементов». Правомерность такого представления обосновывается следующим образом.

Предположим, что мы имеем единственный метacentр **I** и вокруг него расположены активные элементы на различных расстояниях. Пусть d_{max} – максимальное расстояние от **I** до активных элементов, а d_i – остальные расстояния, число которых $i = 1, \dots, N$. Тогда, всегда существует окружность диаметра $d = d_{max}$, точки на которой будут однозначно соответствовать как **I**, так и «активным элементам», если их расположить на окружности в порядке убывания расстояния от точки соответствующей звену **I**, которая может быть выбрана произвольным образом. Порядок отображения иллюстрируются рис. 14, где метacentр обозначен цифрой 1, а исполнительные звенья – цифрами 2 ... 6 (в предположении, что их именно 6). Соответственно, в обоих случаях существует единственная точка **Ц**, сумма расстояний от которой до всех активных элементов минимальна. Это утверждение можно легко доказать от

¹ В случае фиксированного положения активных элементов задача определения сетевого расстояния усложняется и требует рассмотрения комбинации различных правильных многогранников.

противного основываясь на постулате о взаимно однозначном соответствии между множествами действительных чисел \mathbf{R} и точек числовой прямой.

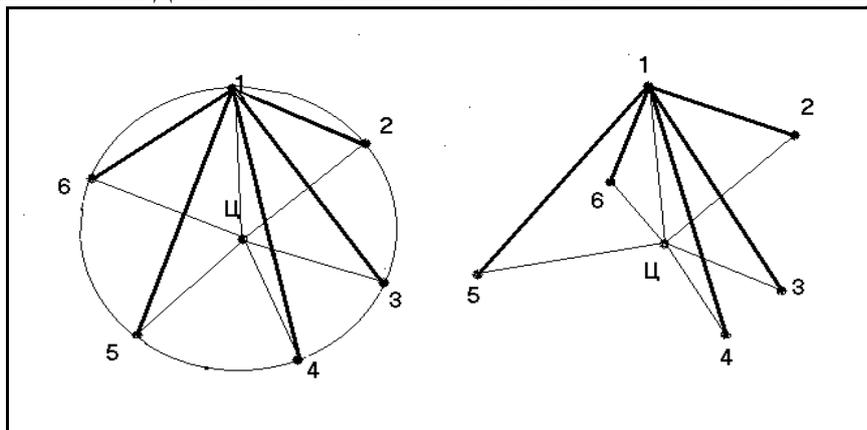


Рис. 3. Отображение положений «активных элементов» в точки на окружности

Предположим, что расположение этого центра в точке $\mathbf{Ц}$ оптимально. Оценим изменение сетевого расстояния за счет его добавления. На рис. 3 исходное сетевое расстояние представляет собой сумму расстояний от точки 1 до точек 2 ... 6. Сетевое расстояние после размещения «центра» равно сумме расстояний от точки $\mathbf{Ц}$ до точек 2 ... 6. В общем случае, сокращение сетевого расстояния зависит от исходного расположения активных элементов и не может быть универсально (для любых случаев) оценено. Однако для случая правильных многоугольников такая оценка возможна.

Для правильного восьмиугольника (рис. 3) исходное и вновь полученное сетевые расстояния рассчитываются по формулам

$$L_s = IE + IG + IF + ID + IC + IB + IA, \quad (5)$$

$$L_{sn} = HE + HG + HF + HD + HC + HB + HA + IH. \quad (6)$$

Далее, слагаемые в выражении (6) для L_{sn} , равные радиусу описанной окружности r можно выразить через сторону многоугольника (a) по формуле

$$R = a / (2 \sin(180 / n)), \quad (7)$$

где n – число сторон многоугольника, в частности, в рассматриваемом случае $n = 8$, a – сторона многоугольника.

Тогда,

$$L_{sn} = a(n-1) / (2 \sin(180 / n)). \quad (8)$$

Выражаем L_s также через a , учитывая что внутренний угол правильного многоугольника в градусах рассчитывается по формуле

$$\angle a = ((n-2) / n) * 180. \quad (9)$$

Отсюда из геометрических соображений можно выразить L_s в виде

$$L_s = D + 2D \left(\sum_{i=1}^{n/2-1} \cos(180 i / n) \right), \quad (10)$$

где $D = 2R$.

Тогда

$$L_s = (a / \sin(180 / n)) \left(1 + \sum_{i=1}^{n/2-1} \cos(180 i / n) \right). \quad (11)$$

Коэффициент сетевого ускорения $K_{ускор}$ (как отношение старого сетевого расстояния к новому) рассчитывается по формуле¹:

$$K_{ускор}^{(n)} = \frac{1 + 2 \cdot \sum_{i=1}^{\frac{n}{2}} \cos\left(\frac{\pi \cdot i}{n}\right)}{n-1}. \quad (12)$$

При этом обычно считается, что $F_{ускор}$ линейно зависит от $K_{ускор}$ и растет при его увеличении.

Функциональная польза $F_{доп}$ в виде получения дополнительных и совершенствования существующих возможностей и снижения нагрузки $F_{траф}$ могут быть в первом приближении представлена некоторыми аддитивными добавками, т.к. она определяется только наличием либо отсутствием дополнительного уровня управления.

Получаем, что согласно формуле (12) происходит увеличение F при введении дополнительного управленческого звена.

Таким образом, при переходе к концепции ЭП возникают объективные предпосылки для совершенствования сложившейся многозвенной структуры управления в структуры прямого доступа к информации без промежуточных звеньев.

Список литературы

1. Балашова Е.М. Оценка эффективности электронного правительства // Вопросы государственного и муниципального управления, 2011, № 2. С. 205–220
2. Джурабаев Г., Рахмонов М.Н. Кибернетическая модель системы электронного правительства, // Вестник Таджикского технического университета. Душанбе, 2015, №1(29). С. 123-129.
3. Джурабаев Г., Рахмонов М.Н. Экономико-математическая модель анализа индексов качества жизни и оценки социально-экономического эффекта создания ЭП // Вестник национального университета Республики Таджикистан Душанбе: «Сино» 2016. №2/5(172), серия экономических наук. С. 178-134.

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА АВИАБИЛЕТЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙСОВ

Иванова М.О.

студентка, Казанский (Приволжский) федеральный университет,
Россия, г. Казань

В данной статье автор исследует проблемы ценообразования на авиабилеты международных рейсов и ищет ответы на многочисленные вопросы, главный из которых: из

¹ Зависимость $кускор(n)$, полученная на примере правильных восьмиугольников, имеет в данном случае иллюстративный характер. Аналогичные зависимости могут быть получены для любых правильных фигур. В частности, в работе доказано, что при $n \rightarrow \infty$, $кускор(n) \rightarrow 1.52$.

чего складывается цена на авиабилеты международных рейсов. Безусловно, важными составляющими являются тарифы на международные рейсы, различные сборы: аэропортовые, топливные, комиссионные сборы агентов и многие другие.

Ключевые слова: международные рейсы, авиабилеты, ценообразование.

Человеку, который мало путешествует, может показаться, что авиатранспорт – это некий монолит с едиными ценами, которые зависят только от километража перелета. Но это вовсе не так. В мире существует множество компаний-перевозчиков, и между ними идет конкурентная борьба.

Для понимания природы ценообразования международных авиабилетов, начнем издалека.

Итак, все российские авиакомпании, делающие постоянные рейсы за границу России, – это члены ассоциации IATA. В 2006 году было проведено голосование представителей компаний, в результате чего была принята единоголосно резолюция 024е, обрисовывающая порядок пересчета денег из одной валюты в иную.

Тарифы на международные рейсы привязаны к текущему курсу доллара, например, одна из составляющих авиабилета – это аэропортовый сбор.

Необходимо отметить, что тарифы всех международных авиакомпаний привязаны к доллару и обновляются в системах бронирования по курсу Национального банка за предыдущий день. Привязка тарифов на международные рейсы к доллару или евро является общепринятой мировой практикой в связи с тем, что основная часть расходов и взаиморасчетов по выполнению международных рейсов ведутся в данных валютах.

Основное правило – цены на авиабилеты не являются фиксированной и неизменной суммой [1, с. 144].

Основная стоимость любого авиабилета – это тариф, который устанавливает авиакомпания на воздушную перевозку пассажиров по особому маршруту, делая упор на определенный тарифный план.

Любая авиакомпания имеет право устанавливать тарифы независимо от своей ценовой политики, спроса на авиабилеты по определенному направлению, времени года и дня недели.

Не говоря уже о том, что, цена тарифов имеет возможность изменяться с помощью проводимых авиакомпанией акций по реализации билетов на рейсы по минимальным ценам.

Итак, все авиакомпании имеют свою собственную ценовую политику. В стоимость билета входит не только прибыль авиакомпании, но и различные сборы: аэропортовые, топливные, комиссионные сборы агентов и многие другие.

Сам по себе тариф быть может невысоким, хотя дополнительные сборы и пошлины делают цену авиaperелета существенно выше. В разное время возможно приобрести билет одной и той же компании на одно и то же направление за разные суммы: например, еще до вылета перелет стоит сравнительно недорого, накануне – дороже. Таким образом, авиакомпании стимулируют пассажиров приобретать билеты заблаговременно.

Кроме деления на классы – первый класс, бизнес, эконом и т. д., есть градации и внутри одного класса. К примеру, эконом имеет возможность кроме того делиться на 3-4 тарифа, у каждого из которых собственные правила применения.

Невозвратные авиабилеты встречаются практически у всех авиакомпаний и пользуются спросом у множества пассажиров. Невозвратные тарифы – билеты по малой стоимости. А чтобы компания не понесла ущербов, данные билеты становятся невозвратными [2, с. 200].

В случае если пассажир приобрел самый дешевый билет, он не имеет возможности отказаться от путешествия либо потеряет деньги, истраченные на покупку авиабилета. Нередко применяется комбинированный тариф – сочетание в одном билете невозвратного и возвратного тарифов, таким образом, правила невозвратного тарифа относятся не к одному сегменту, а ко всему перелету.

Почти все покупатели задумываются, что цена увеличивается в зависимости от агентства, в котором приобретается билет.

Но это отнюдь не так: пока пассажир ищет наиболее выгодную для него кассу, время течет, авиабилеты покупаются иными пассажирами, и в конечном итоге остаются лишь самые дорогие, и клиент жалеет о том, что не приобрел билет сразу за первую предложенную стоимость. Это достаточно распространенная ситуация, в особенности, когда до вылета самолета остаётся не так много времени. Иногда роль играют не часы, а минуты.

Международные системы бронирования авиабилетов, в которых исполняется продажа, предлагают все свои места на рейс сразу во всех авиакассах, и реализация билетов происходит в режиме реального времени.

В конце концов, еще один момент, который оказывает влияние на цену билетов, – рост стоимости авиационного керосина.

Итак, авиаперевозчики сегментируют пассажиропоток и имеют вероятность предложить перевозку как пассажирам с низкой платежеспособностью, но и с высокой, что исполняется посредством предложения, состоящего из недорогих невозвратных тарифов и дорогих гибких тарифов.

Отметим также, что зарубежные авиакомпании объявили о повышении цен на авиабилеты в России в связи с ростом курса американского доллара.

В сообщении IATA (Международная ассоциация воздушного транспорта) отмечено, что стоимость авиабилетов может вырасти на 7,5-11,6%, а итоговая цена будет зависеть от валюты, в которой непосредственно будет реализовываться билет.

Согласно проведенному опросу среди авиакомпаний, рост цен характерен для тех направлений, где наблюдается повышенный спрос. В случае если маршрут не является загруженным, то резкого скачка цен на авиабилеты по этому направлению не произойдет.

В связи с этим был проведен среди жителей города опрос о планируемом повышении тарифов на авиабилеты.

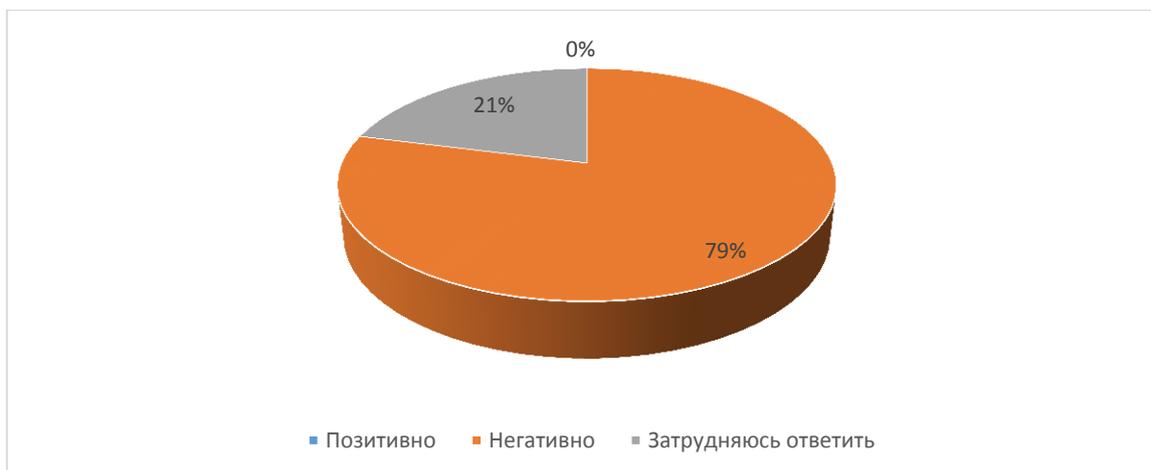


Рис. Отношение к новости о повышении тарифов на авиабилеты

Подавляющее большинство негативно восприняло новость о повышении тарифов на авиабилеты. По данным опроса, против высказались 79% опрошенных.

Рассмотрим на примере и сравним стоимости авиаперелетов из Казани (Россия) в несколько европейских городов: Париж (Франция), Рим (Италия), Прага (Чехия) и Амстердам (Нидерланды). Стоит учитывать, что результаты исследования будут зависеть многих факторов, таких как время полёта (без учета пересадок), длина пути, количество пересадок и сезонность. В ходе исследования были рассмотрены цены на авиабилеты с 29 ноября 2016 года по 18 декабря 2016 года на одни и те же рейсы. За данный период времени 32,6% цен на авиабилеты из Казани выросло, а 67,4% – упало. Что же касается цен на авиабилеты в обратном направлении, 54,3% цен упало и 45,7% выросло. Согласно исследованиям, наиболее выгодными направлениями являются рейсы Казань – Прага и Прага – Казань с одной пересадкой в начале июня, самые дорогие рейсы в предновогодний и новогодний период с одной пересадкой Казань – Париж и Париж – Казань. Анализ проводился по данным с сайта <http://www.momondo.ru/>.

Что касается роста цен на авиаперелеты в будущем 2017 году, ожидается увеличение цен международных направлений на 10 – 20%, а внутренних – на 5 – 10%.

Итак, давайте суммируем все вышеизложенное: учитывая нестабильность курса рубля и геополитическую обстановку, абсолютно точно прогнозировать рост цен на авиабилеты 2017 года невозможно, можно лишь предположить исходя из сравнения цен с предыдущими годами.

Список литературы

1. Костромина Е. В. Экономика авиакомпании в условиях рынка / Е. В. Костромина. – М.: НОУ ВКШ Авиабузнес, 2005. 344 с.
2. Костромина Е. В. Авиатранспортный маркетинг / Е. В. Костромина – М.: НИЦ Инфра-М, 2014. 360 с.

РОЛЬ ПРОВОДИМЫХ РЕФОРМ ПЕТРА I В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПРЕОБРАЗОВАНИИ ГОСУДАРСТВА

Капова А.С.

студентка 1 курса Финансово-экономического факультета,
Финансовый университет при Правительстве РФ, Россия, г. Москва

Роль Петра Великого в истории России трудно переоценить. Осуществленные преобразования государственного управления, которые были осуществлены Петром, имели положительное значение для России. Сформированные институты государственной власти просуществовали более двух веков и оказали заметное влияние на все стороны общественной жизни.

Ключевые слова: государственная реформа, бюджетная система, экономика, доходы государства.

Административная реформа началась с созданием в 1699 году особого ведомства городов с Московской Ратушей во главе. В частности, Указами от 20 октября и 3 ноября приказано было городское купечество и уездное население поморских городов «ведать не воеводам, а выборным бурмистрам». Этим выборным властям было предоставлено право ведать население судом, расправой и казенными повинностями. С учреждением этого самоуправления власть воевод в городах начала сама-собою уничтожаться. Сама реформа в официальных актах представлялась как «милость и признание» царя к подданным, что они будут свободны от налогов, поборов и воеводских взяток, точь-в-точь, как при введении земского самоуправления при Грозном. Кроме терминологии, нового в ней было то, что эти самоуправляющиеся меры были объединены подчинением и отчетностью центральному, тоже выборному столичным купечеством органу, Московской Ратуше. В её ведомстве сосредоточился теперь не только общий надзор за действием выборного самоуправления, но и главные поступления государственных доходов с городов, которые были поставщиками важнейших прямых и почти всех косвенных доходов.

Таким образом введение данной реформы было не только упразднена воеводская власть в провинции, но и нанесен удар старому приказному строю. Дело в том, что до учреждения Ратуши, упомянутые доходы поступили, главным образом, в областные приказы и в Приказ Большой казны, который в 1680 году объединил в своем ведомстве косвенные доходы, изъятые из четьей также, как теперь Ратуша в свою очередь объединила их в себе из ведомства Большой Казны и других приказов финансового характера.

В результате одни приказы совсем упраздняются (чети), остальные, имевшие кроме финансового, другое назначение (военное, дипломатическое) теряют свое финансовое значение и, в большинстве случаев начинают содержаться из средств Ратуши, которая превращается таким образом в центральную государственную кассу, куда стекаются около половины всех государственных доходов.

Вместе с тем доходы и «приборы» Ратуши стали быстро поглощаться шведской войной. Для удовлетворения её требований отчасти вновь создают-

ся и преобразуются приказы с новым значением (Военный, Адмиралтейский, Военно-морской, Преображенский, Оружейная палата), которые всей тяжестью своей деятельности ложатся на кассу Ратуши. Достаточно отметить, что только Военному и Преображенскому приказам, по окладу 1703-1706гг., Ратуша должна была выплачивать от 698 до 998 тысяч рублей, чтобы понять, что деятельность Ратуши не могла удовлетворять потребности войны: скоро ее ежегодные расходы стали превышать сумму поступлений в ее кассу.

Новыми источниками пополнения доходов являлась Ижорская канцелярия, которой поручено было пересмотреть доходы государственных угодий и увеличить количество поступающих с них оброков, причем поступление оброков, раньше распределявшееся между некоторыми старыми приказами, должно было сосредоточиться в этой канцелярии, что наносило решительный удар старым приказам, терявшим вместе с доходами и всякий жизненный смысл. С другой стороны, доходы й канцелярии составили самостоятельную, в личном распоряжении государя состоявшую кассу, поступления и расходы которой не входили в общую смету государственного бюджета.

Вместе с тем такие преобразования, связанные с финансовыми операциями, не приводили бюджет прихода и расхода в равновесие, и в смете на 1710 г. уже обозначился крупный по тому времени дефицит в полмиллиона рублей.хлопоты Петра о займе за границей не удались: Россия не имела ещё на западе кредита. Для предотвращения кризиса пришлось прибегнуть к отчаянному средству, а именно возложить на областные районы непосредственное удовлетворение насущных потребностей государства, минуя передаточные центральные учреждения и приостанавливая на определённое время удовлетворение местных расходов. Это был логический вывод из неудачных результатов первой административно-финансовой реформы Петра. Концентрация и централизация управления оказались недостаточно гибкими перед вопросами жизни и довольно дорогими для плательщиков.

У Петра было и другое важно побуждение перенести центр тяжести управления из центра в области. Полтавская победа дала надежду на скорое окончание войны. Такое обстоятельство возбуждало вопрос о расквартировании и содержании армии, ставший постоянной. Отчасти под влиянием шведских порядков, Пётр пришел к мысли распределить полки по областям и превратить каждую область в непосредственный источник содержания расквартированных в ее пределах полков. Если в эту сторону толкали Петра непреодолимые обстоятельства, то с другой стороны не было задерживающих препятствий к переносу силы управления в областные центры губерний: скорее много благоприятствовало этому. В самом деле, центральные учреждения могли быть дееспособны только в присутствии высшей власти, которая бы их направляла, но Пётр большую часть времени двигался по окраинам и областям, редким гостем заезжал в столицу, да и столицы то в это время определённой ещё и не было.

С другой стороны, в практике московского управления было старинным фактом управления крупной областью в областном приказе, который находился в столице, сосредотачивал в своем ведомстве управления всеми

сторонами жизни данного района. Таковы приказы – казанский сибирский и другие. Простого перенесения этих приказов из общего государственного центра к центру данной области было бы достаточно, чтобы осуществить мысль Петра об устройстве губернии как областных центров управления. Еще задолго до учреждения губерний, бурные явления Петровской поры вызвали ряд экстремальных мер и поручений, объединявших крупные районы в целую областную организацию на более или менее продолжительный срок. Таково возникновение воронежско-азовского ведомства в связи с постройкой флота и азовской гавани; образование «губернации» Меншикова из отнятых у шведов областей; расширение власти смоленского воеводы ввиду грозящего вторжения Карла XII.

Петр приказал боярам расписать города к Киеву, Смоленску и другим областным центрам, указом от 18 декабря 1707 года 341 город был поделен на восемь губерний (таблица).

Таблица

Порядок территориального подчинения губерний в период правления Петра I

Киевская	Малороссия, Тульская, Калужская, Орловская, Севская и Белгородская, части Брянской обл.
Московская	территория нынешней Московской обл., Владимирская, Рязанская, часть Тульской, Калужской, Ивановской, Костромской обл.
Архангелородская	Архангельская, Вологодская, Мурманская обл., часть Костромской обл., Карелии и республики Коми
Смоленская	Смоленская обл., часть Брянской, Калужской, Тверской, Тульской обл.
Казанская	Поволжье, Башкирия, Волго-Вятка, часть Пермской, Тамбовской, Пензенской, Костромской, Ивановской обл., север Дагестана и Калмыкию
Азовская	части Тульской, Рязанской, Орловской, Курской, Белгородской обл., Воронежская, Тамбовская, Ростовская, Харьковская, Донецкая, Луганская, Пензенская обл.
Сибирская	Сибирь, почти весь Урал, части Кировской обл. и Коми
Ингерманландская	Архангельская, Вологодская, Мурманская, Костромская обл., часть Карелии и Коми

Впоследствии к 1711 году из Азовской была выделена еще девятая Воронежская губерния. Петровские губернии были слишком велики по объёму, чтобы управление ими могло ограничиться одной губернской администрацией. При делении губерний на более дробные административные округа Преобразователь воспользовался отчасти старыми учреждениями. В 1714 году вводится крупная реформа в губернском управлении: как в 1702 году при воеводах, так теперь при губернаторах должен был состоять выбранный дворянством совет из 8-12 ландратов, который не подчинялся губернатору, а соправительствовал с ним. Губернатор в ландратском консилиуме должен вести себя «не яко властитель, но яко президент», а его советники должны именоваться им как «товарищи, а не ландраты». Это первое административное заимствование из отнятых у Швеции провинций, имевшее определенный смысл контроля и содействия губернском управлению со стороны дворян-

ского общества губерний. Впрочем, судьба этого учреждения является прекрасной иллюстрацией к тому, как под влиянием фискальных интересов создавшиеся Петром учреждения принимали совсем не отвечающее их первоначальному смыслу назначение.

Однако у сената не было вспомогательных центральных органов, которые производили бы предварительную подготовку доходивших до него дел, давали бы возможность Сенату заниматься только общим направлением, руководством управления и решением дел высокой государственной важности. В этом отношении Петровский Сенат до учреждения коллегий был поставлен даже в менее выгодные условия, чем Боярская Дума, базирующаяся на приказах. Ему приходилось разминывать свое внимание на решение мелких дел, которыми свободно могли распорядиться и низшие инстанции. Но заваленный мелочными делами внутри, Сенат с трудом мог проявлять свою власть на самостоятельных губернаторов, которые в качестве областных децентрализованных органов управления были почти недостижимы для него. При Сенате присутствовали «всегда безотлучно» комиссары от губерний «для спроса и принятия указов», но эти агенты области при Сенате были слишком хрупкой связью между центром и областью и чаще подвергались битью батогами в канцеляриях Сената за неисполнительность своего губернского начальства.

Другим средством надзора за подчиненной ему администрацией был институт фискалов, потому что был основан на принципе: «лучше доношением ошибаться, нежели молчанем» и за свои ошибки пользовавшийся полной безнаказанностью. В свою очередь орудием действий фискала были заявления в суд о преступнике и донос на него по начальству; от последнего не избавлялись сами «господа сенаты», которые не только были не склонны пользоваться оружием своего надзора, но не умели даже скрывать своей ненависти против «уличных судей».

Список литературы

1. Анисимов Е.В. История России от Рюрика до Путина. Люди. События. Даты. 2-е издание, М., 2008.
2. Ахмадеев Р.Г., Быканова О.А., Агапова А.А. Налоговое регулирование инвестиционных процессов в экономике // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2016. Т. 5. № 3 (16). С. 38-41.
3. Ахмадеев Р.Г., Косов М.Е. Налоги на конечное потребление в странах ОЭСР и России // Финансы и кредит. № 44 (668). 2015. С. 51-62.
4. Балихина Н.В., Косов М.Е. Совершенствование управления государственными и муниципальными финансами на основе программного бюджета // Вестник экономической безопасности. 2014. № 1. С. 37-43.
5. Косов М.Е., Ахмадеев Р.Г. Финансово-банковское регулирования макроэкономических процессов в России // Финансы и кредит. 2015. № 20 (644). С. 22-30.
6. Косов М.Е., Ахмадеев Р.Г. Расходы на научные исследования: налоговые послабления // Вестник Московского университета МВД России. №2. 2015. С. 224 -229.
7. Майбуров И.А. и др. Теория и история налогообложения: учеб. пособие / И.А. Майбуров, Н.В. Ушак, М.Е. Косов. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
8. Соловьев С.М. Об истории новой России. – М.: Просвещение, 1993.

ТЕХНОЛОГИЯ «КАЙДЗЕН». ТРУДНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Князева А.И.

студентка 4-го курса, Пермский национальный исследовательский
политехнический университет, Россия, г. Пермь

В статье рассматривается технология «Кайдзен», а также трудности и ошибки, которые могут быть связаны с внедрением и применением данной технологии на предприятии.

Ключевые слова: технология «Кайдзен», персонал, совершенствование процессов предприятия.

На сегодняшний день в России множество предприятий активно развиваются и стараются ежедневно улучшать свои результаты посредством использования зарубежных систем менеджмента. Вследствие чего все больше предприятий начали обращать внимание на технологию, которая долгие годы не имела популярности в нашей стране, речь идет о системе «Кайдзен». Данная технология представляет собой концепцию менеджмента, направленную на непрерывное совершенствование всех процессов предприятия – от производства продукции до создания корпоративных целей. «Кайдзен» может быть применена как крупными производственными предприятиями, так и небольшими организациями. Данная технология направлена на долгосрочное развитие [1]. В качестве основного объекта воздействия при применении технологии «Кайдзен» выбирается персонал предприятия. Система вовлекает в процесс всех работников, ожидая от каждого идей по совершенствованию процессов предприятия.

Несмотря на кажущуюся простоту использования данной технологии в процессе деятельности, многие российские предприятия сталкиваются с трудностями ее внедрения, в результате чего признают систему неэффективной и отказываются от ее применения. Рассмотрим ошибки и трудности, связанные с внедрением технологии «Кайдзен».

Информация недоступна для персонала. Доведение информации до персонала является важнейшим пунктом системы «Кайдзен», однако предприятия, начинающие внедрять данную технологию зачастую передают информацию персоналу не должным образом, объясняя лишь общие аспекты или же просто «спускают информацию сверху» в форме приказов. Таким образом, работники получают лишь предписания без объяснения путей их выполнения. Персонал начинает действовать, внедряя мелкие изменения на своих рабочих местах, которые совершенно не устраивают руководство, так как это не то изменение, которое ожидали от работника, кроме того оно не согласовано с руководителем. В данном случае при применении технологии на предприятии должна быть разработана система: какие изменения сотрудник может предпринять, в отношении чего, с кем он должен согласовать свои идеи по совершенствованию. Это связано с тем, что при внедрении технологии «Кайдзен» развитие и улучшение ситуации, сталкиваясь с отсутствием точного регламента и стандартизации процессов, может сойти на нет [3].

Контроль работников со стороны отделов развития. Чрезмерный контроль работников отделами по развитию персонала препятствует не только воплощению творческих идей сотрудников, но и полностью лишает их инициативы, а в дальнейшем и желания персонала внедрять и разрабатывать какие-либо идеи по совершенствованию.

Применение технологии обратной «Кайдзен». Российские предприятия зачастую создают целые отделы по разработке, контролю и внедрению изменений в деятельность предприятия по технологии «Кайдзен». Работники отделов по развитию непосредственно занимаются поиском процессов, которые можно улучшить в различных целях, соответствующих интересам предприятия. А также разрабатывают документы, регламентирующие правила применения новых предложений и соответственно внедряют их в деятельность персонала. Отделы по развитию устанавливают новые правила, совершенствуют процессы предприятия, а работникам остается лишь исполнять принятые положения. Таким образом, созданные отделы полностью противоречат технологии «Кайдзен», так как предположительно, что сотрудники сами должны вносить инициативы и разрабатывать способы их внедрения пусть и с одобрения руководства.

Отсутствие должного вознаграждения работника за внесение и внедрение предложений по улучшению качества рабочих мест или совершенствованию рабочего процесса. Технология «Кайдзен» подразумевает, что руководство будет награждать сотрудников за выдвижения инициативы, высказывания идей и планов по развитию предприятия [2]. Однако российские компании не спешат вознаграждать персонал, проникшийся идеями «Кайдзен». Данная ситуация влечет за собой обратную реакцию и в результате работники, полностью потеряв интерес, намеренно не будут предпринимать решительных действий по совершенствованию процессов предприятия. Персонал должен иметь стимул и мотивацию, так как не все работники готовы трудиться за идею.

Игнорирование аспекта постоянного развития. Соблюдение правила о ежедневном совершенствовании лежит в основе технологии «Кайдзен», но отечественные предприятия не всегда ему следуют. Производя изменения и совершенствуя рабочие процессы ежедневно в течение некоторого времени, предприятие тормозит деятельность по изменениям в определенный момент, что полностью разрушает достигнутые результаты. Система «Кайдзен» направлена на максимальное использование собственных внутрикорпоративных человеческих ресурсов предприятия, их интеллектуального запаса знаний и навыков. Именно это позволяет компаниям, верно использующим «Кайдзен», добиваться невероятных результатов. Глобальные изменения требуют существенных вливаний денежных средств, а ежедневное использование интеллектуальных ресурсов собственного персонала не требует серьезных вложений [3].

Отсутствие должного внимания управленческого персонала к внедряемой технологии. Руководство предприятия должно быть заинтересовано в реализации технологии «Кайдзен». Необходимо при получении предложений

по совершенствованию от персонала поэтапно рассматривать каждое из них и внедрять в практику предприятия, а не выбирать из множества несколько вариантов. Так как работники готовы изменять и существовать в процессе постоянного совершенствования разочаровываются в своем руководстве ввиду отсутствия внимания к своим идеям. Руководство, не веря в потенциал и возможности своих сотрудников, не сможет в полной мере эффективно управлять предприятием.

Исходя из всего вышесказанного, стоит отметить, что российские предприятия взяли правильный курс на развитие, внедряя технологию «Кайдзен», так как ее применение не требует крупных финансовых вложений, позволяет совершенствовать процессы деятельности ежедневно, и направлено на долгосрочное развитие. Однако руководство большинства предприятий в силу менталитета неверно применяет данную технологию на практике, в результате чего персонал испытывает серьезные трудности, а технология в итоге признается не эффективной. Руководству предприятий необходимо более детально подходить к изучению технологии «Кайдзен», тогда при внедрении данной системы не возникнет серьезных ошибок.

Список литературы

1. Кайдзен. [Электронный ресурс]. – http://www.kpms.ru/General_info (Дата обращения: 21.12.2016).
2. Кайдзен – система непрерывных улучшений. [Электронный ресурс]. – <http://www.vigorconsult.ru/resources/kaydzen-sistema-nepreryivnyih-uluchsheniy> (Дата обращения: 21.12.2016).
3. Управление персоналом. [Электронный ресурс]. – <http://www.top-personal.ru> (Дата обращения: 21.12.2016).

УСПЕШНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ В РАМКАХ МОДЕЛИ EFQM

Князева А.И.

студентка 4-го курса, Пермский национальный исследовательский политехнический университет, Россия, г. Пермь

В статье рассматривается модель EFQM, а также поднимается вопрос о применении организациями любого профиля модели EFQM в качестве одного из способов совершенствования системы менеджмента.

