

АГЕНТСТВО ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ  
(АПНИ)

# СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

Сборник научных трудов  
по материалам  
II Международной научно-практической конференции

г. Белгород, 31 мая 2015 г.

В семи частях  
Часть VI



Белгород  
2015

УДК 001  
ББК 72  
С 56

**Современные тенденции развития науки и технологий :**  
С 56 сборник научных трудов по материалам II Международной научно-практической конференции 31 мая 2015 г.: в 7 ч. / Под общ. ред. Е.П. Ткачевой. – Белгород : ИП Ткачева Е.П., 2015. – Часть VI. – 152 с.

ISBN 978-5-9906790-8-5

ISBN 978-5-9906900-4-2 (Часть VI)

В сборнике рассматриваются актуальные научные проблемы по материалам II Международной научно-практической конференции «Современные тенденции развития науки и технологий» (г. Белгород, 31 мая 2015 г.).

Представлены научные достижения ведущих ученых, специалистов-практиков, аспирантов, соискателей, магистрантов и студентов по экономическим наукам.

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

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте:  
**[www.issledo.ru](http://www.issledo.ru)**

УДК 001  
ББК 72

ISBN 978-5-9906790-8-5

ISBN 978-5-9906900-4-2 (Часть VI)

© Коллектив авторов, 2015

© ИП Ткачева Е.П. (АПНИ), 2015

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ» .....</b>	<b>5</b>
<i>Баламирзоев Н.Л.</i> ФОРМИРОВАНИЕ ВНУТРИФИРМЕННОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ .....	5
<i>Бондаренко А.И.</i> ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ КАТЕГОРИИ «КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО» КАК ОДНОЙ ИЗ ВАЖНЕЙШИХ СОСТАВЛЯЮЩИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	8
<i>Бунько В.А.</i> НАЛОГОВЫЙ КОДЕКС РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: СТРУКТУРА, СОСТАВ НАЛОГОВ, ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ .....	14
<i>Васильев Е.С.</i> ИНФОРМАЦИОННЫЙ АСПЕКТ СОЗДАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНДИКАТОРОВ ИЗМЕРЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ .....	23
<i>Волгина О.А., Карпова Д.К.</i> ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ: ПРОИЗВОДСТВО, ТРУД, КАПИТАЛ .....	25
<i>Голоушкина Е.Н.</i> ДОРОЖНАЯ КАРТА – ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА .....	29
<i>Голубь А.С.</i> УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ .....	33
<i>Голяндер Я.С.</i> IMPROVING FINANCIAL LITERACY IN RUSSIA .....	36
<i>Горбунов И.Н.</i> РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ГЕОМАРКЕТИНГА КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ .....	38
<i>Давлятова Н.Р., Деветьярова И.П.</i> СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА: ПОТЕНЦИАЛ РЫНКА .....	41
<i>Карим А. Алфатлави</i> КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННАЯ ПОЛИТИКА БАНКА В ПЕРИОД КРИЗИСА .....	45
<i>Клишина М.О.</i> ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ПТИЦЕВОДСТВЕ: ФОРМЫ, УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ .....	49
<i>Коновалова Л.В., Андрианова Е.В.</i> ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ЗАНЯТОСТИ НА ПРИМЕРЕ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ .....	51
<i>Королёва А.С., Юмашева Е.В.</i> ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ .....	54
<i>Кузнецова О.М.</i> СИСТЕМНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССА СОЗДАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР .....	59
<i>Ларина Т.И.</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ В РОССИИ .....	62
<i>Лебедев В.М., Полянин А.В.</i> ВЗАИМООТНОШЕНИЕ ПРИНЦИПОВ ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ИНСТРУМЕНТОВ КОРПОРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА .....	64
<i>Мамкиев М.Р.</i> СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ФОРМ И МЕТОДОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ .....	66
<i>Миславская Н.А., Поленова С.Н.</i> ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: ТОЧКА ЗРЕНИЯ .....	70

<b>Мищенко Д.М., Хлебников В.Ю., Мещеряков В.И., Косырев Е.Н. ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕДУРЫ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ .....</b>	<b>73</b>
<b>Нечаева О.В. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ.....</b>	<b>75</b>
<b>Новиков М.В. МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ АНАЛИЗА СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НЕЙРОСЕТЕВОЙ ТЕХНОЛОГИИ .....</b>	<b>79</b>
<b>Перцев В.Н. БИОЛОГИЗАЦИЯ ЗЕМЛЕДЕЛИЯ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АПК РАКИТЯНСКОГО РАЙОНА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ .....</b>	<b>88</b>
<b>Поленова С.Н., Миславская Н.А. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СРЕДНЕВЕКОВОЙ ЕВРОПЕ.....</b>	<b>90</b>
<b>Припадчева И.В. К ВОПРОСУ О ТЕХНОЛОГИИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ НА ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ.....</b>	<b>93</b>
<b>Ревенков П.В. КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ЭЛЕКТРОННОГО БАНКИНГА. 97</b>	
<b>Смирнов А.В. РЕЙГАНОМИКА И ТЭТЧЕРИЗМ .....</b>	<b>102</b>
<b>Субботина Е.С. ВИДЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА КАК ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ .....</b>	<b>105</b>
<b>Танюшин Н.Д. ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРВИЧНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА .....</b>	<b>109</b>
<b>Таштамиров М.Р., Чекиева Х.Р. КРАТКИЙ ОБЗОР СОСТОЯНИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ .....</b>	<b>112</b>
<b>Фагуцист И.А. ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНЦИИ В АПК.....</b>	<b>118</b>
<b>Худяев П.В. ПРИВАТИЗАЦИЯ КАК МЕТОД ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ .....</b>	<b>120</b>
<b>Худяев П.В. РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....</b>	<b>123</b>
<b>Целовальник А.И. ПРОБЛЕМА ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ .....</b>	<b>126</b>
<b>Черкашин К.И. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ВЫДЕЛЕНИЯ ОСОБО ЦЕННЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ .....</b>	<b>128</b>
<b>Черкесов А.Г. ПРЕСКРИПТИВНЫЕ И ДЕСКРИПТИВНЫЕ ШКОЛЫ СТРАТЕГИЙ В СВЕТЕ ТЕОРИИ ИГР И КОНЦЕПЦИИ ТЕОРИИ БИЗНЕСА ПИТЕРА ДРУКЕРА .....</b>	<b>134</b>
<b>Шакирова Р.К. ПОДХОДЫ К ПОВЫШЕНИЮ СОБИРАЕМОСТИ НАЛОГОВ В РЕСПУБЛИКЕ МАРИЙ ЭЛ.....</b>	<b>137</b>
<b>Шакирова Р.К., Федорова Т.В., Новоселова О.Н. ПРОГРЕССИВНЫЙ НАЛОГ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ КАК ФОРМА РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПА СПРАВЕДЛИВОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: ИСТОРИЧЕСКИЕ ЭТАПЫ .....</b>	<b>139</b>
<b>Шалахметов Г.М., Пленкина В.В. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СЕБЕСТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА НЕФТЯНЫХ СКВАЖИН.....</b>	<b>142</b>
<b>Шамрай А.С. ФОРМИРОВАНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ В РОССИИ ....</b>	<b>145</b>
<b>Шпаковская А.В., Проценко А.Ю. ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ СТАТИСТИЧЕСКОЙ НАУКИ ОТ ИСТОКОВ ДО XIX ВЕКА .....</b>	<b>148</b>

## СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»

### ФОРМИРОВАНИЕ ВНУТРИФИРМЕННОЙ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

*Баламирзоев Н.Л.*

ст. преп. кафедры товароведения и экспертизы Дагестанского государственного технического университета, канд. эконом. наук,  
Россия, г. Махачкала

В статье рассматриваются рекомендации по формированию внутрифирменной управленческой информационной системы. Актуальность рассматриваемой статьи заключается в том, что в любой организации, как большой, так и маленькой, возникает проблема такой организации управления данными, которая обеспечила бы наиболее эффективную работу.

*Ключевые слова:* информационные системы, информационные технологии, организация, внутрифирменное управление, эффективность, планирование.

В последнее время все большее число организаций, предприятий, фирм предпочитает покупать готовые пакеты и технологии, а если необходимо, добавлять к ним свое программное обеспечение, так как разработка собственных ИС и ИТ связана с высокими затратами и риском. Эта тенденция привела к тому, что поставщики систем изменили ранее существовавший способ выхода на рынок. Как правило, разрабатывается и предлагается теперь базовая система, которая адаптируется в соответствии с пожеланиями индивидуальных клиентов. При этом пользователям предоставляются консультации, помогающие минимизировать сроки внедрения систем и технологий, наиболее эффективно их использовать, повысить квалификацию персонала.

Использование распределенной технологии обработки и хранения данных позволяет реализовать также территориальный принцип управления, причем расстояние между подразделениями не имеет значения, поэтому такая организация может служить основой для создания не только крупных холдингов, корпораций, но и транснациональных компаний (ТНК). Децентрализация процесса обработки данных дает возможность оптимизировать портфельную структуру ресурсов и вложений, финансовые потоки и управление в целом. В итоге будут повышены гибкость, адаптивность и эффективность функционирования всей сложной многоуровневой структуры организации, всей совокупности ее элементов и их взаимосвязей.

В условиях конкуренции выигрывают те предприятия, чьи стратегии в бизнесе объединяются со стратегиями в области информационных технологий. Поэтому реальной альтернативой варианту выбора единственного пакета является подбор некоторого набора пакетов различных поставщиков, которые удовлетворяют наилучшим образом той или иной функции ИС управления (подход *mix-and-match*). Такой подход смягчает некоторые проблемы при внедрении и привязке программных средств, а ИТ оказывается максимально

приближенной к функциям конкретной индивидуальности предметной области.

Автоматизированные системы проектирования – второй, быстроразвивающийся путь ведения проектировочных работ. В области автоматизации проектирования ИС и ИТ за последнее десятилетие сформировалось новое направление – CASE (Computer-Aided Software/System Engineering) [3, с. 54]. Лавинообразное расширение областей применения компьютеров, возрастающая сложность информационных систем, повышающиеся к ним требования привели к необходимости индустриализации технологий их создания. Важное направление в развитии технологий составили разработки интегрированных инструментальных средств, базирующихся на концепциях жизненного цикла и управления качеством ИС и ИТ управления. Они представляют собой комплексные технологии, ориентированные на создание сложных автоматизированных управленческих систем и поддержку их полного жизненного цикла или ряда его основных этапов. Дальнейшее развитие работ в этом направлении привело к созданию ряда концептуально целостных, оснащенных высокоуровневыми средствами проектирования и реализации вариантов, доведенных по качеству и легкости тиражирования до уровня программных продуктов технологических систем, которые получили название CASE-системы или CASE-технологии [4, с.101-105].

В некоторых крупных компаниях внедрена информационная система Contracts.

Зачем нам нужна система Contracts? Ответ представлен на рис. 1.

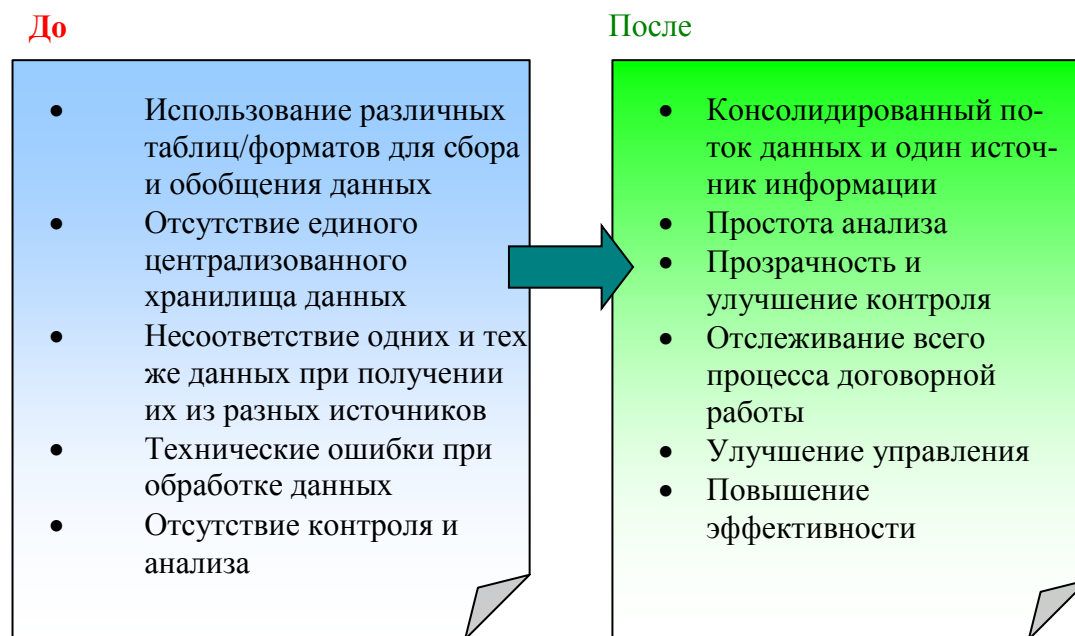


Рис. 1. Изменения в управленческой системе

Компоненты системы и ее системная логика представлены на рисунках 2 и 3 соответственно.