Ключевые слова: модель EFQM, лидерство, стратегия, персонал, индикаторы эффективности.

Каждая организация стремится достичь успеха в той области, в которой она осуществляет свою деятельность. Одним из условий успеха компании на рынке вне зависимости от ее размера, структуры и зрелости является определение подходящей модели системы менеджмента. Одной из таких систем является модель Европейского фонда управления качеством (EFQM).

Модель представляет собой систему из девяти критериев, первые пять из которых – это «возможности», следующие четыре – «результаты». «Воз-

можности» в модели EFQM включают в свой состав те факторы, на которые организации необходимо обратить особое внимание для достижения совершенства. Критерии «результаты» показывают, чего должна достичь организация. «Результаты» обусловлены «возможностями» [1].

Рассмотрим «возможности» и «результаты» модели совершенства (EFQM) в качестве оценки эффективности применения организациями любого профиля:

1. **Лидерство.** Успех деятельности организации во многом зависит от того насколько грамотно построен процесс управления, соответственно во главе компании должен стоять истинный лидер. Лидеры в совершенных организациях способны предопределять будущее, просчитывать, что произойдет в тот или иной момент, предпринимать верные шаги, способствующие развитию организации. Кроме того, они являются примером для своих подчиненных, выступая идеалом в области этики поведения, сохранения ценностей и следования целям. Лидеры – авторитет, они способны проявлять гибкость и силу в нужный момент времени. Лидеры всеми своими действиями строят совершенную организацию.

2. **Стратегия.** Разработка стратегии, ориентированной на внешние и внутренние заинтересованные стороны позволяет совершенной организации успешно осуществлять свою миссию. Реализовать стратегию позволяют верная политика организации, ее цели, планы, процессы. Основу стратегии составляет четкое понимание ожиданий и потребностей внешнего окружения и всех заинтересованных сторон.

3. **Персонал.** Управление организацией неразрывно связано с социальными и психологическими вопросами контроля над поведением. В том случае, если получится изменить направление поведения людей, а также замотивировать их исполнять свои обязанности в соответствии с определенными требованиями, тогда организация быстрее достигнет поставленных целей. Персонал для совершенной организации имеет огромное значение, создаются все необходимые условия для достижения персоналом корпоративных и личных целей. Планы в области персонала соответствуют стратегии организации.

4. **Партнерство и ресурсы.** Реализация стратегии, политик, а также эффективное функционирование процессов достигается совершенными организациями как путем планирования отношений с внешними партнерами, так и с помощью управления внутренними ресурсами. Регулирование отношений с внешними партнерами и поставщиками осуществляется на выгодной для обеих сторон основе.

5. **Процессы, продукция и услуги.** Разработка, управление и улучшение процессов, продуктов и услуг совершенными организациями производится с целью создания дополнительных благ для потребителей, а также заинтересованных лиц. Обеспечивается проведение эффективного маркетинга для продвижения продуктов и услуг.

6. **Результаты для потребителей.** Достижение и поддержание выдающихся результатов, которые могут соответствовать или превышать потреб-

ности и ожидания потребителей является обязательным для совершенных организаций, которые на практике ведут себя следующим образом:

- В соответствии с выбранной стратегией устанавливают четкие целевые значения по ключевым результатам, основанным на потребностях и ожиданиях потребителей;
- Демонстрируют стабильно высокие результаты, а так же позитивные тенденции для потребителей в течение 3-х последних лет;
- Соотносят результаты своей деятельности с результатами других организаций данной отрасли и ставят соответствующие цели.

Необходимо исследовать результаты восприятия, которые определяются как показатели, описывающие то, как потребители воспринимают данную организацию [3]. Показатели могут быть получены из таких источников как фокус-группы, благодарности, рейтинги, претензии, опросы.

Данные измерений могут включать результаты восприятия, характеризующие такие стороны организации как имидж, репутация, сервис, отношения с потребителями, ценность продукции и услуг.

Показатели деятельности определяются как показатели внутреннего назначения, с помощью которых организация может оценивать, прогнозировать и улучшать результаты своей деятельности, а также позволяет предсказывать, какое влияние она оказывает на восприятие потребителя [2].

Данные измерений могут включать результаты деятельности, характеризующие стороны организации, например, рассмотрение жалоб, предоставление услуг, поставка продукции, вовлечение партнеров и потребителей в процесс разработки продукции, услуг.

7. Результаты для персонала. Результаты, которые соответствуют или превышают требования, и ожидания персонала являются неотъемлемой частью деятельности совершенных организаций.

Здесь также необходимо выделить результаты восприятия для персонала, отражающие видение работниками своего места службы. Они могут быть получены из различных источников, в том числе интервью и процедуры аттестации. Данные измерений могут содержать результаты восприятия, которые характеризуют мотивацию и делегирование полномочий, эффективность управления и компетенцию, вовлеченность приверженность, удовлетворенность, компетентность, условия работы и т.д.

Показатели деятельности работников, данные измерений которых могут включать результаты восприятия, характеризующие такие процессы как внутренние коммуникации, участие и вовлеченность в деятельность организации, компетенции и эффективность управленческой деятельности и т.д.

8. Результаты для общества. Особое умение управляющего персонала заключается в принятии управленческих решений по мере возникновения проблем в соответствии со складывающейся экономической ситуацией, что напрямую отражается на обществе. Достижение и поддержание выдающихся результатов, которые соответствуют или превышают требования, и ожидания соответствующих заинтересованных лиц в обществе является обязательным для совершенных организаций.

Результаты восприятия определяются как показатели восприятия предприятия его работниками. Их получают из различных источников, включая встречи с общественными представителями, материал из средств массовой информации, отчеты. Данные измерений могут включать результаты восприятия, характеризующие влияние на общество, воздействие на окружающую среду, образ в СМИ и т.д.

Показатели деятельности для общества. Данные измерений могут содержать результаты восприятия деятельности, которые характеризуют соблюдение законов, ответственность за использование ресурсов, охрану здоровья и безопасности людей и т.д.

9. Результаты для бизнеса. Заинтересованные в бизнесе стороны получают возможность удовлетворить экономические и другие интересы. Достижение и поддержание выдающихся результатов, которые соответствуют или превышают требования и ожидания лиц, заинтересованных в бизнесе, является обязательной составляющей деятельности совершенных организаций.

Результаты для бизнеса – показатели финансовой, а также нефинансовой направленности, которые демонстрируют то, насколько эффективно предприятие следует своей стратегии. Они дают возможность производить процедуру мониторинга, прогнозировать и улучшать результаты ведения бизнеса. Состав результатов и сопутствующие ключевые значения выявляются и принимаются после обсуждения с заинтересованными в данном бизнесе лицами. Данные измерений могут содержать результаты восприятия, которые характеризуют следование бюджету, объем предоставленных услуг и производимой продукции и т.д. [4].

Данные измерений могут содержать результаты восприятия, которые характеризуют стоимость проектов, технологию, информацию, деятельность поставщиков и партнеров, финансовые индикаторы и т.д.

Рассмотрев модель EFQM, можно сделать вывод о том, что данная система показателей совершенства подойдет для тех компаний, которые готовы к финансовым вложениям и серьезным изменениям в системе менеджмента своей компании. В результате данных преобразований организация получит множество преимуществ, описанных выше.

Список литературы

1. Модель EFQM. [Электронный ресурс]. – http://www.kpms.ru/General_info/EFQM_model.htm (Дата обращения: 18.12.2016).
2. Ключевые показатели деятельности [Электронный ресурс]. – http://www.marketch.ru/notes_on_marketing/marketing_strategy (Дата обращения: 19.12.2016).
3. Показатели удовлетворенности потребителей в модели совершенства EFQM. [Электронный ресурс]. – <http://salesgu.ru/tag/potrebiteli> (Дата обращения: 18.12.2016).
4. Показатели эффективности бизнес-процессов. [Электронный ресурс]. – <https://www.iemag.ru/analytics/detail.php>. (Дата обращения: 19.12.2016).

НАУЧНЫЕ КОММУНИКАЦИИ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ СЕЛЬСКОЙ ЗОНОЙ СЕВАСТОПОЛЯ

Кондрашихин А.Б.

профессор кафедры экономики и менеджмента, д-р экон. наук, профессор,
Институт экономики и права (филиал) ОУП ВО «Академия труда и
социальных отношений» в г. Севастополе, Россия, г. Севастополь

Рассмотрена структура и типология научной тематики, применяемой в исследовании сельской зоны города в период проведения научных коммуникативных мероприятий. Показана необходимость комплексного учёта социально-экономических приоритетов региона.

Ключевые слова: регион, методология, стратегия, Севастополь, пространство.

Совершенствование стратегических основ управления социально-экономическими системами сельских территорий предполагает научное обоснование основных инструментов анализа, методологических подходов [1], в частности, для изучения трансформационных процессов на постсоветском пространстве с использованием инвестиций. При этом важно учесть совокупность факторов и элементов производительных сил территории исследования, их инновационный характер [3], своевременно обнаружить и фиксировать отличительные особенности региона, проявляющиеся в современной методологии региональных трансформаций села, такие как синкретичность, комплексность, динамичность и другие. Удобным средством формирования инвестиционной стратегии всё чаще рассматривают научные коммуникативные мероприятия, проводимые в форме конференций, семинаров, круглых столов [2, 10, 19], в том числе осуществленных для целей стратегического планирования и в дистанционном режиме [7-9].

Интеграционные процессы, развивающиеся на постсоветском пространстве, активизируют процессы стратегического планирования, привлекают внимание инвесторов, исследователей, потребителей инвестиционного продукта и требуют для своего осмысления новых методологических приемов, подходов, инструментария. Традиционные закономерности регионального развития, пространственной локализации объектов производства, включая сельскохозяйственное, неполно охватывают функции, например, местного самоуправления сельскими территориями. Важно дифференцировать методику анализа по категориям и специальностям науки, видам финансового актива, конкретизировать предмет научного исследования, куда направляются усилия ученых, в пределах элементов производительных сил объекта стратегического планирования, повысить качество инвестиционного продукта.

Среди широчайшего спектра проблематики сельской зоны города, синкретичность которой обусловлена трансформационными изменениями, встречаются типовые темы научного изучения, в частности интересные для инвестиционного обозрения [4, 11, 12, 16, 20]:

- безопасность региона, включая продовольственную;

- повышение конкурентоспособности региона;
- финансирование, инвестиции, кредитование, стимулирование (бюджетное, внебюджетное), фондовые операции в реальном секторе экономики города, включая сельское хозяйство;
- правовое обеспечение задач государственной экономической политики и стратегий социально-экономического роста, в т.ч. предпринимательство в аграрном секторе;
- местное самоуправление, градостроительство, планировка сельских населенных пунктов;
- сохранение культурного наследия;
- по отдельным отраслям производства и сельского хозяйства – растениеводство, животноводство, рыбное хозяйство, аквакультура.

Обязательным элементом современного исследования становится требование комплексного использования в задачах стратегического инвестирования регионального научного потенциала, результатов исследований ученых и специалистов, кто посвятил сельской проблематике и системе производительных сил региона значительную часть своих работ. Уместным станет стратегическое планирование на преимущественно исторических примерах развития агросферы, сравнение динамики показателей отраслей хозяйственного комплекса в сопоставлении с актуальными социально-экономическими стратегиями конкретных периодов развития территории. Целесообразным видится объединение усилий учёных и инвесторов в доступных формах научных коммуникативных мероприятий для сельского хозяйства региона.

Список литературы

1. Богаткевич Т.А. Генеральные планы развития Севастополя 1946-1980-х гг // Власть. – 2009. – №5. – С. 120-122.
2. Волошин А. В. Экономический механизм как инструмент повышения эффективности деятельности предприятий. В сборнике: Управление в условиях глобальных мировых трансформаций: экономика, политика, право Сборник научных трудов. 2016. С. 173-177.
3. Герасимчук З. В., Вахович И. М. Роль финансовой безопасности в реализации целей устойчивого развития региона // Экономическая теория. 2009. Т.6. №2 (2-2009). – С. 73-85.
4. Гуманитарные и естественные науки в стратегическом развитии современного образовательного учреждения: материалы Международной научно-практической конференции (г. Астрахань, 18 марта 2016 г.) / под ред. Ю.В. Георгиевской. – Астрахань: Издатель: Сорокин Роман Васильевич, 2016. – 606 с.
5. Калмыкова Л.А., Калмыков Г.В. Концептуальные подходы к совершенствованию психологической подготовки будущих педагогов // Педагогика и психология как ресурс развития современного общества: проблемы сетевого взаимодействия в инклюзивном образовании Материалы VII Международной научно-практической конференции, посвященной 100-летию РГУ имени С.А. Есенина. отв. ред. Л.А. Байкова, Н.А. Фомина, А.Н. Сухов ; Ряз. гос. ун-т имени С.А. Есенина. 2015. С. 238-243.
6. Каргапольцева Н.А. Формирование инновационной образовательной среды взаимодействия общего, дополнительного и профессионального образования в пространстве университетского округа // В сборнике: Университетский комплекс как региональный

центр образования, науки и культуры Материалы Всероссийской научно-методической конференции. 2014. С. 3746-3750.

7. Кондрашихина О.А., Кондрашевская Л.С. Проактивный и реактивный подходы к отдыху как факторы совладания с профессиональными стрессами. Гуманитарно-педагогическое образование. 2016. Т. 2. № 3. С. 25-32.

8. Кондрашихина О.А. Роль высшего психологического образования в формировании психологической культуры местного сообщества. В сборнике: Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры. Материалы Всероссийской научно-методической конференции (с международным участием). 2015. С. 2989-2993.

9. Кракашова О. А. Информационные ресурсы повышения эффективности жилищно-коммунального комплекса // Вестник Южно-российского государственного технического университета (Новочеркасского политехнического института). Серия: Социально-экономические науки. – 2014. – №1. – С. 58-64.

10. Лоза Г.Г., Панов А.И., Федоренко Н.Г. Трансформация политических партий России на постсоветском пространстве. – М., 2009.

11. Ломачинская И.А. Финансовая активность украинских домохозяйств. В сборнике: Актуальные научные проблемы. Рассмотрение, решение, практика Сборник научных докладов. Sp. z o.o. «Diamond trading tour». 2014. С. 43-46.

12. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Фінансова стратегія економічного розвитку», 30 вересня-2 жовтня 2013 р., Київ – Полтава – Ялта. – Полтава: Полтавський університет економіки і торгівлі, 2013. – 254 с.

13. Рябова Е.И. Правовое регулирование трудовых отношений в условиях федерализма // Этносоциум и межнациональная культура. 2014. №10 (76). – С. 190-193.

14. Рябова Е.Л. Дискуссия о стратегии межнациональных отношений (редакционная статья) // Этносоциум и межнациональная культура. 2012. №5 (47). – С. 7-8.

15. Тумакова С.В. Модернизация финансового механизма изменения рынка рабочей силы. В сборнике: Формирование финансового механизма и информационной среды устойчивого экономического роста материалы Всероссийской научно-практической конференции. Научный редактор – Колесова И.В.; Севастопольский государственный университет. 2015. С. 12-14.

16. Устойчивое развитие сельских территорий и повышение эффективности агропромышленного производства Севастополя [Электронный ресурс]: Сборник материалов I Региональной научно-практической конференции (12 ноября 2015 года, г. Севастополь). Под ред. Е.И. Игнатова, В.В. Обливанцова и др. Севастополь: Филиал МГУ им. М.В. Ломоносова в г. Севастополе, 2015. 160 с.

17. Федеральный закон РФ «Об образовании в Российской Федерации» № 273-ФЗ от 29.12.2012 г.

18. Шевченко Н.И. Государственные стандарты общего образования: ориентиры преобразования современной школы // Профессиональное развитие педагогических и управленческих кадров в Московском мегаполисе : Сборник материалов Пятой международной научно-практической конференции. – 2014. – С.7-10.

19. Шестов С.Н., Чимириш С.В. Адаптация российских стандартов социальной защиты на Крымском полуострове. В сборнике: Управление в условиях глобальных мировых трансформаций: экономика, политика, право Сборник научных трудов. 2016. С. 71-75.

20. Prospects for development of education and science: Collection of scientific articles. – Academic Publishing House of the Agricultural University Plovdiv, Bulgaria, 2016. – 372 p.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ КОНТРОЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ

Косинова А.В.

аспирант, АОНО ВО «Институт менеджмента, маркетинга и финансов»,
Россия, г. Воронеж

В статье рассматривается совершенствование методического инструментария контроля реализации инновационно-инвестиционных проектов развития на основе внедрения экономико-математических методов оптимизации процесса инновационно-инвестиционной деятельности и механизмов эффективного распределения ресурсов.

Ключевые слова: методический инструментарий проектного контроля, механизм опережающего самоконтроля, компенсационный механизм, механизм комплексного оценивания, метод PERT-COST.

Целью контроля реализации инновационно-инвестиционных проектов развития является не только выявление проблемных зон и причин нарушения процесса их реализации, проведение диагностики причин этих нарушений, но и поиск возможностей и резервов для минимизации риска появления подобных проблем и их последствий в будущем, выявление резервов, проведение опережающего самоконтроля, и оптимизации процессов в ходе уже выявленных проблем. Таким образом, методический инструментарий контроля реализации инновационно-инвестиционных проектов будет представлять собой механизмы оптимизации процесса организации инновационно-инвестиционной деятельности корпоративных структур по срокам и стоимости, распределения объема имеющихся инвестиционных ресурсов с целью достижения плановых и сверхплановых показателей экономической эффективности проектов. На рисунке представлена схема применения оптимизационных экономико-математических инструментов моделирования процесса инновационно-инвестиционной деятельности. Приведем краткую характеристику представленных механизмов. Бурков В.Н., Новиков Д.А. понимают под компенсационным механизмом – инструмент, реализующий компенсационные мероприятия с целью ликвидации срывов или ускорения сроков реализации проектов [3, с. 67]. Такие механизмы значительно снижают проектные риски. Баркалов С.А., Бурков В.Н., Гилязов Н.М. характеризуют механизмы агрегирования как инструменты уменьшения числа операций путем замены нескольких операций одной операцией [2, с. 37]. Д.А. Новиков, Н.П. Глотова под механизмом комплексного оценивания понимают механизмы, которые позволяют осуществлять сверстку показателей, то есть агрегировать информацию о результатах деятельности отдельных элементов системы, таким образом, механизм позволяет регулярно отслеживать и своевременно оценивать результаты деятельности объекта управления, изменения, происходящие с ним, как в результате его функционирования, так и влияния внешней среды [1, с. 86].

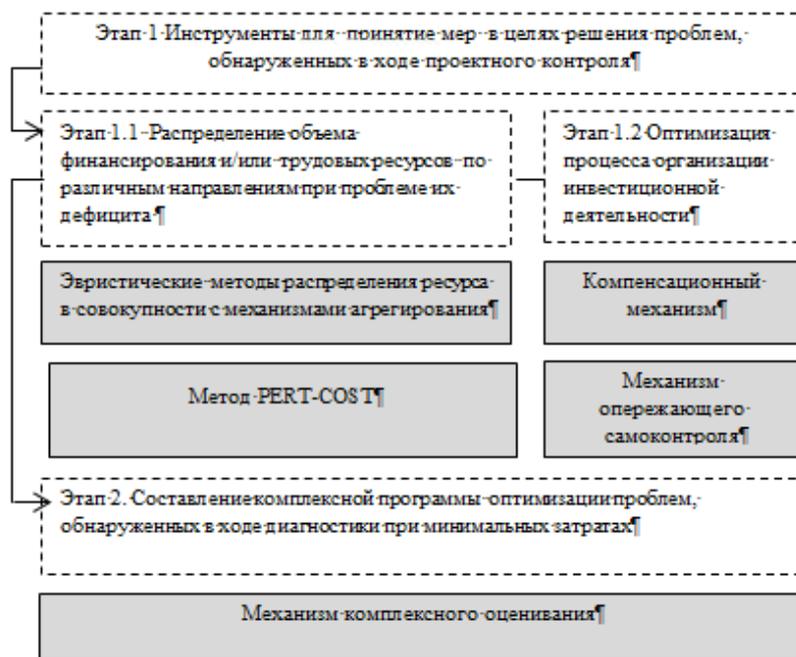


Рис. Совершенствование методического инструментария контроля реализации инновационно-инвестиционных проектов развития

Механизм опережающего самоконтроля предназначен для своевременного информирования менеджеров проекта о возможных отклонениях от плана поставок [3, с. 56].

Метод PERT-COST предназначен для поиска оптимального сокращения длительности проекта в сетях PERT при минимальных затратах. Оптимизация длительности реализации проекта основана на принципе сокращения сроков выполнения работ, согласно которому наибольшему сокращению подвергается длительность тех критических работ, выполнение которых связано с наименьшими издержками [4, с. 156]. Большинство эвристических механизмов основаны на распределении ресурсов по фронту операций, хотя существует группа алгоритмов, реализующих идею локальной оптимизации, то есть улучшения некоторого начального значения [5, с. 171].

Приведенный методический инструментарий проектного контроля на основе применения экономико-математических методов моделирования улучшит качество реализации инновационно-инвестиционных проектов и простимулирует исполнителей проектной деятельности искать дальнейшие пути развития и повышения результативности процесса их реализации.

Список литературы

1. Новиков Д.А., Глотова Н.П. Модели и механизмы управления образовательными сетями и комплексами. М.: Институт управления образованием РАО, 2004. – 142 с.
2. Баркалов С.А., Бурков В.Н., Гилязов Н.М. Методы агрегирования в управлении проектами. М: ИПУ РАН, 1999. – 55 с.
3. Бурков В.Н., Новиков Д.А. Как управлять проектами. – М.: Синтег, 1997.
4. Троцкий М. и др. Управление проектами / М. Троцкий, Б. Груча, К. Огонек; пер. с польск. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 304 с.
5. Потапенко А.М. Эвристические методы распределения ресурсов при управлении проектами: дис. канд. техн. наук : 05.13.10 Воронеж, 2004 156 с. РГБ ОД, 61:04-5/2292.

РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ И УРОВЕНЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ФОРМА ЗАВИСИМОСТИ

Ксенофонтов С.А.

старший преподаватель кафедры математики и информатики,
Смоленский государственный университет, Россия, г. Смоленск

В работе рассматривается зависимость розничной торговли от уровня экономического развития, измеряемых индексом реального оборота розничной торговли и индексом реального ВВП согласно ОКВЭД соответственно. Для эмпирического анализа используются поквартальные данные Росстата за период с 2001 по 2016 год. Исследуется возможность построения коинтеграционной модели и возможная структура модели векторной автокорреляции. Установлено, что динамика развития розничной торговли может быть объяснена зависимостью от лаговых значений экономического развития. В тоже время использованные данные не позволяют сделать вывод о коинтегрированности временных рядов.

Ключевые слова: розничная торговля, экономическое развитие, ВВП, коинтеграция, векторная модель авторегрессии, временные ряды.

1. Введение

Взаимосвязь торговли и уровня экономического развития можно рассматривать с разных точек зрения. В современной России розничная торговля, в частности, является одним из наиболее динамичных секторов экономики и вносит немаловажный вклад в формирование ВВП [3]. Оставляя в стороне вопрос влияния торговли на показатели экономического развития, можно исследовать воздействие, которое оказывает уровень экономического развития на розничную торговлю. В данной работе рассматривается зависимость розничной торговли от уровня экономического развития, определяемого индексом ВВП.

2. Методология эмпирического анализа

2.1. Эконометрические модели

Для анализа показателей розничной торговли и уровня экономического развития рассмотрим две основные модели: коинтеграционную модель без лаговых переменных и векторную модель авторегрессии (VAR-модель). Зависимость между переменными, в случае коинтеграционной модели, будем описывать уравнением

$$y_t = \alpha_0 + \alpha_1 x_t + \varepsilon_t, \quad (1)$$

где y_t – индекс реального оборота розничной торговли, x_t – индекс реального ВВП, ε_t – ошибки. Векторную модель авторегрессии будем представлять в форме (см., например, [1])

$$Y_t = \alpha + A_1 Y_{t-1} + A_2 Y_{t-2} + \dots + A_p Y_{t-p} + B X_t + \varepsilon_t, \quad (2)$$

где Y_t – двумерный вектор эндогенных переменных x_t и y_t , X_t – двумерный вектор экзогенных переменных, α – вектор констант, A_i – матрицы коэффициентов, ε_t – ошибки.

2.2. Оценка моделей

2.2.1. Коинтеграционная модель

Построению коинтеграционной модели предшествует проверка временных рядов y_t и x_t на коинтегрированность (см., например, [5]). Будем ис-

пользовать, в этих целях, расширенный тест Дики-Фуллера (ADF-тест). Также будем использовать ADF-тест для оценки порядка интегрированности.

2.2.2. Векторная модель авторегрессии

VAR модель будем оценивать методом наименьших квадратов. Для определения длины лагирования будем использовать информационный критерий Акаике (AIC).

3. Данные

Для анализа были использованы данные Росстата с 2001 по 2016 год по кварталам [6]. В качестве показателя уровня экономического развития используется индекс реального ВВП согласно ОКВЭД. Индекс реального оборота розничной торговли используется в качестве показателя уровня развития розничной торговли.

4. Результаты оценки

Временные ряды y_t и x_t согласно ADF-тесту имеют порядки интегрированности 2 и 1 соответственно, т.е. $y_t \sim I(2)$, $x_t \sim I(1)$. Применение ADF-теста к первой разности ряда y_t и ряду x_t не дает оснований отвергнуть гипотезу об отсутствии коинтеграции. Значит, построение коинтеграционной модели статистически не обоснованно.

Модель VAR имеет структуру,

$$x_t = \alpha_1 + a_{11}x_{t-1} + b_{11}x_{t-2} + c_{11}x_{t-3} + \varepsilon_{1t}, \quad (3)$$

$$y_t = a_{21}x_{t-1} + a_{22}y_{t-1} + b_{21}x_{t-2} + b_{22}y_{t-2} + c_{21}x_{t-3} + \varepsilon_{2t}, \quad (4)$$

оценки коэффициентов которой приведены в таблице.

Таблица

Результаты оценивания коэффициентов VAR-модели (3)-(4)

VAR-модель		Оценка параметров		
		коэффициент	ст. ошибка	p-значение
Уравнение (3)	α_1	2,82620	1,10357	0,0139
	a_{11}	2,29779	0,11834	$1,67 \cdot 10^{-23}$
	b_{11}	-1,89213	0,22027	$4,85 \cdot 10^{-11}$
	c_{11}	0,57693	0,11236	$5,87 \cdot 10^{-6}$
Уравнение (4)	a_{21}	1,43313	0,31237	$3,71 \cdot 10^{-5}$
	a_{22}	1,65203	0,12469	$5,84 \cdot 10^{-17}$
	b_{21}	-2,27063	0,57041	0,0003
	b_{22}	-0,67102	0,12329	$2,21 \cdot 10^{-6}$
	c_{21}	0,86937	0,34030	0,0142

Согласно LM-тесту Бройша-Годфри для уравнений (3) и (4) нельзя отвергнуть гипотезу об отсутствии автокорреляции до 3 порядка (p-значение равно 0,65035 и 0,13854 соответственно). В соответствии с тестом Уайта для уравнений (3) и (4) также не может быть отвергнута гипотеза об отсутствии гетероскедастичности (p-значение равно 0,51735 и 0,11746 соответственно).

5. Заключение

Проведена оценка коинтегрированности показателей розничной торговли и экономического развития, по результатам которой не удалось отвергнуть гипотезу об ее отсутствии. Таким образом, не представляется возможным принятие гипотезы о том, что пары данных экономических показателей имеют долгосрочные компоненты, связанные условиями равновесия. Также в процессе VAR-моделирования не удалось специфицировать модель, в которой лаговые значения (вплоть до 3 порядка включительно) показателей розничной торговли влияют на показатели экономического развития.

Список литературы

1. Банников В.А. Векторные модели авторегрессии и коррекции регрессионных остатков (EViews) // Прикладная эконометрика. – 2006. – № 3. – С. 96-129.
2. Дорохов Е.В. Статистический подход к изучению прогнозирования индекса РТС на основе методов векторной авторегрессии и коинтеграции // Финансы и бизнес. – 2008. – № 1. – С. 85-110.
3. Иванов В.Н., Овсиенко Ю.В. Динамика торговли в годы российских реформ // Экономика и математические методы. – 2004. Т. 40, № 4. – С. 84-92.
4. Малаховская О.А., Пекарский С.Э. Исследования причинно-следственных взаимосвязей в макроэкономике: нобелевская премия по экономике 2011г // Экономический журнал Высшей школы экономики. – 2012. Т. 16, № 1. – С. 3-30.
5. Engle R.F., Granger C.W.J. Co-integration and error correction: representation, estimation, and testing // Econometrica. – 1987. Vol. 55, № 2. – P. 251-276.
6. URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 05.12.2016).

ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И ФОРМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ

Кузнецова И.А.

аспирант кафедры экономической теории и финансов,
Иркутский национальный исследовательский технический университет,
Россия, г. Иркутск

Инновации в любом из секторов экономики требуют финансовых вложений. Для того чтобы получить дополнительную прибыль, повысить эффективность деятельности организации, получить социально-экономический эффект, необходимо осуществить финансовые вложения. Развиваясь инновационным путем, высокотехнологичное предприятие вынуждено совершенствовать свою производственную базу, систему материально-технического обеспечения, оптимизировать структуру сбыта продукции, адаптируя их к изменениям. Происходит перестройка организационных структур управления, приобретают опыт и расширяют знания работники и руководители, отлаживается система взаимодействия с экономическими партнерами, создается и укрепляется имидж предприятия. В связи с этим растет инновационный потенциал, расширяются адаптационные способности предприятия к изменениям внешней среды, что, в свою очередь, может позволить реализовать новые возможности, обеспечивая устойчивое развитие предприятия.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, финансирование инновационной деятельности.

Источниками финансирования инновационной деятельности могут быть предприятия, финансово-промышленные группы, малый инновационный бизнес, инвестиционные инновационные фонды, органы местного управления, частные лица и т. д. Все они участвуют в хозяйственном процессе и тем или иным образом способствуют развитию инновационной деятельности.

В развитых странах финансирование инновационной деятельности осуществляется как из государственных, так и из частных источников. Для большинства стран Западной Европы и США характерно примерно равное распределение финансовых ресурсов для НИОКР между государственным и частным капиталом.

Принципы организации финансирования должны быть ориентированы на множественность источников финансирования и предполагать быстрое и эффективное внедрение инноваций с их коммерциализацией, обеспечивающей рост финансовой отдачи от инновационной деятельности.

В России существуют следующие источники финансирования инновационной деятельности:

- государственные инвестиционные ресурсы (бюджетные средства, средства внебюджетных фондов, государственные заимствования, пакеты акций, имущество государственной собственности);
- инвестиционные, в т. ч. финансовые, ресурсы хозяйствующих субъектов, а также общественных организаций, физических лиц и т. д.

На уровне государства и субъектов Федерации источниками финансирования являются:

- собственные средства бюджетов и внебюджетных фондов;
- привлеченные средства государственной кредитно-банковской и страховой систем;
- заемные средства в виде внешнего (международных заимствований) и внутреннего долга государства (государственных облигационных и прочих займов);
- специфические формы долгосрочного финансирования (ипотека, лизинг; франчайзинг; венчурное финансирование) [1].

Бюджетные ассигнования на разработку и реализацию инноваций ограничены доходами бюджетной системы. При этом в зависимости от политико-экономических условий направления, формы и размеры бюджетных инвестиций в инновации имеют существенные различия.

Иностранные инвестиции в инновационную деятельность могут осуществляться как в форме межгосударственных, межправительственных программ по научно-техническому и экономическому сотрудничеству, так и в форме частных инвестиций от зарубежных финансовых организаций и частных предпринимателей.

Международные частные инвестиции являются достаточно активными на развивающихся рынках. Американские инвестиционные фонды, немецкие банки и другие иностранные частные инвесторы стремятся обеспечить высокую доходность собственных инвестиций с помощью международной дивер-

сификации деятельности. Риск инвестиций в развивающиеся рынки достаточно высок, но он, как правило, обеспечивается большей доходностью вложений. При этом наиболее привлекательными для внешних инвесторов являются сырьевые и перерабатывающие отрасли промышленности, поскольку, как правило, эти отрасли не требуют значительных предварительных инвестиций, а достаточное для конкурентоспособности качество вывозимых на экспорт сырья, заготовок и полуфабрикатов может быть обеспечено даже без использования последних достижений научно-технического прогресса.

Собственные средства организаций остаются основным источником финансирования инновационной деятельности. Отрасли, которые в годы проведения макроэкономических реформ в России сохранили достаточный объем оборотных средств, в настоящее время получили реальный шанс активно осуществлять инновационную деятельность. В первую очередь это относится к отрасли связи, где за счет короткой длительности производственного цикла предприятия практически не испытывали влияния инфляции и создали достаточный резерв для осуществления научно-технических проектов.