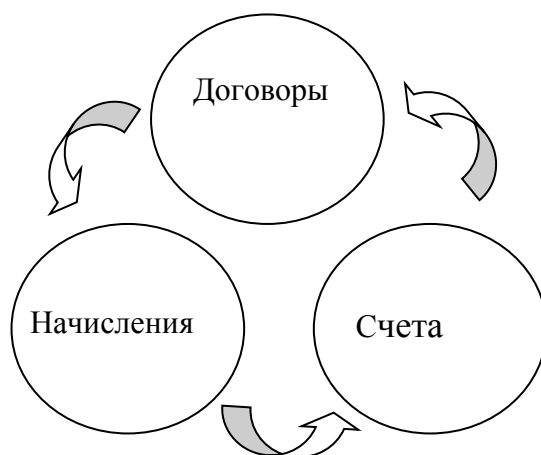


Рис. 2. Компоненты системы

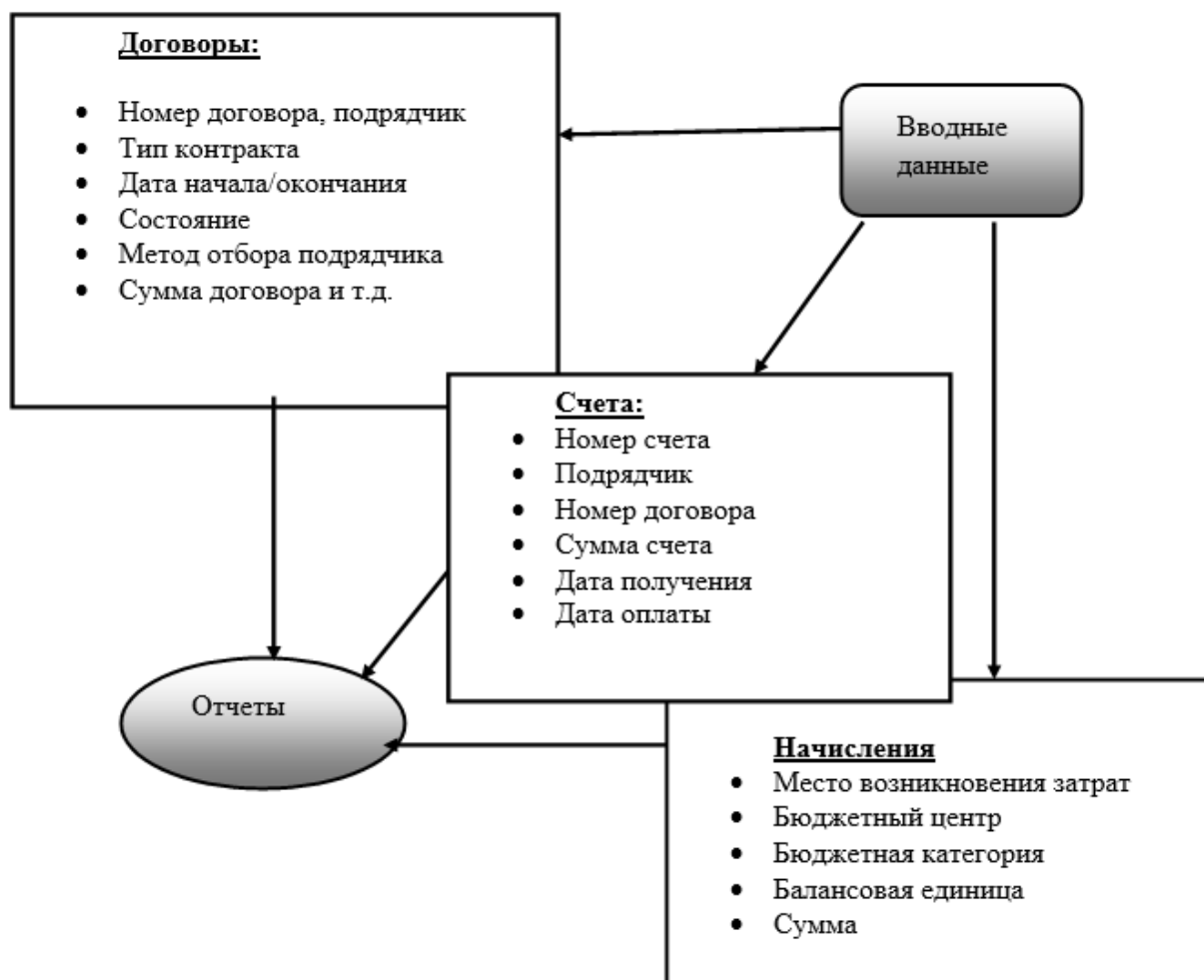


Рис. 3. Информация и системная логика

#### Этапы договорной работы в Contracts

Оформление заявки → Стадии утверждения → Оплата счетов → Распределение затрат → Начисления → Продление или завершение договора

#### Пользователи и функции (4):

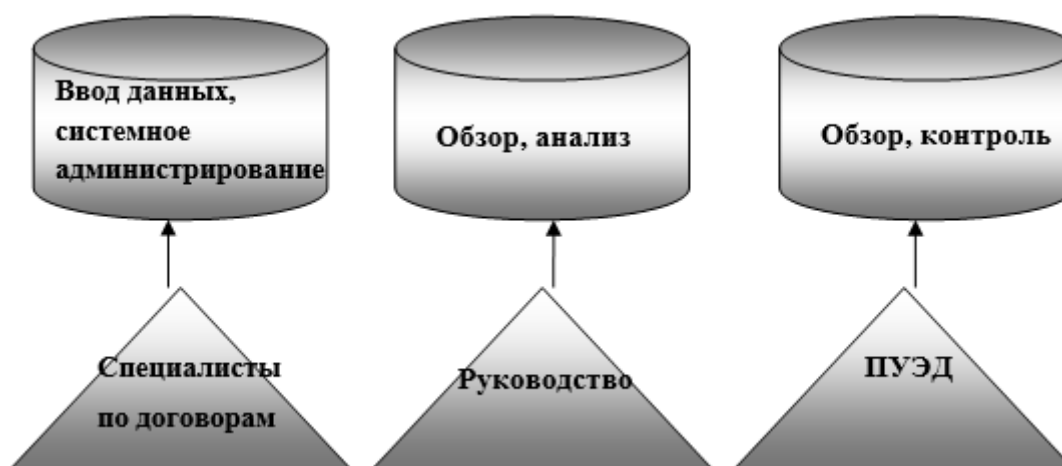


Рис. 4. Пользователи и функции системы

В качестве реализации системы автоматизации был выбран продукт компании Microsoft СУБД Access 2003.

Microsoft Access – это самая популярная сегодня настольная система управления базами данных. Успех Microsoft Access заключается в прекрасной реализации продукта, рассчитанного как на начинающего, так и квалифицированного пользователя. Одно из основных преимуществ MS Access – тесная интеграция с популярным офисным пакетом Microsoft Office.

#### Список литературы

1. Гусев С.А. Технология построения информационного блока управленческой отчетности и аналитической обработки данных в сфере управления//КМ-бизнес. – 2008. – №7. – С.34-43.
2. Кручининский С.М. Этап управленческого консалтинга при внедрении информационных систем//Менеджмент. – 2009. – №3. – С.23-29.
3. Шахова Е. Развитие управленческого ИТ-консалтинга в России. 21.09.2012г.
4. Проблемы внедрения информационной системы управления предприятием Баламирзоев Н.Л., // Научно-методический электронный журнал "Концепт". 2014. Т. 20. С. 606-610.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ КАТЕГОРИИ «КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО» КАК ОДНОЙ ИЗ ВАЖНЕЙШИХ СОСТАВЛЯЮЩИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

**Бондаренко А.И.**

старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и финансов  
Приморской государственной сельскохозяйственной академии,  
Россия, г. Уссурийск

Конкурентные преимущества – это инструмент, обеспечивающий определенный уровень конкурентоспособности предприятию. В этой связи в исследовании экономической природы конкурентных преимуществ глубоко заинтересованы современные теория и практика.

*Ключевые слова:* конкурентное преимущество, сравнительное преимущество конкурентоспособность, предприятие, продукция.



В экономической литературе конкурентные преимущества часто отождествляются с возможностями фирмы более эффективно распоряжаться имеющимися ресурсами, т. е. ее конкурентоспособностью [2]. Необходимо отметить, что такая аналогия имеет под собой веские основания, так как смысл конкурентоспособности чаще всего трактуется как способность опережать соперников в достижении поставленных экономических целей. Вместе с тем, между данными категориями есть причинно-следственное различие, обусловленное тем фактом, что конкурентоспособность – это результат, фиксирующий наличие конкурентных преимуществ. Тем не менее, наличие отдельных конкурентных преимуществ не означает автоматическое предпочтение. Только в комплексе они могут оказать решающее влияние при выборе лучшего. Кроме того, на конкурентоспособность влияют стратегические и тактические изменения на рынке, не связанные с деятельностью предприятия (изменение спроса, демографические сдвиги, природные явления и т.п.). Из сопоставления данных категорий становится ясным активный интерес к исследованию природы конкурентных преимуществ. Он обусловлен желанием понять механизм конкурентоспособности, раскрыть его внутренние связи [2].

Конкурентное преимущество, которым обладают на конкретных рынках различные соперники (конкуренты), является существенным фактором климата или конкурентной ситуации на рынке товара. Конкурентное преимущество – это набор характеристик, свойств товара или марки, который создает для фирмы определенное превосходство над своими прямыми конкурентами, может быть самым различным и относиться как к самому товару, так и к дополнительным услугам, к формам производства, сбыта или продаж, специфичным для фирмы или товара [5].

Согласно канонической теории М. Портера, конкурентное преимущество на рынке возникает на основе предоставления потребителям продукции, дающей большую ценность за ту же стоимость (дифференциация), или предоставления равной ценности, но за меньшую стоимость (низкие издержки) [7].

Фатхутдинов Р. А. трактует конкурентное преимущество любой системы (предприятия, региона и т.д.) как какую-либо эксклюзивную ценность, которой она обладает и которая дает ей превосходство перед конкурентами [10]. Ценность – это нечто особенное, то, чем система владеет (содержит в себе), стремится сохранить либо иметь в будущем [10].

По мнению Фокина Н. И., конкурентные преимущества – это такие характеристики продукции предприятия, которые позволяют ему опережать конкурентов по показателям рентабельности и устойчивости его рыночной позиции и формируются как материальными, так неосозаемыми активами предприятия и проявляются в более высоком качестве предлагаемых рынку товаров и услуг [11].

Изучение авторских подходов к трактовке категории «конкурентное преимущество» позволило сделать вывод о том, что большинство ученых считают, что данная категория относится непосредственно к продукции, которая, в свою очередь, обеспечивает конкурентоспособность предприятию.

Однако по-нашему мнению, конкурентные преимущества могут одновременно быть как у конкретного вида продукции или марки, так и у отдельного предприятия-производителя.

В этой связи мы предлагаем определять конкурентное преимущество как совокупность внешних и внутренних факторов, обуславливающую конкурентоспособность объекта исследования (продукции, предприятия) по сравнению с приоритетным конкурентом на конкретном рынке в определенном временном интервале при наличии соответствующих благоприятных условий (факторов) их возникновения.

Конкурентное преимущество обладает следующими основными признаками:

- конкурентное преимущество всегда относительно, т. е. оно может проявляться только в сравнении с другими товарами, фирмами и т. д.;
- отличия только тогда становятся конкурентным преимуществом, когда они воспринимаются как *положительные* потенциальными покупателями;
- совокупность всех конкурентных преимуществ формирует уровень конкурентоспособности товара, марки, фирмы, отрасли, региона или страны;
- конкурентоспособность более высокого уровня может быть выражена через сумму конкурентных преимуществ более низкого порядка с поправкой на эффект синергизма<sup>1</sup>;
- характеристики (атрибуты) конкурентного преимущества могут относиться как к самому товару (базовой услуге), так и к дополнительным товарам и услугам, его сопровождающим.

В виду того, что наличие конкурентного преимущества проявляется исключительно в сравнении, в экономической литературе актуальным является проблема соотношения сравнительных и конкурентных преимуществ.

Данная проблема существует в форме вопроса – можно ли иметь сравнительные преимущества и при этом не обладать конкурентными преимуществами и наоборот? Позиции ученых-экономистов по поводу ответа на поставленный вопрос разделились.

Сторонники «нейтральной» точки зрения отождествляют сравнительные и конкурентные преимущества, одинаково относятся к данным категориям и сфере их применения как инструментам экономического анализа. По их мнению, вопрос о соотношении этих категорий носит надуманный, искусственный характер, а потому может быть квалифицирован как «игра в понятия».

С «практической» точки зрения в связке «сравнительные – конкурентные преимущества» определяющую роль играют конкурентные преимущества. Именно они лежат в основе расчета конкурентоспособности предприятия, региона, национальной экономики. Что касается сравнительных преимуществ, то это узкий академический термин, который относится исключительно к экономической теории и в практическом плане имеет ограниченные операционные возможности. Это означает, что если есть конкурентные пре-

---

<sup>1</sup> Например, конкурентоспособность фирмы равна сумме конкурентных преимуществ, выпускаемых ею товаров умноженная на коэффициент синергизма

имущества, то есть и сравнительные преимущества. Сторонники «уровневого подхода» доказывают, что эти категории содержательно пересекаются, но каждая из них в отдельности является самодостаточной и используется на разных уровнях экономического анализа [11].

Автор придерживается позиции, которая выражается в том, что как сравнительные, так и конкурентные преимущества основаны на сравнении. Для сравнительных преимуществ этот вывод самоочевиден. Что касается конкурентных преимуществ, то они фокусируются в способности продукции (предприятия) выдержать конкуренцию, то есть выдержать сравнение с аналогичным товаром других производителей.

Самодостаточность категорий выражается в том, что на макроэкономическом уровне более широкими операционными и аналитическими возможностями обладают сравнительные преимущества. На макроэкономическом уровне сравнительные преимущества образуют фундамент конкурентных преимуществ. Но фундамент – это еще не конкурентные преимущества, их только предстоит построить. Следовательно, возможна ситуация, в которой сравнительные преимущества не трансформируются в конкурентные<sup>1</sup>.

В то же время, на микроэкономическом уровне более широкими операционными и аналитическими возможностями обладают конкурентные преимущества. Сравнительные и конкурентные преимущества имеют и разный временной лаг. Сравнительные преимущества имеют долгосрочный характер, в то время как конкурентные в большей степени связаны со среднесрочным и краткосрочным периодами [11].

Конкурентные преимущества могут иметь разный уровень иерархии и относиться к товару, предприятию, отрасли, экономике в целом, основываться на ценовых и неценовых факторах, быть долгосрочными, среднесрочными и краткосрочными, устойчивыми и нестабильными, уникальными и имитируемыми и т. д.

Конкурентные преимущества классифицируются по следующим основным признакам [1,9,10]:

- отношение к системе (организации), характеризующееся внешними и внутренними видами преимуществ;
- сфера возникновения, в которой следует выделить источник конкурентного преимущества (природно-климатический, социально-политический, технологический, культурный и экономический), и инициатора, определяющего возникновение конкурентных преимуществ, (конъюнктура рынка, которая может без участия предприятия выдвинуть его на передовые рубежи в конкурентной борьбе; государственная политика в области регулирования конкуренции, и в частности такие ее направления, как внешнеторговая, налоговая, денежно-кредитная политика и т. д.);
- содержание фактора преимущества зависит от качества и цены товара, затрат у потребителя и качества сервиса;

---

<sup>1</sup> Например, если сравнительные преимущества не воспринимаются как положительные потенциальными покупателями

- метод или средство получения преимущества зависит от уровня обучения специалистов, внедрения новшеств, передислокации в более благоприятное для бизнеса место;
- местом реализации преимуществ может быть рабочее место, предприятие, регион, отрасль, страна, мировое сообщество;
- время реализации преимущества зависит от стратегических и тактических факторов;
- вид получаемого эффекта от реализации преимуществ бывает научно-технический, экологический, социальный и экономический.

На каждом предприятии классификация конкурентных преимуществ имеет свои особенности и позволяет охватить необходимый объем различных экономических и управленческих аспектов, а также дает возможность автоматизировать процессы поиска и изучения конкурентных преимуществ. Тем не менее, комплексная оценка всех видов конкурентных преимуществ довольно сложна, трудоемка и не всегда приводит к получению достоверного результата вследствие закрытости ряда информации по конкурентам. Поэтому достаточно полно можно определить конкурентные преимущества только на контролируемом объекте анализа.

Превосходство оценивается относительным, сравнительным состоянием, положением фирмы по отношению к конкуренту, занимающему наилучшую (приоритетную) позицию на рынке товара или в сегменте рынка.

Относительное превосходство конкурента может быть обусловлено различными аспектами, исходя из создаваемых ими преимуществ, которые могут быть внутренними и внешними.

Конкурентное преимущество называется «внешним», если оно основано на отличительных качествах товара, которые образуют ценность для покупателя ввиду сокращения издержек потребления или повышения эффективности использования товара.

Внешнее конкурентное преимущество увеличивает «рыночную силу» фирмы в том смысле, что она может заставить рынок принять цену продукции более высокую, чем у приоритетного конкурента, не обеспечивающего соответствующего отличительного качества. Стратегия, вытекающая из внешнего конкурентного преимущества, – это стратегия дифференциации, которая опирается на маркетинговое ноу-хау фирмы, ее превосходство в выявлении и удовлетворении ожиданий покупателей недовольных существующими товарами.

Конкурентное преимущество является «внутренним», если оно базируется на превосходстве фирмы в отношении издержек производства, управления фирмой или товаром, которое создает «ценность для изготовителя», позволяющую добиться себестоимости меньшей, чем у конкурента.

Внутреннее конкурентное преимущество является резервом будущего снижения цены при обострении конкурентной борьбы. В связи с этим продавец не заинтересован в доведении информации о нем до сведения, как конкурентов, так и потенциальных покупателей.

Внутреннее конкурентное преимущество – это следствие более высокой «производительности», которая обеспечивает фирме большую рентабельность и большую устойчивость к снижению цены продаж, навязываемому рынком или конкуренцией. Стратегия, основанная на внутреннем конкурентном преимуществе, – это стратегия доминирования по издержкам за счет внедрения организационного и производственного нововведения фирмы [5, 6].

Таким образом, соотношение «рыночной силы» и «производительности» может характеризовать уровень конкурентного преимущества фирмы над конкурентами [3].

Положение предприятия на рынке в каждый конкретный момент времени оказывается зависимым от множества факторов внутренней и внешней среды, которые в конечном итоге определяют его конкурентное преимущество. Факторы внешней среды отражают совокупность тех условий, к которым адаптируется предприятие, а факторы внутренней среды определяют как саму возможность, так и эффективность процесса адаптации [8].

Для поддержания и/или совершенствования конкурентного преимущества предприятию особенно важно выявлять механизм действия и анализировать последствия воздействия внешних факторов, поскольку повлиять на них оно не в состоянии, но и не учитывать их воздействия не имеет право, а внутренние факторы почти целиком являются контролируруемыми руководством предприятия.

Значение каждого преимущества можно рассчитать количественно и проанализировать в динамике. Однако интегрировать все преимущества в единый показатель вряд экономически целесообразно [4]. Тем не менее, чем больше организация имеет конкурентных преимуществ перед настоящими и потенциальными конкурентами, тем выше ее конкурентоспособность, живучесть, эффективность, перспективность.

В процессе исследования научных подходов к трактовке категории «конкурентное преимущество» автором установлено, что данная категория не тождественна категории «конкурентоспособность», а первая категория обуславливает появление второй, а вторая, является логичным результатом наличия первой. Также выявлена и обоснована специфика конкурентного преимущества организации, что, несомненно, позволит упростить условия его достижения и использования.

#### Список литературы

1. Азоев, Г.Л. Конкуренция: анализ стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2000. – 208 с.
2. Азоев, Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М.: ОАО «Типография «Новости», 2000. – 256 с.
3. Багиев, Г.Л. Маркетинг: учебник для вузов / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х. Анн. – 3-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Питер, 2007. – 736 с.
4. Безрукова, Т.Л. Управление конкурентоспособностью предпринимательской организации: монография / Т.Л. Безрукова, Е.И. Сапронов, С.С. Морковина. – М.: КноРус, 2008. – 163 с.

5. Ламбен, Ж.Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива: [пер. с франц.] / Ж.Ж. Ламбен. – Спб.: Наука, 1996. – 589 с.
6. Мескон, М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф.М. Хедоури. – М.: Дело, 1993. – 251 с.
7. Портер, М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 495 с.
8. Томпсон, А., Стрикленд А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А. Томпсон, А. Стрикленд. – 12-е изд. – М.: Диалектика-Вильямс, 2002. – 928 с.
9. Учебное пособие для подготовки к государственному итоговому междисциплинарному экзамену профессиональной подготовки маркетолога по специальности 080111 «Маркетинг» / В.Е. Ланкин. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006. – 241 с.
10. Фахтудинов, Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Р.А. Фахтудинов. – М.: Эксмо, 2006. – 215 с.
11. Фокин, Н.И. Стратегические маркетинговые решения и современные теории эффективности бизнеса [Электронный ресурс] / Н.И. Фокин // Энциклопедия маркетинга. – Режим доступа: <http://nifokin@yandex.ru>.

## **НАЛОГОВЫЙ КОДЕКС РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: СТРУКТУРА, СОСТАВ НАЛОГОВ, ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ**

***Бунько В.А.***

доцент кафедры «Финансы и кредит» Филиала СПбГУЭФ,  
канд. экон. наук, доцент,  
Россия, г. Псков

В статье дана самая общая характеристика законодательства Республик Беларусь о налогах и сборах. Отмечены особенности взимания основных налогов. Сделаны некоторые сопоставления с Налоговым кодексом Российской Федерации.

*Ключевые слова:* обязательство, плательщик, объект, исчисление, уплата, лица.

В учебной литературе приводятся некоторые сведения о налоговых системах стран бывшего Советского Союза. Многие из них следуют российскому образцу. В Республике Беларусь также принят Налоговый кодекс, выделены уровни налоговой системы, действуют такие налоги как НДС, акцизы, налог на прибыль, специальные налоговые режимы [1, с. 536 – 559]. Возникает мысль о копировании, о некой идентичности налоговых систем. В действительности это не так. Налоговую систему Республики Беларусь отличает самобытность, как по составу налогов, так и по способам исчисления налогового обязательства и его уплаты.

Налоговая система Республики Беларусь включает республиканские налоги и сборы, местные налоги и сборы, особые режимы налогообложения. Налогом признается обязательный индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в республиканский и (или) местный бюджет.

ты (п.1, ст. 6 Налогового кодекса Республики Беларусь), (НК РБ). Сбор (пошлина) отличается от налога возмездностью; уплата сбора (пошлины) является одним из условий совершения государственными органами юридически значимых действий в пользу плательщика, включая предоставление прав или выдачу лицензий.

Всего в стране взимается 27 налогов и сборов, указанных в Кодексе по состоянию на начало 2013 г. [2]. К *республиканским* налогам относятся: 1) налог на добавленную стоимость; 2) акцизы; 3) налог на прибыль; 4) налог на доходы иностранных организаций, не осуществляющих деятельность в Республике Беларусь через постоянное представительство; 5) подоходный налог с физических лиц; 6) налог на недвижимость; 7) земельный налог; 8) экологический налог; 9) налог на добычу (изъятие) природных ресурсов. К *республиканским* сборам (пошлинам) относятся: 1) таможенные пошлины и таможенные сборы; 2) государственная пошлина; 3) патентные пошлины; 4) гербовый сбор; 5) консульский сбор; 6) оффшорный сбор; 7) сбор за проезд автомобильных транспортных средств иностранных государств по автомобильным дорогам общего пользования Республики Беларусь. К *местным* налогам и сборам относятся: 1) курортный сбор, 2) сбор за владение собаками; 3) сбор с заготовителей.

*Особый* режим налогообложения применяется для плательщиков: 1) налога при упрощенной системе налогообложения; 2) единого налога с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц; 3) единого налога для производителей сельскохозяйственной продукции; 4) налога на игорный бизнес; 5) налога от осуществления лотерейной деятельности; 6) налога от проведения электронных интерактивных игр; 7) сбора за осуществление ремесленной деятельности; 8) сбора за осуществления деятельности по оказанию услуг в сфере агроэкотуризма.

Общая часть Налогового кодекса включает разделы:

- общие положения;
- налоговое обязательство;
- налоговый учет и налоговый контроль;
- налоговые и таможенные органы Республики Беларусь. Обжалование решений налоговых органов.

В первом разделе приведены состав налогов и сборов, порядок их введения, состав (категории) налогоплательщиков, их права и обязанности. Налог считается установленным, когда определены плательщики и следующие элементы налогообложения: объект налогообложения, налоговая база, налоговый период, налоговая ставка, порядок исчисления, порядок и сроки уплаты (п.5 ст. 6 НК РБ). Могут предусматриваться налоговые льготы и основания для их применения (п.6 ст. 6 НК РБ). Каждый налог, сбор имеет самостоятельный объект налогообложения. Объектами налогообложения признаются обстоятельства, с наличием которых связывается возникновение налогового обязательства. Один и тот же объект может облагаться определенным налогом, сбором (пошлиной) у одного плательщика только один раз за соответствующий налоговый период (п.3 ст. 29 НК РБ). Налогообложение

в Республики Беларусь основывается на признании всеобщности и равенства (п.3 ст. 2 НК РБ). Каждое лицо обязано уплачивать законно установленные налоги, сборы (пошлины), по которым это лицо признается плательщиком (п.1 ст. 2 НК РБ). Раскрывается содержание основных терминов и операций. Так, под реализацией понимается отчуждение товара (работ, услуг, прав) одним лицом другому лицу на возмездной основе или без оплаты и освобождения от обязанности оплаты. Под организациями понимаются: юридические лица Республики Беларусь; иностранные и международные организации; простые товарищества (кроме участников договора консорциального кредита), хозяйственные группы. В статье 30.1 указаны принципы определения цены на товары для целей налогообложения. Налоговые органы вправе проверить соответствие налоговой базы, определенной и отраженной налогоплательщиком в налоговой базе, определенной налоговым органом с учетом рыночных цен. «Рыночной ценой на товар признается цена, сложившаяся при взаимодействии спроса и предложения на рынке идентичных (однородных) товаров в сопоставимых экономических условиях» [2, с. 47]. Определение налоговой базы, исходя из рыночной цены, производится путем применения метода по цене сделки с идентичными (однородными) товарами; метода цены последующей реализации, затратного метода.

Налоговым обязательством признается обязанность плательщика (иного обязанного лица) при наличии соответствующих обстоятельств уплатить определенный налог или сбор. Исполнением налогового обязательства признается уплата причитающихся сумм налога, сбора (пошлины). В общем случае днем уплаты налога (сбора) считается день выдачи плательщиком банку платежных инструкций на перечисление причитающихся сумм налога или сбора. При отсутствии средств на счете днем уплаты налога будет считаться день фактического исполнения банком платежных инструкций (ст. 46 НК РБ). В Налоговом кодексе Российской Федерации речь идет о налоговой обязанности. *Налоговым учетом* признается осуществление плательщиками учета объектов налогообложения и определения налоговой базы путем расчетных корректировок к данным бухгалтерского учета. Налоговый учет ведется исключительно в целях налогообложения, указывается в п.1 ст. 62 Кодекса, а также осуществления налогового контроля. Налоговый учет основывается на данных бухгалтерского учета и (или) на иных документально подтвержденных данных об объектах, подлежащих налогообложению либо связанных с налогообложением (п.2 ст.62 НК РБ). В НК РФ налоговый учет возникает только в главе 25 второй части Налогового кодекса.

Первая часть НК РБ построена на основе процессного подхода. Действительно, далее идет налоговый контроль, под которым понимается система мер, осуществляемая должностными лицами налоговых органов в пределах их полномочий. Налоговый контроль осуществляется посредством учета плательщиков (иных обязанных лиц), проверок, мониторинга, опроса плательщиков и других лиц, проверки данных учета и отчетности, анализа информации об использовании электронных денег в качестве оплаты за товары (работы, услуги), имущественные права; осмотра движимого и недвижимого



имущества, помещений и территорий, где могут находиться объекты, подлежащие налогообложению или используемые для извлечения дохода (прибыли) и в других формах, предусмотренным налоговым и иным законодательством (п.1 ст. 64 НК РБ).