Комбинированное финансирование – прямые вложения денежных средств отечественных и международных организаций, финансовых учреждений различных форм собственности и частных лиц в соответствии с законодательством и т.д.

Более подробно рассмотрим специфические формы долгосрочного финансирования, такие как лизинг, франчайзинг и венчурное финансирование.

Различные формы лизинга (финансовый, операционный, возвратный, долевого) позволяют достигать ИП весомых социально-экономических результатов. Являясь формой вложения средств в основные фонды, лизинг по своей сути становится дополнением к традиционным источникам финансирования ИП. Его специфичность (как формы финансирования) проявляется в принципах использования. К ним относятся:

- договорные отношения;
- равноправие сторон;
- платность;
- срочность;
- возвратность имущества;
- нерасторжимость договора о лизинге при смене собственника имущества и др. [2].

Фактически финансовый лизинг является долгосрочным кредитом в виде функционирующего капитала. Если инвестор стоит перед проблемой выбора покупки необходимого оборудования с помощью ссуды или взятия его на условиях лизинга, то он неизбежно будет сравнивать затраты по данным способам кредитования, исходя из финансовой эквивалентности платежей. Сравнение проводится с учетом приведения платежей к одному и тому же моменту времени, то есть на основе дисконтирования денежных потоков.

В отличие от финансового лизинга операционный, или сервисный, лизинг (operating lease) характеризуется правом арендатора на досрочное прекращение контракта. Операционный лизинг зачастую предусматривает ока-

зание различных услуг по установке и текущему техническому обслуживанию (в том числе и ремонта) сдаваемого в аренду оборудования. Отсюда второе, часто употребляемое название этой формы лизинга – сервисный лизинг.

Условия операционного лизинга в целом более выгодны для лизингополучателя: возможности досрочного прекращения аренды позволяют своевременно избавиться от морально устаревшего оборудования и заменить его более высокотехнологичным и конкурентоспособным. Кроме того, что особенно важно, при возникновении неблагоприятных обстоятельств арендатор может быстро прекратить данный вид деятельности, досрочно возвратив соответствующее оборудование владельцу, и значительно сократить совокупные затраты по ликвидации или реорганизации производства [3].

В случае реализации разовых проектов или заказов операционный лизинг освобождает от необходимости приобретения и последующего содержания оборудования, которое в дальнейшем не понадобится.

Использование различных сервисных услуг, оказываемых лизинговой фирмой либо предприятием, производящим оборудование, часто позволяет сократить расходы на текущее техническое обслуживание и содержание.

Наряду с лизингом специфической формой финансирования выступает *франчайзинг*, благодаря которому малое предприятие может использовать интеллектуальную собственность, права на реализацию продукции или открытие бизнеса под торговой маркой крупного предприятия, получившего уже признание в деловом мире.

Заключая соглашение, франчайзер (франкшизодатель), будучи, как правило, крупным и известным в мире бизнеса предприятием, предоставляет по этому соглашению держателю франчайза (оператору) право на организацию и сбыт своей продукции, оказания каких-либо услуг под торговой маркой франчайзера. При этом последний обязуется оказывать держателю франчайза техническую, бухгалтерскую, рекламную и иную помощь.

Различают обычно два вида франчайзинга: франчайзинг продукции и бизнес-франчайзинг. В первом случае оператор получает право только на использование торговой марки поставщика продукции. Для нас представляет интерес второй вид франчайзинга, связанный с правом открытия бизнеса по уже опробированной, проверенной практикой использования схемой.

Специфической или нетрадиционной формой финансирования выступает именно второй вид франчайзинга: бизнес-франчайзинг, заключающийся по сути в реализации конкретного проекта, открытии своего бизнеса по соглашению с франчайзером об использовании его имиджа, торговой марки, техники и технологии производства, маркетинга, менеджмента, применяемых стандартов качества и др.

Все более распространенной формой финансирования в последние годы во многих развитых странах становится *венчурное финансирование*. Как альтернативная, специфическая форма финансирования частного бизнеса, частных инвестиций, венчурный (от англ. *venture* – риск) капитал играет большую роль в развитии, прежде всего, малого предпринимательства [4].

Благодаря венчурному (рисковому) финансированию появились научно-технические и практические разработки персональных компьютеров,

микропроцессоров, генной инженерии и др. Известные сегодня всему миру крупнейшие компании «Майкрософт», «Джинентек» и др. получили в свое время поддержку именно со стороны венчурного капитала.

Целью венчурного бизнеса как формы технологических нововведений является получение высокого дохода от инвестиций. Однако известно, что большая ожидаемая прибыль сопровождается большим риском. Поэтому важной проблемой, особенно в российских условиях, когда проблематично планировать любые технические проекты на срок более одного года, является разработка мероприятий по снижению риска. Особенно важно формировать условия распространения венчурной формы финансирования для молодых, быстрорастущих частных компаний [5].

Как показывает мировая практика, 80-90% инноваций в мире финансируются промышленными компаниями преимущественно за счет собственных финансовых средств.

Финансовый капитал формируется за счет аккумуляции средств юридических лиц и граждан в финансово-кредитных учреждениях.

На этапе разработки и реализации инноваций рынок капитала выступает как один из главных факторов общественного признания инноваций. Без достаточного финансового обеспечения жизненный цикл инновации ограничивается стадией «идея». Любое новшество должно быть инвестиционно привлекательным и конкурентоспособным на рынке капитала. Поэтому наряду с показателями инновационности проектов не менее важными в рыночных условиях становятся финансово-экономические показатели: объем инвестиций; ожидаемая доходность (рентабельность); срок окупаемости; чистый доход и др.

Экономические показатели становятся основными, если речь идет о привлечении стратегического инвестора (финансово-кредитного учреждения, которое готово организовать финансирование разработки и реализации инновации за счет собственных и привлеченных средств). Как правило, на рынке инноваций информационный минимум о нововведениях включает сведения не только об их целях, но и о размерах инвестиций, ожидаемой доходности и сроке окупаемости вложений.

Список литературы

1. Айриева А.Н. Формы государственного финансового стимулирования инвестиционной и инновационной деятельности в зарубежных странах / А.Н. Айриева // Вестник Саратовского государственного технического университета. – 2009. – № 2 (38). – Вып. 1. – С. 177-182.
2. Бахчисарай А.Ю. Косвенные методы стимулирования инновационной деятельности: мировой опыт / А.Ю. Бахчисарай // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2011. – № 1. – С. 16-20.
3. Гардава М.П. Анализ основных форм налогового стимулирования инновационной деятельности в условиях экономического кризиса / М.П. Гардава // Транспортный бизнес в России. – 2008. – № 4. – С. 67-69.
4. Уайт П. Управление исследованиями и разработками / сокр. пер. с англ. под ред. Д. Н. Добрышева. – М.: Экономика, 1992. – 160 с.
5. Саманов Ю., Хоменко В. Возможности повышения эффективности производства // Экономист. 2009. № 10. – С. 35-39.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ АО «НОВОМЕТ»)

Кылосова В.В.

Пермский национальный исследовательский политехнический университет,
Россия, г. Пермь

В статье рассмотрены способы прогнозирования банкротства предприятия на основе комплексных универсальных моделей. Построение моделей основано на финансовой отчетности предприятия АО «Новомет». Выводы, сделанные в ходе исследования, подтвердили несовершенство иностранных моделей в силу особенностей функционирования экономики и отчетственных ввиду достаточно неразвитого института банкротства в России.

Ключевые слова: банкротство, индекс Альтмана, индекс Сайфуллина-Кадыкова.

Диагностика банкротства – это система финансового анализа, направленного на выявление кризисного развития предприятия, вызывающего угрозу его банкротства [1]. В системе анализа финансового состояния предприятия выделяется группа объектов наблюдения, формирующих возможное "кризисное поле", реализующее угрозу банкротства. В группу объектов кризисного поля входят показатели:

- ликвидности активов;
- структуры используемого капитала;
- срочности финансовых обязательств;
- формирования чистого денежного потока по текущей (производственно-коммерческой), инвестиционной и финансовой деятельности.

Существуют также комплексные модели оценки, рассмотрим отечественную и иностранную модели и рассчитаем индексы банкротства на основе бухгалтерской отчетности за 2015 год.

Первая рассматриваемая модель – пятифакторная модель Альтмана. Модель представляет собой функцию от экономических показателей, характеризующих деятельность предприятия и способную продемонстрировать степень риска банкротства компании. Э. Альтман для создания модели изучил финансовую ситуацию в 66 промышленных компаниях, часть из которых продолжала успешно работать, а часть обанкротилась. Модель показывает вероятность будущего банкротства, а показатели, которые задействованы в модели, характеризуют потенциал компании и результаты работы за отчетный период [2].

В данной работе будет использована усовершенствованная модель для акционерных обществ, акции которых не обращаются на фондовом рынке, таких как АО «Новомет».

$$Z = 0,717 * X_1 + 0,847 * X_2 + 3,107 * X_3 + 0,42 * X_4 + 0,995 * X_5 \quad (1)$$

В формуле (1) присутствуют следующие показатели:

X_1 – это соотношение оборотного капитала и активов предприятия. Коэффициент отражает долю чистых и ликвидных активов компании в общей сумме активов;

X_2 – соотношение нераспределенной прибыли и активов компании (финансовый рычаг);

X_3 – этот показатель характеризуют величину прибыли до налогообложения по отношению к стоимости активов;

X_4 – балансовая стоимость собственного капитала по отношению к заемному капиталу;

X_5 – коэффициент, характеризующий рентабельность активов. Рассчитывается как отношение объема продаж к общему количеству активов.

В таблице определена вероятность банкротства исходя из значения индекса Альтмана.

Таблица

Значения индекса Альтмана

Значение расчетного показателя Z для компаний, акции которых не котируются на бирже	Вероятность банкротства	Комментарий
меньше 1,23	от 80 до 100%	Компания является несостоятельной
от 1,23 до 2,90	35 до 50%	Неопределенная ситуация
	15 до 20%	Неопределенная ситуация
больше 2,90	Риск того, что компания не сможет погасить свои долги незначителен	Компания финансово устойчива

Рассчитаем индекс Альтмана для АО «Новомет» за 2015 год.

$$X_1 = 2\,508\,872 / 3\,769\,581 = 0,666;$$

$$X_2 = 1\,391\,261 / 3\,769\,581 = 0,369;$$

$$X_3 = 276\,732 / 3\,769\,581 = 0,073;$$

$$X_4 = 1\,391\,261 / (949\,507 + 1\,428\,782) = 0,585;$$

$$X_5 = 4\,742\,573 / 3\,769\,581 = 1,258;$$

$$Z = 0,717 * 0,666 + 0,847 * 0,369 + 3,107 * 0,073 + 0,42 * 0,585 + 0,995 * 1,258$$

$$Z = 0,478 + 0,313 + 0,227 + 0,246 + 1,252 = 2,516$$

Предприятия с данным значением индекса Альтмана имеют вероятность банкротства 15-20%, из чего можно сделать вывод, что АО «Новомет» достаточно финансово устойчиво.

Далее рассчитаем значение индекса отечественной модели – модели Сайфуллина-Кадыкова. Российские ученые разработали среднесрочную рейтинговую модель прогнозирования риска банкротства, которая может применяться для любой отрасли и предприятий различного масштаба [3].

Данная модель имеет вид:

$$Z = 2 * X_1 + 0,1 * X_2 + 0,08 * X_3 + 0,45 * X_4 + X_5 \quad (2)$$

В формуле (2) присутствуют следующие показатели:

X_1 – коэффициент обеспеченности собственными средствами;

X_2 – коэффициент текущей ликвидности;

X_3 – коэффициент оборачиваемости активов;

X_4 – коммерческая маржа (рентабельность реализации продукции);

X_5 – рентабельность собственного капитала;

Нормативное значение данного индекса >1 , при данном значении предприятие имеет низкую вероятность банкротства.

Рассчитаем индекс Сайфуллина – Кадыкова для предприятия АО «Новомет» за 2015 год:

$$X_1 = (1\,391\,261 - 1\,260\,709) / 2\,508\,872 = 0,052;$$

$$X_2 = 1,756;$$

$$X_3 = 4\,742\,573 / (3\,437\,855 + 3\,769\,581) / 2 = 1,316;$$

$$X_4 = 415\,269 / 4\,742\,573 = 0,088;$$

$$X_5 = 227\,411 / 1\,391\,261 = 0,163;$$

$$Z = 2 * 0,052 + 0,1 * 1,756 + 0,08 * 1,316 + 0,45 * 0,088 + 0,163$$

$$Z = 0,104 + 0,176 + 0,105 + 0,040 + 0,163 = 0,588$$

Значение данного индекса не соответствует нормативному значению, из чего можно сделать вывод, что у предприятия АО «Новомет» существует вероятность банкротства.

Таким образом, две модели дали различные прогнозы банкротства. Каждое предприятие должно выверить для себя свою специфическую модель прогнозирования и оценки финансовой устойчивости предприятия в целом, так как использование унифицированных моделей не может дать точных результатов.

Список литературы

1. Диагностика банкротства [Электронный ресурс] URL: <http://1fin.ru/?id=281&t=423> (Дата обращения: 15.12.2016).
2. Модель Альтмана: прогнозирование банкротства [Электронный ресурс] URL: <http://www.finchas.ru/metody-finanaliza/599-model-altmana-prognozirovanie-bankrotstva> (Дата обращения: 27.11.2016).
3. Модель банкротства предприятия Сайфуллина-Кадыкова [Электронный ресурс] URL: <http://www.beintrend.ru/2011-06-20-17-05-06> (Дата обращения: 27.11.2016).

ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРА

Ленченко В.В.

помощник бухгалтера, ООО «Рёдль и Партнеры Аутсорсинг»,
Россия, г. Москва

В данной статье рассматриваются значение, состав, а также источники формирования оборотных средств аграрных предприятий, чье восстановление на сегодняшний день является одной из первостепенных задач. Сельскохозяйственная деятельность всегда считалась тяжелым трудом с изменчивым уровнем отдачи в виду особой подверженности различным внутренним и внешним факторам, одним из которых является обеспеченность оборотными средствами.

Ключевые слова: оборотные средства, аграрный сектор, финансовая устойчивость, краткосрочный кредит, коммерческий кредит, субсидирование, факторинг.

Залогом успешного функционирования предприятия любой отрасли и сферы производства служит наличие у него необходимых оборотных

средств. Данные активы включают в себя производственные запасы, незавершенное производство, запасы готовой и отгруженной продукции, дебиторскую задолженность, а также наличные деньги в кассе и денежные средства на счетах предприятия [2, с. 227]. Состав оборотных средств свидетельствует о влиянии не только на производство, но и на финансовую устойчивость предприятия.

Современная экономическая ситуация в стране отводит особую роль предприятиям аграрного сектора, обеспечивающим общество жизненно важной продукцией. В зависимости от эффективности их деятельности, устанавливаются цены на товары и продукты питания, производимые из сельскохозяйственного сырья. В данных условиях аграрные предприятия нуждаются в средствах, необходимых для обеспечения бесперебойности своей деятельности. Зачастую большая длительность производственного цикла, разрывы в платежном обороте, уровень инфляции, а так же зависимость от климатических условий приводят к тяжелому финансовому положению сельского хозяйства, отсутствию оборотных средств [3, с. 2].

Источники оборотных средств подразделяются на собственные, заемные и привлеченные [5, с. 46] (рисунок).



Рис. Источники формирования оборотных средств организации

Каждый из вышеперечисленных источников, в свою очередь, имеет состав и структуру, например, собственные средства нацелены на обеспечение самостоятельности предприятия, как имущественной, так и оперативной, которая, несомненно, необходима ему для осуществления эффективной производственной деятельности. Собственные оборотные средства являются главным индикатором финансовой устойчивости предприятия, определяющим его положение на финансовом рынке.

Рассмотрим основные элементы собственного капитала предприятия. Цель любого хозяйствующего субъекта – это получение прибыли, именно для осуществления данной цели и создается предприятие. На начальном этапе ему требуется наличие стартового капитала. Учредители имеют право вносить вклады в уставный капитал предприятия в двух формах: денежные средства и имущество, которое передается вкладчиком в счет погашения своих обязательств. Данная форма функционирования собственного капитала – это фундамент деятельности предприятия, определяющий доли участников в управлении и гарантирующий интересы кредиторов. И уже на стадии зарождения сельскохозяйственного предприятия возникают серьезные трудности, в первую очередь, финансовые.

Предприниматель в одиночку порой не имеет достаточно средств для создания своего дела, в этом случае у него есть два варианта: партнерство (поиск инвестора, который будет и совладельцем акций) или государственная целевая программа. Аграрный сектор экономики является малопривлекательным для предпринимателей в связи с большим сроком окупаемости затрат и высокими рисками неудач, поэтому поиск партнера в данной отрасли осуществлять крайне тяжело. А чтобы добиться от государства финансовой помощи, предприниматель должен иметь достаточно серьезный и конкурентоспособный бизнес-план.

Есть и еще немаловажная особенность создания сельскохозяйственного предприятия: необходимость наличия такого неотъемлемого ресурса, как земля, о сложности получения которой не приходится и говорить: завышенная кадастровая стоимость, невыгодное местоположение, и уровень плодородия.

В процессе своей деятельности предприятия аграрного сектора создают добавочный капитал, который является источником средств, образуемым в результате переоценки имущества либо продажи акций. Еще одной формой собственных источников финансирования является резервный капитал, имеющий своей целью покрытие общих убытков баланса при нехватке прибыли. В сельскохозяйственных предприятиях резервный капитал может быть представлен в форме запасов готовой продукции (семена, корм).

Формирование собственных оборотных средств на предприятии обычно происходит в пределах нормативов, гарантирующих ему постоянную деятельность [4, с. 581]. Потребности населения постоянно растут, и для того чтобы их обеспечить, аграрному сектору необходимы дополнительные средства, которые позволят увеличить объемы производства, модернизировать технологии. На помощь собственным активам в данном случае приходят заемные средства. Рост займов в сельском хозяйстве традиционно происходит в периоды образования сезонных запасов и товаров.

Основной элемент заемных источников формирования оборотных средств – это краткосрочный кредит. Он очень эффективен для аграрной отрасли производства в двух периодах: зимой до начала посевной и летом, перед уборочной кампанией. К примеру, кредитование осуществляется на один год в форме кредитной линии, когда денежные средства поступают по мере необходимости. Но следует отметить, что получение краткосрочного кредита требует ликвидного залога, поэтому не все сельскохозяйственные предприятия могут им воспользоваться.

Современная экономическая ситуация дала весомый толчок развитию и распространению такого вида кредита, как коммерческий или товарный. Он представляет собой взаимодействие предприятий в форме отсроченного платежа за какие – либо товары или услуги и имеет положительные аспекты для обеих сторон сделки. Предприятие – заемщик имеет возможность максимально быстрого получения необходимого ему средства, а предприятие, предоставляющее отсрочку, быстрее реализует свою продукцию и получает дополнительный доход в виде процентов.

Далее следует отметить такие источники заемных средств в сельском хозяйстве, как государственное субсидирование и кредитование. Их целевое использование позволяет аграриям пользоваться льготами при налогообложении прибыли. Нестабильность экономики вынуждает государство направлять все большие финансовые ресурсы в аграрную сферу, что, с одной стороны, является хорошей поддержкой и стимулом для сельскохозяйственных предприятий, а с другой – содействует целевому развитию тех направлений, которые важны государству в конкретное время.

Кредитование оборотных средств в аграрном секторе осуществляется и посредством осуществления такой торгово-комиссионной операции, как факторинг. В соответствии с п. 1 ст. 824 ГК РФ данный термин трактуется как договор на уступку денежного требования, иными словами, предприятие – продавец уступает право получения денежных средств по платежу за предоставленную им продукцию в пользу третьего лица (банка, факторинговой компании), то есть это продажа дебиторской задолженности. Данный вид краткосрочного кредитования сравнительно недавно вошел в конъюнктуру российского бизнеса, и пока имеет незначительную долю [1].

Аграрное предприятие может использовать и привлеченные средства, например, кредиторскую задолженность, которая ему не принадлежит, но временно, до возврата участвует в обороте. В условиях кризиса неплатежей кредиторская задолженность играет особо важную роль в связи с тем, что именно за счет нее предприятие устраняет разрыв между снижающимися доходами и потребностью в приросте оборотных средств.

Таким образом, можно сделать вывод, что сельскохозяйственные предприятия имеют такие источники формирования оборотного капитала, как собственные, заемные и привлеченные. В ходе данной работы были раскрыты составляющие элементы каждого источника и выявлены существенные проблемы в их функционировании: сложности при формировании уставного капитала, получения кредитов, участия в государственных программах. Их решение, в основном, зависит от эффективности государственных реформ в сфере сельского хозяйства.

Для обеспечения успешной деятельности и финансовой устойчивости предприятию необходимо не только наличие всех источников оборотных средств, но и их правильное соотношение.

Список литературы

1. Гражданский кодекс РФ. Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. Ивашенцева Т.А. Экономика предприятия. Учебник. – М.: КНОРУС, 2016. – 284 с.
3. Липчиу К.И. Приоритетные направления по повышению эффективности использования финансовых ресурсов сельскохозяйственных организаций // Научный журнал КубГАУ. 2013. №87 (03). С. 1-15.
4. Тугушева В.Р., Амирханян В.А. Особенности управления оборотными средствами в сельском хозяйстве // Известия ПГПУ им. В.Г. Белинского. 2012. №28. С. 581-583.
5. Чирков С.В. Источники формирования и экономические показатели использования оборотных средств // Вектор науки ТГУ. 2011. № 2 (5). С. 44-47.

СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА РАСЧЕТОВ

Ленченко В.В.

помощник бухгалтера, ООО «Рёдль и Партнеры Аутсорсинг»,
Россия, г. Москва

Жизнедеятельность экономических субъектов в периоды кризисов можно отождествить с естественным отбором в окружающей среде, где «выживает сильнейший». Многие предприятия не выдерживают давление со стороны экономики и уходят с рынка, другие же, наоборот, пытаются всеми силами укрепить свои позиции в бизнесе. Первоочередным препятствием нормального функционирования организаций в периоды кризиса является недостаток финансовых ресурсов. В данной статье рассматривается один из методов адаптации организации в кризисных условиях – поиск дополнительных источников финансирования и способы их привлечения. За основу решения данного вопроса принят один из распространенных и эффективных методов – способ анализа расчетов.

Ключевые слова: финансирование, банковский кредит, эффект финансового рычага, издержкоемкость, платежеспособность, кредитоспособность, ликвидность, ускорение расчетов, рентабельность.

Основным способом увеличения притока денежных средств организации на основе внешнего финансирования служит банковский кредит. Основное условие получения кредита – гарантия его своевременного погашения. Одним из показателей возможности привлечения кредита является эффект финансового рычага (ЭФР) и его составляющие: дифференциал финансового рычага и плечо финансового рычага.

ЭФР рассчитывается по следующей формуле [2, с.164]:

$$\text{ЭФР} = (1 - C_n) * (K_p - C_k) * ZK / CK,$$

где: C_n – ставка налога на прибыль, в десятичном выражении;

K_p – коэффициент рентабельности активов, %;

C_k – средний размер ставки процентов за кредит, %;

ZK – средняя сумма используемого заемного капитала;

CK – средняя сумма собственного капитала.

Оценка кредитоспособности проведена на примере ООО «Премиум», занимающегося оптовой торговлей алкогольной продукцией в таблице.

Обращаясь к финансовым показателям ООО «Премиум» в таблице видно, что ПФР задействовано предприятием чрезмерно. Более чем десятикратное превышение заемных средств над собственными способствует максимальному увеличению ЭФР, что выгодно предприятию, использующему кредит при положительном значении ДФР. Но многократное превышение заемных средств над собственными свидетельствует о высокой зависимости от заемных средств, о недостаточных гарантиях покрытия обязательств собственными источниками средств, в этом случае банк не заинтересован в кредитовании, так как кредитоспособность ООО «Премиум» не обеспечена финансовой устойчивостью [3, с. 3].

Показатели оценки кредитоспособности ООО «Премиум»

Показатель	Значение показателя
Дифференциал финансового рычага (ДФР)	0,8
Плечо финансового рычага (ПФР)	10,9
Эффект финансового рычага (ЭФР), %	8,72
Издержкостоемость нетто-результата эксплуатации инвестиций (ИЕ), %	72,63
Коэффициент абсолютной ликвидности ($K_{ал}$); ограничение: $K_{ал} \geq 0,2 + 0,5$	0,05
Коэффициент критической ликвидности ($K_{кл}$); ограничение: $K_{кл} \geq 1$	1,86
Коэффициент текущей ликвидности ($K_{тл}$); ограничение: $K_{тл} \geq 2$	2,26

Другой показатель – ДФР – невысок, поэтому компенсировать возрастающий риск банка от привлечения кредитов ООО «Премиум» тоже невозможно. Это также свидетельствует о его некредитоспособности.

Для дополнительной оценки кредитоспособности предприятий используется показатель издержкостоемости нетто-результата эксплуатации инвестиций. Он рассчитывается как отношение финансовых издержек по заемным средствам к нетто-результату эксплуатации инвестиций [4, с. 26]. По данным таблицы данный показатель высок, т.е. предприятию потребуется большая часть дохода для покрытия финансовых издержек по кредитам, что также свидетельствует о низкой кредитоспособности нетто-результата эксплуатации инвестиций ООО «Премиум».

Вследствие низких показателей ЭФР проводится оценка показателей платежеспособности предприятия. Из таблицы видно, что коэффициент абсолютной ликвидности ниже нормальных ограничений, что говорит о невозможности своевременного погашения наиболее срочных обязательств. Коэффициенты критической и текущей ликвидности соответствуют норме с определенным запасом, который, однако, не может компенсировать отсутствие абсолютной ликвидности. Это состояние называется технической неплатежеспособностью.

В связи с необходимостью изыскания средств обратимся к способам увеличения притока денежных средств на основе внутреннего финансирования, например, к ускорению расчетов. Анализ результатов ускорения расчетов и расходов по его обеспечению позволит извлечь максимум эффекта в расчетных отношениях с дебиторами и кредиторами, сократить или исключить дефицит денежных средств.

Одним из способов ускорения расчетов является ускорение поступлений предоставлением скидок дебиторам за сокращение сроков возврата платежей [1]. Для сопоставления отдачи вложенных средств с расходами по ускорению расчетов нужно определить рентабельность переменных издержек по формуле:

$$K_{cv} = P/CV,$$

где: K_{cv} – рентабельность переменных затрат,

P – прибыль от реализации,
CV – переменные затраты.

Для ООО «Премиум» данный показатель составил 16%, это значит, что на каждый рубль вложенных средств предприятие получает 16 коп. за месяц или теряет при задержке платежей за тот же период. Рентабельность переменных затрат отражает критический процент скидки дебиторам за отчетный период. То есть при скидке 16% суммы платежей, поступивших на месяц раньше, ООО «Премиум» не получит ни прибыли, ни убытков.

Прибыльность на единицу вложенных в оборот средств от сокращения срока расчетов будет равна разности между критической и фактически предоставленной скидкой дебиторам на каждый месяц расчетов. При установлении исходной скидки для партнеров в размере, меньшем 16% за поступление средств предприятие получит дополнительную прибыль. Дополнительная прибыль является следствием ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности, повышения деловой активности предприятия, что само по себе необходимо для повышения его финансовой устойчивости. Вместе с тем ускорение сроков поступлений от дебиторов важно даже при отсутствии дополнительной прибыли, так как оно обеспечивает немедленное поступление денежных средств на счета предприятия, что повышает его платежеспособность и способствует улучшению коэффициентов ликвидности.

Но зачастую данных мер недостаточно, поэтому следующим этапом будет изыскание средств для дополнительных вложений проведением специальных коммерческих операций. Одной из таких операций может быть закупка партии товара у поставщика с отсрочкой платежа при условии его немедленной продажи ниже себестоимости.

В поисках средств было принято решение закупить партию водки у поставщика с отсрочкой платежа на 3 месяца и продать ее розничным предприятиям по ценам ниже цен производителя, общие потери от этой операции будут равны разнице между покупной и продажной стоимостью реализованной продукции в сумме с процентами за коммерческий кредит. На полученную от данной сделки сумму с убытком, ООО «Премиум» закупит шампанское, покупатели которого определены. В результате валовой доход от операции с шампанским будет выглядеть как разность выручки от продажи шампанского и затрат на приобретение.

В подобной ситуации средства, полученные от продажи водки ниже себестоимости, можно оценить условно как сумму кредита на приобретение шампанского для последующей реализации, а суммарные потери от данного коммерческого приема, как сумму оплаты процентов по этому условному кредиту. Расчёты показали, что ставка процентов по данному условному кредиту составила – 13,06%.

Полученный процент невысокий в сравнении с существующими процентами за кредит. При такой ставке расходов политика коммерческого маневрирования принесла валовой доход предприятию на уровне 49,0806%, что вполне эффективно для торговых организаций.

Список литературы

1. Ефимов О.Н., Хамадеева А.Р. Анализ и оценка показателей платежеспособности и ликвидности организации // НоваИнфо. 2014. №28-1. URL: <http://novainfo.ru/article/2678> (дата обращения 24.12.2016).
2. Косолапова М.В. Свободин В.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник. – М.: Дашков и Ко, 2012. – 247 с.
3. Ушвицкий М.Л., Васильева Н.К. Управление финансовыми рисками во взаимосвязи с рентабельностью собственного капитала организации // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2011. №13 (55). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-finansovymi-riskami-vo-vzaimosvyazi-s-rentabelnostyu-sobstvennogo-kapitala-organizatsii> (дата обращения 24.12.2016).
4. Чернова В. Э., Шмулевич Т.В. Анализ финансового состояния предприятия: учебное пособие – 2-е изд.- СПбГТУРП. – СПб. 2011. – 95 с.

О ПРОБЛЕМАХ И КЛАССИФИКАЦИИ ПРОТИВОРЕЧИВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ОТНОШЕНИЙ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Лешукович А.И.

аспирант кафедры экономической теории,
Российско-Таджикский (славянский) университет, Таджикистан, г. Душанбе

В работе исследуется множество противоречивых особенностей, возникающих при переходе индустриального общества в информационное, которые влияют на интеллектуальную собственность. Основная противоречивая особенность заключается в том, что экономическая форма явлений, характерная для индустриального общества и сохранившаяся в информационном, не соответствует вещественной природе информационного общества. Также рассматривается наличие социального противоречия, влияющего на среду ИС, ядром которой является противоречие интересов субъектов, порождающее социальное слияние и конфликты.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, противоречивые особенности отношений, информационное общество, классификация противоречий, производственные процессы, производственные отношения, внутренние и внешние противоречия.

Классическая форма концепции интеллектуальной собственности (ИС) подразумевает анализ противоречивых особенностей отношений ИС, т.к. игнорирование предполагаемых противоречий в исследуемой теории, создает серьезные проблемы, связанные с их разрешением на практике.

При классификации понятий экономических противоречий, противоречивые особенности собственности занимают особое место. В экономической литературе довольно распространенной является следующая классификация противоречий [2, с. 14; 5, с. 202]:

- 1) противоречия отношений производственных процессов;
- 2) противоречия производительных сил;
- 3) противоречия между производительными силами и производственными отношениями;

4) противоречия между производственными отношениями и управление ими.

В силу того, что отношения собственности являются неотъемлемой частью производственных отношений, противоречивые особенности собственности входят во все группы противоречий производительных сил. Однако трудно однозначно указать источник противоречивых особенностей собственности. Некоторые исследователи считают, что противоречивые особенности собственности берут свое начало не только непосредственно в экономической системе, но и в надстройке [2, 3, 5], другие указывают противоречивые особенности только в сфере базисных отношений.

Необходимо отметить, что не все из этих противоречивых особенностей возможно применить для частной собственности, и они лишь от части применимы для ИС. В сфере интеллектуального труда противоречивые особенности ИС выступают основной движущей силой саморазвития. В целом противоречивые особенности исследуемого вида собственности по большей части совпадают с противоречивыми особенностями вещественной собственности в силу того, что они обусловлены отношениями присвоения вообще, но имеются также отличительные особенности, присущие исключительно отношениям ИС.

В общем смысле, под противоречивыми особенностями ИС можно понимать взаимодействие противоположных, исключаящих друг друга элементов отношений собственности, а именно интересов, факторов, явлений, которые в то же время взаимодействуют друг с другом и выступают в таком качестве источником движущих сил развития.

Системная организация самой собственности обуславливает также системную организацию противоречивых особенностей. В качестве элементов отношений ИС выступает объект, субъект и способ присвоения, поэтому классификацию противоречий следует производить сообразно элементам отношений [4, с. 74]. Следует также отметить, что противоречивые особенности обуславливаются не только внутренней структурой отношений ИС, но и внешними факторами. Таким образом, выделяются внутренние и внешние противоречивые особенности отношений ИС, которые обобщены на схеме (рисунок).