Всего первая часть содержит 11 глав. Вторая часть Кодекса посвящена изложению порядка исчисления и уплаты налогов и сборов. В Приложениях к Налоговому кодексу приведены налоговые ставки по акцизам, земельному налогу, другим налогам и сборам (пошлинам). Отметим некоторые особенности исчисления и уплаты отдельных налогов.

Плательщиками *налога на добавленную стоимость* могут быть организации, индивидуальные предприниматели, доверительные управляющие, физические лица в соответствии с таможенным законодательством. Индивидуальные предприниматели становятся плательщиками, если выручка от реализации за три предшествующих последовательных календарных месяцев превысила 40 000 евро по официальному курсу. Объектами налогообложения признаются:

- обороты по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав на территории Республики Беларусь;
- ввоз товаров на таможенную территорию Республики Беларусь.

Пунктом 1 ст. 93 Кодекса указаны конкретные случаи, обуславливающие возникновение налогового обязательства. Это не только передача на возмездной основе, обмен, безвозмездная передача товаров, работ, услуг, имущественных прав, но и передача товаров в рамках договора займа вещами, передача предмета лизинга лизингодателем или объекта аренды арендатору. Объект налогообложения один, это реализация, но формы проявления разные. Получается, что множества объектов налогообложения не возникает, поскольку реализация понимается достаточно широко, включая безвозмездную передачу.

Не признается объектом налогообложения НДС широкий круг операций. Это, в частности, безвозмездная передача организациям культуры культурных ценностей; стоимость работ (услуг), приобретенных (оплаченных) плательщиком для своих работников и (или) членов их семей; обороты по реализации долей в уставных фондах организаций; обороты по возмещению покупателем товаров их продавцу стоимости приобретенных услуг по доставке (перевозке) товаров, не включенных в стоимость этих товаров (пп.12.3, п.2, ст. 83 НК РБ); обороты по передаче имущества в безвозмездное пользование (пп.21. п.2. ст. 83 НК РБ); обороты по реализации религиозными организациями в рамках религиозной деятельности; обороты по реализации ценных бумаг.

В статье 94 указаны обороты по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав, освобождаемых от НДС. Так, освобождены от налогообложения реализация медицинских товаров (по перечню), социальных услуг, оказываемых государственными организациями (по перечню); услуг ЖКХ (по перечню); НИОКР, зарегистрированные в государственном реестре; платных услуг в сфере образования; туристических услуг, оказываемых на

территории Республики Беларусь (по перечню); банковских операций (по перечню); услуг по страхованию и др.

В ст. 97 Кодекса указаны принципы определения налоговой базы. Не во всех случаях уместно использование так называемой рыночной цены. В данном случае принципы отражают особенности производственной ситуации. Так, если безвозмездно передается продукция собственного производства, то налоговая база определяется по себестоимости передаваемых товаров, если безвозмездно передаются покупные товары, то налоговая база определяется по ценам приобретения; положительные суммовые разницы включаются в налоговую базу, а отрицательные ее уменьшают. В ст. 98 Кодекса, других статьях установлен порядок определения налоговой базы при реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав; при ввозе товаров на таможенную границу и т.д. Применяются налоговые ставки 0, 10 и 20 процентов. Если цены включают НДС, то применяются налоговые ставки 16,67% и 9,09%.

Сумма НДС, подлежащая уплате в бюджет, определяется как разница между суммой налога, исчисленной по итогам отчетного периода, и суммой налоговых вычетов. Образовавшаяся отрицательная разница учитывается в следующем налоговом периоде. При получении заявления о возврате, если сумма составляет более 3000 базовых величин, налоговые органы проводят внеплановую проверку обоснованности такого возврата. При этом за счет заявленной суммы производится зачет текущих платежей по налогам и сборам. В НК РБ не просматривается установка на быстрее «возврат» сумм входного НДС на счета налогоплательщиков, скорее, наоборот. Не во всех случаях НДС возмещается в полном объеме в текущем периоде, установлена очередность отнесения сумм входного НДС к налоговым вычетам. По основным средствам и нематериальным активам суммы налога, уплаченные при приобретении (ввозе), возмещаются равномерно в течение 12 месяцев (п.7 ст. 107 НК РБ). При осуществлении необлагаемых операций входной НДС относится на затраты (увеличение стоимости актива). Данное положение распространяется на организации и индивидуальные предприниматели, применяющие особые режимы налогообложения. Порядок возмещения НДС изложен в работе [3, с. 90 – 98]. В отдельных случаях налогоплательщики имеют право самостоятельно выделять суммы налога для совершения вычета (п.22 ст. 107 НК РБ).

Республика Беларусь первой среди стран Таможенного союза ввела механизм возврата иностранным гражданам уплаченного ими сумм налога на добавленную стоимость, в случае, если они покупали товары в специализированных магазинах на территории Республики Беларусь. Возврат НДС предполагается производить через специального оператора системы Tax Free по товарам, стоимость которых превышает 800 тыс. Br по одному кассовому чеку (около 75 EUR), при условии подтверждения вывоза такого товара за пределы территории Таможенного союза [2, с.798].

Плательщиками *налога на прибыль* являются организации, объектом налогообложения – валовая прибыль. Объектом налогообложения признаются также дивиденды, начисленные белорусскими организациями. Доходы,

полученные эмитентами от размещения акций, не являются объектом налогообложения. К внереализационным доходам относятся дивиденды, полученные от источников, находящихся за пределами Республики Беларусь; суммы НДС, ранее отнесенные на расходы в связи с отсутствием документов, подтверждающих применение ставки 0 процентов. От налогообложения освобождается прибыль организаций, полученная от реализации товаров собственного производства, которые являются инновационными (по перечню); относимых к высокотехнологичным (по перечню); прибыль организаций культуры, полученная от осуществления профильной деятельности при условии использования высвобождаемых средств на приобретение и ремонт основных средств; прибыль учреждений образования; прибыль, полученная от реализации товаров (работ, услуг) на объектах придорожного сервиса (в течение первых пяти лет действия). Освобождается также от налогообложения прибыль, полученная от производимой продукции растениеводства (за исключением цветоводства), животноводства, пчеловодства, рыбоводства, продуктов детского питания. Предусмотрены и другие случаи освобождения от налога прибыли, в том числе определяемые Президентом Республики Беларусь.

Плательщики обязаны вести отдельный учет выручки и затрат по производству и реализации продукции, освобождаемой от налогообложения, или по видам деятельности, по которым предусмотрены пониженные налоговые ставки, или по которым предусмотрен отличный от общеустановленного порядок учета прибыли (убытка). Косвенные затраты распределяются по видам деятельности пропорционально выручке или иному критерию согласно учетной политике (пп. 2.2 ст. 141 НК РБ). Полученные убытки в определенном порядке переносятся на будущее вплоть до десяти лет.

Основная ставка налога составляет 18 процентов, по дивидендам установлена ставка 12 %, пониженные ставки составляют 10 и 5 %. Ставка 10 % установлена для организаций, осуществляющих производство лазерно-оптической техники (при условии, что указанный вид деятельности в стоимостном выражении составляет не менее 50%); 5 % – прибыль членов научно-технологической ассоциации, созданной в соответствии с законодательством Белорусским государственным университетом в части выручки от реализации информационных технологий и услуг по их разработки. По ставке 10 % облагается прибыль, полученная от реализации продукции собственного производства, включенных в перечень высокотехнологических товаров.

Объекты налогообложения *подходным налогом с физических лиц* различаются для резидентов и не резидентов. Установлен широкий перечень доходов, не признаваемых объектом налогообложения (пп. 2 ст. 153 НК РБ), например, стоимость обучения работников (по основному месту работы). Доходы, освобожденные от налогообложения, указаны в статье 163 НК РБ. Освобождаются от налогообложения пособия, за исключением пособий по временной нетрудоспособности; пенсии, получаемые в соответствии с законодательством Республики Беларусь или законодательством иностранных государств; компенсационные выплаты (по перечню); доходы, полученные

от физических лиц в результате дарения, не превышающие в сумме от всех источников 33 100 000 белорусских рублей за налоговый период. Не облагаются материальная помощь, оплата путевок (кроме туристических) профсоюзной организацией в пределах 2 000 000 белорусских рублей от каждой организации за налоговый период; безвозмездная помощь, полученная от белорусских организаций и граждан инвалидами, сиротами в размере, не превышающем 66 150 000 белорусских рублей от всех источников за налоговый период; доходы участников студенческих отрядов и др.

Основная налоговая ставка – 12 %. Дивиденды облагаются по ставке 9 %, доходы индивидуальных предпринимателей – 15 %. Ставки подоходного налога от сдачи в аренду жилых помещений, нежилых помещений, машино-мест приведены в приложении №26 к Налоговому кодексу и различаются по местоположению.

Сбор за осуществление ремесленной деятельности уплачивают физические лица в размере одной базовой величины в календарный год. Под ремесленной деятельностью понимается изготовление и реализация товаров, выполнение работ, оказание услуг без привлечения иных физических лиц по трудовым или гражданско-правовым договорам, направленных на удовлетворение бытовых потребностей граждан (по перечню) [3, с.247]. Сбор уплачивается до начала налогового периода. Подоходный налог и единый налог не уплачивается, но в случае превышения в 100 раз доходов размера сбора, доплачивается 10 % с суммы такого превышения.

Ставки налога на доходы иностранных организаций, не осуществляющих деятельность через постоянные представительства, различаются по видам доходов. Плата за перевозку, фрахт, прочие платежи, возникшие в связи с осуществлением международных перевозок, облагаются по ставке 6 %. Процентные (купонные) доходы от долговых обязательств любого вида независимо от способа их оформления облагаются по ставке 10 %. К доходам в виде дивидендов (долевого участия в капитале организаций) применяется ставка 12 %, по другим доходам – 15 процентов.

Земельный налог и арендная плата являются формой платы за землю, размер которой зависит от способа использования, качества и местоположения земельного участка. Плательщиками земельного налога являются организации и физические лица, у которых земельные участки на территории Республики Беларусь находятся на праве постоянного или временного пользования, пожизненного наследуемого владения или частной собственности (абзац 1, п.1 ст. 192 НК РБ). Не являются объектом налогообложения земельные участки земли общего пользования населенных пунктов, земли лесного и водного фонда (за исключением земель, используемых для сельскохозяйственной, предпринимательской деятельности и других целей), некоторые другие виды земель. Земельный налог исчисляется от кадастровой стоимости участка, от площади (в гектарах), по средним ставкам. Применяются коэффициенты к налоговым ставкам в случае нецелевого использования участков. Местные органы власти имеют право изменять размер налоговых ставок, но не более, чем в два раза.

Плательщиками *налога на недвижимость* являются организации и физические лица с учетом особенностей, установленных ст. 184 НК РБ. Объектом налогообложения являются капитальные строения (здания, сооружения), их части, в том числе сверхнормативного незавершенного строительства, машино-места. Налоговая база определяется как стоимость объекта, исходя из его оценки; остаточной стоимости; стоимости, указанной в договоре аренды (лизинга). Ставка налога для физических лиц составляет 0,1 %, для организаций – 1 %, для объектов сверхнормативного незавершенного строительства – 2 %. Местные Советы депутатов имеют права увеличить (уменьшить) налоговые ставки, но не более чем в два раза (ст. 188 НК РБ).

Плательщиками налога при *упрощенной системе налогообложения* могут быть организации и индивидуальные предприниматели, если средняя численность работников не превышает 100 чел., а объем выручки за девять месяцев не превышает 9 000 000 000 белорусских рублей. Установлено ограничение и по видам деятельности. Применение УСН освобождает от уплаты ряда налогов и сборов. Налог на прибыль уплачивается в части налогообложения дивидендов и доходов виде долевого участия. НДС не уплачивается, если средняя численность работников не превышает 50 человек, а размер валовой выручки с начала года не превышает 8 200 000 000 белорусских рублей. Объектом налогообложения признается валовая выручка (без НДС). Ставка налога составляет:

- пять (5) процентов – для лиц, не уплачивающих НДС;
- три (3) процента – для плательщиков, уплачивающих НДС.

Плательщики *единого налога* с индивидуальных предпринимателей и иных физических лиц освобождаются от уплаты подоходного налога с физических лиц на доходы, получаемые ими при осуществлении видов деятельности, признаваемых объектом налогообложения единым налогом; НДС, за исключением взимаемого при ввозе товаров на таможенную границу; экологического налога; налога на добычу природных ресурсов; местных налогов и сборов, уплачиваемых при осуществлении видов деятельности, признаваемых объектом налогообложения единым налогом. Базовые ставки налога указаны в Приложении №5 к Налоговому кодексу. Областные и Минский городские Советы депутатов устанавливают конкретные ставки. При этом учитывается различие особенностей видов деятельности, населенного пункта, места осуществления деятельности плательщиком в пределах населенного пункта (центр, окраина и др.).

*Экологический налог* взимается за: 1) выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух, 2) сброс сточных вод, 3) хранение, захоронение отходов производств, 4) ввоз на территорию Республики Беларусь озоноразрушающих веществ (п.1 ст.205 НКРБ). Резиденты *свободных экономических зон* освобождаются от уплаты налога на прибыль, полученной от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства, от налога на недвижимость; НДС уплачивают в размере 50 % от реализации продукции собственного производства, являющейся импортозамещающей (по перечню). Плательщиками *оффшорного сбора* признаются белорусские организации и белорусские

индивидуальные предприниматели (резиденты Республики Беларусь) (ст. 231 НКРБ). Сумма сбора исчисляется по ставке 15 % от суммы денежных средств, перечисляемых резидентом нерезиденту, зарегистрированному в оффшорной зоне. При исполнении обязательств в не денежной форме, или при переходе имущественных прав налоговая база определяется исходя из цены договора. Возврат денежных средств, полученных от нерезидентов в качестве кредитов и займов, процентов за пользование ими освобождаются от обложения сбором (п. 1.3 ст. 233 НК РБ). Перечень оффшорных зон (государств, территорий) определяется Президентом Республики Беларусь [3, с. 156].

Объектами налогообложения налогом на *игорный бизнес* являются игровые столы, игровые автоматы, кассы тотализаторов, кассы букмекерских контор. Доходы, полученные от осуществления деятельности в сфере игорного бизнеса, не облагаются НДС и налогом на прибыль (п.1 ст. 307 НК РБ). Налоговая ставка на доходы от осуществления *лотерейной деятельности* установлена 8 %. Налоговая база исчисляется как разница между суммой доходов, полученных от организации и проведения лотерей, и суммой начисленного призового фонда лотерей. Схожим образом исчисляется налог на доходы от проведения интерактивных игр (глава 39 НК РБ). Объектом налогообложения *курортным сбором* признается нахождение физического лица в санаторно-курортных и оздоровительных организациях. Налоговая база определяется исходя из стоимости путевки; ставка сбора – 3 %. Физические лица, направляемые на оздоровительное и курортное лечение бесплатно, не являются плательщиком сбора [2, с. 612]. Ставки сбора за проезд автомобильных транспортных средств иностранных государств по автомобильным дорогам общего пользования Республики Беларусь различается по грузоподъемности транспортных средств и вместимости автобусов (Приложение 11 НК РБ).

Размер обязательных *страховых взносов* в Фонд социальной защиты населения составляет: для работодателей – 28 %; для работодателей, занятых производством сельскохозяйственной продукции – 24 %; для потребительских кооперативов, общественных объединений инвалидов, садоводческих товариществ – 5 %; для физических лиц, самостоятельно уплачивающих страховые взносы – 29 %, для работающих граждан – 1 % [3, с. 138].

Налоговую систему Республики Беларусь отличает широкий круг налогов и сборов, разнообразие методов исчисления налогов и сборов, использование налоговых льгот, как стимулирующих технический прогресс, так и носящий строго социальный характер. Она заслуживает более глубокого и всестороннего изучения в целях использования в Российской Федерации.

#### Список литературы

1. Дуканич Л.В. Налоги и налоговый менеджмент в России. – Ростов н/Д : Феникс, 2008. – 605 с.
2. Налоговый кодекс Республики Беларусь. – Минск : Регистр, 2013. – 800 с.
3. Адаменкова С.И. Налогообложение: теория и практика : учеб.-методическое пособие / С.И. Адаменкова, О.С. Евменчик, Л.И.Тарарышкина, под общей ред. С.И. Адаменковой. – Минск : Элайда, 2012. – 306 с.

# ИНФОРМАЦИОННЫЙ АСПЕКТ СОЗДАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНДИКАТОРОВ ИЗМЕРЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

*Васильев Е.С.*

доцент кафедры экономики Волгоградского филиала ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»,  
канд. экон. наук,  
Россия, г. Волгоград

В статье рассматриваются основные проблемы формирования и существования системы сбора и использования информации, связанной с инновационной активностью российских предприятий. Поднимается вопрос о необходимости совершенствования инструментария сбора данных, а также их последующей консолидации и первичной обработки для предоставления информации в удобном для анализе виде, что позволит их использовать с большей оперативностью и эффективностью.

*Ключевые слова:* инновации, экспертное сообщество, инновационный дайджест, статистика инноваций.

Последние несколько лет в России активно развивается экспертное сообщество, целью которого является информационное обеспечение устойчивого развития российской экономики, как одной из главных экономик мира. Одной из площадок для обмена экспертными мнениями является Федеральный реестр экспертов научно-технической сферы Минобрнауки России. Его силами составляется и публикуется инновационный дайджест представляющий собой обзор публикаций в средствах массовой информации, которые касаются наиболее заметных событий, произошедших в научно-технической, технологической и инновационной сферах деятельности в России. Формирование дайджеста началось с первой половины 2012 года и продолжалось до начала 2014 года [2]. На данный момент работа над дайджестом оказалась приостановлена и это тоже является определенной проблемой. Причин временного (будем надеяться) закрытия данного проекта несколько. Одной из важных, на наш взгляд, является то, что его структура, претерпевая некоторые эволюционные изменения в процессе последовательного формирования выпусков, так и не достигла оптимального состояния, которое удовлетворяло как его авторов, так и пользователей. Второй главной причиной является недостаток ресурсов (в первую очередь человеческих) для проекта подобного масштаба. Остается надеяться, что данный проект в том или ином виде будет возобновлен.

Вернемся к самому экспертному сообществу. Наряду со сложностями связанными с самим процессом организации подобных экспертных сообществ существует и проблема информационного вакуума в обеспечении экспертов необходимой информацией. «Методология статистических исследований инноваций в России, используемый понятийный аппарат строились таким образом, чтобы обеспечить адекватное отражение специфики отече-

ственной экономики и особенностей организации статистики в стране, достигая при этом максимального соответствия стандартизированным рекомендациям ведущих международных организаций – Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Статистической службы Европейского Союза (Евростата)» [1, С. 139].

Источником информации для используемых оценочных показателей, выступает форма статистической отчетности №4-инновация – «Сведения об инновационной деятельности организации» [5]. Данная форма предоставляется юридическими лицами (кроме субъектов малого предпринимательства), осуществляющими экономическую деятельность в сфере добычи полезных ископаемых, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды, связи, а также деятельность, связанную с использованием вычислительной техники и информационных технологий, предоставлением прочих видов услуг.

Условно все сведения формы можно разделить на два блока – количественные показатели и качественные, полученные в виде результатов опроса или являющиеся экспертными оценками. Налицо несовершенство учетной функции информационного ресурса предприятий. Невыполнение или несовершенство этой функции является причиной низкой оценки инновационной активности на предприятии. Потому что узость информационного потока об инновационных процессах на предприятии транслируемого во внешнюю среду сказывается на обратной связи, на обмене опытом между различными предприятиями.

Субъекты же малого предпринимательства предоставляют подобную отчетность по форме 2-МП инновация – «Сведения о технологических инновациях малого предприятия» [4]. Проблема данной формы заключается в том, что она изначально сильно упрощена и не включает множество показателей, связанных с причинами и следствиями показателей инновационной активности предприятия. в данной форме присутствуют количественные оценки расходов на инновационную деятельность в общем и технологические инновации в частности, однако полностью отсутствуют данные по организационным, маркетинговым и экологическим инновациям. Не меньшим недостатком данной формы является то, что она предоставляется один раз в два года (нечетный).

Выявленный факт несовершенства учетных функций подчеркивает целесообразность и необходимость введения в научный оборот таких терминов как «учетные инновации» и «реальные инновации». Под учетными инновациями мы понимаем отражаемый в учетных документах результат инновационной деятельности предприятия. «Реальные инновации» – это фактически осуществляемые инновации на предприятии. Для сближения состояния «реальных инноваций» и «учетных инноваций» необходимо совершенствовать существующий учет результатов инновационной деятельности на предприятии [3, 114].

Следует направить все наши усилия для формирования информационного поля благоприятного не только для инновационного развития бизнеса,



но и для созидательного развития личности. Необходимо создавать информационные службы на предприятиях. Критерием эффективности деятельности таких подразделений должна явиться степень выполнения информационными ресурсами всех своих функций (стимулирующая, принуждающая, учетная и др.).

#### **Список литературы**

1. Васильев Е.С., Харьковская Н.Н. Инновационная парадигма: современная философия или основа предпринимательства? [Текст] / Е.С. Васильев, Н.Н. Харьковская // Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2014. №1 (26). – С.138-142.
2. Инновационный дайджест [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.miiris.ru/digest/digest.php> (дата обращения: 12.04.2015).
3. Лаврищева Е.Е. Инновационная активность российских предприятий: информационный аспект [Текст] / Е.Е. Лаврищева // Организатор производства. – 2012. – №1 (52). – С. 113-115.
4. Форма статистической отчетности организаций по инновационной деятельности № 2-МП инновация «Сведения о технологических инновациях малого предприятия» – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: [http://bryansk.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/bryansk/resources/9f61e5804e83fa2a8a97ffb8fc91c3ba/%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D0%BA+%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D1%8B+2-%D0%9C%D0%9F+%D0%B8%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F+.doc](http://bryansk.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/bryansk/resources/9f61e5804e83fa2a8a97ffb8fc91c3ba/%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D0%BA+%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D1%8B+2-%D0%9C%D0%9F+%D0%B8%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F+.doc) (Дата обращения: 25.04.2015)
5. Форма статистической отчетности организаций по инновационной деятельности № 4-инновация «Сведения об инновационной деятельности организации» – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: [http://bryansk.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/bryansk/resources/161771004e83f62e8a1cffb8fc91c3ba/%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D0%BA+%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D1%8B+4-%D0%B8%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F.doc](http://bryansk.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/bryansk/resources/161771004e83f62e8a1cffb8fc91c3ba/%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D0%BD%D0%BA+%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D1%8B+4-%D0%B8%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86%D0%B8%D1%8F.doc) (Дата обращения: 25.04.2015)

### **ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ: ПРОИЗВОДСТВО, ТРУД, КАПИТАЛ**

***Волгина О.А.***

доцент кафедры математики и моделирования Владивостокского государственного университета экономики и сервиса, канд. экон. наук, доцент,  
Россия, г. Владивосток

***Карпова Д.К.***

студентка кафедры математики и моделирования  
Владивостокского государственного университета экономики и сервиса,  
Россия, г. Владивосток

В статье проводится анализ показателей производства Приморского края с 2009 по 2014 годы. Анализ согласования между собой показателей производства, труда, капитала полезен для принятия решений в области экономической политики. В статье рассмотрены показатели валовой добавленной стоимости, представлены данные о состоянии труда, дан

анализ основных фондов и инвестиций в основной капитал. Для оценки взаимосвязи показателей применен корреляционно-регрессионный анализ. Валовой региональный продукт представлен в статье как результативный признак. Цель данной работы – определить факторные признаки, которые имеют наибольшее влияние на результат, и ранжировать их по силе воздействия.

*Ключевые слова:* взаимосвязь показателей, капитал, производство, труд.

Показатели производственной деятельности, трудовых ресурсов и капитала всегда являлись наиболее яркими характеристиками экономической деятельности страны или региона. Комплексный анализ показателей основных фондов, труда и других факторов производства способствует принятию решений в области экономической политики.

Влияние социально-экономических факторов на валовой региональный продукт исследуется с помощью следующих показателей:

- у – валовой региональный продукт,
- $x_1$  – население, занятое в экономике,
- $x_2$  – основные фонды,
- $x_3$  – инвестиции в основной капитал,
- $x_4$  – индекс производительности труда,
- $x_5$  – уровень безработицы.

Прежде чем перейти к анализу показателей производства, следует понять их суть и проследить динамику развитию в течение рассматриваемого периода.

Производство – это целесообразная деятельность людей, направленная на создание необходимых условий для своего существования. Результатом производства является создание материальных и нематериальных благ (товаров или услуг), удовлетворяющих человеческие потребности [3, с. 7].

Для осуществления процесса производства необходимо наличие определенных производственных ресурсов, наличие определенных условий, или факторов. Чаще всего, как основополагающие, выделяют два фактора производства: труд и капитал.

Конечным результатом производственной деятельности является получение добавленной стоимости. Сумма валовой добавленной стоимости, созданной всеми институциональными единицами-резидентами на экономической территории региона, представляет собой валовой региональный продукт (ВРП) [2, с. 6].

Проанализируем динамику производства ВРП, приведённую в таблице 1.

Объем валового регионального продукта достиг в 2013 году в текущих ценах 575,6 млрд. рублей и увеличился по сравнению с 2009 годом на 8,7%. Наибольший удельный вес приходится на организации, занимающиеся транспортом и связью (с 2009 по 2013 величина изменилась незначительно).

Таблица 1

**Объем и изменение валового регионального продукта**

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ВРП, млрд. рублей	152	187	216	259	317	369	471	550	558	576
ВРП, в % к предыдущему году	108	106	104	107	107	102	112	107	93	97

Одним из основных факторов производства является труд, под которым в экономической теории понимают вклад людей в процесс производства, в виде расходования физической и умственной энергии.

В таблице 2 приведена динамика трудовых ресурсов. Основная составляющая трудовых ресурсов – численность населения, занятого в экономике. В 2009-2013 годах она не претерпела значительных изменений. Произошёл рост на 2,6 тыс. человек. При этом численность безработных снизилась на 26,2% (27 тыс. человек). Уровень общей безработицы составил в 2013 году 7,1%, что ниже уровня 2009 года на 2,4%.

Таблица 2

**Динамика трудовых ресурсов**

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Занятые в экономике, тыс. человек	981	981,5	966	1018	1021	984,1	969	977	988	993
Уровень безработицы, в %	9,7	8	7,9	6,9	7,4	9,5	9,5	8	6,9	7,1
Индекс производительности труда, в %	93,1	104	104	106	107	103	107	107	93,3	99

Еще одним важным фактором производства является капитал. Капитал состоит из благ длительного пользования, созданных экономической системой для производства других товаров. Эти блага включают многочисленные оборудования, дороги, компьютеры, машины, здания и др. В данном смысле эта разновидность капитала носит название основных фондов [1, с. 22].

По состоянию на конец 2013 года стоимость основных фондов Приморского края составляла 2612,2 млрд. рублей.

В таблице 3 приведена динамика изменения стоимости основных фондов. За рассматриваемый период значительные изменения основных фондов Приморского края в сопоставимых ценах произошло в 2011 году – 161% к 2010 году и в 2012 году – 150% к 2011 году. Наибольший удельный вес традиционно приходится на основные фонды организаций, занимающихся транспортом и связью.

Таблица 3

**Динамика изменения стоимости основных фондов**

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Основные фонды, млрд. рублей	446	457	477	582	635	800	913	1677	2676	2612
В % к предыдущему году	103	93	93	97	92	119	104	161	150	93

Кроме этого, капитал можно было бы определить как инвестиционные ресурсы, используемые в производстве товаров и услуг и их доставке потребителю.

Инвестиции являются одним из условий развития и становления экономики. Значение инвестиций определяется не только их объемом, но и их ролью в деловом цикле.