Противоречивые особенности объекта выражаются через объектно-субъектные связи и отношения. По мнению Манаенковой Е.В. [4, с. 75] исследование данных противоречивых особенностей означает рассмотрение противоречий самой категории интеллектуальной собственности. В экономическом определении, представленном в частности у Гойло В.С. [1, с. 140] говорится, что под объектами интеллектуальной собственности подразумеваются элементы, условия и продукты интеллектуального производства.

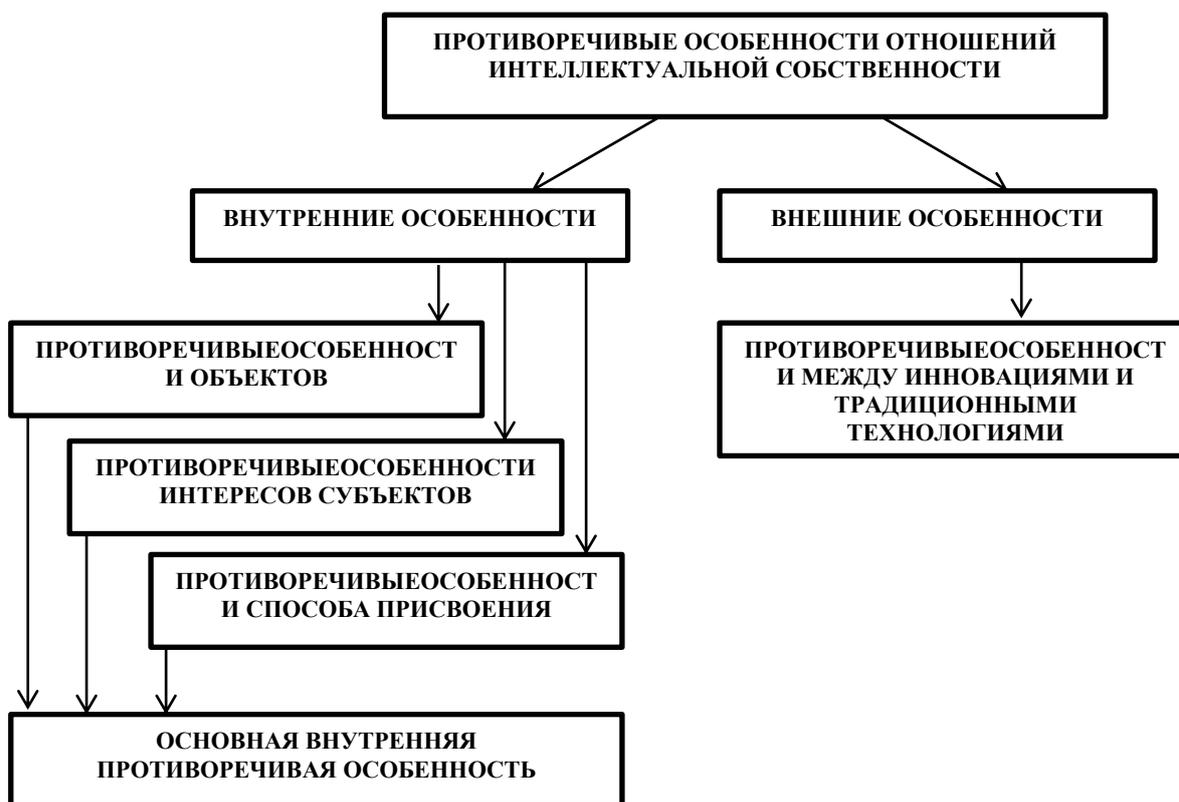


Рис. Схема противоречивые отношений ИС

Таким образом, один «срез» противоречивых особенностей объекта ИС заключается в противоречии количественного и качественного содержания понятия ИС, сюда относятся противоречия между относительной самостоятельностью отношений исследуемой собственности, обусловленной нематериальной природой ее объектов и зависимостью отношений ИС от всей системы экономических отношений.

Другой срез противоречивых особенностей связан непосредственно с противоречивыми особенностями различных объектов ИС.

Противоречивая особенность интеллектуального продукта состоит в несовместимости нетоварной природы информационных продуктов и товарной формы их выражения на рынке. Наиболее важными факторами, не позволяющими отождествлять товар и информационный продукт являются:

1) информационный продукт в виде знаний неовеществлен, и поэтому не может обращаться на рынке;

2) при потреблении информационного продукта его полезность не исчезает, а в некоторых случаях даже возрастает;

3) общественно-необходимые затраты труда на информационный продукт, стремятся к индивидуальным или фактическим затратам.

Все это не позволяет отнести информационный продукт к товару, на рынке он выступает в форме общественной полезности. Товарная форма информационного продукта существует только благодаря тому, что материальный носитель последнего можно отчуждать за деньги, на самом деле эта форма навязана ему товарной организацией остального хозяйства. Таким образом, товарная форма интеллектуального продукта есть лишь форма при-

способления его к окружающему товарному миру. Противоречивая особенность интеллектуального продукта состоит в том, что товарную форму может иметь лишь материальный носитель информации, идеальная сторона интеллектуального продукта, а именно знания в любом случае обращаются путем простой передачи от одного субъекта к другому.

Другая противоречивая особенность интеллектуальных продуктов заключается в невозможности их полного отчуждения. Будучи коллективным товаром, интеллектуальный продукт становится общественным достоянием. Для индивидуального производителя невыгодно платить за производство интеллектуального продукта, если невозможно добиться исключительного права на владение – типа патента или авторского свидетельства.

С включением в объекты собственности интеллекта возникают новые противоречивые особенности. Интеллект как совокупность знаний различного уровня, особенно коллективный интеллект, является объектом всеобщей собственности в первую очередь потому, что знания эти в большинстве своем не являются продуктом труда отдельного индивида или коллектива людей, эти знания генерируются многими поколениями предшественников, и в меньшей степени современников носителя интеллекта. Противоречие состоит в том, что знания, генерированные на основе "всеобщих" знаний, тоже должны быть "всеобщими", т.е. общедоступными, но в силу того, что вновь произведенные знания есть часть интеллекта как личной неотчуждаемой собственности, последние не могут стать всеобщими.

Рассмотрим противоречивые особенности способа присвоения. Данные особенности, на наш взгляд, можно разделить на две группы. Первая группа противоречивых особенностей связана с распределением функции распоряжения объектом интеллектуальной собственности, в данную группу можно отнести противоречие между товарной и нетоварной формами отчуждения, противоречие между юридической формой и экономическим содержанием интеллектуальной собственности. Сущность данных особенностей в конечном итоге сводится к следующему: покупая объект вещественной собственности, субъект становится обладателем всех трех функций собственности, а именно распоряжения, владения и пользования, покупая же объект интеллектуальной собственности, в большинстве случаев (мы не рассматриваем здесь случай передачи всех прав на знание, таких случаев меньшинство) субъект становится обладателем лишь владения и пользования.

Следующая группа противоречивых особенностей связана с сущностью самого присвоения информационного продукта. Главной особенностью в этом случае является противоречие между присвоением идеальной сущности и присвоением материального носителя информационного продукта. Противоречивая особенность состоит в том, что субъекты, реально не присваивающие информационный продукт, а присваивающие лишь его материальный носитель, могут присваивать также и результаты коммерческого использования объекта.

Сформулировав основные внутренние противоречивые особенности системы отношений ИС, необходимо перейти к анализу основной противо-

речивой особенности ИС. Основная же особенность обладает следующими чертами:

1) основная противоречивая особенность есть внутреннее противоречие, т.к. оно является основой развития;

2) основная противоречивая особенность является "сквозной", т.е. присуща системе с момента ее возникновения до перехода ее в новое качество;

3) основная противоречивая особенность глубоко выражает сущность явления, «пронизывает» все остальные противоречивые особенности системы.

Основная противоречивая особенность системы отношений ИС – это особенность между сущностью ИС как всеобщей собственности и формой проявления ее как частной собственности. ИС в сущности своей является всеобщей в силу того, что она является результатом всеобщего труда.

По нашему мнению, ИС в сущности своей является всеобщей в основном по причине того, что в основе ее производства и потребления лежит интеллект человека, который представляет собой живое единство мыслительной способности и знаний, накопленных человечеством за весь период его истории.

Данная противоречивая особенность является основной, т.к. во-первых, выражает сущность ИС и присуща ей с момента возникновения до исчезновения, т.е. до качественного скачка, который и является разрешением этого противоречия; и во-вторых, противоречивая особенность между всеобщей сущностью и частной формой определяет все остальные особенности.

Проанализируем внешние противоречивые особенности ИС. Объективные внешние противоречия детерминированы настоящим состоянием производительных сил, производственных отношений, их адекватностью.

Настоящий момент развития производительных сил характеризуется переходом на качественно новую ступень развития, построением информационной экономики, информационного общества. Некоторые аспекты развития мировой экономики, информационного общества, связанных с микроэлектронными технологиями, развитие авиационной индустрии и другие, свидетельствуют о поэтапном росте тенденций постиндустриального общества. Многоукладность экономики обуславливает первое внешнее противоречие между различными технологическими процессами, которое объективно отражается на сферу интеллектуального производства.

Другим аспектом противоречивой особенности между различными технологическими процессами является противоречие между развитием науки и ее соответствием с техническими разработками. Данные противоречивые особенности разрешаются, а также возникают вновь в результате применения объектов ИС и соответственно совершенствования средств труда, и в результате накопления человеческого капитала в форме интеллекта в ходе увеличения индивидуальной ИС в форме знаний, способностей и др.

Влияние на ИС заключается с одной стороны в разрушении прежней системы управления интеллектуальной деятельностью, а с другой в невозможности использования рыночных стимулов и интересов. Большое влияние на сферу интеллектуального производства оказывает глубокая деформация

научно-технического потенциала. заключаем также, что существует множества противоречивых особенностей, которые вызваны качественным преобразованием индустриального общества в постиндустриальное (информационное) и которые в то же время влияют на ИС. Основная противоречивая особенность заключается в том, что экономическая форма явлений характерная для индустриального общества и сохранившаяся в информационном, не соответствует гуманистической природе информационного общества. Также следует отметить социальные противоречия, влияющие на ИС, среди которых определяющим является противоречие интересов субъектов, имеющих необходимые знания и доступ к информации, чтобы действительно присваивать объекты ИС, и субъектов, либо не имеющих знаний, либо не имеющих доступ к информации, порождающее социальную дифференциацию и конфликты.

Список литературы

1. Гойло В. Политическая экономия интеллектуального труда // Мировая экономика и международные отношения. – 1994. – №11. – С. 137-146.
2. Колесов Н.Д., Щербина В.Ф. Разрешение экономических противоречий социализма. – М.: Экономика, 1988. – 256 с.
3. Куликов В.В. Экономические противоречия социализма: характер и формы разрешения. – М.: Экономика, 1986. – 285 с.
4. Манаенкова Е.В. Формирование интеллектуальной собственности в российской экономике, дис. на соиск уч степ, к.э.н. – Саратов, 1997 – 208 с.
5. Мочерный С.В. Противоречия социалистической собственности и перестройка хозяйственного механизма. – Львов: Свит, 1991. – 240 с.

ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА, ИНФРАСТРУКТУРА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА: В ЧЕМ РАЗНИЦА?

Лоева Я.А., Гольцова П.А.

студентка магистратуры, Томский государственный университет,
Россия, г. Томск

В данной статье дано описание таких терминов, как «инновационная инфраструктура», «инфраструктура инновационной деятельности» и «национальная инновационная система». Затрагиваются вопросы о существенных их различиях. В заключении выдвинуто предположение о проблеме понятийного аппарата инновационной деятельности в России, что приводит к неверному использованию смысловых значений данных экономических явлений.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационная инфраструктура, инфраструктура инновационной деятельности, национальная инновационная система.

Термина инновационная инфраструктура (ИИ) определяется как совокупность субъектов инновационной деятельности (ИД) (научно-исследовательские институты, учреждения высшего профессионального об-

разования, инновационно-технологические центры, технологические парки, особые экономические зоны, центры коллективного пользования, фонды развития и другие специализированные организации), ресурсов и средств, обеспечивающих материально-техническое, финансовое, организационно-методическое, информационное, консультационное и иное обслуживание инновационной деятельности [1].

Зачастую, термин «инновационная инфраструктура» во многих научных работах и официальных документах применяется наряду с понятием «инфраструктура инновационной деятельности». Но стоит отметить, что эти определения не должны выступать синонимами, так как представляют собой разные экономические явления. Понятие «инфраструктура инновационной деятельности» гораздо шире.

Таким образом, инфраструктура инновационной деятельности (ИИД) – это совокупность институтов, образующих их организаций и реализуемых ими мероприятий, обеспечивающих инновационный процесс с точки зрения создания необходимых социально-экономических условий для осуществления инновационной деятельности.

Следовательно, управление инфраструктурой инновационной деятельности – это совокупность управленческих воздействий со стороны органов государственной власти, осуществляемых с целью формирования и развития институтов поддержки инновационной деятельности. Под «институтами» подразумеваются устойчивые совокупности людей, групп, учреждений, органов государственного и общественного управления, деятельность которых направлена на выполнение общественных задач и строящаяся на основе определенных норм, правил.

Инновационная инфраструктура не может быть исключена из системы поддержки инноваций. Однако с введением понятия «инфраструктура инновационной деятельности» узкий подход к построению инновационной инфраструктуры, ограниченный предоставлением того или иного ресурса, переходит на новый уровень институционального понимания системы социально-экономических факторов, необходимых для повышения эффективности инновационной деятельности [2].

Если различия между инновационной инфраструктурой и инфраструктурой инновационной деятельности более менее понятны, то с различиями между национальной инновационной системой (НИС) и инфраструктурой инновационной деятельности дело обстоит сложнее.

Так НИС представляет собой систему организационно-правовых, социально-экономических, и институциональных отношений, устанавливающих в соответствии с конституцией, законодательством и сложившимися обычаями делового оборота государств-участников СНГ условия бюджетного, налогового, таможенного, антимонопольного и технического регулирования инновационной деятельности, а также саморегулирования, на основе добровольного принятия и исполнения стандартов качества и сертификации продукции (услуг) [3].

На первый взгляд, понятия НИС и ИИД практически одинаковы. Скорее всего, это связано с тем, что на данном этапе развития в России нет четко закрепленного понятийного аппарата, касающегося регулирования инновационной деятельности. Но эти развития все же есть. Если говорить о ИИ то, здесь речь идет о совокупности отдельных организаций, которые оказывают услуги и помощь в осуществлении ИД. А ИИД представляет собой совокупность взаимосвязанных социально-экономических институтов, охватывающих ИД всей страны. НИС это высшая ступень государственного регулирования ИД не только в стране, но во внешних экономических связях при развитии ИД.

Список литературы

1. Извлечение из документа: Постановление Правительства Москвы от 02.09.2008 N 781-ПП "О городской целевой комплексной программе создания инновационной системы в городе Москве на 2008-2010 гг."

2. Райхлина А.В. / Формирование и развитие инфраструктуры инновационной деятельности: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук // Ярославский филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)», Ярославль, 2012.

3. Инновационная Россия [Электронный ресурс]. – URL: <http://innov.etu.ru/innov/archive.nsf/0d592545e5d69ff3c32568fe00319ec1/daf8fed76fb9fe64c32574130038e14b?OpenDocument> (Дата обращения: 27.11.2016).

ОБРАЗОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА СОЮЗА СОВЕТСКИХ СОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ РЕСПУБЛИК (СССР)

Могилевич Е.А.

студентка 1 курса Финансово-экономического факультета,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
Россия, г. Москва

В статье образование государственного бюджета Союза Советских Социалистических Республик рассматриваются особенности бюджетной системы СССР и ее элементов, государственного бюджета Союза Советских Социалистических Республик, раскрытие сущности и структуры статей расходов и доходов госбюджета. В статье отражены особенности и исключительные признаки бюджетной системы и государственного бюджета СССР, рассмотрены и изучены статьи расходов и доходов госбюджета.

Ключевые слова: государственный бюджет СССР, бюджетная система, признаки бюджетной системы, статьи расходов и доходов госбюджета, особенности бюджетной системы СССР, сущность и структура статей расходов и доходов госбюджета СССР.

Основополагающую и определяющую роль в формировании экономического устройства государства и его становления в любом обществе на абсолютно произвольном историческом этапе всегда выполняет не только выбранная правительством экономическая политика, но и ее регулирование, управление и упорядочивание, осуществляемое государственной властью. Поэтому, одним из основных рычагов государства, посредством которых

правительство осуществляет экономическое регулирование, является бюджетная система государства. Бюджетная система фиксирует и целенаправленно влияет на формирование и использование различных бюджетных средств и ресурсов, на образование централизованных и внебюджетных фондов, гарантирует и обеспечивает надлежащим образом государственные и местные органы финансовыми ресурсами, необходимыми для осуществления и выполнения возложенных на государство задач и функций.

В современном мире возможны совершенно различные принципы построения бюджетной системы, у каждой из них есть собственные особенности и нюансы, но я более детально рассмотрю принципы бюджетного устройства при Союзе Советских Социалистических Республик, его характерные черты и специфику. Построение устойчивого бюджета стало самым важным вопросом финансовой политики для советской власти после Октябрьской революции. Вместе с государственным аппаратом власти разрушился и механизм государственного налогообложения. Основными методами формирования доходов центральных и местных органов власти в 1917-1918 гг. становятся конфискации и разовые сборы с национализированных предприятий. К середине 1918 года практически единственным источником пополнения финансовых ресурсов государства становится эмиссия бумажных денег. Но в связи с образованием в Союзе Советских Социалистических Республик на основе «Декларации об образовании СССР», законодательного, политико-правового акта, принятого на Первом Съезде Советов четырех республик (Российской Советской Федеративной Социалистической Республикой, Белорусской Советской Социалистической Республикой, Украинской Советской Республикой и Закавказской Социалистической Федеративной Советской Республикой) 30 декабря 1922 года в Москве и выходом и вступлением в силу Конституции СССР от 1924 года были внесены изменения и в бюджетную систему страны. Прежде всего, принцип бюджетного устройства в СССР очерчивался демократическим централизмом (принцип организационного строения и деятельности, заключающийся в органическом сочетании руководства всей бюджетной системой, посредством централизованного управления, с предоставлением широких бюджетных прав местным и республиканским органам власти, а также в вовлечении в бюджетную работу широких масс трудящихся) и единством бюджетной системы, которая выражалась в том, что все крупные самостоятельные бюджеты объединялись в государственном бюджете СССР, формировались, организовывались и исполнялись в соответствии с общепринятыми директивами и общесоюзным законодательством, что создавало условия для комплексного подхода к мобилизации средств и ресурсов на территории всего государства и финансированию различных видов расходов. Окончательное формирование бюджетной системы СССР связано с Конституцией 1936 года. Усиление централизации в управлении народным хозяйством и финансами государства нашло отражение в статье 14 Конституции СССР, где было четко зафиксировано то, что к ведению союзных органов власти относилось не только утверждение государственного бюджета СССР и отчета о его исполнении, но и установление налогов, поступающих в различные бюджеты.

Кроме того, большую роль в развитии бюджетной системы СССР сыграла налоговая реформа начала 30-х годов 20 столетия, в ходе которой были стандартизированы более 80 действовавших платежей, ликвидирована многократность обложения налогоплательщиков, укреплен финансовый контроль над деятельностью предприятий, около 60 налогов и сборов были объединены в основные платежи (налог с оборота, отчисления от прибыли государственных предприятий, подоходный налог для кооперативных предприятий). Данное нововведение позволило усилить связь между всеми звеньями бюджетной системы СССР.

Сам государственный бюджет при СССР играл роль главного инструмента управления финансами, включал в себя различные виды бюджетов. Совокупность бюджетов, связанных между собой определенными, четко установленными законодательством взаимоотношениями, составляло бюджетную систему СССР.

Контроль за исполнением бюджета служил основной задачей деятельности финансовых органов, а кассовое исполнение входило в полную компетенцию Государственного Банка СССР. Через государственный бюджет в 1966-1970 гг. распределилось около 53% национального дохода, в 1971-1975 гг. этот показатель увеличился и составил около 56,7%, в 1976-1980 гг. он составлял около 63%, а к началу 1990-х гг. составил 67,3%. Бюджет был тесным образом связан с финансовыми планами отраслей и предприятий, и это было базовой информационной, аналитической и правовой основой контроля за использованием не только бюджетных средств, но и всех финансовых ресурсов.

Государственный бюджет включал в себя различные виды бюджетов: объединял союзный бюджет, на который возлагалось финансовое обеспечение общесоюзных нужд и мероприятий, главным образом в области хозяйственного, культурного и оборонного значения, государственные бюджеты 15 социалистических республик, составляющих СССР, и бюджет государственного социального страхования.

В свою очередь государственный бюджет союзной республики включал в себя республиканский бюджет союзной республики, государственные бюджеты АССР (Автономная Советская Социалистическая Республика) и местные бюджеты, т.е. бюджеты областей, краев, округов, районов, городов, а также поселковые и сельские бюджеты. Таким образом, вплоть до 1991 года бюджетная система Союза Советских Социалистических Республик имела следующую схему построения (рисунок 1).



Рис. 1. Бюджетная система Союза Советских Социалистических Республик

Также, в зависимости от степени централизации распределение финансовых ресурсов между бюджетами менялось, что можно проследить по следующим данным таблицы 1.

Таблица 1

Распределение финансовых ресурсов между бюджетами

	1928-1929гг.	1946г.	1988г.
Государственный бюджет СССР (расходы)	100%	100%	100%
В том числе союзный бюджет	60,7%	79,5%	56,9%
Бюджеты союзных республик:	39,3%	20,5%	43,1%
Из них бюджеты АССР и местные бюджеты	26,5%	13,9%	15,9%

Но что же представляют собой доходы и расходы государственного бюджета СССР? Итак, доходы. В ходе налоговой реформы был введен принципиально новый метод формирования доходов территориальных бюджетов. В соответствии с Постановлением ЦИК и СНК «О республиканских и местных бюджетах» от 21 декабря 1931 года в территориальные бюджеты стала передаваться часть государственных доходов, передача этих средств осуществлялась в порядке бюджетного регулирования в виде процентных отчислений от общегосударственных налогов и доходов, ставших регулирующими источниками для сбалансирования территориальных бюджетов. Общ-

ность источников доходов стала важным фактором усиления связи между всеми бюджетами, входящими в бюджетную систему СССР.

При формировании доходной части всех бюджетов использовался принцип подведомственности, в соответствии с которым разнообразные предприятия и хозяйственные организации были распределены между различными уровнями власти и вносили отчисления от прибылей в соответствующий бюджет. Таким образом, предприятия союзного подчинения, т.е. находившиеся в ведении союзных ведомств, вносили свои платежи из прибыли в союзных бюджет, а предприятия республиканского, областного, городского подчинения – в соответствующие бюджеты. В свою очередь из соответствующих бюджетов финансировались предприятия, организации и учреждения союзного, республиканского и местного подчинения. Следовательно, доходы союзного бюджета формировались за счет общесоюзных государственных доходов. Доходы государственного бюджета СССР по экономическому содержанию делились на две группы: первую группу составляли поступления от социалистического хозяйства (платежи государственных предприятий и организаций, а также кооперативных и общественных организаций), ко второй группе доходов бюджета относились платежи населения, главным образом, конечно же, налоги.

Стоит отметить и то, что в соответствии с утвержденной 16 сентября 1924 года НКФ СССР классификацией государственных расходов и доходов как по Государственной росписи СССР, так и по росписям союзных республик соответствующие статьи бюджета делились на две группы. Так, были выделены две группы государственных доходов: обыкновенные доходы, включавшие налоги (Единый сельскохозяйственный налог, подоходный налог, промысловый налог, акцизы, таможенные доходы, гербовый сбор и прочие налоги и сборы), доходы предприятий транспорта и связи, отчисления от прибылей государственных предприятий, доходы от эксплуатации государственных имуществ, угодий и недр, а также других неналоговых доходов; к чрезвычайным доходам относились поступления от реализации государственных фондов, проведения государственных кредитных операций, выпуска серебряной и медной монеты. Кроме того, мы можем проследить и динамику поступления налогов в государственный бюджет СССР в 1922/23-1925/26 годах (в млн. рублей): например, ЕСН составлял в 1922-1923гг. около 176,5 млн.р., акцизы – 103,5 млн.р., промысловый сбор – 59,2 млн. р., пошлины и сборы в денежном эквиваленте составляли около 23 млн.р., подоходный налог – 12,7 млн.р., прочие поступления – 33 млн.р. Тогда как ситуация в 1925-1926 гг. складывалась следующим образом: акцизы составляли около 840 млн.р., ЕСН – 251,7 млн.р., промысловый налог – 229,3 млн.р., пошлины и сборы – 157,9 млн.р., подоходный налог – 151,4 млн.р., а прочие налоги и сборы составили около 9 млн.р. Несомненно, важную роль в удовлетворении финансовых нужд, в выполнении планов по государственным доходам в этот период сыграла налоговая реформа 1930-1932 гг., которая принципиально изменила состав и структуру государственных доходов, посредством которой

была перестроена система налоговых выплат государственных и общественных предприятий в бюджет.

В постановлении ЦИК и СНК СССР от 2 сентября 1930 г. так были сформулированы основные задачи налоговой реформы: «С ростом и укреплением обобществленного сектора народного хозяйства и резким сокращением частного сектора, с усилением планового начала в народном хозяйстве в целом и в отдельных предприятиях действующая налоговая система перестала соответствовать состоянию и организации народного хозяйства.

Множественность налогов и неналоговых видов изъятий средств в бюджет наряду со значительной сложностью их исчисления и взимания создает затруднения в регулировании производства и обмена и, в частности, в проведении политики цен. Сложные взаимоотношения обобществленной промышленности и торговли с бюджетом затрудняют планирование отдельных отраслей и всего народного хозяйства в целом. Необходимость внести в налоговую систему коренные изменения стала еще острее в связи с реорганизацией управления государственной промышленностью...».

Государственные и местные налоги и сборы составляли список из 61 платежа, на их место пришли два основных платежа обобществленного хозяйства в бюджет: налог с оборота, объединивший 54 платежа, и отчисления от прибылей, объединившие семь платежей.

В налог с оборота реформой 2 сентября 1930 г. были включены все акцизы, промысловый налог, гербовый сбор, прочие пошлины и сборы, местные налоги и сборы, а также неналоговые доходы – лесной доход, доход от недр, арендная плата за пользование государственными земельными имуществами, торфяными болотами, рыболовными и зверобойными угодьями, поступления от продажи специального фонда, внебюджетные платежи. Налогом с оборота облагались объемы продаж и заготовок государственных отраслевых объединений, предприятий и организаций. По каждому отраслевому объединению устанавливалась единая ставка налога с оборота в процентах к обороту. Однако в 1931 г. был изменен порядок исчисления и взимания налога с оборота: единые ставки налога для отрасли были заменены подтоварными; вместо планового стал облагаться фактический оборот; централизованное взимание налога с отраслевых объединений было заменено децентрализованным, т. е. налог стал взиматься с каждого отдельного хозяйственного предприятия; были установлены частные сроки уплаты налога с сумм, фактически поступивших от покупателей (месячные, декадные, ежедневные – в зависимости от величины оборота). Эти изменения обеспечили непрерывный контроль финансовых органов за хозяйственно-финансовой деятельностью предприятий и организаций и одновременно сформировали мощный фискальный механизм, обеспечивающий непрерывное поступление налоговых отчислений. Результатом реформы стало увеличение государственных налоговых доходов, которые с 7,6 млрд. р. в 1928/29 г. возросли до 34,5 млрд. р. в 1932 г., т.е. более чем в 4 раза. Основную сумму государственных доходов давали поступления от социалистического сектора экономики, причем наибольшую роль в формировании доходов бюджета играли налог с оборота

и, хотя в значительно меньшей степени, отчисления от прибыли предприятий и организаций.

Таким образом, главными поступлениями в бюджет от государственных предприятий являлись налог с оборота и платежи из прибыли, но доходы бюджета также включали в себя поступления от населения. В целом платежи населения составляли менее 9% всех доходов бюджета, среди налогов главное место занимал подоходный. В зависимости от характера дохода и способа его получения, плательщики налога делились на несколько групп: рабочие и служащие; литераторы и работники искусств; врачи, учителя, адвокаты и другие лица, занимающиеся частной практикой; кустари, ремесленники и другие. Основной группой плательщиков являлась первая.

Таблица 2

Структура доходов Госбюджета СССР в 1938г.

Доходы государственного бюджета СССР (1938г., в млрд.р.)	
Все доходы в том числе:	127.571
Налог с оборота	80.411
Отчисления от прибылей	10.598
Средства государственного соц.страхования	7.167
Доходы машинно-тракторных станций	1.319
Государственные займы	7.593
Налоги и сборы с населения	5.047

Расширение функций местных органов власти неизменно и неуклонно ведет к росту расходов, что наблюдалось и в СССР. По роли в общественном воспроизводстве расходы делятся на две группы: расходы на развитие материального производства и расходы на содержание и развитие непромышленной сферы. Наиболее широко в практике применяется классификация расходов по общественному назначению, где выделяют четыре основных группы расходов: на финансирование народного хозяйства, на социально-культурные мероприятия, на оборону страны и на управление. Более того, в соответствии с утвержденной 16 сентября 1924 г. НКФ СССР классификацией государственных доходов и расходов государственные расходы так же, как и доходы, делились на две соответствующие категории: к обыкновенным относились расходы, повторяющиеся ежегодно, например, заработная плата государственных служащих, расходы по взиманию доходов, обслуживанию государственного долга, содержанию путей сообщения, портов и т. п.; под чрезвычайными понимались расходы, производимые единовременно или через длительные промежутки времени, например, постройка железных дорог, строительство крупных государственных предприятий и д.

При этом в СССР действовал принцип единства фондов государственных доходов, заключавшийся в том, что все денежные поступления государства из различных источников не идут на покрытие каких-либо определенных расходов, не имеют специального назначения, а образуют единый общий и нераздельный фонд, из которого без различия источников получения покрываются все государственные расходы. Конкретно этот принцип выражал-

ся в зачислении всех государственных доходов на единый общий нераздельный счет Государственного казначейства, с которого списывались все производимые государственные расходы.

Также выделялись определенные средства на финансирование различных отраслей народного хозяйства. Приоритетным направлениям государственного финансирования в 20-е годы следует отнести прежде всего отрасли тяжелой промышленности: угольную, металлическую, военную и т.д., на их долю приходилось около 85 % со всех ассигнований (бюджетные ассигнования в отдельные отрасли государственной промышленности: металлическая – 41,6 млн.р.; угольная – 22,8 млн.р.; военная – около 16 млн.р.; электротехническая – 0,1 млн.р. и др.).

Главной задачей финансирования сельского хозяйства являлось содействие кооперированию крестьянства. Средства, отпущенные сельскохозяйственной кооперации из государственного бюджета, составили в 1923/24 г. 2,34 млн. р., а в 1925/26 г. – 9,2 млн. р. Вместе с тем выделялись средства на поддержку и развитие потребительской кооперации – основного поставщика промышленных товаров; за период с 1923/24 по 1925/26 году она получила около 29,8 млн. р.

Значительную роль в расширении государственных расходов играла и кредитная система: так, в 1926 году при Торгово-промышленном банке был создан отдел долгосрочного кредитования промышленности, а в 1928 г. этот банк был преобразован в Банк долгосрочного кредитования промышленности. Операции банка долгосрочного кредитования осуществлялись за счет особых фондов, которые создавались путем отчислений от прибыли промышленности и бюджетных средств. Этим достигалось целевое закрепление средств на капитальные вложения, а также обеспечивалось усиление государственного контроля за экономным использованием средств.



Рис. 2. Расходы государственного бюджета Союза Советских Социалистических Республик в 1937 г.

Таким образом, подводя итог, можно сказать о том, что надежность финансовой системы имеет огромное социально-экономическое значение для каждого государства. Состояние финансовой системы затрагивает материальные интересы почти каждого члена нашего общества, ущемление которых с неотвратимостью может вызвать серьезные негативные политические и социально-экономические последствия, способные разрушить основы общества.

Список литературы

1. Финансы; Под ред. В.М. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 1994.
2. Финансово-кредитный энциклопедический словарь; Под ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002.
3. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному собранию РФ «О бюджетной политике на 2002 год».
4. Бюджетная система России; Под ред. Г.Б. Поляка. – М.: ЮНИТИ, 2003.
5. Ленин В. И. Полн. Собр. соч. – т. 36 – С. 351.
6. Бюджетная система России. Под ред. Г.Б. Поляка. – М.: ЮНИТИ, 2003.
7. Популярный финансово-экономический словарь. М.: Финансовое изд-во НКФ СССР, 1925. С. 23, 24; Роспись государственных доходов и расходов СССР на 1925/26 г. М.: Финансовое изд-во НКФ СССР, 1926. С. 46.
8. Итоги десятилетия советской власти в цифрах. М., 1928. С. 14, 16, 17.
9. Итоги выполнения первого пятилетнего плана развития народного хозяйства СССР. М., 1934. С. 31; Итоги выполнения первого пятилетнего плана развития народного хозяйства СССР. М., 1938. С. 46.
10. Смирнов А. Экономическое содержание налога с оборота. М.: Соцэкгиз, 1963. С. 211.

АНАЛИЗ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ АСПЕКТОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ

Надолинская Д.В.

магистрант кафедры менеджмента и инновационных технологий,
Южный федеральный университет, Россия, г. Таганрог

В исследовании выявлены и проанализированы внутренние и внешние факторы реализации стратегии слияния и поглощения, проведен управленческий анализ выделенных факторов в рамках реализации стратегии слияния и поглощения на примере конкретного промышленного предприятия.

Ключевые слова: слияние, поглощение, M&A, сделки, внутренние и внешние факторы.

В настоящее время, развитие национальной и мировой экономики невозможно представить без реализации процессов слияний и поглощений (M&A) организаций, действующих на различных сегментах рынка. Толчком к формированию и увеличению заинтересованности со стороны отдельных предприятий и инвесторов к рынку слияний и поглощений является глобализация и усиливающаяся конкуренция, которая ставит перед организациями задачу поиска новых возможностей для повышения своей конкурентоспособности. Благодаря

реализации стратегии М&А, которая является вариантом стратегического роста и развития, предприятия могут получить определенный синергетический эффект, который позволит выйти им на новый уровень.

Следует отметить, что сделки по реализации стратегии М&А получили наибольшее распространение в последние несколько лет, а, следовательно, они стали объектом анализа многих зарубежных и отечественных исследователей.

Ранее автором были систематизированы основные термины и определения данных стратегических решений [1]. Результаты исследования в данном направлении также представлены в работах Конева О.В. и Пашковой В.М. Конева О.В. в своей статье делает акцент на рассмотрении теоретического аспекта термина «слияние и поглощение» в России. По мнению автора, большинство российских ученых-экономистов принимают определение, прописанное в законодательстве, а именно, под слиянием понимается любое объединение компаний, в результате которого образуется единая экономическая единица, а понятие «поглощение» на практике приравнивается к термину «присоединение» [3]. Пашкова В.М. в своей статье приводит теоретическое и эмпирическое обоснование взаимосвязи между экономическими циклами и динамикой слияний и поглощений [6].

Как следует из вышеупомянутого, тема слияний и поглощений является актуальной и рассматривается учеными-экономистами с разных сторон.

Целью настоящего исследования является выявление и изучение внутренних и внешних аспектов, влияющих на реализацию стратегии М&А, а также эффектов от реализации на примере промышленного предприятия.

В рамках первого этапа исследования необходимо выявить внешние по отношению к предприятиям механизмы функционирования рынка М&А, а именно требуется проанализировать внешние факторы макросреды, способствующие или препятствующие развитию рыночного рынка. Внешними аспектами, влияющими на развитие рынков слияний и поглощений, по данным зарубежных и отечественных исследований являются следующие, представленные в таблице 1 [4].

Таблица 1

Основные внешние факторы при реализации М&А

Факторы	Содержание
1	2
Капитализация фондового рынка и уровень промышленного производства	Одной из основных схем поглощения компаний является приобретение акций компании-цели на бирже. Следовательно, очевидна связь между ростом капитализации фондового рынка, ростом уровня промышленного производства и объемом сделок слияний и поглощений. Это подтверждается и мировыми тенденциями рынка слияний и поглощений.
Динамика и объем ВВП	В результате проведенных исследований экономисты установили тесную взаимосвязь между динамикой и объемом ВВП и объемами сделок слияний и поглощений. Причем в России, вложение денежных средств в такие сделки дает большие экономические выгоды, чем другие альтернативные направления размещения средств. Поэтому российский рынок М&А достаточно чувствителен к этим показателям.

1	2
Процентная ставка	Уровень процентной ставки также оказывает влияние на объем сделок по слияниям и поглощениям. Можно выявить следующую корреляцию: чем выше уровень процентных ставок, тем выше издержки проведения слияний и поглощений и соответственно меньше доходность, а, следовательно, тем ниже интерес к проведению такого рода сделок.
Законодательство	Законодательство, регламентирующее деятельность компаний на рынке слияний и поглощений или косвенно воздействующее на деятельность M&A, в значительной степени может повлиять на возможности рынка слияний и поглощений, его интенсивность, а также сроки реализации таких проектов. Примером являются изменения, касающиеся антимонопольного регулирования, упрощающие процедуру слияний и поглощений, а также принятые и планируемые к принятию изменения, расширяющие возможности иностранных инвесторов на рынке.
Глобализация	По мере усиления процессов глобализации все сильнее встает вопрос конкуренции на мировых рынках. При включении национальных компаний в мировой рынок конкуренция выходит на новый уровень. В связи с этим, многие организации обеспокоены тем, что с выходом на мировой рынок они столкнутся с проблемой нивелирования своих конкурентных преимуществ. Такое положение вещей вынуждает предприятия в корне переосмысливать свою стратегию развития бизнеса. Большинство современных организаций рассматривают стратегию «слияния и поглощения» как возможность быстрого выхода на мировой рынок, позволяющую увеличить долю на рынке, стать обладателем уникальных ресурсов, получить доступ к новым источникам сырья, приобрести инновационные продукты или передовые технологии [2].
Усиление конкуренции	Ужесточение конкуренции является следствием усиления глобализации, поэтому очевидна взаимосвязь между ростом популярности развития бизнеса путем реализации стратегии слияния и поглощения на международных рынках и усилением конкуренции.
Экономические циклы	Экономические циклы влияют на увеличение или уменьшение количества сделок на рынке M&A. Например, волна подъема экономического цикла приводит в действие механизм экономических шоков в отдельных отраслях, что выражается в увеличении разброса производительности, росте спроса на товары отрасли, разработке и внедрении базисных и улучшающих инноваций и т.д. Экономические шоки увеличивают количество потенциальных участников сделок слияний и поглощений, т.к. компании стремятся таким образом адаптироваться к изменяющимся условиям окружающей среды [6].
Рост международных рынков	Стратегия слияния и поглощения является наиболее удобной формой инвестирования для компаний, желающих укрепить свои конкурентные позиции на мировом рынке путем приобретения тех бизнес-единиц, которые вписываются в их стратегические планы, соответствующие внутренним конкурентным потребностям каждой конкретной компании. Следовательно, очевидна взаимосвязь между ростом международных рынков и процессами слияний и поглощений [5].

В рамках рассмотрения настоящего этапа также следует отметить, что по данным транснациональной информационной медиакомпания Thomson Reuters лидирующими отраслями в сфере слияний и поглощений на мировом рынке являются следующие: здравоохранение (13%), риэлторские услуги и телекоммуникации (11%), финансы (9%) [7].

По данным информационного агентства АК&М для российского рынка M&A более предпочтительными являются экономические сферы деятельности: финансы, торговля и строительство.

На втором этапе исследования были проанализированы внутренние аспекты реализации стратегии слияния и поглощения. В рамках настоящего этапа следует акцентировать внимание на рассмотрении внутренних факторов, влияющих на сделки по слияниям и поглощениям.

Можно выделить следующие внутренние факторы, влияющие на уменьшение или увеличение количества сделок по слияниям и поглощениям: финансовый аспект, имидж (бренд) компании, технологии, логистика, персонал (кадры), управленческий аспект. Основные факторы представлены в таблице 2.

Таблица 2

Основные внутренние факторы при реализации M&A

1	2
Финансы	Ключевой задачей финансового менеджмента является регулирование денежных отношений. Особенно остро данный вопрос стоит в процессе слияний и поглощений каких-либо организаций. Также целью слияний/поглощений многих компаний является получение финансовой синергии, т.е. объединение компаний может внести вклад в укрепление платежеспособности, улучшить покрытие выплат по заемным средствам за счет дополнительных потоков денежных средств, что приведет к снижению финансового риска компании.
Имидж (бренд)	При слияниях/поглощениях бренд способен играть важную роль на всех этапах сделки. На подготовительном этапе, необходимо оценить, насколько бренды подходят друг другу, а также разработать сценарии их интеграции. В транзакционной фазе бизнес должен выработать общее видение и ориентацию концепции бренда на будущее. В фазе слияния бренд становится внешним и внутренним якорем.
Технологии	В современной бизнес среде технологическая составляющая компании является важным ключевым фактором повышения конкурентоспособности субъектов хозяйствования. Долгосрочный рост бизнеса, в том числе путем реализации стратегии слияния и поглощения, невозможен без развития инновационных технологий. Инновации, на сегодняшний день, являются главным условием сохранения конкурентоспособности предприятий.
Логистика	Слияние побуждает к принципиальному переосмыслению имеющихся процессов и структур. Фаза интеграции после слияния есть тот самый временной период, который наиболее подходит для внедрения новых логистических процессов, так как в это время должны быть консолидированы многие процессы и по-новому организованы многие сферы предпринимательской деятельности.

1	2
Персонал (кадры)	В рамках рассмотрения данного аспекта можно упомянуть о таком явлении, как сопротивление изменениям со стороны коллектива. Сопротивление персонала организационным изменениям при реализации стратегии слияния и поглощения может быть обусловлено следующим рядом причин: боязнь напряженной психологической атмосферы в силу возможных конфликтов; опасения по поводу сокращения персонала; нарушение установленных норм и привычек; отсутствие доверия и уважения к лицу, проводящему изменения и т.д.
Управленческий фактор	Роль управленческого фактора имеет огромное значение при внедрении стратегии М&А, так как успех реализации слияния/поглощения напрямую связан с деятельностью руководящего состава организации.

На заключительном этапе исследования необходимо провести управленческий анализ слияний и поглощений на примере одного из промышленных предприятий Ростовской области.

Анализируемое предприятие является одним из крупнейших в России и Европе производителем паровых котлов, котельного, теплообменного, водоподготовительного и вспомогательного оборудования.

На данном предприятии прослеживается некая цепочка слияний/поглощений, что делает анализируемое предприятие более привлекательным объектом исследования. Представленный ниже рисунок иллюстрирует основные этапы слияния и поглощения анализируемого предприятия в динамике, где С – объект исследования; А и В – другие фигуранты слияния/поглощения (рис. 1).

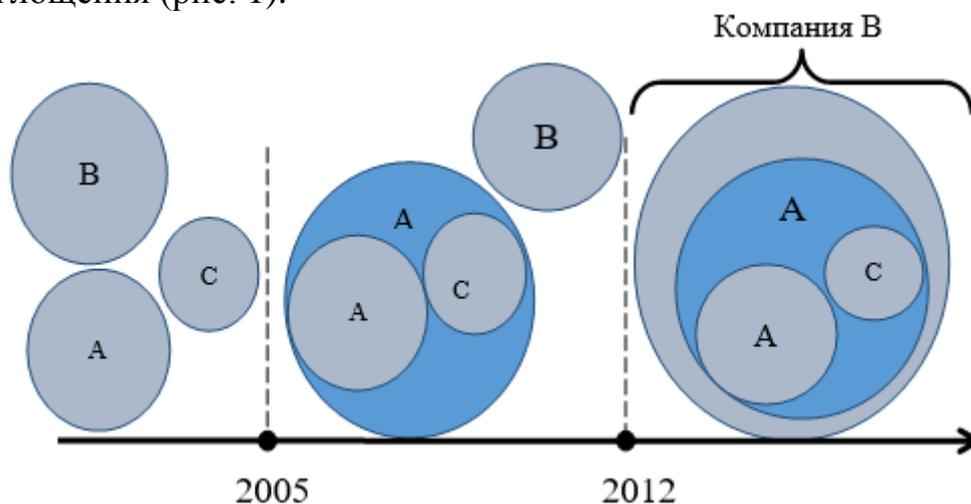


Рис. 1. Основные этапы слияний и поглощений на анализируемом предприятии «С» в динамике

Также в рамках настоящего этапа следует сформулировать цель слияния со стороны анализируемого предприятия (завод С). Интеграция – это возможность для производственного предприятия «С» перенять положительные стороны, которые есть у более крупного и мощного конкурента «В», в частности, более эффективную систему управления, информационную систему и т.д., что позволит добиться более высоких результатов деятельности.

Далее следует рассмотреть основные эффекты от реализации стратегии М&А на исследуемом предприятии. В настоящей статье будут проанализированы следующие пять срезов: маркетинг, кадры, инновации (технологии и управленческие инновации), производство, финансы.

Маркетинг будет рассмотрен с двух сторон: имидж (бренд) и корпоративные атрибуты (информационные источники).

Слияние практически не повлияло на бренд компании. Сохранилась прежняя символика, имя компании и т.д.

С точки зрения корпоративных атрибутов ситуация существенно изменилась. Произошли изменения в информационной политике компании (на смену заводской многотиражке пришел объединенный журнал), что отразилось на корпоративной среде анализируемого предприятия. Новый журнал освещает информацию о всех заводах, входящих в объединенную компанию, поэтому вместо самостоятельной газеты завод получил лишь несколько страниц в едином издании журнала, что несомненно отразилось на корпоративном духе компании.

Инновации (технологии и управленческие инновации)

1. Внедрение системы алкотестирования на проходных завода «С» (после слияния с предприятием «В»). Главная цель данной управленческой инновации заключается в следующем: безопасность сотрудников, уменьшение производственного травматизма и минимизация брака в работе.

2. Внедрение в процесс производства определенной системы, позволяющей создать оптимальные условия труда. Данная система способствует поддержанию порядка, чистоты и аккуратности, а также предотвращению несчастных случаев. В качестве результата внедрения могут выступать следующие преобразования: система позволила проявить инициативу и творческое начало в организации рабочего места, сделать его более опрятным.

Кадры

В рамках рассмотрения данного среза следует привести следующие статистические данные (табл. 3):

Таблица 3

Численность сотрудников на предприятии «С» в динамике

Год	1896	2002	2012	2015
Численность сотрудников	≈ 150	≈ 6118	≈ 4366	≈ 3000
Тенденция	▲	▼	▼	▼

Таким образом, итогом произошедших слияний/поглощений является сокращение штата анализируемого предприятия.

Производство

Внедрение системы «быстрой переналадки» позволило разрабатывать такие стандарты рабочих мест и регламенты по переналадке, чтобы максимально сократить затрачиваемое на неё время. Также данная система позволяет выявить и другие причины простоя оборудования.

Финансы

Проанализировав данные бухгалтерского баланса завода «С» за несколько лет, а именно с 2010 г. по 2015 г., был сделан вывод о том, что фи-

нансовое положение анализируемого предприятия, после реализации слияния, несколько ухудшилось, что является негативным аспектом. Для наглядности ниже представлены диаграммы, отражающие структуру активов организации на 31 декабря 2012 г. (рис. 2) и 2015 г. (рис. 3).

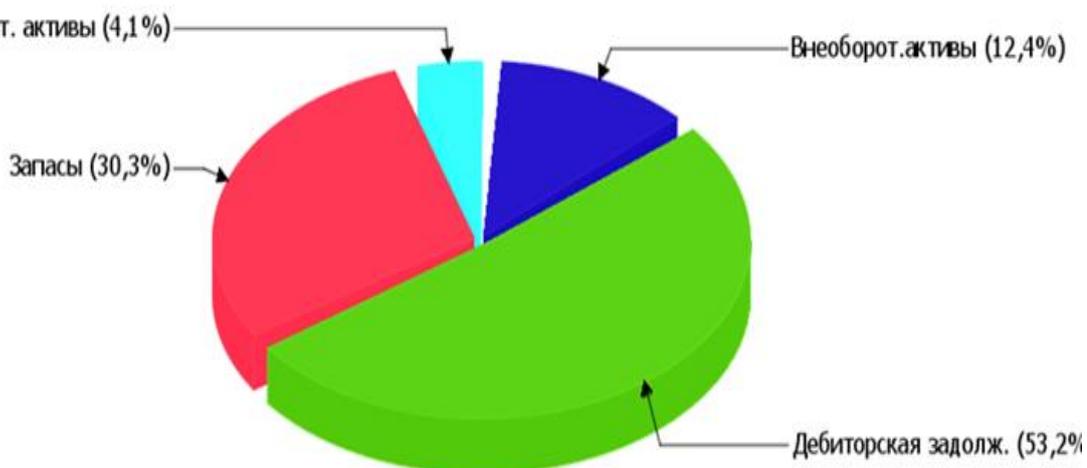


Рис. 2. Структура активов организации «С» на 31 декабря 2012 г.

Исходя из данной диаграммы, можно сделать следующий вывод: доля дебиторской задолженности в структуре имущества предприятия составляет более 50%. Данное положение вызвано тем, что компания реализует товары/услуги своим покупателям в долг. Увеличение ДЗ может негативно отразиться на деятельности всей организации. Финансовый директор должен предпринять меры по уменьшению ДЗ.

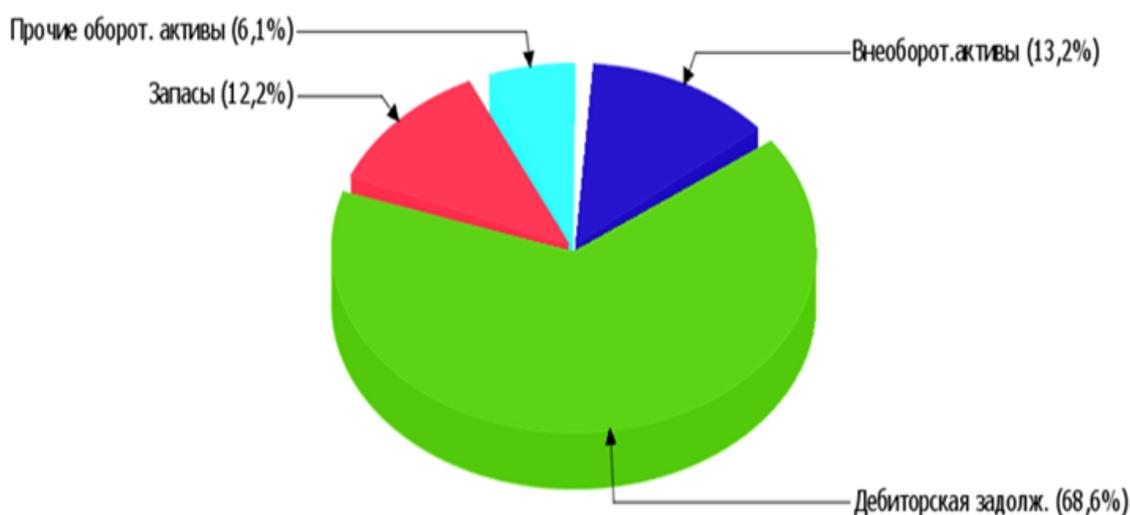


Рис. 3. Структура активов организации «С» на 31 декабря 2015 г.

Исходя из данной диаграммы можно сделать вывод о том, что дебиторская задолженность составляет наибольшую долю в структуре активов анализируемой организации на момент 31 декабря 2015 г. Большой процент ДЗ может вызвать ухудшение финансовой стабильности компании, поэтому необходимо обеспечить своевременное взыскание средств, составляющих ДЗ.

Итогом настоящего исследования является заключение о том, как слияние с предприятием «В» повлияло на деятельность анализируемого пред-

приятия. В исследовании, как упоминалось выше, был проведен анализ пяти срезов финансово-хозяйственной деятельности, а именно: маркетинг, кадровый потенциал, технологические и управленческие инновации, производство, финансы. Результаты проведенного анализа представлены ниже (табл. 4).

Таблица 4

Эффекты от реализации слияния на предприятии «С»

Финансово-хозяйственный срез	Итоги слияния/поглощения
Маркетинг	Слияние негативно отразилось на корпоративных атрибутах завода «С». Изменения в информационной политике компании сказались на корпоративной среде данного предприятия.
Кадры	Итогом слияния стали массовые сокращения, переход на сокращенную рабочую неделю и переводы сотрудников из предприятия «С» в «В».
Инновации	Слияние благотворно сказалось на инновационной деятельности исследуемого производственного предприятия. Эффектом от нововведений является сокращение брака на производстве, уменьшение травматизма, оптимизация рабочего пространства и т.д.
Производство	Внедрение новых систем на производстве позволили оптимизировать рабочее время и пространство, что положительно влияет на весь производственный процесс.
Финансы	Финансовое положение предприятия «С», после реализации слияния, несколько ухудшилось, что является негативным аспектом.

В результате проведенного анализа был сформулирован вывод о неоднозначности результатов реализации стратегии слияния: очевидны как положительные, так и отрицательные эффекты от реализации данной стратегии. С одной стороны, слияние стало толчком для развития инновационной составляющей, что в целом сказалось на производственной сфере анализируемого предприятия. С другой стороны, предприятие «С» потеряло свою самостоятельность, став частью большой корпорации. Также наблюдается негативная тенденция в финансовых показателях и в кадровом потенциале анализируемого предприятия.

Список литературы

1. Арутюнова Д. В., Бесхмельницына Д. В. Рынок слияний и поглощений: российские и мировые тенденции // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2015. – № 8. С. 9-16.
2. Кожевников О.В., Евтюхов С.А. Роль процессов слияния и поглощения в глобализации мировой экономики // Известия уральского федерального университета. 2012. № 3. С. 57-67.
3. Конева О.В. Сущность сделок слияния и поглощения в России: теоретический аспект // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2010. – №2. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-sdelok-sliyaniya-i-pogloscheniya-v-rossii-teoreticheskiy-aspekt> (дата обращения: 05.02.2016).
4. Лобаева О.И. К вопросу о рынке слияний и поглощений компаний // Вопросы современной науки и практики. 2009. № 11 (25). С. 237-241. URL: http://vernadsky.tstu.ru/pdf/2009/11/r_33_11_2009.pdf
5. Неврюзина Э.И. Процедуры слияния и поглощения компаний // Молодой ученый. 2014. №8. С. 547-550.

6. Пашкова В.М. Экономические циклы и динамика слияний и поглощений // Бизнес в законе. 2010. № 4. С. 174-177.

7. Thomson Reuters: Mergers & Acquisitions review. First quarter 2015. URL: www.dmi.thomsonreuters.com/Content/Files/1Q2015_Global_MandA_Financial_Advisory_Review.pdf

ОСОБЕННОСТИ СОСТАВЛЕНИЯ АКТУАРНОГО БАЛАНСА

Путинцева В.В.

студентка факультета корпоративной экономики и предпринимательства,
Новосибирский государственный университет экономики
и управления «НИНХ», Россия, г. Новосибирск

В статье описывается новый подход к составлению бухгалтерской финансовой отчетности, соответствующей общепризнанным в мире подходам к ведению бухгалтерского учета и требованиям пользователей финансовой информации в рыночной экономике, которая может позволить представлять информацию, характеризующую имущественное положение и финансовые результаты деятельности организации, понятную всем пользователям, и таким образом завоевать доверие реальных и потенциальных инвесторов.

Ключевые слова: актуарный баланс, актуарный учет, бухгалтерская отчетность, бухгалтерский учет, международные стандарты финансовой отчетности.

В соответствии с требованиями действующего законодательства, применяемая в нашей стране система бухгалтерского учета, должна обеспечивать формирование полной и достоверной информации об имущественном положении организации и ее хозяйственной деятельности, которая будет полезна пользователям для осуществления контроля и принятия эффективных управленческих решений. Несмотря на это, по мнению многих специалистов, содержание формируемой в традиционных системах бухгалтерского учета информации, не только ограничивает возможности принятия управленческих решений внутренними и внешними пользователями, но и существенно затрудняет оценку рыночной стоимости коммерческих организаций, а также их инвестиционной привлекательности.

В связи с постоянно изменяющимися требованиями к формируемой в учете информации Совет по международным стандартам финансовой отчетности и Совет по стандартам финансового учета в США разработали совместный проект нового стандарта по представлению финансовой отчетности, который подразумевал совершенствование концептуальной схемы формирования финансовой отчетности в целом. Основной целью программы реформирования являлось закрепление в положениях стандарта ключевых особенностей и элементов новой концепции учета и, соответственно, нового подхода к формированию учетной информации, получившего название актуарного учета. Карл Кофер, как один из основоположников теории актуарного учета и баланса считал, что для внутренних и внешних пользователей недостаточно информации, получаемой из традиционной формы бухгалтерского баланса, в котором отражаются итоги хозяйственной деятельности компании, им нужен

баланс, который бы показывал будущие потенциальные возможности предприятия [1].

Используемая на сегодняшний день концепция бухгалтерского баланса – это модель, с помощью которой на определенный момент времени в интересах пользователей представляется информация о финансовом положении экономического субъекта. Информация, содержащаяся в бухгалтерском балансе, помогает определить платежеспособность организации, ее экономический потенциал, а также конечный результат ее хозяйственной деятельности, кроме того данные финансового учета зачастую используют для проведения анализа финансового состояния организации, а также для определения финансовых источников инвестиций.

Главная цель нового типа учета состоит в оценке создаваемой экономической стоимости и будущих денежных потоков. К задачам актуарного учета относят формирование финансовой информации об организации, которая будет полезна при принятии решений, связанных с вложениями ресурсов в эту организацию, для того чтобы оценить финансовый риск, связанный со структурой финансирования, а также группировка этой информации по элементам операционной и финансовой деятельности.

Основой для актуарных расчетов служат математические методы, с помощью которых представляется возможным осуществление прогнозирования основных показателей финансовой деятельности организации с учетом возможных рисков. Для того чтобы составить актуарный баланс необходимо провести корректировку данных бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности. Такая трансформация традиционной формы бухгалтерского баланса для целей актуарного учета в соответствии с проектом предполагает проведение соответствующей группировки имущества и обязательств организации по категориям операционных и финансовых активов, а также операционных и финансовых обязательств.

Операционные активы и обязательства связаны с осуществлением основной, приносящей доход деятельности компании. В состав операционных активов можно отнести основные средства, нематериальные активы, материально-производственные запасы, а также прочие внеоборотные и оборотные активы, которые могут использоваться организацией в рамках осуществления обычных хозяйственных операций. К операционным обязательствам обычно относят задолженность организации по оплате труда работникам, кредиторскую задолженность перед поставщиками и подрядчиками, и иные виды кредиторской задолженности, которые могут возникать в процессе хозяйственной деятельности организации. При этом задолженность по дивидендам по обыкновенным акциям включается в собственный капитал организации.

Финансовые активы и финансовые обязательства связаны с изменениями в размере и составе заемных средств компании, а также вложением временно свободных денежных средств в различные активы с целью получения дополнительного дохода. Обычно к финансовым активам относят денежные эквиваленты, выданные займы, краткосрочные финансовые вложения, а также долгосрочные вложения в долговые ценные бумаги, а в состав финансо-

вых обязательств, как правило, включают краткосрочные и долгосрочные кредиты и займы, текущую задолженность по кредитам и займам, стоимость привилегированных акций, обязательства по договорам лизинга и другое.

При группировке тех или иных видов активов и обязательств необходимо анализировать и учитывать особенности их применения.

Порядок и сущность составления актуарного бухгалтерского баланса можно увидеть в балансовых уравнениях.

Вводя специальные обозначения для операционных и финансовых активов, а также для операционных и финансовых обязательств и собственного капитала, капитальное уравнение бухгалтерского баланса будет иметь вид:

$$OA + \Phi A = OO + \Phi O + CK, \quad (1)$$

где OA – операционные активы;

ΦA – финансовые активы;

OO – операционные обязательства;

ΦO – финансовые обязательства;

CK – собственный капитал.

В целях группировки хозяйственных средств в актуарном бухгалтерском балансе по элементам финансовой и операционной деятельности необходимо рассчитать чистые операционные и финансовые активы и обязательства.

Величина чистых операционных активов рассчитывается как разность между операционными активами и операционными обязательствами, соответственно, величина чистых финансовых активов (обязательств) рассчитывается как разность между финансовыми активами и финансовыми обязательствами. Если в организации финансовые активы превышают финансовые обязательства, то в бухгалтерском балансе будут показаны чистые финансовые активы, а балансовое уравнение будет иметь вид:

$$\text{ЧОА} + \text{ЧФА} = CK, \quad (2)$$

где ЧОА – чистые операционные активы;

ЧФА – чистые финансовые активы.

Если же сумма финансовых активов все-таки меньше суммы финансовых обязательств, то в бухгалтерском балансе показываются чистые финансовые обязательства, как разность между финансовыми обязательствами и финансовыми активами, а статическое балансовое уравнение примет вид:

$$\text{ЧОА} - \text{ЧФО} + CK, \quad (3)$$

Таким образом, понятия актуарного учета и актуарной отчетности сравнительно новые для российской теории и практики бухгалтерского учета [2]. Новая форма составления отчетности должна в первую очередь отвечать требованиям оценки инвестиционной привлекательности организации, она должна характеризовать прогнозируемые результаты предстоящей деятельности, чего не позволяет сделать составляемая в настоящее время бухгалтерская отчетность.

Стоит отметить, что при утверждении и введении в действие нового проекта актуарной финансовой отчетности, ее регулярное составление в современных коммерческих организациях могло бы способствовать значитель-

ному повышению полезности учетной информации как для внутренних, так и для внешних пользователей, а также расчету экономической стоимости организации, проведению финансового анализа результатов ее деятельности с позиции собственников, прогнозированию потребности в привлечении новых источников финансирования хозяйственной деятельности, а также существенному повышению качества управления денежными потоками в коммерческих организациях. Это имеет особое значение как для крупных российских компаний, так и для организаций с участием иностранного капитала, составляющих или трансформирующих финансовую отчетность в соответствии с международными стандартами и заинтересованных в привлечении зарубежных и отечественных инвесторов. Однако, несмотря на то что, что новый стандарт планировалось принять еще в 2011 г., до сих пор с данным проектом можно ознакомиться только в форме дискуссионного документа и перспектив введения в действие нового разработанного и одобренного международного стандарта финансовой отчетности в ближайшем будущем не предвидится.

Список литературы

1. Ивашкевич В.Б. Совершенствование модели финансовой отчетности по МСФО // Экономический анализ: теория и практика. 2010. №18. С. 15-25.
2. Мамаева И.С. Раскрытие информации в отечественных и международных стандартах учета и отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2012. №3. С. 9-22.

РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ О ВОЗНАГРАЖДЕНИЯХ РАБОТНИКАМ В ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Путинцева В.В.

студентка факультета корпоративной экономики и предпринимательства,
Новосибирский государственный университет экономики
и управления «НИНХ», Россия, г. Новосибирск

Оплата труда работников, премиальные выплаты, взносы на медицинское и пенсионное страхование в любой организации являются существенными статьями расходов. В статье описывается необходимость детального раскрытия информации о расходах на оплату труда в бухгалтерской (финансовой) отчетности отечественных организаций.

Ключевые слова: вознаграждения работникам, страховые взносы, бухгалтерская (финансовая) отчетность, международные стандарты финансовой отчетности, российские стандарты бухгалтерского учета.

Последнее время при анализе финансовой отчетности компаний пользователи значительное внимание уделяют информации о формах и размерах вознаграждений, уплачиваемых сотрудникам. Информация о структуре и объеме вознаграждений представляет огромный интерес для широкого круга пользователей, она позволяет сделать вывод о том, насколько эффективно сотрудники компаний мотивированы работать в интересах организации и улучшать финансовые результаты ее деятельности. Российские положения по

бухгалтерскому учету устанавливают порядок отражения затрат только на оплату труда персонала организации и отчисления в государственные внебюджетные фонды. В соответствии с п.29 Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) данная информация отражается в отчете о движении денежных средств [4], кроме того суммы начисленной заработной платы могут быть отражены в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах либо в составе кредиторской задолженности, либо в составе затрат на производство в строке «Расходы на оплату труда». Исходя из этого можно сделать вывод, что финансовая отчетность российских компаний недостаточно подробно раскрывает информацию о начислениях и выплатах за труд.

В соответствии с требованиями МСФО в отчетности необходимо раскрывать все элементы учетного процесса организации. МСФО 19 «Вознаграждения работникам» определяет необходимость обеспечения аналитического учета вознаграждений работникам в разрезе всех категорий начислений, таких как краткосрочная оплата труда (текущая заработная плата), социальные выплаты и неденежные вознаграждения, вознаграждения по окончании трудовой деятельности (пенсии) и другие долгосрочные вознаграждения, а также выходные пособия [2]. Несмотря на то, что данный стандарт не требует специального раскрытия информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности о краткосрочных, долгосрочных вознаграждениях работникам и о выходных пособиях, это могут предусматривать другие МСФО, к примеру МСФО 24 «Раскрытие информации о связанных сторонах» требует раскрытия информации о вознаграждениях ключевому управленческому персоналу организации [3], а МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» требует включения расходов на выплату вознаграждений работникам в отчетность [1]. Более детально в соответствии с МСФО 19 «Вознаграждения работникам» в отчетности раскрывается информация о программах с установленными взносами и программах с установленными выплатами. Информация в отчетности должна не только идентифицировать и объяснять представленные суммы, возникающие в связи с программами, но и объяснять характеристики выбранных программ и связанные с ними риски, а также описывать, как данные программы могут повлиять на размер, сроки и неопределенность будущих денежных потоков организации [2].