Динамика инвестиций в основной капитал отражена на рисунке 2. В 2013 году в экономику края было вложено 113,1 млрд. рублей инвестиций в основной капитал, это на 39,1% меньше, чем в 2009 году. Основной рост инвестиций пришёлся на 2011 год (307 млрд. рублей, что составляет 134,1 % к предыдущему году). Наибольший удельный вес также занимают организации, занимающиеся транспортом и связью. Интересно, что за рассматриваемый период он снизился практически вдвое с 66% до 33%.

Таблица 4

**Динамика изменения объема инвестиций в основной капитал**

Показатель	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Инвестиции, млрд. рублей	18,6	28,5	34,2	47	77	150	208	307,6	203,2	113,1
В % к предыдущему году	108	129	106	121	142	174	121	134,1	62,8	59,6

Все факторы производства и сама производственная деятельность взаимосвязаны между собой. Основные характеристики, полученные при регрессионном анализе, представлены в таблице 5.

Таблица 5

**Характеристики анализа**

Показатель	Значение
Коэффициент корреляции	0,96
Коэффициент детерминации	0,93
Критерий Фишера (фактический)	59,52
Критерий Фишера (табличный)	4,74
Критерий Стьюдента (a)	5,43
Критерий Стьюдента ( $x_3$ )	5,16
Критерий Стьюдента ( $x_4$ )	4,24
Критерий Стьюдента (табличный)	2,36

Множественный коэффициент корреляции достаточно высокий (более 0,9), что говорит об адекватности модели. Фактические значения t-критерия Стьюдента и критерия Фишера превосходят критические, следовательно, данные коэффициенты являются значимыми.

Уравнение регрессии приняло вид:

$$y = 141844,2 + 0,11 * x_3 + 0,82 * x_4,$$

где  $x_3$  – основные фонды,

$x_4$  – инвестиции.

Таким образом, можно сделать вывод, что ВРП зависит от факторов капитала, а именно от размера инвестиций и от стоимости основных фондов.

Оценим влияние факторов на результативный признак с помощью частных коэффициентов эластичности.

Рассчитанные коэффициенты эластичности для каждого фактора модели, представлены в таблице 6.

Таблица 6

Коэффициенты эластичности	
Переменная	Коэффициент, в %
$x_3$	0,34
$x_4$	0,27

Расчет коэффициентов эластичности показал, что при увеличении объема основных фондов валовой региональный продукт Приморского края увеличится на 0,34%, а при увеличении инвестиций в основной капитал на 1% ВРП Приморского края увеличится на 0,27%.

В последние годы в Приморском крае достаточно большой поток инвестиций в основной капитал был направлен в различные крупномасштабные проекты, в основном это объекты саммита АТЭС. Как следствие, валовой региональный продукт Приморского края за рассматриваемый период возрос.

#### Список литературы

1. Национальное богатство Приморского края и регионов ДВФО. 2014 [Текст] : Статистический сборник/ Приморскстат, 2014. – 43с.
2. Показатели системы национальных счетов Приморского края и субъектов ДВФО. 2015 [Текст] : Сборник с аналитической запиской / Приморскстат, 2015 – 64 с.
3. Производство. Труд. Капитал. 2012 [Текст] : Аналитическая записка / Приморскстат, 2012. – 60 с.

## ДОРОЖНАЯ КАРТА – ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

**Голоушкина Е.Н.**

аспирант Сибирского федерального университета,  
Россия, г. Красноярск

В работе проанализированы различные подходы авторов к определению «дорожная карта». В статье рассматриваются дорожные карты, разработанные для применения в энергетической отрасли. Так же предложено авторское определение «дорожной карты топливно-энергетического комплекса региона», сформулированы ее основные цели.

*Ключевые слова:* регион, энергетический комплекс, дорожная карта, инструмент.

Для обеспечения устойчивого развития топливно-энергетического комплекса региона необходим универсальный инструмент, позволяющий

выработать оптимальную стратегию и спрогнозировать состояние отрасли в будущем. Именно дорожная карта является таким инструментом.

Нами были рассмотрены работы таких отечественных авторов, как И.Г. Ахметова, А.А. Деев, Ю.Н. Зацаринная, О.И. Карасев, В.А. Лавров, Р.Р. Кызыханов и Л.Р. Мухаметова [1,2,3,4,5], которые рассматривали в своих научных трудах вопросы дорожного картирования энергоснабжения и повышения энергетической эффективности, инновационной деятельности компаний и стратегического развития машиностроительного комплекса, особенностей применения и разработки «дорожных карт».

В современной литературе этой теме уделено достаточное внимание. Однако, значительная часть теоретических и практических аспектов остаются изученными не в полной мере. Так, например, до сих пор не сформулировано понятие «дорожной карты устойчивого развития топливно-энергетического сектора региона».

По мнению таких авторов, как О.И. Карасев и В.А. Лавров «признанным механизмом для формирования технологических портфолио, необходимых для преодоления экологических и ресурсных ограничений в топливно-энергетическом комплексе является дорожная карта в энергетическом секторе». [2, с. 4] Это не совсем правильно, так как дорожная карта представляет собой не механизм, а метод стратегического планирования. Согласно экономическому словарю «метод – это систематизированная совокупность действий шагов, которые нацелены на решение определенной задачи, или достижение определенной цели». А механизм – это совокупность методов функционирования экономических отношений и инструментов воздействия на хозяйственную деятельность отрасли, способный привести к устойчивому развитию отрасли. Таким образом, механизм по своей сути представляет более крупную единицу, чем метод или инструмент, а «дорожная карта» – это один из методов стратегического планирования. Не смотря на это, мы разделяем точку зрения автора по поводу того, что дорожная карта – это эффективный метод стратегического планирования в энергетическом секторе, который способен оказать положительное воздействие на развитие отрасли региона.

Р.Р. Кызыханов под термином «дорожная карта» понимает широкий класс различных аналитических методик, позволяющих прогнозировать развитие инноваций и новых технологий. [3, с. 3] Предложенное автором определение не совсем верно, так как не отражает временной аспект и не полностью отражает целевое предназначение данного инструмента. Автор говорит о том, что дорожная карта будет способствовать прогнозированию развития инноваций и новых технологий, не упоминая, например, об эффективном управлении к которому должно привести разработка и применение дорожной карты, прогнозировании финансово-экономического развития отраслью или предприятия.

Главными целями Плана мероприятий («дорожная карта») «Повышение доступности энергетической инфраструктуры», утвержденного Распоряжением Правительства РФ от 30 июня 2012 г. №1144-р, является снижение количества этапов и времени на прохождение этих этапов, необходимых для

доступа к энергосетям, снижение затрат на получение доступа к энергосети. [6, с. 1] Предложенный план мероприятий должен способствовать улучшению инвестиционного климата и повышению энергоэффективности в стране, поэтому этот инструмент является важным этапом создания благоприятных условий, способствующих устойчивому развитию энергетической отрасли. Однако важно отметить тот факт, что программа не охватывает множество других проблем, связанных с энергетической отраслью, она лишь предназначена решить главную задачу – упростить процедуру подключения к энергосетям.

В работе И.Г. Ахметовой, Ю.Н. Зацаринной и Л.Р. Мухаметова рассматриваются дорожные карты в энергетике, технологии построения дорожных карт и важные аспекты построения энергетических дорожных карт. [4, с. 82] Авторы достаточно подробно рассматривают теоретические аспекты построения дорожных карт. Однако авторы достаточно слабо связывают рассмотренные теоретические аспекты построения дорожных карт с особенностями энергетической отрасли, так как авторами не предложены даже основные мероприятия по совершенствованию энергетической отрасли, которые включались бы в такую дорожную карту.

Авторами дается несколько определений «дорожной карты». В первом определении под «дорожной картой» они понимают «обобщающий документ, который отражает многоуровневую систему стратегического развития предметной области в рамках единой временной шкалы и содержит показатели ожидаемой эффективности перспективных технологий и продуктов, обладающих высоким потенциалом спроса и привлекательными потребительскими свойствами» [4, с. 81] Определение сформулировано достаточно точно, однако, недостатком предложенного определения, по нашему мнению, является то, в нем не находит отражение такое понятие как планирование. Предложенное автором определение не совсем верно, так как, не полностью отражает целевое предназначение данного инструмента.

Во втором определении «дорожная карта представляет собой стратегический план, который описывает шаги организации, которые она должна предпринять для достижения поставленных результатов и целей. [4, с. 81] Данное определение, лучше отражает суть дорожной карты, чем предыдущее, но несмотря на это так же является недоработанным.

В нашей научной работе под дорожной картой устойчивого развития энергетического комплекса региона будем понимать документально оформленный инструмент долгосрочного планирования (более 10 лет), включающий различные аналитические методики, представленный в виде графической схемы или алгоритма, позволяющий рассмотреть альтернативные пути развития энергетической отрасли региона, получить прогноз развития ТЭК, а также выработать наиболее эффективный путь устойчивого развития энергетического комплекса региона.

Так как на данный момент в научной литературе не сформирована дорожная карта устойчивого развития энергетического комплекса региона, разработка подобного метода стратегического планирования является чрезвычай-

чайно актуальным на сегодняшний момент. Дорожная карта будет являться комплексным инструментом, способным учесть факторы оказывающие негативное влияние на отрасль, решить проблемы, связанные с ее развитием, и обеспечить энергетическую безопасность в регионе.

Основной целью разработки дорожной карты устойчивого развития топливно-энергетического комплекса региона является создание тщательного плана оптимального и эффективного использования различных видов ресурсов для достижения наиболее приоритетных задач, с высокой отдачей в ближайшей перспективе, закладывая тем самым основы для долгосрочных улучшений в энергетической отрасли и устойчивому развитию топливно-энергетического комплекса региона. Дорожная карта так же является оптимальным методом стратегического развития энергетической отрасли региона, на наш взгляд, в связи с тем, что ТЭК взаимосвязан со всеми отраслями экономической деятельности региона, что требует учета мнения широкого круга заинтересованных организаций, потребителей для разработки и обоснования стратегии повышения энергоэффективности. То есть для создания методов устойчивого развития ТЭК региона необходим синтез научных знаний различных областей, и именно в дорожной карте устойчивого развития ТЭК региона можно учесть эти знания.

Таким образом, проанализировав научную литературу, мы разработали авторское понятие дорожной карты устойчивого развития энергетического комплекса региона, которая является оптимальным инструментом устойчивого развития отрасли.

### **Список литературы**

1. Деев, А.А. Дорожная карта как инструмент планирования и мониторинга стратегического развития машиностроительного комплекса Самарской области [Текст] / А.А.Деев // Управление экономическими системами. – 2011. – №7(30).
2. Карасев, О.И., Лавров В.А. Форсайт и дорожные карты в сфере энергосбережения и повышения энергоэффективности [Текст] / О.И. Карасев, В.А. Лавров // Информационные ресурсы России. – 2010. – №4. – С. 18-23.
3. Кызыханов, Р.Р. Дорожные карты как инструмент малого предпринимательства и формирования новых предпринимательских ниш [Текст] / Р.Р. Кызыханов // Управление экономическими системами. – 2012. – №2(38).
4. Мухаметова, Л.Р., Ахметова, И.Г., Зацаринная, Ю.Н. Дорожные карты в энергетике [Текст] / Л.Р. Мухаметова, И.Г.Ахметова, Ю.Н. Зацаринная // Вестник Казанского технологического университета. – 2014. – №3. – С. 81-85.
5. Тычинский, А.В. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт. [Текст] / Тычинский, А.В. // Издательство: ТТИ ЮФУ, 2009. – 189 с.
6. Распоряжение Правительства РФ от 30 июня 2012 г. №1144-р об утверждении плана мероприятий («дорожная карта») «Повышения доступности энергетической инфраструктуры» // Справочно-правовая система «Консультант плюс»: [Электронный ресурс] / Компания «Консультант плюс».



## УПРАВЛЕНИЕ КАДРОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ

*Голубь А.С.*

студент Сибирского государственного технологического университета,  
Россия, г. Красноярск

Научный руководитель – Хартанович Е.А.

В статье рассматривается кадровый потенциал строительной компании как одного из приоритетных направлений развития на рынке строительства. Разработка алгоритма и модели управления кадровым потенциалом формирования позволяет улучшить качество и производительность труда, что является основой благополучного развития любой компании в целом.

*Ключевые слова:* кадры, строительство, деятельность организации, развитие профессионального образования.

Компания «Монолитхолдинг» была основана в 1989 г. как «Монолитстрой». «Монолитстрой» первым в Красноярском крае освоил монолитно-кирпичное домостроение и другие современные направления строительной индустрии. В настоящее время «Монолитхолдинг» является современным и динамично развивающимся предприятием, реализующим проекты различного уровня сложности. В структуру холдинга входят строительные и производственные предприятия, инвестиционные, проектные, ремонтные направления деятельности, обеспечивающие замкнутый технологический цикл строительства жилой и коммерческой недвижимости в Красноярске и регионах России. За период с 1990 по 2008 год компанией введено в эксплуатацию около 1 миллиона кв. м. недвижимости. Поэтому среди объективных факторов, определяющих повышенную актуальность проблемы, следует выделить особую роль строительной отрасли. Состояние развития строительства во многом определяет вектор и темпы рыночных преобразований.

Для решения кадровых вопросов требуется целенаправленная работа по улучшению условий труда, нужно найти способ привлечь молодых специалистов в компанию, также заинтересовать уже работающих на результатах их же труда.

Одной из главных задач ООО «Монолитстрой» по управлению персоналом является снижение текучести кадров. Текучесть кадров на предприятии не столь высока и доля уволенных не значительна. Несмотря на это, руководство предприятия должно стремиться к снижению текучести кадров, по причине нарушения трудовой дисциплины до уровня ниже, чем в 10 %. Однако стоит внимательнее относиться к вопросу о трудовой дисциплине, как и к её нарушителям. Данную сложность можно разрешить, введя некоторые денежные наказания за постоянные нарушения дисциплины, например лишения премий. Следует учитывать и ценность кадров, так некоторые работники могут являться нарушителями трудовой дисциплины, но их опыт и высокая квалификация крайне важны. В таком случае, увольнение может привести к отрицательным последствиям. Надо иметь в виду, что деятельность

компании, направленная на снижение текучести кадров, может оказать непосредственное влияние на повышение эффективности деятельности компании в целом. Поэтому работа с увольняющимися и разработка мероприятий по сокращению текучести кадров являются важными элементами работы с персоналом.

Проанализировав кадровую политику компании «Монолитстрой» по борьбе с текучестью кадров, мы отметили следующие мероприятия:

- максимально полное использование способностей, умений и навыков работников, их профессиональное и должностное продвижение должно осуществляться с учетом результатов оценки их деятельности и индивидуальных особенностей;
- совершенствование методов обучения и повышения квалификации;
- проведение эффективной социальной политики (получение некоторыми группами работников льгот и т.д.);
- повышение степени привлекательности труда, выполняемых видов деятельности для каждого сотрудника.

И в целях повышения эффективности использования персонала, мы разработали систему, которая включает в себя:

- материальное поощрение эффективного труда в виде различных доплат к заработной плате;
- проведение конкурсов на замещение вакантных руководящих должностей;
- ежегодную аттестацию кадров предприятия с присвоением соответствующей квалификации.

Как стало известно, основной целью развития персонала в ООО «Монолитстрой» является обеспечение потребности компании в высококвалифицированных кадрах за счет максимального использования внутренних трудовых резервов.

Одним из важных документов, регулирующих работу кадров является план по кадровой политике. Такой план, как правило, направлен на:

- тщательный отбор высококвалифицированного персонала при приёме на работу, использование специальных методов при приёме: тестирования, собеседования.
- реализацию специальных учебных курсов для повышения квалификационного уровня рабочих и достижение соответствия их квалификации тем требованиям качества, которые предъявляются к современному строительству.
- подготовку и переподготовку, осуществляемая учебным центром совместно с высшими учебными заведениями, путем организации обучения непосредственно на базе предприятия, с обязательной разработкой программы обучения, которая включает теоретическую и практическую часть.

Такая система обучения должна способствовать комплексной подготовке кадров, формировать квалифицированный резерв и подготовить все категории молодых работников.

В случае ООО «Монолитстрой» необходима организация более широкого спектра высших учебных заведений, на базе которых проходило бы

обучение персонала, пока договора заключены с малым количеством профессиональных лицеев и техникумов, а также университетов г. Красноярска.

Кроме обучения и повышения квалификации следует отметить важность проведения тренингов, семинаров и курсов с привлечением сторонних структур. Такие мероприятия позволяют обновить знания персонала в соответствии с течением времени, сформировать у работников профессионализм, открыть новые навыки и способности.

Нужно заметить, что именно соединение «молодых умов» и новых технологий позволяет сделать огромный шаг вперед в развитии всего предприятия. Вот почему так важно «омоложение» кадров организации.

В некоторых ситуациях строительной отрасли возникает необходимость привлекать специалистов временно, на других условиях найма, т. е. сделать более мобильными трудовые ресурсы компании. Лизинг персонала – это новая форма привлечения персонала, которая может помочь решить эти проблемы.

Следует отметить, что одним из перспективных направлений развития для ООО «Монолитстрой» является корпоративная культура. В компании, это направление развивается слабо, но существуют некоторые компоненты культуры это: – принятая система лидерства; – принятая символика: лозунги, организационные табу, ритуалы. Руководство компании старается сформировать единую этику и корпоративную культуру, распространяя в коллективе лучший опыт и традиции. Развитие данного направления позволят создать деловой и в то же время дружественный климат в коллективе, что позволит избежать проблем между его участниками.

Организация кадрового потенциала непосредственно влияет на деятельность организации и успешную работу каждого из её сотрудников. Таким образом, мы разработали алгоритм по сохранению, усовершенствованию и развитию кадрового потенциала ООО «Монолитстрой».

Таблица

1 этап	Проводится группирование работников по всем жизненным циклам: совокупной рабочей силы, специальности и карьеры специалиста. Для каждой группы работников определяется уровень спроса специальности или стадии карьеры, которые оцениваются в баллах от 0 до 5. По результатам анализа составляются сводные таблицы распределения работников по этапам жизненных циклов
2 этап	определяется уровень профессиональной подготовки в компании, который включает в себя: определение степени влияния факторов внешней макро- и микросреды на состояние компании, определение степени влияния факторов внутренней среды на сотрудников предприятия.
3 этап	после установления уровня квалификационной подготовки, на третьем этапе проводится изучение потребностей персонала.
4 этап	определяется вклад каждого работника в повышение своей конкурентоспособности и отдела в целом. С этой целью составляется анкета, которая может быть заполнена как самим работником, так и руководителем.
5 этап	анализируется участие в различных программах по усовершенствованию своих навыков. Для этого составляются таблицы для каждого отдела компании
6 этап	выбираются методы применения системы поощрения и премирования. При выборе методов поощрения используется морфологическая таблица, позволяющая сформировать соответствующий набор для определенных групп, специальностей и направлений.

Данный алгоритм позволит:

- эффективно использовать способности каждого работника; сформировать на предприятии высококвалифицированный состав рабочей силы;
- создать условия для повышения квалификации каждого работника, обновления его знаний и навыков; создать на предприятии условия труда, наиболее подходящие и удовлетворяющие потребности персонала;
- создать сплоченный коллектив, способный своевременно реагировать на постоянно меняющиеся требования рынка.

От эффективности использования труда в процессе производства во многом зависят показатели объема производства, уровень себестоимости и качества предоставляемых товаров и услуг, и возникающий в связи с этим финансовый результат, а, в конечном счете, и экономический потенциал хозяйствующего субъекта.

Чтобы иметь высококвалифицированных специалистов, составляющих ядро промышленного предприятия, создать у них стимул к эффективной работе, руководитель ООО «Монолитстрой» использует систему управления кадровым потенциалом. Новые требования со стороны рынка предусматривают постоянное обучение персонала организации на всех уровнях, как в рамках самой организации, так и в специальных учебных центрах или высших учебных заведениях, а также обменом опытом с иностранными строительными компаниями.

Проанализировав деятельность ООО «Монолитстрой», можно сделать вывод о том, что в целом организация имеет достаточно эффективный кадровый потенциал и возможности к дальнейшему его развитию и совершенствованию. Разработанная система управления по совершенствованию кадрового потенциала руководству ООО «Монолитстрой» может значительно расширить сферу деятельности отдела кадров предприятия.

## IMPROVING FINANCIAL LITERACY IN RUSSIA

*Голяндр Я.С.*

аспирант, преподаватель кафедры экономического анализа, статистики  
и финансов Кубанского государственного университета,  
Россия, г. Краснодар

The article focuses on improving financial literacy among citizens of Russian Federation.

Author aims to examine problems of financial knowledge, skills, principle understanding and behavior of different groups of people, which are fundamental in financial decision making. Improving financial literacy must increase financial wellbeing of Russian people. Ways to improving the level of financial literacy are described at this article.

*Key words:* financial literacy, financial education, financial capability.

Financial literacy is a synthesis of financial knowledge, skills, principle understanding and behavior of different groups of people, which are fundamental in financial decision making. Financial literacy of the population is an ability of citi-

zens of Russia to operate personal finance effectively; to carry out short-term and long-term financial planning; to optimize a ratio between savings and consumption. Also, people should be able to make reasonable decisions on financial products and services, and to plan and carry out retirement accumulation [1].

According to the National Agency of Financial Researches (NAFR), today nearly a half of Russians have no access to financial services and don't keep account of the income and expenses, and more than 73% of citizens have no savings [2].

Improving financial literacy aims to increase financial wellbeing. Development of high-level financial literacy is a long-term behavioral change initiative. It must have a multi-faceted approach and regular actions to generate gradual improvement. One of the reasons why financial literacy should be advanced is an increase of welfare among Russians.

Therefore, financial education should be involved in everyday life of regular people in Russia. Financial education can be defined as mechanism by which persons are able to accumulate their financial awareness of principals, concepts, products, services, and risks, through different types of information, methods, and tools, in order to make informed choices, to know where to ask for help professional money managers, and to achieve personal financial goals. Financial education has become an important part of long-term policies which are focused on national market conjuncture, prudential regulation, and individual financial behaviors, in many countries.

Financial literacy is a combination of skills and knowledge that allow individuals, families and communities to understand crucial economic principles, and profit-making or other financial products that impact their financial well-being. People should know different economic principles in order to make informed logic decisions in financial sector.

First of all, Russian people have to understand such main concepts of finance as risk, compound interest, diversification, investment return, etc.

Secondly, there is should be comprehension of certain products such as bank accounts, credits, stocks, bonds, mortgages, retirement savings plans.

Furthermore, even individuals without professional economic education should make reasonable financial choices about saving, investing, spending money and managing debt throughout the life. People need to prepare for some crucial moments of their biography: for example, getting an education, getting married, starting a job, buying a new apartment, getting ready to retire.

Moreover, there is a necessity for Russians to indicate not only private factors influence the level of life, but they also should to take an attention on external factors – including episodes in global and national economy like the recent financial crises, increasing inflation, rising unemployment, and economic sanctions against Russia. Having in mind everything individuals get from internet, television, magazines, and other types of media, they must form their own conscious money management, based on personal circumstances, to increase standard of living [3].

Today Russian people live in a consumer society, so financial literacy is required everyday life facility. That means the level of financial literacy have to rise

so people could be able to understand and negotiate the fundamental economic issues, manage money, match profits and risks.

There are many aspects of improving financial literacy.

Firstly, increasing the level of financial literacy in Russia is a shared responsibility across the Russian government, community, business, and education sectors. Schools, families, governments, and financial institutions have to play a role in promoting financial and economic literacy

Secondly, all educational programs, tools and information should be provided through different accessible resources, so all Russians can participate. Informational brochures, on-line video lessons, public free classes at universities, TV programs, and internet interactive visual programs, can be among these instruments.

Thirdly, in order to make financial education straightforward and engaging, teachers need to include real problems suitable for certain groups of people.

Moreover, connection of financial and legal literacy is an important factor of efficiency of educational programs.

In addition, government must develop a national strategy to improve the economic and financial capability of Russian nation [1].

Indeed, all ways of improving financial literacy in Russia are crucial for different sectors of society. Especially this issue is very important during not stable economic situation in Russia, when profits decrease and risks rise. Special educational programs have to be available to different groups of people – including students, women, people on a low income, and retired persons. Developing different educational programs have to consider these variables as well as individual preferences and learning styles. Improving financial literacy is essential to nation's economic health.

#### **Список литературы**

1. Методические материалы по повышению финансовой грамотности населения [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/archive\\_ffms/ru/about/poulation/financial\\_literacy\\_activity/guidance\\_materials/index.php?id\\_4=187.html](http://www.cbr.ru/sbrfr/archive/fsfr/archive_ffms/ru/about/poulation/financial_literacy_activity/guidance_materials/index.php?id_4=187.html)

2. Программа повышения финансовой грамотности [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.fa.ru/projects/ppfg/pages/default.aspx>

3. Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/om/fingram/>

### **РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ГЕОМАРКЕТИНГА КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ**

***Горбунов И.Н.***

соискатель кафедры «Экономический анализ и качество»  
Тамбовского государственного технического университета,  
Россия, г. Тамбов

В статье социально-культурная среда рассматривается в качестве одного из приоритетных факторов развития муниципального образования. Развитие социально-

культурной среды позволяет осуществить интеллектуальное и творческое воспитание личности, духовное саморазвитие и обеспечение социальной стабильности, что является основой благополучного развития муниципального образования в целом.

*Ключевые слова:* геомаркетинг, геомаркетинговая информационная система, экономическая география.

Связь экономических дисциплин с географией имеет глубокие исторические корни и весьма плодотворна. На стыке этих научных направлений появились такие самостоятельные дисциплины как ресурс ведение, экономическая география, региональная экономика. Комплексный многосторонний анализ экономических явлений в проекции на реальную действительность, привязанную к конкретной территории, обладает в первую очередь практической значимостью.

Маркетинг, как наука изучения потребительских рынков, также непосредственно привязан к территориальным особенностям последним. Широко известен термин «маркетинг территорий», где территориальная обособленность выступает в качестве объекта маркетинга. Геомаркетинг как экономическая категория менее изучен и требует теоретического и методического осмысления в первую очередь в силу того, что является суперпозицией трех научных направлений: маркетинга, географии и информационных технологий [4].

Ретроспективный взгляд на геомаркетинг позволяет увидеть, что исследование пространственного размещения производства на протяжении ряда исторических этапов не теряло свою актуальность. Обострившаяся конкурентная борьба на российском рынке заставляет рассматривать вопросы выбора наиболее эффективного размещения торговых и производственных предприятий. Исследованию локальных рынков были посвящены работы А. Смита, Д. Рикардо. В частности, последним были сформулированы ведущие положения теории сравнительных издержек. Одним из основателей региональных исследований был А. Вебер, в дальнейшем пространственные аспекты рынка получили развитие в исследованиях А. Леша, считающего рынок ведущим районообразующим фактором. Сформировавшиеся в процессе эволюции взглядов концепции размещения оказали значительное воздействие на современных ученых, сферой интересов которых является региональная экономика. А. Шеффле сформулировал схему гравитационной модели, в которой предположил взаимодействие промышленности и торговли [2].

Д. Рэй предложил модель пространственного взаимодействия рыночных потенциалов с учетом влияния финансового капитала. В последующем модель была дополнена целым рядом работ (Х. Уильямса, Ф. Фоулджера, М. Биркина), где особое внимание уделялось прогнозированию региональных рынков товаров и услуг. Исследования современных ученых показали, что под воздействием НТП, высокой скорости роста агломераций, интеграции оптовой и розничной торговли, процессов глобализации определенную подвижность приобретают вопросы, связанные с размещением производства. В самостоятельное

направление исследований, относящихся к пространственному размещению предприятий и рыночных зон, выделился геомаркетинг [1].