В настоящее время в российских организациях раскрытие информации о вознаграждениях сотрудникам в финансовой отчетности обычно ограничивается общей суммой начисленной заработной платы. Некоторые крупные компании, такие как ПАО «Сбербанк» или ОАО «РЖД», составляющие бухгалтерскую (финансовую) отчетность в соответствии с МСФО отдельно раскрывают информацию о вознаграждениях ключевому управленческому персоналу. Однако, для выхода на новый уровень развития и для получения доступа к международному рынку капитала российским организациям следует стремиться к прозрачности информации о расходах на оплату труда, представляемой в отчетности.

Для решения данной проблемы организации могут составлять информационные таблицы по краткосрочным и долгосрочным вознаграждениям в пояснениях к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, в разрезе каждого вида начислений (например, текущая заработная плата, премии, отпускные, больничные, начисленные и подлежащие к оплате организацией, а также неденежные вознаграждения, выплаты в связи с окончанием трудовой деятельности и другое). Кроме того, поскольку в отечественной системе бухгалтерского учета не предусмотрено понятие плана с установленными выплатами, а порядок отчислений российских организаций на государственное пенсионное страхование аналогичен плану с установленными взносами, описываемому в международных стандартах, информацию о страховых взносах также можно представлять в виде таблиц в отчетности и детализировать в разрезе отчислений на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование. Порядок составления и содержание таких таблиц можно законодательно закрепить в Положениях по бухгалтерскому учету, используемых в России.

Таким образом, большая прозрачность бухгалтерского учета упростит его понимание, а детализация информации позволит использовать ее как средство борьбы за высококвалифицированные кадры между работодателями в условиях конкурентного рынка труда.

Список литературы

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» [Электронный ресурс]: Приложение № 1 к Приказу Минфина России от 28.12.2015 № 217н // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 19 «Вознаграждения работникам» [Электронный ресурс]: Приложение № 11 к Приказу Минфина России от 28.12.2015 № 217н // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 24 «Раскрытие информации о связанных сторонах» [Электронный ресурс]: Приложение № 15 к Приказу Минфина России от 28.12.2015 № 217н // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
4. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" (ПБУ 4/99) [Электронный ресурс]: Приказ Минфина РФ от 06.07.1999 № 43н (ред. от 08.11.2010) // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ В 2017 ГОДУ

Путинцева В.В.

студентка факультета корпоративной экономики и предпринимательства
Новосибирский государственный университет экономики
и управления «НИНХ», Россия, г. Новосибирск

В статье описаны нововведения, в соответствии с которыми Налоговый кодекс РФ предлагается дополнить положениями, устанавливающими нормативно-правовое регулирование правил исчисления и уплаты страховых взносов в ПФР, ФСС РФ и ФФОМС, а также осуществления функций по администрированию налоговыми органами указанных платежей.

Ключевые слова: страховые взносы, Налоговый Кодекс РФ, Пенсионный фонд России, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, Федеральная налоговая служба.

В соответствии с Федеральным законом от 03.07.2016 г. № 243-ФЗ (ред. от 30.11.2016) «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с передачей налоговым органам полномочий по администрированию страховых взносов на обязательное пенсионное, социальное и медицинское страхование», который вступает в силу с 01.01.2017 г. НК РФ будет дополнен новым разделом XI «Страховые взносы в Российской Федерации», а также новой главой 34 «Страховые взносы», которая содержит общие условия установления страховых взносов, права и обязанности плательщиков страховых взносов, а также определяет основные элементы налогообложения, такие как база, льготы и другое [2]. Таким образом, прежде действующий Федеральный закон от 24.07.2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» с 01.01.2017 г. утратит силу.

Под страховыми взносами понимаются обязательные взносы, взимаемые с организаций и физических лиц в бюджеты государственных внебюджетных фондов Российской Федерации в целях финансового обеспечения реализации прав застрахованных лиц на получение страхового обеспечения по обязательному социальному страхованию, за исключением страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний и страховых взносов на обязательное медицинское страхование неработающего населения. Понятие страховых взносов теперь будет раскрываться в статье 8 части первой Налогового кодекса [1].

В полномочия налоговых органов в соответствии с Федеральным законом переходит контроль за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты страховых взносов в соответствии с положениями НК РФ, прием расчетов по страховым взносам от плательщиков, осуществление зачета и возврата сумм страховых взносов, в том числе за периоды, истекшие до 1 января 2017 г., предоставление отсрочки (рассрочки) по страховым взносам, по решению ПФР и ФСС, а также взыскание недоимки по страховым взносам и задолженности по пеням и штрафам, в том числе возникшей до 1 января 2017 года. Однако, стоит отметить, что возникшие нововведения не будут применяться в отношении исчисления и уплаты страховых взносов на обязательное социальное страхование от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний и страховых взносов на обязательное медицинское страхование неработающего населения, которые остаются под контролем Фонда социального страхования.

Изменения произошли и в части представления отчетности по страховым взносам. В настоящее время отчетность по страховым взносам сдается в ПФР и ФСС РФ. Однако, с 01.01.2017 г. вводится новый отчет о начисленных

и уплаченных взносах, который следует представлять в налоговый орган по месту нахождения организации, обособленных подразделений, которые начисляют и выплачивают страховые взносы в пользу физических лиц, а также по месту жительства физического лица, который производит выплаты и иные вознаграждения физическим лицам, ежеквартально, в срок не позднее 30-го числа месяца, следующего за отчетным (расчетным) периодом. При этом, способ сдачи отчета также будет зависеть от среднесписочной численности сотрудников в компании. Если количество сотрудников в организации за отчетный период будет меньше 25 человек, то отчет можно сдавать в бумажном виде, если больше – то только в электронном. Отчет о начисленных и уплаченных взносах на травматизм по-прежнему будет представляться в территориальное отделение ФСС РФ.

Кроме того, с января 2017 г. расчеты по взносам будут проверяться представителями налоговой службы посредством камеральных и выездных проверок в порядке, предусмотренном для проверки исчисления и уплаты налогов. При этом, все санкции, предусмотренные в отношении налоговых нарушений, будут применяться и для страховых взносов. Проверку расходов на обязательное социальное страхование, а также применение штрафных санкций в отношении этих взносов, как и прежде будет проводить ФСС РФ.

Без изменения остаются объект обложения страховыми взносами, это по-прежнему выплаты и иные вознаграждения физическим лицам, которые подлежат обязательному социальному страхованию, начисленные в рамках трудовых и гражданско-правовых договоров, а также тарифы страховых взносов на 2017-2018 гг., которые составляют 22 % на обязательное пенсионное страхование и 2,9 % на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством (в пределах величины установленной базы для начисления взносов), а также 5,1 % на обязательное медицинское страхование. Не поменяется и срок уплаты взносов, также, как и в настоящее время последним днем уплаты будет считаться 15-ое число месяца, следующего за отчетным [3].

Таким образом, передача полномочий по администрированию страховых взносов на обязательное пенсионное, социальное и медицинское страхование, в том числе по проведению контрольных мероприятий, а также по применению мер государственного принуждения федеральной налоговой службе направлена на упрощение системы контроля платежей для бизнеса, а также на экономию бюджетных расходов. Так Правительством будет создаваться единое ядро администрирования, сбора и соответственно последующего использования налоговых и неналоговых платежей в стране.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 30.11.2016) // Доступ из СПС «Консультант плюс» [Электронный ресурс] URL: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения 27.12.2016).
2. Федеральный закон от 03.07.2016 N 243-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с передачей налоговым органам полномочий по администрированию страховых взносов на обязательное

пенсионное, социальное и медицинское страхование» // Доступ из СПС «Консультант плюс» [Электронный ресурс] URL: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения 27.12.2016).

3. Страховые взносы в ФНС с 2017 года [Электронный ресурс] URL: <http://www.glavbukh.ru/art/rubrika/270> (дата обращения 27.12.2016).

РАЗВИТИЕ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ – ДИСКУССИОННЫЙ АСПЕКТ

Сунцова Н.В.

доцент кафедры экономики, финансов и кредита, канд. экон. наук,
Алтайский государственный технический университет, Россия, г. Барнаул

Фукс М.В.

магистрант, Алтайский государственный университет, Россия, г. Барнаул

В данной статье представлены материалы о дальнейших возможных перспективах развития безналичных расчетов с использованием электронных денег.

Ключевые слова: денежное обращение, безналичное обращение, наличное обращение.

Настоящее время характеризуется как, век электронных технологий, где активно развивается интернет, и как следствие – в его просторы перемещаются и бизнес, и государственные услуги, и потребители. Все эти процессы приводят к росту безналичных платежей с использованием интернет-технологий, интернет – банкинга и прочих инструментов.

Безналичное денежное обращение становится одной из важнейших сфер современной экономики и денежного обращения в России, но в тоже время нельзя говорить о полном отказе населения, государства, хозяйствующих субъектов от наличных средств расчетов.

Ученые и специалисты по денежному обращению выражают неоднозначные мнения по вопросу наличного и безналичного денежного обращения.

В своей статье В.М. Ионов [2] говорит о том, что не смотря на интенсивное развитие электронных и мобильных технологий, продолжает небольшими темпами расти объем наличных денег в обращении. Ведущие мировые экономики продолжают активно развивать наличное денежное обращение. Автор утверждает, что наличность останется одним из наиболее надежных средств платежа, и в ближайшем будущем не будет заменена на электронные средства оплаты.

Заместитель председателя Банка России, Г.И. Лунтовский в своем докладе на совещании «Наличное денежное обращение» [3] заметил, что наличные деньги в нашей стране активно используются населением как средство сбережения и платежа. В своем докладе Лунтовский отметил, что в феврале 2016 года Банком России была принята «Стратегия развития наличного денежного обращения в России на период 2016-2020 годов», в которой основными задачами Банка России являются повышение производительности труда, снижение издержек и минимизация рисков. Сегодня для совершения

операций с наличными деньгами все чаще используются программно-технические средства, в том числе и устройства для самообслуживания (на 1 июля 2016 г. на территории России установлено более 203 тыс. банкоматов и около 6,2 тыс. платежных терминалов кредитных организаций). В январе–июле 2016 г. по сравнению с соответствующим периодом 2015 г. объем выдач наличных денег из банкоматов кредитных организаций увеличился на 9,3%, а объем наличных денег, вносимых в банкоматы и платежные терминалы кредитных организаций, – на 38,1% [3].

Возрастающую популярность электронных денег ученые В.Л. Достов, В.А. Кузнецов, П.М. Шуст в своей статье «Электронные деньги как инструмент оптимизации платежного оборота» [1] связывают с несколькими факторами.

Во-первых, в условиях замедления темпов роста экономики все большее внимание привлекают к себе экономические издержки, которые вынуждено нести государство в связи с оборотом наличных денежных средств. Следует вывод, что в первую очередь государству наличные денежные средства обходятся дороже, нежели электронные.

Во-вторых, продолжается активное развитие новых технологий, используемых в повседневной жизни. Активными темпами растет число мобильных устройств с постоянным доступом в Интернет. Увеличивается доля населения, отдающая предпочтение удаленному взаимодействию с государственными структурами и частными компаниями.

В-третьих, возрастает роль удаленных каналов в осуществлении предпринимательской деятельности. Аналитики уже сейчас полагают, что российский рынок электронной коммерции – один из самых быстрорастущих в мире.

В-четвертых, использование электронных денег удобно для интернет-магазинов и провайдеров. Суть данного преимущества заключается в простоте подключения к системе электронных денег и мгновенном осуществлении расчетов.

Некоторые исследователи, такие как А.В. Трачук, Д.Ю. Голембиовский, считают, что в ближайшем будущем обращение наличных денег в привычном для нас понимании (банкноты и монеты) завершится, а их место займут различные безналичные платежные инструменты (банковские платежные карты, электронные деньги). К причинам отказа от использования наличных обычно относят высокие издержки их обращения (расходы на производство, эмиссию, организацию обращения, а также расходы, связанные с уничтожением ветхих банкнот) [4]. А.В. Трачуком, Д.Ю. Голембиовским была принята попытка спрогнозировать при помощи модели распространения инноваций Фрэнка Басса развитие безналичных розничных платежей. Для калибровки модели изменения доли безналичных розничных платежей авторами были собраны соответствующие данные с прогнозом на период с 2011-го до 2013 г. в зависимости от сценария развития российской экономики. Данные прогноза основаны на материалах исследования Института экономиче-

ской политики им. Е. Т. Гайдара и получены с использованием зависимости между уровнем монетизации экономики и уровнем спроса на услуги безналичных платежей. Согласно полученным результатам, в 2025 г. доля безналичных розничных платежей может составить приблизительно от 27 до 44%, в зависимости от выбранного сценария развития экономики России [4]. По мнению А.В. Трачука, Д.Ю. Голембиовского, будет продолжаться рост безналичных операций по оплате товаров и услуг в розничной торговле, и доля безналичных расчетов в России увеличится до 27% к 2025 году [4].

В 2015г. Национальное агентство финансовых исследований опросило 1,6 тыс. человек из 140 населенных пунктов в 42 российских регионах. Согласно его результатам: – 90% населения пользуется банковскими картами только для получения зарплаты, стипендии и пенсии; – 85% населения пользуются одной картой, 12% – двумя и 2% – тремя и более; – среди людей, которые пользуются пластиковыми картами, 38% составляют мужчины и 32% – женщины; – 52% людей, которые активно используют пластиковые карты входят в возрастную группу 25- 34 года, 45% – от 10 до 59 лет и 3% – старше 60 лет; – 53% опрошенных пользователей входит в социальную группу с высокими доходами, 29% – со средним доходом и 10% – с низким [5].

По мнению авторов, электронные деньги будут приобретать все большую популярность. Электронные платежные системы с каждым годом совершенствуются и становятся одной из наиболее удобных и популярных средств платежа. В странах с мощной высокоразвитой экономикой (США, Великобритания, Китай и др.) электронные деньги, возникшие в 90х годах XX века, стали неотъемлемой частью экономики.

В России электронные деньги с каждым годом все более активно используются. Постоянно растет перечень компаний, реализующих свои товары и услуги через интернет, принимающих оплату через pos-терминалы, увеличивается доля покупок через интернет. Также население предпочитает пользоваться услугами государства удаленно, используя электронные системы оплаты. Наиболее популярными в России стали CyberPlat, PayCash, WebMoney, Яндекс.Деньги и др. Также Центральный Банк России объявил о начале эмиссии первых карт национальной платежной системы «Мир». Сегодня участниками платежной системы «Мир» стали уже 35 российских банков, семь из них протестировали в своей инфраструктуре базовые функции новой карты: выдачу и внесение наличных в банкоматах, оплату товаров и услуг, денежные переводы с карты на карту.

Однако, по мнению авторов, остаются некоторые трудности в популяризации электронных денег. Во-первых, это отсутствие способов электронных расчетов в некоторых населенных пунктах страны (отсутствие интернета, банкоматов, pos-терминалов, терминалов по оплате коммунальных услуг). Во-вторых, это низкий уровень финансовой грамотности населения, препятствующий пониманию преимуществ использования электронных денег. Если же в ближайшее время удастся решить данные проблемы, в таком случае электронная платежная система страны станет более развитой.

Список литературы

1. Достов В.Л., Кузнецов В.А., Шуст П.М. Электронные деньги как инструмент оптимизации платежного оборота // Деньги и кредит. 2013. №12.
2. Ионов В.М. О месте и роли наличных денег в мировой экономике (исчезнут ли наличные деньги) // Деньги и кредит. 2016. №10.
3. Выступление первого заместителя Председателя Банка России Г. И. Лунтовского на совещании «Наличное денежное обращение. Современные реалии и стратегия развития» (9 ноября 2016 года, г. Сочи) // Деньги и кредит. 2016. №12.
4. Трачук А.В., Голембиовский Д.Ю. Перспективы распространения безналичных розничных платежей // Деньги и кредит. 2012. №7.
5. Рахматуллина Ю.А. Машкова А.М. Перспективы развития электронных денег // Экономика, социология и право. 2016. 4-1.

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕЕМСТВЕННОСТЬЮ В КОМПАНИИ

Сытенко И.С., Пережогин А.Е.

магистранты кафедры «Менеджмент»,
Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

Яценко В.В.

доцент кафедры «Менеджмент», кандидат экономических наук,
Московский государственный технический университет им. Н.Э. Баумана,
Россия, г. Москва

Многие компании, которым пришлось столкнуться с проблемой ухода ключевых управленцев, вынуждены заблаговременно уделять особое внимание планированию преемственности, с целью подготовки дееспособных сотрудников, которые в будущем смогут занять освободившиеся ключевые посты. Данная практика ассоциируется не только с руководящими позициями, она имеет отношение ко всей организации в целом. Для успешной реализации данного процесса, компаниям необходимо помнить об обучении персонала, их саморазвитии и их оценки, для выявления сотрудников, обладающих наибольшим потенциалом, чтобы они, в случае необходимости, могли работать на руководящих должностях.

Ключевые слова: планирование преемственностью, управление преемственностью, управление кадровым резервом, пул талантов, система преемственности.

Планирование преемственностью – процесс, заключающийся в определении и развитии сотрудников в структуре организации, которые имеют большой потенциал, для дальнейшего устройства на главные руководящие должности.

В общественной практике «управление кадровым резервом» и «управление преемственностью» используются как синонимы, но это не совсем так. Между ними существует одно существенное различие. Говоря об управлении кадровым резервом, подразумевается, что есть определенное количество людей, за которыми закрепляются вакантные рабочие места, проходящие планомерную подготовку и повышение квалификации для дальнейшего устройства на эти места.

В отличие от управления кадровым резервом, управление преемственностью не закрепляет за сотрудниками место на конкретную должность, а формирует базу данных из нескольких высокопотенциальных кандидатур, которые выполняют важную роль для организации. Управление преемственностью – это часть общей программы управления талантами, которая стремится привлечь лучших кандидатов с рынка труда, удержать лучших сотрудников в компании и использовать целевое развитие сотрудников для постоянного роста эффективности бизнеса [1].

Предпосылки, для необходимости развития данного подхода управления, могут быть следующие:

1. Дефицит талантливых сотрудников. Отсутствие достойных преемников на определенные роли или у кандидатов нет желания переходить на определенные позиции.

2. Замещение или потеря ключевых работников, ушедших на покой, внезапно уволившихся.

3. Подготовка к расширению компании.

4. Поддержка организационных изменений.

5. Большая «текучка» кадров в компании. Особенно критично, когда организация покидают сотрудники с большим потенциалом.

6. Риск потери ключевых сотрудников после завершения проектов (в случае, если у компании соответствующая специфика деятельности).

Для решения вышеперечисленных проблем в компании формируется «пул талантов». Пул талантов – это группа сотрудников, подготовленная для решения наиболее важных проектов, задач по развитию бизнеса. Наличие таких высококвалифицированных кадров позволяет компании быть готовой к новым возможностям и изменениям во внешней и внутренней среде бизнеса, так как с их помощью будет возможно добиваться поставленных целей.

В общественной практике для создания пула талантов применяют два основных подхода. Первый – экспертный. Суть данного подхода в том, чтобы оценить потенциал сотрудников и отобрать из них самых перспективных. Данный подход наиболее применим для небольших организаций. Вторым подходом, более сложным, заключается в проведении различных процедур оценки персонала для выявления тех, чьи важные качества наиболее подходят для будущего развития организации.

При планировании преемственности, как правило, образуется группа вероятных претендентов, которые удовлетворили требованиям после проведения оценки персонала, отбираемых на различных уровнях организации, и имеют необходимый потенциал для развития целевых компетенций. Развитие компетенций занимает разное время, в нем могут быть полностью готовые кандидаты и те, кому потребуется еще несколько лет. Но в то же время, они должны быть эффективны на своих нынешних позициях.

Система преемственности должна быть построена таким образом, чтобы при возникновении свободной вакансии, кандидат из списка сразу или после кратчайшей подготовки был готов занять освободившееся место. Кандидаты, имеющие высокий потенциал, включаются в пул. Но это не гаранти-

рует сотрудникам назначение на вновь освободившуюся должность, они должны и дальше обучаться и набираться опыта. Так как ответственность, за развитие личных качеств, лежит на самих сотрудниках.

Эксперт в области планирования преемственности и развития лидерства – Дэн Маккарти, выделяет следующие общие положительные черты, необходимые для построения системы управления преемственности:

1. Высшее руководство и правление больше участвует в жизни компании и в целом больше вовлечены в HR процессы. Топ-менеджмент играет немалую роль в данном процессе, обеспечивая обратную связь, задавая хорошие вопросы и беря на себя часть ответственности.

2. Проведение постоянной оценки персонала с целью выявить перспективных сотрудников. Процесс начинается с Генерального директора и его Аппарата, происходит оценка своих подчиненных и, таким образом, последовательно спускаются вниз. Такая глобальная нисходящая система очень эффективна. Такая оценка, даже если ее цель и была иной, помогает выявить слабые места в кадровой системе и обнаружить многие важные риски.

3. В то время, пока идет поиск преемника для должностей уровня "C-level", параллельно формируется база высокопотенциальных сотрудников, которые, в дальнейшем могут занять руководящую должность и другие ключевые позиции, если прямо сейчас не подходят на конкретную должность.

4. Выход за рамки проекта. Постепенное распространение системы преемственности на всю компанию, при начальном существовании данной системы только для высшего руководства.

5. Вся ответственность лежит на топ-менеджменте, в таком случае они служат мерилем успешности проекта, часто они имеют материальную заинтересованность в виде бонусов.

6. Соответствие бизнес-стратегии. Проектная команда может четко сформулировать экономическое обоснование видения системы преемственности (или экономические последствия отказа от нее).

7. Управление иррациональным, политическим и эмоциональными процессами системы преемственности.

8. Оценка эффективности и потенциала. Использование специфических критериев при общей оценке эффективности и потенциала для конкретных должностей, чтобы предсказать успешность сотрудника на новой должности.

9. Синергия системы преемственности с управлением эффективностью, поиском и подбором, вознаграждением и обучением.

10. Привязка к целям проекта, времени и ресурсам. Планировать преемственность, необходимо инвестируя в развитие будущего. Передовые крупные компании тратят больше времени и ресурсов на развитие сотрудников, а не на составление списков.

На опыте компаний, которые внедряют у себя данную систему, важно не только учесть вышеперечисленные положительные черты, применяемые в области планирования преемственности и развития лидерских качеств, но и

необходимо избежать неприятностей, которые встречаются при внедрении. Специалисты отмечают следующие ошибки при создании системы преемственности:

1. Эффективность сотрудника на своей должности не дает ему гарантий, что он сможет быть эффективным на новой. Причина этому: несоответствие компетенций на различных уровнях и должностях. Для этого необходимо произвести оценку эффективности сотрудника на текущем уровне ответственности и на следующем. Именно по этой причине, пул талантов регулярно пересматривается, и исключаются из него сотрудники, достигшие своего максимума в развитии собственного потенциала.

2. При оценке персонала, наравне с усилиями руководителей по развитию своих подчиненных, необходимо использовать различные дополнительные инструменты, например, оценку по методу 360, чтобы получить более объективные результаты. Все это делается по той причине, что одни руководители видят угрозу в развитии потенциала у своих подчиненных, другие руководствуются своими собственными критериями оценки людей, которые отличаются от принятых в компании стандартов.

3. У сотрудников должно сложиться понимание, что повышение по службе основывается на уровне потенциала занять позицию следующего уровня ответственности, а не только на их текущей эффективности.

4. Внедрение системы управления преемственностью в компании должно происходить поэтапно и следует начинать либо с позиций, подверженных наибольшему риску, либо постепенно развивать культуру преемственности сверху вниз, так как это достаточно трудоемкое мероприятие и требует времени и тесной работы с руководством.

5. Также не стоит забывать, что есть случаи, когда сотрудник предпочитают профессиональный рост, нежели административный. По причине того, что у каждого сотрудника индивидуальный набор личных мотивов и ценностей. Это обстоятельство необходимо учитывать при работе с каждым подчиненным. Поэтому, прежде чем применять на сотруднике систему преемственности, необходимо убедиться, к чему стремится конкретный человек.

Большинство крупных компаний уже успели понять, насколько важным элементом корпоративного управления является система планирования преемственности, так как данная задача является стратегически важной для ведения успешного бизнеса. Высококвалифицированные сотрудники являются главным ресурсом и ценностью для преуспевающей компании. Потому что, как говорится, кадры решают все!

Список литературы

1. Планирование преемственности как часть процесса управления талантами компании // <http://www.lanit-consulting.ru/services/hr/lib/access/all/19?>
2. 10 лучших практик в планировании преемственности // <http://hr-portal.ru/article/10-luchshih-praktik-v-planirovanii-preemstvennosti>

ОСНОВНЫЕ РАЗЛИЧИЯ РОССИЙСКИХ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ АУДИТА

Тортумашев Д.В.

магистрант, Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ», Россия, г. Новосибирск

В данной статье изложены наблюдения и выводы, сделанные по итогам анализа основных различий международных стандартов аудита и федеральных стандартов аудиторской деятельности.

Ключевые слова: международные стандарты аудита, федеральные стандарты аудиторской деятельности.

Стандарты аудиторской деятельности определяют общий подход к проведению аудита, масштаб аудиторской проверки, виды отчетов аудиторов, вопросы методологии, базовые принципы, которым должны следовать все представители этой профессии независимо от условий, в которых проводится аудит. В настоящее время аудиторская деятельность в России проводится в соответствии с Федеральными стандартами аудиторской деятельности (далее – ФСАД), разработанными Министерством Финансов РФ. Однако с 1 января 2017 года вступит в силу Федеральный закон от 1 декабря 2014 г. N 403-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации", который внесет коррективы в Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» №307-ФЗ. Благодаря данным изменениям Международные стандарты аудита (далее – МСА) сменяют ФСАД и вся аудиторская деятельность будет проводиться в соответствии с данными международными стандартами. Этот факт положительно скажется на качестве работы аудиторов, уровне доверия к ним со стороны бизнес-сообщества, а также имидже аудиторской профессии в целом.

В условиях скорого перехода на международные стандарты, актуальным вопросом является анализ различий российских и международных стандартов аудита.

Несмотря на то, что отечественные стандарты были созданы на основе МСА, последние, помимо множества сходств с ФСАД, имеют также и существенные различия.

На сегодняшний день сложилась такая ситуация, когда одна часть федеральных стандартов аудиторской деятельности практически полностью копирует нормы международных стандартов, а другая устарела и не соответствует международным аналогам. Принятые последними федеральными стандартами аудиторской деятельности практически полностью копируют нормы аналогичных актуальных на сегодня международных стандартов аудита. Примеры таких стандартов приведены в таблице 1.

**Международные и соответствующие им
федеральные стандарты аудита практически не имеющие различий**

ФСАД	МСА
ФСАД 5/2010 «Обязанности аудитора по рассмотрению недобросовестных действий в ходе аудита»	МСА 240 «Обязанности аудитора в случае выявления недобросовестных действий в ходе аудита финансовой отчетности»
ФСАД 6/2010 «Обязанности аудитора по рассмотрению соблюдения аудируемым лицом требований нормативных правовых актов в ходе аудита»	МСА 250 «Учет законодательных и нормативных актов при аудите финансовой отчетности»
ФСАД 7/2011 «Аудиторские доказательства»	МСА 500 «Аудиторские доказательства»
ФСАД 8/2011 «Особенности аудита отчетности, составленной по специальным правилам»	МСА 800 «Особые аспекты: аудит финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с принципами специального назначения»
ФСАД 9/2011 «Особенности аудита отдельной части отчетности»	МСА 805 «Особые аспекты: аудит отдельных финансовых отчетов, конкретных элементов, счетов и статей финансового отчета»

Среди международных стандартов аудита, так же существуют те стандарты, которые не нашли своего отражения в нормах федеральных стандартов, например:

- МСА 265 «Доведение информации о недостатках в системе внутреннего контроля до представителей собственника и руководства организации»;
- МСА 450 «Оценка искажений, выявленных в ходе аудита»;
- МСА 810 «Задания по составлению заключения по обобщенной финансовой отчетности».

Среди федеральных стандартов аудиторской деятельности, существуют такие, положения которых существенно расходятся с аналогичными действующими сегодня международными стандартами аудита. Примеры таких стандартов приведены в таблице 2.

Таблица 2

**Международные и соответствующие им
федеральные стандарты аудита, имеющие существенные отличия**

ФСАД	МСА
ФПСАД № 1 «Цель и основные принципы аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности»	МСА 200 «Общие цели независимого аудитора и проведение проверки в соответствии с международными стандартами аудита»
ФПСАД № 2 «Документирование аудита»	МСА 230 «Документирование аудита»
ФПСАД № 3 «Планирование аудита»	МСА 300 «Планирование аудита финансовой отчетности»
ФПСАД № 4 «Существенность в аудите»	МСА 320 «Существенность в планировании и выполнении аудита»

Среди международных стандартов аудита, так же существуют те стан-

дарты, которые не нашли своего отражения в нормах федеральных стандартов, например:

- МСА 265 «Доведение информации о недостатках в системе внутреннего контроля до представителей собственника и руководства организации»;
- МСА 450 «Оценка искажений, выявленных в ходе аудита»;
- МСА 810 «Задания по составлению заключения по обобщенной финансовой отчетности».

Существенным отличием международных стандартов аудита от отечественных стандартов, является системный характер МСА, который проявляется в том, что вопросы, рассматриваемые в каком-либо стандарте, не исчерпываются этим стандартом. Требования в данной области могут содержаться и в других стандартах. Обычно стандарты содержат ссылки на другие стандарты или перечень других стандартов, где содержатся требования по данному вопросу. Поэтому для правильного применения необходимо понимать весь текст МСА целиком [2, А58]. Этот факт может приобретать практический характер. Так, например, «МСА обычно упоминают неотъемлемый риск и риск контроля не раздельно, а совмещено как риск существенного искажения. Однако аудитор может использовать как раздельную, так и совмещенную оценку неотъемлемого риска и риска контроля в зависимости от применяемой им техники или методологии аудита и практических соображений» [2, А40]. Однако такое понимание вопроса прямо не вытекает из отечественного ФПСАД № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой финансовой (бухгалтерской) отчетности» (далее – ФПСАД № 8), ограниченного рамками только МСА 315 «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством понимания деятельности аудируемого лица и среды, в которой она осуществляется» (далее – МСА 315) и оперирующего только понятием «риск существенных искажений», что в некоторых случаях выливается в замечания в актах при внешнем контроле качества об использовании якобы устаревшей терминологии и неприменении ФПСАД № 8 [6, с. 19].

Еще одно отличие МСА от ФСАД заключается в том, что международные стандарты имеют универсальную структуру, примененную ко всем МСА и применяющуюся к другим стандартам, регулирующим аудиторскую деятельность, по мере их переработки. Структура каждого международного стандарта состоит из разделов с заголовками «Введение», «Цель», «Определения», «Требования» и «Практическое применение и прочие пояснительные материалы». Отечественные стандарты такой структуры не имеют, что не может не сказываться на целостности и ясности восприятия текста.

В МСА понятие малых аудируемых лиц (малых предприятий – smaller entities) имеет не количественные, а качественные характеристики, такие как концентрация собственности и управления в руках небольшого круга лиц; несложные операции; простой учет; небольшое количество видов деятельности, продукции, средств внутреннего контроля, уровней руководства и работников. В то время как в российском законодательстве критериями отнесе-

ния к малому предприятию выступают: средняя численность работников (от 16 до 100 человек включительно) и выручка от реализации (до 800 млн.руб.) [1]. Такое, казалось бы, терминологическое различие может иметь следствием практическое различие в возможности либо невозможности применения упрощенных подходов к тем или иным аудитам, например: выручка аудируемого лица за отчетный год – 900 млн руб., активы – 6 млрд руб., численность персонала – 20 человек, вид деятельности – сдача имущества в аренду. Согласно отечественным нормам такое предприятие малым не является, согласно МСА – это малое предприятие, аудит отчетности которого можно проводить с применением упрощенных подходов. Таким образом, терминологические различия выливаются в различия в методологии, трудоемкости и стоимости аудита.

Вследствие отставания разработки и внесения изменений в отечественные стандарты некоторые действующие МСА содержат понятия и предусматривают процедуры, отсутствующие в соответствующих отечественных стандартах. Так, например, МСА 210 «Согласование условий аудиторских заданий» содержит понятие «предпосылки аудита», отсутствующее в отечественном аналоге данного стандарта ФПСАД № 12 «Согласование условий проведения аудита», и запрещает принимать задание в случае невыполнения данных предпосылок (если только аудитор не обязан принимать задание в силу закона). Данное обстоятельство может потребовать внесения изменений в процедуры и документацию аудиторских организаций.

Подводя итог данной статьи, следует отметить, что отличительной чертой международных стандартов аудита является их логичная систематизация, более понятная структура изложения, чем в федеральных стандартах аудиторской деятельности. Многочисленные взаимные ссылки стандартов друг на друга, раскрывающие их тесную взаимосвязь между собой, позволяют лучше понять и правильно соотнести «общие» и «специальные» нормы аудиторских стандартов. Например, МСА 240 «Обязанности аудитора в случае выявления недобросовестных действий в ходе аудита финансовой отчетности» входит в группу стандартов, определяющих общие принципы и обязанности аудитора, и содержит большое количество ссылок на другие стандарты с нормами, в которых раскрывается его практическое применение, в частности при оценке рисков и выполнении ответных действий на выявленные риски, в ходе информационного взаимодействия с представителями собственника, а также при формировании аудиторской документации. Структура каждого международного стандарта состоит из разделов с заголовками «Введение», «Цель», «Определения», «Требования» и «Практическое применение и прочие пояснительные материалы». Такое изложение, в частности, очень удобно тем, что раздел «Определения» раскрывает применяемые в стандарте термины, основные тезисы довольно емко изложены в разделе «Требования», а пояснения по практическому соблюдению данных требований уже более подробно описаны в разделе «Практическое применение и прочие пояснительные материалы». При этом разделы «Требования» и «Практическое применение и прочие пояснительные материалы» состоят из подразделов с идентичными

названиями и содержат взаимные ссылки между требованиями и пояснениями к ним. В российских федеральных стандартах такого разделения нет. В результате, поскольку нормы перемешаны, зачастую нелегко выделить суть основных требований стандартов и определить положения, призванные дать пояснения и раскрывающие их содержание более подробно.

Список литературы

1. Федеральный закон от 24.07.07 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
2. МСА 200 «Общие цели независимого аудитора и проведение аудита в соответствии с международными стандартами аудита», А40, А58.
3. Еприкова Т.Ю. Международные стандарты учета и финансовой отчетности // Учебно-методический комплекс. Новосибирск: НГУЭУ, 2005. 80с.
4. Еприкова Т.Ю. Система бухгалтерской отчетности в России: формирование и реформирование // Научные записки НГАЭиУ. Новосибирск: НГАЭиУ, 2003. Выпуск №2. С. 111-120.
5. Международные стандарты аудита и контроля качества: сборник в 3-х томах // СРО НП «Российская Коллегия аудиторов». 2015. 1616 с.
6. Массарыгина В.Ф. О методических подходах к выявлению и оценке аудиторских рисков // Аудитор. 2014. № 9. С. 18-23.

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА И ЧАСТНЫЙ СЕКТОР

Травнев Л.Н.

Глава города Пятигорска, Администрация города Пятигорска,
Россия, г. Пятигорск

В статье показано, что государство проявляет неэффективность в реализации задачи производства общественных благ по причине отсутствия конкурентной среды в ряде сфер. В таких условиях актуальность приобретают рыночные механизмы. Решить данную проблему предлагается через развитие института социально-направленных негосударственных некоммерческих организаций, обладающих отраслевой компетенцией.

Ключевые слова: расходы Консолидированного бюджета, здравоохранение, первичная заболеваемость, смертность населения, негосударственные некоммерческие организации.

Трансформация социально-экономического развития требует от государства все более активного функционирования в секторах, где наблюдается низкая эффективность рыночного механизма, например, услуги образования, здравоохранения и культуры. И хотя большая часть данных благ может производиться в рыночном пространстве, однако, долгосрочный характер проявления эффектов от них, а также значительный масштаб внешнего воздействия, обуславливают нецелесообразность подобного решения. Так, практически невозможно произвести оценку вклада каждого индивида в общий эффект. Помимо этого возникает проблема с добровольным финансированием данных благ и равнозначным доступом к ним всех без исключения слоев населения, что практически гарантированно породит социальную напряженность.

Для решения подобных проблем, возникающих при предоставлении общественных благ, возможно использовать несколько способов [3]:

- государством может обеспечиваться предоставление общественных благ в необходимом и законодательно закреплённом объёме, сверх которого потребителям придется нести собственные расходы на оплату данных услуг;

- также предоставление общественных благ может осуществляться государством в рамках собранных в ходе перераспределения первичных доходов населения средств, однако, при этом все ресурсы будут в определенных частях распределяться между каждым членом общества для их накопления и последующего приобретения определенных благ;

- кроме того, для предоставления социально-значимых благ государством может привлекаться частный сектор. Привлечение частного сектора обеспечит компетенции и повышение конкуренции, а вместе с тем и повышение эффективности использования ограниченных ресурсов.

Последний из представленных способов становится все более актуальным при проведении социальной политики. Так, все большее число вопросов решается в рамках социальной деятельности предприятий, политических, профсоюзных общественных объединений, благотворительных и добровольных организаций, реализующих социальную политику в сравнительно узких пределах.



Рис. 1. Динамика расходов Консолидированного бюджета РФ на здравоохранение в период с 2006 по 2015 годы, с корректировкой на уровень инфляции (диаграмма рассчитана и составлена автором на основе данных: Консолидированный бюджет Российской Федерации и бюджетов государственных внебюджетных фондов [Электронный ресурс] // Федеральное казначейство: официальный сайт Казначейства России. URL: <http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzheto/konsolidirovannyj-byudzheta/> (дата обращения: 15.12.2016)

Рассмотрим динамику расходов из Консолидированного бюджета на здравоохранение в период с 2006 по 2015 годы (рисунок 1). Так, объём рас-

ходов по данному направлению за рассматриваемые годы в реальном выражении увеличился на 36,2% и составил 3,1 трлн. руб. При этом совокупный объем расходов из Консолидированного бюджета РФ за рассматриваемые годы увеличился чуть больше – на 49,3%. В целом же, расходы на здравоохранение в структуре Консолидированного бюджета РФ в 2015 году заняли 10,5%.

При положительной динамике величины государственных расходов на здравоохранение следует ожидать улучшения социально-экономических показателей, связанных непосредственно с данной сферой. Представляется, что одним из ключевых показателей такого рода является уровень первичной заболеваемости населения. Однако в целом данный показатель проявил негативную динамику (рисунок 2).



Рис. 2. Динамика первичной заболеваемости населения Российской Федерации в период с 2006 по 2015 годы (диаграмма рассчитана и составлена автором на основе данных: Здравоохранение: заболеваемость [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/healthcare/ (дата обращения: 15.12.2016))

Так, с 2006 по 2015 годы первичная заболеваемость населения увеличилась на 2,3%, достигнув максимальных значений в 4,8%-5,1% в 2009-2013 годах.

В условиях, когда государство проявляет свою неэффективность в реализации задачи производства общественных благ по причине отсутствия конкурентной среды в ряде сфер, актуальность приобретают рыночные механизмы. Однако простая передача части государственных функций в области общественного сектора частному сектору по ряду объективных причин невозможна.

Решить данную проблему позволяет развитие института социально-направленных негосударственных некоммерческих организаций, обладающих отраслевой компетенцией [1, 4]. При этом ключевым критерием оценки их деятельности должна быть социально-экономическая эффективность, проявляющаяся в конечном результате их деятельности – восстановлении здоровья и удовлетворенности потребителей. Это позволит максимально эффективно развить конкуренцию между социально-направленными негосударственными некоммерческими организациями, а вместе с тем и повысить качество услуг, попутно снизив их стоимость. Но государство по-прежнему должно оставаться основным источником финансирования социально-значимых благ.

Список литературы

1. Аганбегян А.Г. О целях и мерах реформирования здравоохранения в России // Вопросы экономики. – 2014. – №2. – С.149-157.
2. Елисеева И.И. Статистика. – СПб.: Питер, 2010. – С.141-146.
3. Кац И.С. Современная децентрализация локального общественного сектора // Журнал экономической теории. – 2011. – №4. – С.202-206.
4. Татуев А.А., Шаш Н.Н., Бородин А.И. Новые вызовы бюджетной политики России / Вестник Института дружбы народов Кавказа. Теория экономики и управления народным хозяйством. – 2013. № 4 (28). – С. 124-133.

ПРОБЛЕМЫ ПРИЗНАНИЯ И УЧЕТА НОУ-ХАУ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМ АКТИВОМ

Хамзяева К.Р.

студентка 3 курса направления «Бухгалтерский учет анализ хозяйственной деятельности и аудит», Астраханский государственный технический университет,
Россия, г. Астрахань

Федорова Л.И.

доцент кафедры «Бухгалтерский учет и анализ хозяйственной деятельности»,
доцент, Астраханский государственный технический университет,
Россия, г. Астрахань

В статье рассматривается проблема признания ноу-хау в качестве нематериального актива. С развитием инноваций в нашей стране возникает ряд проблем, касающихся правового регулирования данного типа нематериального актива.

Ключевые слова: ноу-хау, нематериальный актив, секрет производства, инновация.

Стремление Российской Федерации к инновационности отечественного производства и импортозамещению, позволит России сотрудничать со всеми странами в рамках Всемирной торговой организации. На данном этапе развития нашей страны в производственной сфере основной проблемой является разработка собственных технологий. Успешные исследования и разработки наших ученых ведутся в области топливных элементов, нанотехнологии

внедряются в машиностроение. В данной сфере существует много нерешенных вопросов, в частности, с защитой прав субъектов интеллектуальной собственности, так как ноу-хау не является объектом исключительных прав и не подлежит включению в состав интеллектуальной собственности.

Следовательно, проблема учета интеллектуальной собственности, в частности проблема ноу-хау, является актуальной для изучения. В связи с вышесказанным вопросы учета и правового регулирования ноу-хау могут быть решены с учетом изучения мирового опыта, стран с наиболее развитыми правовыми системами.

Существует несколько определений ноу-хау.

В соответствии со ст. 1465 Гражданского кодекса Российской Федерации, что секрет производства, или ноу-хау – это сведения любого характера (производственные, технические, экономические, организационные и другие), в том числе о результатах интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере. Ноу-хау признаются также сведения о способах осуществления профессиональной деятельности, имеющие действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности их третьим лицам, к которым у третьих лиц нет свободного доступа на законном основании и в отношении которых обладателем таких сведений введен режим коммерческой тайны.

Объединенное Международное Бюро по защите Интеллектуальной Собственности (BIRPI) дает определение в статье 53/1 Образцового Закона об Изобретениях для Развивающихся стран описывает ноу-хау как "производственные процессы или знания, относящиеся к использованию и применению промышленных методов".

В юридическом словаре по патентно-лицензионным операциям определение ноу-хау трактуется как, конструктивные и технологические секреты производства, не обеспеченные патентной охраной. Они характеризуются практической ценностью, существующей или потенциальной применимостью и носят конфиденциальный характер.

В соответствии с выше представленными определениями данного термина, нами предлагается следующее. Определение ноу-хау – это экономический актив организации, и чтобы воспользоваться текущим активом, владельцу необходимо иметь определенный набор научных, технических знаний и умений.

Однако не существует в зарубежных правовых системах единой терминологии ноу-хау. Наряду с термином «know-how» (Великобритания, США, Германия) выделяют термин «trade secret» (деловой секрет) (США), «secret de fabrique» (производственный секрет), «savoir-faire» (ноу-хау) (Франция), в расшифровку понятий который иностранными учеными уже был вложен определенный смысл.

В Российском учете ноу-хау с 2008 года регламентирует ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов», согласно данному документу может быть признан при условии выполнения следующих требований:

- объект способен приносить организации экономические выгоды в будущем;
- организация имеет право на получение экономических выгод;
- возможность выделения или отделения (идентификации) объекта от других активов;
- объект предназначен для использования в течение длительного времени операционного цикла, если он превышает 12 месяцев;
- организацией не предполагается продажа объекта в течение 12 месяцев;
- фактическая (первоначальная) стоимость объекта может быть достоверно определена; отсутствие у объекта материально-вещественной формы.

Объект интеллектуальной собственности может быть получен хозяйствующим субъектом различными способами:

- приобретение по договору об отчуждении исключительного права на ноу-хау;
- правопреемства при реорганизации юридического лица;
- поступление в качестве вклада в уставный капитал организации;
- безвозмездное поступления, например, по договору дарения.

Лицензиат обязан сохранять конфиденциальность секрета производства до прекращения действия исключительного права лицензиара на секрет производства. Наличие исключительного права на секрет производства выступает основанием для признания его в качестве актива организации, в то время как неисключительное право на использование секрета производства, принадлежащего другому лицу, признается объектом забалансового учета. Операции, связанные с приобретением (созданием) и принятием к учету ноу-хау в качестве актива организации, представлены ниже:

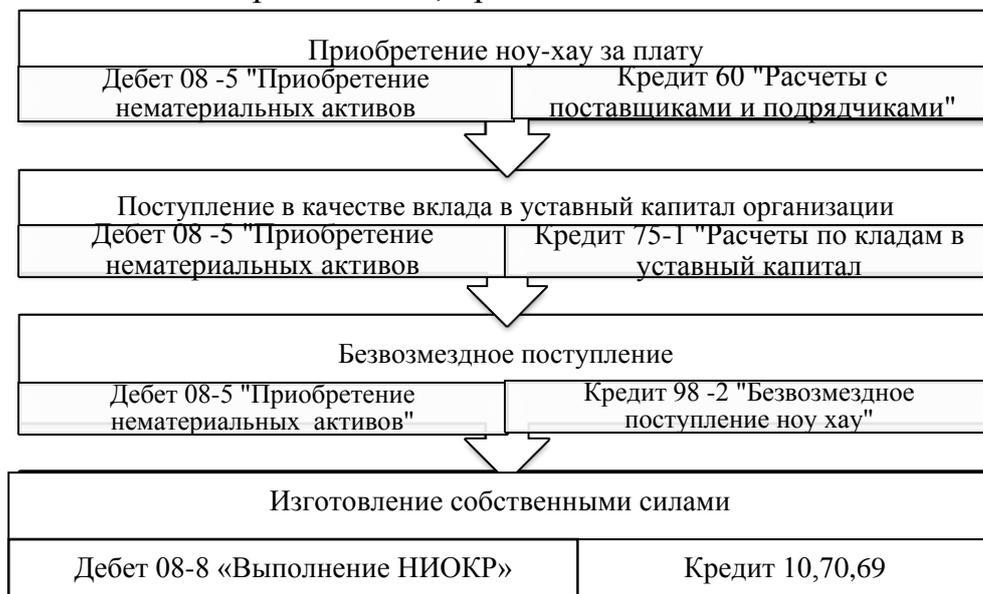


Рис. Способы приобретения ноу-хау

В отличие от мировой практики, основанной на МСФО 38 «Учет нематериальных активов», в котором прописано, что лицензии и патенты в обязательном порядке должны быть зарегистрированы, в нашей стране признание ноу-хау в составе нематериальных активов может вызывать ряд трудностей, в

связи с тем, что нормативной базой не предусматривается обязательная государственная регистрация. Можем сделать вывод о том, что если полученный интеллектуальный результат не содержится в рамках правового поля, то о наличии исключительных прав говорить нельзя.

Формально наличие исключительного права в отношении ноу-хау может быть подтверждено следующими «секретными» документами, напрямую доказывающими соблюдение условий его сохраноспособности:

- документы, подтверждающие исключительное право организации на использование ноу-хау и степень контроля над ним, в частности, надлежаще оформленные договоры на получение права на секрет производства от третьих лиц (договор подряда, договор на выполнение НИОКР, договор об отчуждении прав, передаточный акт, разделительный баланс, учредительный договор и т.п.), трудовые договоры, технические задания и иные документы о создании ноу-хау в рамках трудовых отношений;

- документы, подтверждающие факт использования ноу-хау в производстве (акты внедрения, заключения по результатам использования и т.д.);

- документы, характеризующие гражданскую обороноспособность объекта, раскрывающие содержание ноу-хау (техническая документация (описания технологических процессов, методик), инструкции и т.п.);

- документы, подтверждающие коммерческую ценность ноу-хау, например, расчеты фактической экономической эффективности внедрения ноу-хау, производственные показатели до и после внедрения, плановые расчеты эффективности использования, технико-экономические обоснования, заключения экспертов и т.д.

По нашему мнению, в связи с тем, что срок действия прав на ноу-хау ничем не ограничен и прекращается в момент завершения режима коммерческой тайны необходимо:

- подготовить реестр документов, устанавливающих режим ноу-хау;
- определить необходимый перечень сведений, включающий в каждый документ;

- выделить перечень лиц, имеющих доступ к конфиденциальной информации и закрепить приказом;

- разработать форму договора с сотрудниками организации имеющий доступ к инновации, в которой в не личной форме будет доводиться обязательство о неразглашении коммерческой тайны «Договор о неразглашении секрета производства».

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая): от 18.12.2006 г. №230-ФЗ.
2. Учет нематериальных активов: положение по бухгалтерскому учету ПБУ 14/2007.
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 "Нематериальные активы".
4. О коммерческой тайне: Федеральный закон от 29.07.2004 г.
5. <https://m.cyberleninka.ru/article/n/nou-hau-kak-obekt-buhgalterskogo-ucheta>

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ БУРЯТИЯ

Шабьков В.А.

ст. преподаватель каф. экономики, организации и управления производством,
Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления,
Россия, г. Улан-Удэ

Прибыльская А.А.

магистрант кафедры экономики, организации и управления производством,
Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления,
Россия, г. Улан-Удэ

В статье рассматриваются вопросы инновационной деятельности промышленных предприятий региона, государственные программы развития инновационной деятельности предприятий республики Бурятия.

Ключевые слова: промышленность, инновационная деятельность, государственная поддержка инновационной деятельности.

Для того чтобы выжить и адекватно реагировать на изменение внешних условий, повысить прочность и адаптационную устойчивость в удовлетворении потребительского спроса населения, обеспечить высокое качество социальной политики в регионе, преодолеть отставание в прогрессе техники и технологии, фирмы должны целенаправленно применять инновационные технологии.

Для эффективного использования инноваций с их последующей коммерциализацией, обеспечивающей подъем финансовой отдачи от области инновационной деятельности необходимо выдержать два условия: активировать научно-техническую и государственную инновационную политику и готовность российских предприятий перейти к активному инновационному развитию.

Осуществление целей и задач инновационного развития реализуется с помощью инновационных проектов и госпрограмм, в которых регионы должны стать полноправными участниками разработки и реализации государственной инновационной политики. Ключевыми документами в этой области являются Проект Федерального Закона «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике в Российской Федерации», Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года, статьи Бюджетного, Гражданского, Налогового и Таможенного кодексов РФ. На региональном уровне также осуществляются соответствующие программы и законы, например: Закон Республики Бурятия «Об инновационной деятельности в Республике Бурятия», Закон Республики Бурятия «О науке и научно-технической политике в Республике Бурятия». Развитию инноваций в регионах также направлена особая роль в проекте стратегии ин-

новационного развития России до 2020 года, подготовленном Минэкономразвития РФ. Также, недавно в Государственную Думу РФ был внесен проект закона «О государственной поддержке инновационной деятельности в Российской Федерации», подготовленный рабочей группой Комитета Государственной Думы по науке и наукоемким технологиям. Законопроект призван заполнить юридическое пространство в сфере государственного стимулирования и поощрения инновационной деятельности. В проекте поясняется о всестороннем стимулировании модернизации экономики: субсидиях, налоговой и таможенной поддержке, организационной и правовой помощи в создании новых успешных и перспективных проектов и компаний [5].

Министерством промышленности и торговли Республики Бурятия создана Государственная программа Республики Бурятия «Развитие промышленности, малого и среднего предпринимательства и торговли», утвержденная постановлением Республики Бурятия № 151 от 28.03.2013 (далее – государственная программа), в которой установлены целевые ориентиры развития республики на среднесрочный и долгосрочный период [4].

Обеспечение устойчивого и инновационного развития промышленного производства также вошло в Государственную программу «Развитие промышленности, торговли и повышение их конкурентоспособности» Министерства промышленности и торговли Республики Бурятия на 2014-2017 годы.

Государственная программа включает в себя подпрограмму: «Машиностроение, металлообработка, лесная и легкая промышленность» [3].

Главной проблемой развития сферы реализации Государственной программы являются в сфере промышленности низкий уровень изучения новых видов наукоемкой конкурентоспособной продукции, незначительная доля инновационно-активных предприятий [1].

В таблице 1 представлен план по обеспечению устойчивого и инновационного развития промышленного производства, влияющий на достижение цели Государственной программы [2].

Таблица 1

Наименование	Прогнозный период						
	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год
Количество созданных модернизированных высокопроизводительных рабочих мест в обрабатывающей промышленности, в ед.	950	1380	1580	1820	1940	2080	2230

Главной целью подпрограммы «Машиностроение, металлообработка, лесная и легкая промышленность» являются увеличение производительности труда и обеспечение устойчивого и инновационного развития промышленного производства (таблица 2) [5].

Основные мероприятия подпрограммы по реализации поставленной цели и достижению плановых показателей индикаторов подпрограммы заключаются в стимулировании инвестиционной активности субъектов инвестиционной деятельности в промышленном производстве, технологическом

переворужении и усовершенствовании действующих производств, увеличении объемов выпускаемой продукции, создании высокотехнологичных и наукоемких производств, в том числе с использованием инновационных технологий, увеличении производительности труда, кадровом обеспечении промышленного производства и др.

Для обеспечения устойчивого и инновационного развития промышленного производства ставятся следующие задачи: увеличение производительности труда в промышленности Республики Бурятия (таблица 2) и создание и развитие высокотехнологичных и наукоемких производств (таблица 3).

Таблица 2

Наименование	Прогнозный период						
	2014 год	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год
Объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг, млн. руб.	5126 1	5601 2	6064 3	6484 5	6902 5	7255 0	7563 0
Производительность труда на одного работника в год, млн. руб.	0,75	0,83	0,93	1,04	1,15	1,26	1,37
Мероприятие: (Источники финансирования), млн. руб.: Содействие реализации инвестиционных проектов в промышленном производстве	1150	1330	1529	1788	2092	2448	2864

Таблица 3

Целевые индикаторы:	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики в валовом региональном продукте, %	10,1	10,6	11,2	11,7	12,0	12,3	12,5
Мероприятие (Источники финансирования), млн.руб: Предоставление субсидий юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям – производителям товаров, работ, услуг на компенсацию части платы за пользование кредитами коммерческих банков по РБ	14,6	14	10,2	10,0	14,6	14,6	14,6
Общая сумма финансирования, млн. руб.	1165	1344	1539	1798	2107	2462	2878

Ожидаемым результатом при увеличении производительности труда в промышленности Республики Бурятия является ускорение процессов отраслевой и товарной диверсификации промышленного комплекса, наращивание объемов выпускаемой продукции, создание и модернизация высокопроизводительных рабочих мест до 12,7 тыс. единиц к 2020 году, увеличение доли высокотехнологичных и наукоемких производств с высокой долей добавленной стоимости в валовом региональном продукте в 1,3 раза к 2020 году, достижение технологического лидерства экономики республики.

Вследствие создания и развития высокотехнологичных и наукоемких

производств ожидается улучшение инвестиционного климата, повышение инвестиционной активности субъектов инвестиционной деятельности республики, создание новых производств, расширение, реконструкция и модернизация действующих производств, внедрение новых технологий, направленных на создание новых видов продукции, повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, повышение производительности труда на одного занятого в 2,4 раза к 2020 году.

Список литературы

1. <http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?base=RLAW355;n=38656;req=doc>, КонсультантПлюс, Постановление от 28 марта 2013 г. N 151 «Об утверждении государственной программы РБ «Развитие промышленности, малого и среднего предпринимательства и торговли».
2. <http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?base=RLAW355;frame=6699;n=37306;req=doc>
3. Постановление Правительства РБ от 31.01.2013 № 272 (ред. От 23.09.2014) «Об утверждении Государственной программы Республики Бурятия «Экономическое развитие и инновационная экономика».
4. Постановление Республики Бурятия № 151 от 28.03.2013.
5. Постановления Правительства РБ от 30.12.2013 N 733.
6. Постановления Правительства РБ от 16.01.2015 N 7.

ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РЕГИОНА

Шабыкова Н.Э.

доцент кафедры экономики, организации и управления производством,
Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления,
Россия, г. Улан-Удэ

Малдаева А.Н.

магистрант кафедры экономики, организации и управления производством,
канд. экон. наук, Восточно-Сибирский государственный университет
технологий и управления, Россия, г. Улан-Удэ

В статье рассмотрена сущность инвестиций, их функции в социально-экономических системах. Произведен анализ инновационной деятельности, структуры инвестиций, которые непосредственно влияют на экономический рост региона.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, структура инвестиций, функции инвестиций.

Экономический рост региона осуществляется за счет вложения в развитие и расширение производства. Именно такие вложения составляют экономический смысл инвестиций.

В соответствии с Федеральным Законом «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляется в форме капитальных вло-

жений» под инвестициями понимаются денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Инвестиции как экономическая категория выполняют ряд важных функций:

- недопущение сильного морального и физического износа основных фондов во всех отраслях деятельности;
- расширение и развитие высокоэффективных сфер деятельности;
- повышение технического уровня производства;
- повышение качества и конкурентоспособности продукции;
- пополнение оборотных средств.

В Республике Бурятия в 2014 году объем инвестиций составили 31091,2 млн. руб., а в 2015 году сократился на 3165,8 млн. руб. Также произошло существенное изменение в структуре инвестиций в основной капитал по источникам финансирования в Республике Бурятия за 2013-2015 годы. Данные представлены в табл. 1.

Таблица 1

**Структура инвестиций в основной капитал
по источникам финансирования за 2013 – 2015 годы, в %**

Инвестиции в основной капитал, всего	2013 г.	2014 г.	2015 г.
	100	100	100
В том числе по источникам финансирования:			
Собственные средства	33,8	37,7	45,2
Привлеченные средства	66,2	62,3	54,8
Из них:			
кредиты банков	4,9	2,7	1,6
заемные средства других организаций	8,3	4,4	3,8
бюджетные средства	35,6	38,7	36
В том числе:			
федерального бюджета	24,2	23,6	22,8
бюджетов субъектов РФ	9,0	11,5	10,2
местных бюджетов	2,4	3,6	3,0
Средства внебюджетных фондов	0,6	0,5	0,3
Средства организаций и населения, привлеченных для долевого строительства	1,0	1,4	0,6
Прочие	15,8	13,7	12,5

Из данных табл. 1 можно отметить, что из года в год происходит снижение инвестиционной активности. Причинами снижения стали резкое изменение процентной ставки и курса валюты, эффект высокой базы от реализация крупных инвестиционных проектов, ориентированных на длительный период с 2011-2020 годах.

Республиканская целевая программа по созданию благоприятных условий для привлечения инвестиций в Республику Бурятия в 2011-2020 годах

«Бурятия – территория инвестиций» включает 23 инвестиционных проекта охватывающие минерально-сырьевые, лесоперерабатывающие, промышленные и обрабатывающие, агропромышленные и туристические комплексы. Инвестиционные проекты промышленных и обрабатывающих комплексов представлены в табл. 2.

Таблица 2

Инвестиционные проекты промышленных и обрабатывающих комплексов

№	Инвестиционный проект	Субъект, реализующий проект	Расположение	Объем инвестиций, млрд. руб.	Период реализации проекта
1	Техническое перевооружение вертолетного производства	Улан-Удэнский авиационный завод	Улан-Удэ	18	2011 – 2020
2	Техническое перевооружение производства локомотивов	Улан-Удэнский ЛВРЗ	Улан-Удэ	2,8	2011 – 2020
3	Завод глубокой переработки углеводов	«Бурятуглемхим»	Гусиноозерск	2,4	2012 – 2017
4	Техническое перевооружение производства мостовых конструкций	Улан-Удэстальмост	Улан-Удэ	1,4	2011 – 2020

По данным табл. 2 можно отметить, что значительные инвестиции были вложены в ОАО «У-УАЗ» в целях технического перевооружения и модернизации производства. Так же продолжается модернизация электромашиностроительного, литейно-механического и локомотиворемонтного производства на Улан-Удэнском ЛВРЗ.

В Республике Бурятия с целью привлечения инвестиций реализуются следующие мероприятия:

1. Государственная поддержка инвесторов. Инвесторы, заключившие инвестиционное соглашение с Правительством могут рассчитывать на предоставление государственных гарантий, компенсацию процентной ставки по кредитам, обнуление налога на имущество в течение 5 лет и пониженную ставку налога на прибыль в течение 6 лет, а также получить инвестиционный налоговый кредит, республиканское имущество в аренду на льготных условиях и в залог под кредитные ресурсы, а также бюджетные инвестиции.

2. Создание привлекательного инвестиционного имиджа Республики Бурятия.

3. Принятие Инвестиционной декларации Республики Бурятия, которая устанавливает основные принципы и условия взаимовыгодного сотрудничества с Правительством республики для эффективной реализации и продвижения инвестиционных проектов и инициатив на территории Республики Бурятия.

4. Размещена Интерактивная инвестиционная карта Республики Бурятия, отображающая информацию о предлагаемых к реализации инвестици-

онных проектах, объектах инфраструктуры, ЖКХ, телекоммуникации, природных ресурсах и объектах туризма.

5. Для более полной информированности инвесторов ежегодно формируется План создания инвестиционных объектов и объектов инфраструктуры.

6. Мероприятия по снижению барьеров при организации инвестиционной деятельности.

Таким образом, можно сделать вывод, что в Республике Бурятия мероприятия по привлечению инвестиций и созданию благоприятных условий непосредственно окажут влияние на экономический рост региона.

Список литературы

1. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. №39 – ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» // Собрание законодательства РФ. – 1999.

2. Отчет Минэкономики за 2013, 2014 и 2015.

3. Беломестнов В.Г. и др. Управление инновационной деятельностью на предприятии: Учебное пособие. – Улан-Удэ: ВСГТУ, 2010. – 56 с.

4. Актуальность проблемы современной экономики. Коллективная монография. Под научн. ред. Беломестнова В.Г. – Улан-Удэ: ВСГУТУ, 2015. – 96 с.

5. Зверев В.А. Методы государственного регулирования инвестиционной деятельности. – Москва: Экономист, 2014. – 126 с.

6. Кузнецов Б.Т. Инвестиции: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 205 с.

7. Сухарев О. О приоритетах инновационного развития экономики // Инвестиции в России. – 2010. – 185 с.

РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА НА ОСНОВЕ МОДЕРНИЗАЦИИ

Шабыкова Н.Э.

доцент кафедры экономики, организации и управления производством,
Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления,
Россия, г. Улан-Удэ

Цыдыпов Ч.В.

магистрант кафедры экономики, организации и управления производством,
Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления,
Россия, г. Улан-Удэ

В статье рассматриваются вопросы модернизации промышленных предприятий региона, индикаторы реализации промышленной политики, инновационная активность промышленных предприятий.

Ключевые слова: промышленность, модернизация, регион.

Промышленность является основной составляющей экономики Республики Бурятия и в значительной степени определяет конкурентоспособность региона. Ведущими отраслями промышленности являются базовые от-

расли: добывающая промышленность, машиностроение и металлообработка, энергетика.

В промышленном комплексе России промышленность Бурятии специализируется на добыче цветных, драгоценных и редких металлов, топливных ресурсов, производстве деловой древесины и пиломатериалов, производстве авиационной и ремонте железнодорожной техники, производстве мостовых металлоконструкций, приборной продукции.

На долю Республики Бурятия в объеме отгруженной продукции промышленности Сибирского федерального округа (далее – СФО) приходится 2,3%, а Российской Федерации (далее – РФ) – 0,26%.

Отраслевая структура промышленности за последние 20 лет претерпела существенные изменения.

Таблица 1

Отраслевая структура промышленности, %

Отрасли промышленности	2000 г.	2010 г.	2015 г.
Вся промышленность	100	100	100
Добывающая	20,5	14,0	15
Машиностроение и металлообработка	22,3	40,6	50,75
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	9,9	3,6	2,4
Промышленность строительных материалов	3,4	3,1	2,4
Легкая	3,1	0,4	0,95
Пищевая	9,9	9,4	7,5
Электроэнергетика	29,3	27,5	21

В 2000 году более половины промышленной продукции производилось в электроэнергетике (29,3%), машиностроении и металлообработке (22,3%). В настоящее время ведущей отраслью является машиностроение и металлообработка, на которую приходится половина всей промышленности республики. За период экономических реформ утратили свои позиции легкая промышленность, стекольное производство, пищевая промышленность, промышленность строительных материалов, лесной комплекс. В тоже время получили развитие такие отрасли промышленности как добыча золота, угля, электроэнергетика, металлообработка.

На многих крупных предприятиях республики используются технологии, позволяющие производить продукцию требуемого качества и сохранять свое присутствие на рынке, но уступающие лучшим мировым аналогам. Восприимчивость бизнеса к нововведениям, особенно технологического характера, остается низкой.

Анализ показал, что Республика Бурятия обладает относительно высоким промышленным потенциалом, который базируется как на сырьевых, так и на обрабатывающих отраслях производства. При этом конкурентоспособность территории формирует достаточно широкий набор товаров. Ведущие отрасли промышленности – ТЭК, машиностроение и добывающая промышленность. В республике сложились отраслевые и территориальные диспропорции, прежде всего, между наличием богатой сырьевой базой и степенью ее освоенности.

В целях формирования эффективной системы управления промышленностью региона Правительством области разработана «Концепция промышленной политики Республики Бурятия на период 2013-2017 годы и до 2025 года». Данная концепция разработана на долгосрочную перспективу с учетом долгосрочного прогноза социально-экономического развития Республики Бурятия, содержащая цели и показатели развития промышленности Республики Бурятия, основные направления развития промышленной политики Республики Бурятия.

Концепция учитывает положения Указа Президента РФ от 07.05.2012 N 596 "О долгосрочной государственной экономической политике" в части создания и модернизации 30 тысяч высокопроизводительных рабочих мест в промышленности Республики Бурятия к 2020 году, увеличении объема инвестиций в промышленность не менее чем до 7% валового регионального продукта Республики Бурятия к 2018 году и увеличение производительности труда к 2018 году в 1,5 раза в промышленности относительно уровня 2011 года.

Основными индикаторами изменения социально-экономического положения товаропроизводителей республики в результате реализации Концепции являются:

Таблица 2

Индикаторы реализации промышленной политики

Индикаторы	2010 г.	2015 г.	2020 г.	2025 г.
Объем валового регионального продукта, млрд. руб.	136,1	227,7	383,7	530,2
в том числе валовая добавленная стоимость в промышленности, млрд. руб.	35,4	72,1	140,2	171,8
Доля высокотехнологичных и наукоемких отраслей экономики в валовом региональном продукте, %	8,75	10,6	12,6	16,4
Индекс промышленного производства, %	122,9	105,3	107,0	108,0
Среднесписочная численность занятых в экономике, тыс. чел.	417,1	426,7	435,1	442,2
в том числе в промышленности, тыс. чел.	73,4	76,0	82,0	88,4
Создание и модернизация высокопроизводительных рабочих мест, ед.	-	2700	4100	5300
Производительность труда (выработка) на одного занятого, млн. руб.	0,9	1,6	2,7	3,5
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб.	30,3	47,0	81,7	137,0
в том числе в промышленности, млрд. руб.	9,3	16,5	28,1	42,7
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата одного работника, тыс. руб.	17,3	26,5	40,1	58,5
в том числе промышленности, тыс. руб.	20,4	31,2	47,2	68,0

Как видно из таблицы, предприятия республики, за редким исключением, требуют технического и технологического обновления. Износ основных фондов предприятий промышленности достиг критического уровня – 34,8%, а в некоторых отраслях промышленности – более 50%. Особенно высокий уровень износа на предприятиях обрабатывающей промышленности.

**Показатели эффективности использования
основных фондов промышленности в 2015 г.**

Отрасли промышлен-ности	Кэффи-циент износа ОПФ, %	Кэффи-циент выбы-тия, %	Кэффи-циент обнов-ления, %	Фондо-отдача, руб.	Фон-доем-кость, руб.	Фондо-вооружен-ность, тыс. руб. на 1 чел.
Промышленность, всего	36,7	0,7	15,9	1,9	0,53	689,9
в том числе:						
Добыча угля	20,2	0,2	50,4	0,2	5,0	3790,3
Добыча цветных ме-таллов	58,2	2,0	23,2	1,9	0,53	732,9
Пищевая промышлен-ность	36,5	0,2	11,2	8,3	0,12	165,0
Текстильное и швейное производство	72,4	-	-	40,9	0,02	10,5
Целлюлозно-бумажное производство	59,8	0,3	5,5	1,2	0,83	642,5
Промышленность стройматериалов	43,6	0,1	9,8	7,6	0,13	159,1
Металлообработка	47,3	0,3	10,5	4,8	0,21	249,6
Производство электро-оборудования	47,3	0,5	12,5	2,0	0,5	224,6
Производство транс-портных средств	34,1	0,4	11,7	5,8	0,17	300,8
Энергетика	34,7	0,5	4,5	1,1	0,9	1207,7

Моральный и физический износ основных фондов продуцирует выпуск продукции низкого качества, которая впоследствии требует либо доработки, либо ремонта, что значительно увеличивает затраты. Таким образом, региональные производства изначально работают в условиях снижающегося спроса.

Выходом из данной ситуации является модернизация основных фондов и выпуск новых видов продукции, на которые должны быть направлены меры государственной поддержки. Совершенствование процесса обновления основных фондов является действенным средством интенсификации и повышения эффективности основных фондов.

Цель модернизации и технического перевооружения производства – повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, рост производительности труда, снижение издержек производства.

В рамках данного направления должны быть решены задачи по переходу предприятий республики на новый технологический уровень развития, увеличение номенклатуры и объема выпуска востребованной продукции, эффективного использования производственных площадей, реструктуризации и технического перевооружения производства, автоматизации производственного процесса.

В промышленности Республики Бурятия эффект от научно-технической и инновационной деятельности незначительный. В 2014 году инновационно-активными предприятиями промышленности было произве-

дено инновационной продукции на сумму 4012,4 млн. руб., а ее доля в общем объеме отгруженной продукции промышленности составила 5,2%. Недостаточный уровень инновационной активности усугубляется низкой отдачей от реализации технологических инноваций. Хотя абсолютные объемы инновационной продукции и затраты на инновации постоянно повышаются, однако малочисленность предприятий, способных осуществлять технологические инновации, не позволяет переломить ситуацию, поднять производство конкурентоспособных товаров.

Научная деятельность выступает основным источником инноваций и ключевым фактором инновационного роста. В настоящее время в Республике Бурятия действуют 17 научных организаций, относящихся к академической, вузовской и отраслевой науке, в которых трудятся около 2800 научных сотрудников, в том числе 370 докторов наук и 1500 кандидатов наук.

Экономика нуждается в различных типах инноваций, но именно продуктовые технологические инновации в наибольшей степени определяют формирование инновационной составляющей экономического роста, оказывая заметное влияние на развитие производства. Они воздействуют не только на расширение рынков сбыта, но и на улучшение ассортимента продукции, повышение ее качества.

Список литературы

1. <http://burstat.gks.ru/>Статистический ежегодник 2015.
2. О концепции промышленной политики Республики Бурятия на период 2013-2017 годы и до 2025 года: Постановление правительства Республики Бурятия от 6 декабря 2012 года №742.
3. Об утверждении Государственной программы Республики Бурятия “Развитие промышленности, торговли и повышение их конкурентоспособности”: Постановление правительства Республики Бурятия от 26 марта 2013 года №151.
4. Беломестнов В.Г. Инновационное развитие региона. *Baikal Research Journal*. 2011. № 2. С. 15.

АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ ПРИ РАЗРАБОТКЕ БИЗНЕС-ПЛАНА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Шакирова А.И.

студентка кафедры экономики и управления промышленным производством,
Пермский национальный исследовательский политехнический университет,
Россия, г. Пермь

В статье представлено построение блок-схемы и анализ информационных потоков при разработке бизнес-плана развития предприятия. Цель исследования – изучить и наглядно изобразить порядок проведения бизнес-планирования.

Ключевые слова: блок-схема, информационные потоки, бизнес-план.

Блок-схема – это графическое отображение процесса, которое четко показывает, как протекает процесс.

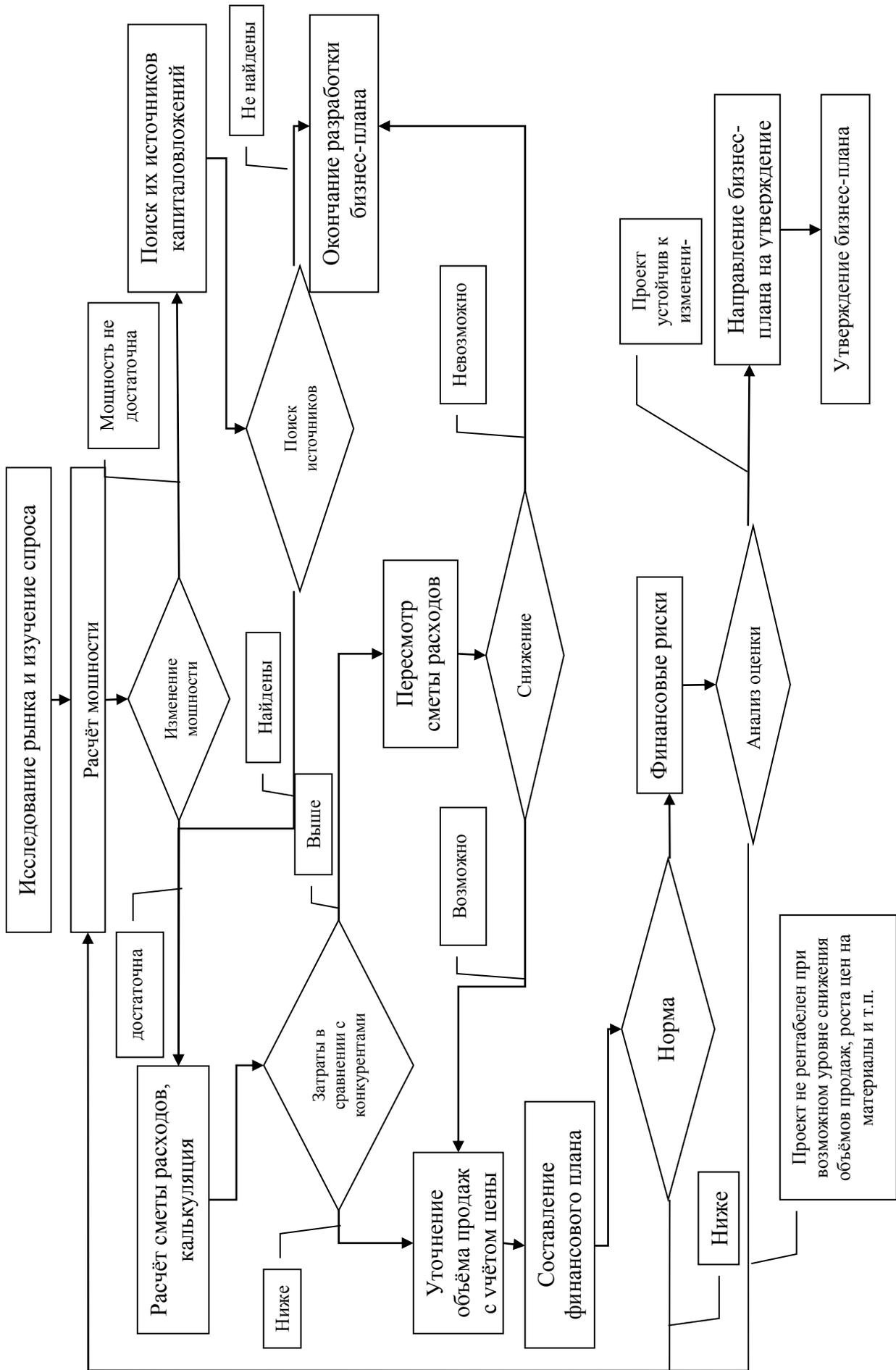


Рис.

Блок-схема характеризуется систематической последовательностью этапов выполнения работы и группами, вовлеченными в процесс. Блок-схемы используют для следующих целей:

- документировать и описывать текущий процесс;
- разрабатывать модификации к текущему процессу или исследовать то, где могут возникнуть проблемы;
- разрабатывать совершенно новый процесс.
- определять как, когда и где, измерять текущий процесс, чтобы убедиться, соответствует ли он устойчивым требованиям.

Представим блок-схему разработки бизнес-плана развития предприятия. В первую очередь для разработки бизнес-плана необходимо исследовать рынок и изучить спрос. После этого стоит обратить внимание на мощность. Если она достаточна, можно переходить к следующему шагу – расчету сметы расходов и калькуляции. В противном случае предприятие должно найти источники капиталовложений, определить их размеры. В случае если такие источники не найдены – разработка бизнес-плана прекращается. После нахождения источников, можно переходить к расчету сметы расходов. Далее затраты сравниваются с конкурентными. Если затраты предприятия выше конкурентных, то следует пересмотреть смету расходов для снижения затрат до конкурентных. Если это не возможно, разработка бизнес плана прекращается. Если затраты возможно снизить или они изначально были ниже, то можно переходить к уточнению объема продаж и составлению финансового плана. После этого сравнивается норма доходности со ставкой дисконта. Возвращаемся ко второму шагу, расчет мощности, при низкой норме доходности. Если норма выше, то начинаем оценку финансовых рисков. Проект устойчив к изменениям различных факторов – направляем бизнес план на утверждение. Проект не рентабелен при возможном уровне снижения объемов продаж, роста цен на материалы и т.п. – возвращаемся ко второму шагу – расчет мощности.

Список литературы

1. Тахаутдинова С.С. Методика оценки эффективности бизнес-процессов технологического обеспечения добычи нефти // Инновационное развитие. 2016. № 1. С. 14-16.
2. Гонова О.В., Лукина В.А. Инновационное развитие как инструмент инвестиционной привлекательности предприятий малого бизнеса (на примере Ивановской области) // Инновационное развитие. 2016. № 4. С. 32-34.
3. Яговцев В.О., Захарьин А.А. Управление технологическими системами как задача оптимизации // Инновационное развитие. 2016. № 4. С. 17-19.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ПРИБЫЛЬ ПАО «ГАЗПРОМ»

Шакирова А.И.

студентка кафедры экономики и управления промышленным производством,
Пермский национальный исследовательский политехнический университет,
Россия, г. Пермь

В статье представлено моделирование влияния внешних и внутренних факторов на прибыль ПАО «Газпром». Проведен корреляционный анализ влияния факторов. С помощью регрессионного и дисперсионного анализа построено уравнение регрессии.

Ключевые слова: прибыль, факторы, корреляция, регрессия.

ПАО «Газпром» – глобальная энергетическая компания, основными направлениями которой выступают геологоразведка, добыча, транспортировка, хранение, переработка и реализация газа, газового конденсата и нефти, реализация газа в качестве моторного топлива, а также производство и сбыт тепло- и электроэнергии. Доля Газпрома в мировых запасах газа составляет 17%, в российских – 72%. На Газпром приходится 13% мировой и 73% российской добычи газа. В настоящее время компания активно реализует масштабные проекты по освоению газовых ресурсов полуострова Ямал, арктического шельфа, Восточной Сибири и Дальнего Востока, а также ряд проектов по разведке и добыче углеводородов за рубежом. Компания входит в пятерку крупнейших производителей нефти в РФ, а также является крупнейшим владельцем генерирующих активов на ее территории. Их суммарная установленная мощность составляет 17% от общей установленной мощности российской энергосистемы.

Стратегической целью ПАО «Газпром» является процесс постепенного становление лидером среди глобальных энергетических компаний посредством диверсификации рынков сбыта, обеспечения надежности поставок, роста эффективности деятельности, использования научно-технического потенциала.

Цель работы: изучение взаимосвязи между показателями результативности деятельности ПАО «Газпром», а также изучение тенденции развития данных показателей в будущем.

Задачи: 1) рассмотреть с помощью анализа данных корреляцию факторов, влияющих на показатель Y ; 2) провести регрессионный анализ; 3) рассмотреть тенденцию развития показателей результативности в будущем.

В качестве результирующего показателя у выбрана прибыль от продаж. Среди факторов: x_1 – выручка, x_2 – себестоимость, x_3 – активы, x_4 – внеоборотные активы, x_5 – оборотные активы, x_6 – собственный капитал, x_7 – заемный капитал, x_8 – цена на нефть (средняя), x_9 – объем добычи, x_{10} – курс доллара (средний).

В таблице 1 представлена корреляционная матрица влияния между результирующим показателем и факторами.

Таблица 1

Корреляционная матрица

	<i>y</i>	<i>x1</i>	<i>x2</i>	<i>x3</i>	<i>x4</i>	<i>x5</i>	<i>x6</i>	<i>x7</i>	<i>x8</i>	<i>x9</i>	<i>x10</i>
<i>y</i>	1										
<i>x1</i>	0,96	1									
<i>x2</i>	0,90	0,98	1								
<i>x3</i>	0,88	0,95	0,96	1							
<i>x4</i>	0,87	0,94	0,94	0,99	1						
<i>x5</i>	0,86	0,95	0,97	0,96	0,93	1					
<i>x6</i>	0,88	0,95	0,96	0,99	0,99	0,96	1				
<i>x7</i>	0,88	0,94	0,95	0,99	0,98	0,96	0,98	1			
<i>x8</i>	0,80	0,86	0,85	0,87	0,88	0,81	0,87	0,86	1		
<i>x9</i>	0,71	0,72	0,68	0,81	0,85	0,68	0,81	0,80	0,79	1	
<i>x10</i>	0,46	0,48	0,49	0,35	0,29	0,47	0,36	0,32	0,04	-0,08	1

По таблице 1 исключаем факторы *x10*, *x2*, *x3*, *x6*, *x7*. По оставшимся факторам проводим регрессионный и дисперсионный анализ (табл. 2).

Таблица 2

Регрессионный и дисперсионный анализ

Множественный R	0,98				
R-квадрат	0,96				
Нормированный R-квадрат	0,95				
Стандартная ошибка	74 976 574				
Наблюдения	11				
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значим. F</i>
Регрессия	2	1,218	6,092	108,382	1,604
Остаток	8	4,497	5,621		
Итого	10	1,263			
	<i>Коэффициенты</i>	<i>Стандартная ошибка</i>	<i>t-статистика</i>	<i>P-значение</i>	
<i>Y</i>	10 170 963	54006231	0,188	0,855	
<i>x1</i>	0,513	0,073	7,002	0,0001	
<i>x5</i>	-0,296	0,104	-2,837	0,022	

P-значение оставшихся факторов *x1* и *x5* не превышает 0,05, значит факторы прошли проверку на адекватность успешно и могут быть использованы для прогнозирования. Построим уравнение линейной регрессии:

$$y = 10\,170\,963 + 0,513 \cdot x_1 - 0,296 \cdot x_5.$$

Проведем статистический анализ модели: коэффициент корреляции равен 0,98, значит, связь между данными факторами *x1*, *x5* и *y* является сильной и прямой. Коэффициент детерминации равен 0,96, значит, что фактор *x1* и *x5* оказывают сильное влияние на *y*. F-критерий Фишера равен 108,38, модель является статистически значимой. Качество прогнозирования по данной модели является достаточно высоким, так как среднеквадратическое отклонение (стандартная ошибка) равна 74 976 574 руб.

Таким образом, с помощью корреляционного и регрессионного анализа были вычислены факторы в наибольшей степени влияющие на прибыль ПАО «Газпром». Наибольшее влияние на показатель y (прибыль) оказывают воздействие показатели x_1 (выручка) и x_5 (оборотные активы).

Список литературы

1. Тахаутдинова С.С. Методика оценки эффективности бизнес-процессов технологического обеспечения добычи нефти // Инновационное развитие. 2016. № 1. С. 14-16.
2. Ханкишиева Ф.З. Структура государственного долга Российской Федерации за 2007-2015 г.г. // Инновационное развитие. 2016. № 1. С. 16-17.
3. Данилова В.К., Вознюк В.А. Глобализация экономики, как условие развития потребительского рынка // Инновационное развитие. 2016. № 2. С. 26-27.
4. Киеня Е.А., Винцелович И.И., Заянчиковская О.Е. Управление человеческими ресурсами как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Инновационное развитие. 2016. № 4. С. 38-40.
5. Факторный анализ, планирование и прогнозирование экономических и управленческих процессов в научно-исследовательской работе магистров: метод. рекомендации / В.П. Постников, О.В. Буторина. – Пермь: Изд-во Перм. нац. исслед. политехн. ун-та, 2014. – 111 с.
6. Левда Н.М., Постников В.П. Модели прогнозирования транспортной подвижности населения Пермского края // Вестник РГУПС. 2013. № 3. С. 118-124.

АКТУАРНЫЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРЕМИЙ В АВТОСТРАХОВАНИИ

Эльдаров Э.Н.

заместитель директора дирекции корпоративных клиентов,
СПАО «Ресо-Гарантия», Россия, г. Москва

В статье освещены вопросы актуарных расчетов страховых премий в автостраховании. Проведена оценка разных методов определения премий и рекомендованы наиболее оптимальные для рисков автострахования с учетом требований инвариантности и аддитивности рисков.

Ключевые слова: страховые премии, тарифы, риски, автострахование, коэффициент убыточности, рисковая нагрузка, страховая надбавка.

С каждым годом убыточность по автострахованию в России возрастает, что обусловлено неспособностью страховых компаний покрывать свои убытки. Усредненный комбинированный коэффициент убыточности-нетто составил в 2015 г. 101,1% и в 1-м полугодии 2016 г. – около 103%. Многие компании признают себя банкротами и вынуждены закрываться, у других страховщиков отзываются лицензии. Кроме того, рост убыточности в автостраховании сопровождается в организационном аспекте такими негативными процессами, как уменьшение количества надежных страховщиков на рынке и повышение премий, тарифов по многим видам автострахования. В связи с этим усиливается конкуренция на рынке и все более важной становится проблема построения адекватных, статистически и математически обоснованных тарифов по автострахованию.

Как известно, деятельность страховщика по обеспечению финансового покрытия страховых рисков представляет собой в общем виде систему «вход – выход», в которой текущий капитал возрастает за счет заработанной страховой премии и полученного инвестиционного дохода, а уменьшается за счет уплаты страховых выплат и расходов по операционной деятельности. Для определения размера страховой премии применяются математические методы на основе распределения убытков. Актуарные аспекты расчета премии заключаются в вычислениях размера минимальной премии, которая будет достаточной для осуществления выплат в будущем периоде и достижения баланса текущего капитала, при котором страховой портфель будет устойчивым.

В каждом виде страхования и в том числе в автостраховании премии рассчитываются разными методами. Традиционным и распространенным методом в настоящее время является расчет премии по схеме «сверху вниз», обоснованной Бюльманом [Bühlmann, 1985], когда определяется премия, необходимая для портфеля в целом. После этого она распределяется между всеми договорами страхования на основе некоторого «справедливого» подхода.

Данная схема применительно к рисковому видам страхования, включая и автострахование, отражает построение страховой премии на основе структуры тарифной брутто-ставки и выделение в ней отдельного элемента – страховой надбавки (рисунок).



Рис. Состав и структура тарифной брутто-ставки по рисковому видам страхования [3, с. 14]

На долю страховой надбавки в автостраховании приходится около 30%, что требует более точное ее актуарное оценивание и учет при расчете премии.

Исходя из особенностей построения тарифной брутто-ставки по рисковому видам страхования, что непосредственно относится к автострахованию (рис. 1), устанавливаются следующие разновидности страховых премий.

Рисковая премия – чистая стоимость страхового риска по заключенному договору или в целом по всем договорам. В основе ее расчета находится базовая нетто-ставка по выявленным рискам, которая носит и другое название – рисковая нетто-ставка (T_n^{puc}). С учетом величины страховой суммы по договору рассчитывается рисковая премия ($\Pi_{стр}^{puc}$):

$$\Pi_{стр}^{puc} = T_n^{puc} \cdot \chi_c, \quad (1)$$

где χ_c – объем страховой услуги, выражаемый числом страховых сумм.

Величина рискованной премии полностью зависит от степени вероятности наступления страхового случая и рассматривается как функция, производная от вероятности реализации риска во времени и пространстве [3, с. 14].

Нетто-премия представляет собой часть страховой премии, которая отражает полную стоимость страхового риска, но в рискованных видах страхования учитывается дополнительно технический риск по данному договору ($\Pi_{стр}^H$):

$$\Pi_{стр}^H = T_n^{осн} \cdot \chi_c = (T_n^{рис} + H_{рис}) \cdot \chi_c. \quad (2)$$

Размер нетто-премии рассчитывается, исходя из величины основной тарифной нетто-ставки ($T_n^{осн}$) и страховой суммы (χ_c).

Основная тарифная нетто-ставка, исходя из рисунка 1 и формулы (2), включает рискованную надбавку, которая оказывает влияние на размер страховой надбавки, и соответственно на нетто-премию, что важно при актуарном оценивании в автостраховании.

Величина страховой надбавки в автостраховании имеет преобладающее значение, поскольку в ней фиксируются размеры не только технических рисков, но и финансовых рисков самих страховщиков, что непосредственно влияет на правильный расчет страховой премии.

При этом для расчета минимальной ежегодной премии применяется показатель вероятности разорения страховщика. В результате определяется показательная премия, внутренние элементы которой рассчитываются, исходя из заданных величин максимальной допустимой вероятности разорения и начального капитала страховщика. Прогнозируя, что участникам-акционерам, оплатившим начальный капитал страховой компании, необходимо по истечении отчетного года выплачивать дивиденды и при этом страховая премия должна быть настолько минимальной, насколько это возможно для обеспечения конкурентоспособности страховщика, можно рассчитать оптимальную величину начального капитала.

При страховании определенного портфеля рисков формируется капитал U , который возрастает за счет собираемых премий C и уменьшается при наступлении страховых случаев и осуществления по ним выплат S . В модели разорения с дискретным временем выполняются следующие равенства [1, с. 102]:

$$U_t = U_{t-1} + c - S_t, \quad t = 1, 2, \dots \quad (3)$$

Разорение наступает, если $U_t < 0$ при некотором t . Прогнозируется, что годовые совокупные выплаты S_t будут независимы и по ним наблюдаются одинаковые сложные пуассоновские распределения.

Основой данного метода является следующее рассуждение: необходимо установить размеры начального капитала $U_0 = u$ и страховых премий $c = \pi[S]$ на таком уровне, чтобы с высокой степенью вероятности не наступило разорение страховщика.

Вероятность разорения зависит от величины e^{-Ru} , где R – коэффициент Лундберга, который является корнем уравнения $e^{Rc} = E[e^{RS}]$.

При установлении верхней границы вероятности разорения равной ε , коэффициент Лундберга будет равен: $R = |\ln\varepsilon|/u$.

В результате достигается вероятность разорения не более ε , и мы можем установить страховую премию c в следующем виде:

$$c = \frac{1}{R} \ln(E[e^{RS}]), \quad \text{где } R = \frac{1}{u} |\ln\varepsilon|. \quad (4)$$

Коэффициент Лундберга интерпретируется в основном, как мера несклонности к риску: для функции полезности $-ae^{-\alpha x}$ с коэффициентом несклонности к риску α величина страховой премии рассчитывается следующим образом:

$$c = \frac{1}{\alpha} \ln(E[e^{\alpha X}]). \quad (5)$$

Премия, рассчитанная по формуле (5), отражает определенную специфику: ее назначение для каждого заключенного договора соответствует «правильной» премии для страховых выплат S в целом по компании.

Если выплаты X_j по договору j независимы, то [1, с. 104]:

$$S = X_1 + \dots + X_n \Rightarrow \frac{1}{R} \ln(E[e^{RS}]) = \sum_{j=1}^n \frac{1}{R} \ln(E[e^{RX_j}]). \quad (6)$$

Рассмотрим после этого принцип дисперсии расчета страховой премии, который отражает аддитивность премии в том же смысле. Исходя из этого принципа, страховая премия при фиксированном параметре $\alpha \geq 0$ рассчитывается по следующей формуле:

$$\pi[S] = E[S] + \alpha D[S]. \quad (7)$$

Если коэффициент α повышается в два раза, то уменьшается вероятность разорения страховщика с ε до ε^2 . Тогда рассчитать премию можно как приближенную по своему значению к показательной премии, считая коэффициент Лундберга R малым и имея два члена (для ограничения) в разложении функции в ряд Тейлора:

$$\pi[S] = \frac{1}{R} (E[S]R + D[S] \frac{R^2}{2} + \dots). \quad (8)$$

При уменьшении начального капитала в два раза и для сохранения неизменной вероятности разорения страховщика необходимо, по нашему мнению, увеличить вдвое коэффициент рискованной надбавки.

Для добровольных видов автострахования можно предложить модель разорения с дискретным временем еще с одной стороны и решить такую задачу: какой должен быть размер начального капитала u , если часть страховой премии c используется на ежегодные выплаты дивидендов акционерам страховой компании. Тогда премию по страховому портфелю в целом необходимо рассчитывать по следующей формуле:

$$\pi[S] = E[S] + \frac{|\ln\varepsilon|}{2u} D[S] + iu. \quad (9)$$

Величина начального капитала u определяется из предположения конкурентоспособности страховой премии, т.е. она должна быть по возможности минимальной. Приравняв производную к нулю, видим, что минимум достигается при $u = \sigma[S] \sqrt{|\ln\varepsilon|/2i}$. Подставляя это значение в формулу (9), можно заметить, что оптимальной является премия, вычисленная по принципу стандартного отклонения:

$$\pi[S] = E[S] + \sigma[S]\sqrt{2i|\ln\varepsilon|}. \quad (10)$$

С повышением i капитал u убывает (уменьшается), но iu увеличивается. Величина страховой надбавки $\pi[S] - E[S] - iu$ в точке оптимума будет совпадать с размером дивидендов iu .

Далее требуется рассчитать размер премии по отдельному договору страхования. При этом не логично применять рисковую надбавку, пропорциональную стандартному отклонению, т.к. сумма премий для независимых рисков не равна премии для суммы рисков. Страховой портфель при таком подходе будет несбалансированным, поскольку при включении в него нового договора совокупная премия по страховому портфелю не будет удовлетворять необходимым требованиям.

Следует при этом отметить, что страховая премия, основанная на принципе дисперсии, является аддитивной, точно также как и показательная премия и нетто-премия. Поэтому необходимо применять, по нашему мнению, следующую рекомендацию по определению страховой премии [1, с. 110], которая не всегда используется на практике:

1) Вычислить оптимальный размер начального капитала $u = \sigma[S]\sqrt{|\ln\varepsilon|/2i}$ для S, i и ε ;

2) Распределить суммарную (совокупную) премию по страховому портфелю по отдельным страховым рискам X_j следующим образом:

$$\pi[X_j] = E[X_j] + RD[X_j],$$

$$\text{где } R = |\ln\varepsilon|/u.$$

Важным аспектом является то, что при использовании принципа дисперсии в модели расчета премии с дивидендами рисковая надбавка $R = \alpha$ в два раза больше аналогичного показателя в модели расчета без дивидендов.

В итоге сумма дивидендов и вклада в ожидаемый прирост капитала акционерной страховой компании, которая необходима для предотвращения разорения страховщика, распределяется по заключенным договорам аналогично.

Страховые премии $\pi[X]$, рассчитанные по рассмотренным нами методам, должны соответствовать следующим пяти основным требованиям [2, с. 214]:

1) Неотрицательности рисковой надбавки: $\pi[X] \geq E[X]$. Страховая премия, рассчитанная без рисковой надбавки, достоверно приведет к разорению страховщика.

2) Отсутствия переоценки: $\pi[X] \leq \min\{p|F_X(p) = 1\}$. Если случайная величина X является неограниченной, то данная страховая будет премия бесконечна.

3) Согласованности: $\pi[X + c] = \pi[X] + c$ при всех c . Если увеличиваются потери на постоянную величину c , то страховая премия тоже увеличивается на эту же величину. Термин согласованности более точнее отражается в термине инвариантности, предполагающим оценку относительно различных сдвигов.

4) Аддитивности: $\pi[X + Y] = \pi[X] + \pi[Y]$ для независимых X, Y , что означает объединение независимых рисков в один и это не влияет на размер суммарной страховой премии.

5) Возможности последовательного вычисления: $[X] = \pi[\pi[X|Y]]$ для всех X, Y . Расчет нетто-премии предполагает возможность последовательного вычисления, что обусловлено свойством итеративности математических ожиданий.

В реальной практике автострахования, как правило, учитываются не все перечисленные требования, что приводит к снижению качественных свойств рассчитанных показателей, параметров и адекватности актуарных расчетов.

Предлагаемые подходы к определению страховых премий в автостраховании обеспечат не только покрытие расходов и затрат риск-нейтрального страховщика, но и высокие финансовые риски самого страховщика при осуществлении массового и более рискованного автострахования.

Список литературы

1. Каас Р., Гувертс М., Дэнэ Ж., Денут М. Современная актуарная теория риска. М.: Проспект, 2005. 210 с.
2. Рябикин В.И., Тихомиров С. Н., Баскаков В. Н. Страхование и актуарные расчёты. М.: Экономистъ, 2006. 459 с.
3. Сахирова Н.П. Методологические основы формирования цен на страховые продукты в сфере рискованного страхования // Маркетинг. 2007. № 1. С. 14-16.