Одной из фундаментальных школ геомаркетинга является американская, опирающаяся на исследования рынка на микроуровне, то есть, уровне отдельных предприятий торговли, поставщиков и потребителей продукции с целью построения прогнозов дальнейшего развития отдельных предпринимательских структур. При этом региональные рынки интересны лишь с позиции условий реализации товаров и выявления нового спроса на продукцию. Основы данной теории были заложены А. Шоу и Л. Уэлдом. В дальнейшем теория получила развитие в трудах Дж. Фредерика, С. Дункана, П. Черингтона, в конечном итоге трансформировалась в теорию управления рынком, авторами которой являются Дж. Хоуард, Е. Маккарти. Объектом геомаркетинга в 50-60-е годы прошлого века был выбор оптимального размещения предприятий, обеспечивающих минимизацию транзакционных издержек. В более поздний период 70-90-е годы актуальность приобрели пространственные проблемы товародвижения. Следует обратить внимание, что система товародвижения изучается с позиции отдельной фирмы с учетом таких факторов как: особенности реализуемой продукции (цена, характер технологии и др.), количество и степень концентрации потребителей, напряженность конкуренции на рынке, пространственные ограничения и др.

Заслуживает внимания концепция, разработанная Ф. Кларком, «треугольник рыночных процессов». Согласно концепции при исследовании рыночных процессов следует выделять процессы концентрации, рассредоточения и выравнивания товарных потоков в пространстве. Анализ товарных потоков следует вести в двух направлениях:

- 1) анализировать возможности концентрации сырья и продовольствия в региональных оптовых центрах;

- 2) учитывать пространственное распределение товаров и процесс доведения их до потребителя – производственных предприятий или оптовых посредников, которые реализуют товары розничным фирмам.

Определенный интерес представляет концепция «радикальной гетерогенности рынков», сформулированная У. Алдерсоном, в рамках которой, главное назначение локальных рынков рассматривается в обеспечении трансформации партий товаров, поступающих от промышленных предприятий в торговый ассортимент. Модели товародвижения рассматриваются как всевозможные комбинации каналов распределения, размещения предприятий оптовой торговли и способов транспортировки товаров.

Как видим, геомаркетинг имеет длительный этап эволюции, в настоящее время идут процессы адаптации имеющихся геоинформационных систем, имеющих первоначально техническое назначение к задачам маркетинга. Геомаркетинг является более широким понятием, в структуру которого включаются и маркетинг территорий, и маркетинг мест.

Подводя итог, на сегодняшний день выделяют две группы геомаркетинговых целей, прямые и обратные [3]. Под прямыми целями можно понимать выбор оптимальной территории для организации коммерческой дея-



тельности с учетом имеющейся инфраструктуры и экономической специфики населения (оптимальное планирование торговой сети, открытие торговой точки в оптимальном месте, анализ рынка недвижимости и т.д.).

Обратная цель – определение экономической деятельности, оптимальной для реализации на конкретно заданном территориальном участке (управление ассортиментом товара и продвижением торговой точки, планирование размещение площадей для арендаторов, профиль арендаторов и т.д.).

#### **Список литературы**

1. Волкова С.А., Тинякова В.И. Историческая ретроспектива и современные концепции геомаркетинговых исследований // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. 2012. № 17. С. 73-77.
2. Ковалева Е.И., Сафонова Н.А., Тинякова В.И. Геомаркетинг в задачах обоснования решений по реализации новой продукции // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. №5(54). С. 75-80.
3. Майоров А.А. Геомаркетинговые исследования // Образовательные ресурсы и технологии. 2014. № 5 (8). С. 43-48.
4. Рудой В.А., Павлюкова О.М. геомаркетинг: теория и основные понятия // В сборнике: Географические исследования Краснодарского края Сборник научных трудов. Краснодар, 2009. С. 250-253.

### **СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА: ПОТЕНЦИАЛ РЫНКА**

***Давлятова Н.Р.***

магистрант 2 курса ФГБОУ ВПО «Вятский государственный университет»,  
Россия, г. Киров

***Деветьярова И.П.***

доцент кафедры сервиса и торгового дела ФГБОУ ВПО «Вятский государственный университет», кандидат экономических наук, доцент,  
Россия, г. Киров

Для оценки состояния и возможностей роста рынка специалисты используют ряд показателей, одним из которых является рыночный потенциал. В различных источниках приведены разные подходы к определению данного понятия, поэтому существует необходимость их систематизации.

*Ключевые слова:* рынок, емкость рынка, потенциал рынка, виды потенциалов рынка.

В маркетинговой деятельности специалисты часто сталкиваются с необходимостью оценки возможностей рыночной среды. Одним из таких показателей является потенциал рынка или рыночный потенциал. Иногда его также называют потенциальной емкостью рынка. Данное понятие весьма популярно и к его определению существует несколько подходов. Различные варианты существующих определений приведены в таблице.

**Определения понятия «потенциал рынка»**

Автор, источник	№	Определение
1	2	3
Голубков Е.П.	1	Рыночный потенциал – это предел, к которому стремится рыночный спрос при приближении затрат на маркетинг в отрасли к такой величине, что их дальнейшее увеличение уже не приводит к росту спроса при определенных условиях внешней среды. С определенными допущениями в качестве рыночного потенциала можно рассматривать спрос, соответствующий его максимальному значению на кривой жизненного цикла какого-то продукта для стабильного рынка. Предполагается, что конкурирующие фирмы для поддержания спроса прилагают максимально возможные маркетинговые усилия [1, с.146].
Беляевский И.К.	2	Конъюнктурная оценка масштаба рынка проявляется в характеристике потенциала рынка. Потенциал рынка показывает, какое количество товаров при определенных условиях может быть предложено рынку, сколько товаров рынок сможет поглотить. Потенциал рынка подразделяется на производственный и потребительский [2, с.108].
Макаров А.М.	3	Потенциал рынка – возможный сбыт продукции в натуральном или денежном выражении на территории определенного рынка за определенный период при существующих условиях. Это сбыт, возможный при текущих доходах, с незначительными изменениями в товаре и ценах, при более активном использовании других инструментов маркетинга. Объем рынка всегда меньше или равен потенциалу рынка [3, с.26].
По материалам сайта <a href="http://www.marketing.spb.ru/">http://www.marketing.spb.ru/</a>	4	Потенциал рынка – это прогнозная совокупность производственных и потребительских сил, обуславливающих спрос и предложение. Производственный потенциал выступает в форме возможности произвести и представить на рынок определенный объем товаров (продуктов и услуг). Ему противостоит потребительский потенциал, который проявляется в виде возможности рынка поглотить (т. е. купить) определенное количество продуктов и услуг.
Матюшина Т.В.	5	Разница между потенциальной и реальной емкостью рынка в маркетинге называется потенциалом рынка. Этот показатель отражает задел рынка, степень его остаточной привлекательности. Потенциальная емкость рынка представляет собой максимально высокий объем продаж в рыночной ситуации, когда все потенциальные потребители приобретают исходя из максимально возможного уровня потребления. Потенциальная емкость в большинстве случаев – недостижимая (гипотетическая) величина. Реальная емкость рынка оценивается как достижимый фактический объем продаж анализируемого товара при определенных условиях [4].
Материалы сайта <a href="http://www.grandars.ru">http://www.grandars.ru</a>	6	Потенциал рынка – это прогнозная оценка максимальных производственных и потребительских возможностей рынка: Производственный потенциал характеризует возможность произвести и представить на рынок определенный объем товаров и услуг.

1	2	3
		Потребительский потенциал – это возможность рынка поглотить (купить) определенное количество товаров и услуг. Производственный потенциал прежде всего интересует покупателей, а потребительский потенциал – продавцов.
Материалы сайта <a href="http://www.planmarketing.ru">http://www.planmarketing.ru</a>	7	Потребительский потенциал рынка рассчитывается обычно в денежных или натуральных единицах за год. Это совокупный потенциальный потребительский спрос конкретного рынка.
Материалы сайта <a href="http://www.adload.ru">http://www.adload.ru</a>	8	Абсолютный потенциал – это предел, к которому стремится спрос на рынке. Текущий потенциал – это реальная величина рыночного спроса в конкретный период времени.
Материалы сайта <a href="http://5dp.com.ua">http://5dp.com.ua</a>	9	Текущий рыночный потенциал – это предел, к которому стремится уровень рыночного спроса при достижении расходов на маркетинг на рынке такой величины, при которой их дальнейшее увеличение не приводит к увеличению спроса при данных факторах макромаркетинговой среды. Абсолютный рыночный потенциал – это предел, к которому приближается рыночный потенциал при нулевой цене. Другими словами, абсолютный рыночный потенциал – это максимальное количество товара, на которое выставляется требование, исходя из существующих нужд потребителей.
Зайцев Н.Л.	10	Потенциал рынка – это совокупность платежеспособных потребителей, имеющих намерение приобрести товар, представленный на рынке [5, с.18].
Герасимова Г.Н.	11	Потенциал рынка – это максимальный объем продаж на определенном рынке в заданный период времени. Это также возможный совокупный объем продаж всех компаний, оперирующих на данном рынке. Потенциал рынка представляет собой верхнюю границу продаж, которая может быть достигнута всеми его участниками на товарно-родовом, типовом и видовом рынках [6, с.185].
Современный экономический словарь	12	Общий потенциал рынка – это максимальный объем продаж, которого могут достичь все компании отрасли в течение определенного периода времени при данном уровне маркетинговых усилий и условий внешней среды. Обычно общий потенциал рынка определяется следующим образом: число покупателей на рынке умножают на количество покупок, произведенных средним потребителем за год, а затем – на среднюю цену единицы товара.
Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.	13	Потенциальный рынок – рынок с определенным платежеспособным спросом на товар, имеющий хождение на данном рынке.
Словарь бизнес-терминов	14	Потенциал рынка – объем определенного товара, услуги, который может быть потреблен рынком за единицу времени.

1	2	3
Материалы сайта <a href="http://www.maxstyle.ru">http://www.maxstyle.ru</a>	15	Потенциал рынка – это показатель, определяющий возможный объем сбыта товаров или услуг какой-либо категории всеми фирмами, которые осуществляют деятельность в данном сегменте рынка.
Робул Ю.	16	Потенциал рынка – понятие не вполне конкретное. Как и подбавляет потенциалу, он характеризует какое-то будущее и говорит скорее о способностях, чем о том, что происходит в настоящее время. При определенных условиях потенциал может реализоваться, а без них так и останется прекрасной возможностью, которая так, увы, и не увидела свет. Рыночным потенциалом мы назовем все то количество товара, которое все возможные потребители на данном рынке при наиболее благоприятных условиях смогут потребить за определенный период времени – как и в случае с емкостью рынка – обычно за один год.
Большая Энциклопедия Нефти Газа	17	Под термином рыночный потенциал понимается возможность хозяйствующего субъекта оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке и (или) затруднять доступ на рынок другим хозяйствующим субъектам, и не связанная напрямую с долей хозяйствующего субъекта на товарном рынке. Рыночный потенциал хозяйствующего субъекта может быть связан с наличием его доминирующего положения на рынке. Однако на отдельных товарных рынках возникают ситуации, когда хозяйствующий субъект с долей на рынке менее 35 % обладает рыночным потенциалом по отношению к другим хозяйствующим субъектам на этом же товарном рынке.
Материалы сайта <a href="http://powerbranding">powerbranding</a>	18	Потенциальная емкость рынка – размер рынка, основанный на максимальном уровне развития спроса на товар или услугу среди потребителей. Максимальный уровень спроса означает, что культура использования продукта достигла своего максимума: потребители максимально часто потребляют продукт и постоянно его используют. Потенциальная емкость рынка – это максимально возможный объем рынка, который определяется из расчета, что все потенциальные потребители знают и пользуются товарной категорией.
Петров К.Н.	19	Потенциал рынка – это его полный объем, т.е. максимальное количество единиц товара или услуги, которое может быть продано на всем рынке всеми его участниками при идеальных условиях.
Материалы сайта <a href="http://www.plam.ru">http://www.plam.ru</a>	20	Потенциальная емкость рынка – это все покупатели товара фирмы и аналогичных товаров всех ее конкурентов, все потребители, испытывающие общие нужды и запросы, которые в состоянии (полностью или частично) удовлетворить товар, как данного предприятия, так и его конкурентов.
Котлер Ф.	21	Рыночный потенциал – предел, к которому стремится спрос по мере безграничного наращивания маркетинговых расходов в данной рыночной среде. От решения компании зависит, каким окажется спрос на ее товар, потому что он является функцией расходов данной фирмы на маркетинг.

При анализе указанных определений получилось выделить 5 разных подходов.

1. Потенциал рынка как предел или максимально возможный спрос – определения под номерами 1, 7, 8, 9, 10, 13, 18, 20, 21.

2. Потенциал рынка как предел и максимально возможный сбыт – определения под номерами 2, 3, 11, 12, 14, 15, 19.

3. Потенциал рынка как совокупность пределов и максимально возможных спроса и предложения – определения под номерами 4, 6, 16.

4. Потенциал рынка как задел, разница между максимально возможной и реальной емкостями – определение под номером 5.

5. Потенциал рынка как возможность оказывать влияние на обращение товара на рынке – определение под номером 17.

Таким образом, определение потенциала рынка с точки зрения рыночного спроса является более распространенным, однако во всех подходах отражается одна и та же суть: допускается существование ненасыщенного спроса и возможности роста рынка. Поэтому, обобщая подходы, можно предложить следующий вариант определения: рыночный потенциал есть пороговая величина сбыта или потребления, до которой торговые субъекты обладают возможностью роста и оказания влияния на товарооборот.

#### **Список литературы**

1. Голубков, Е.П. Основы маркетинга [Текст]: учебник / Е.П.Голубков. –М.: Изд-во «Финпресс», 1999. – 656 с.

2. Беляевский, И.К. Маркетинговое исследование [Текст]: учеб. пособие / И.К. Беляевский. – Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М. 2004. – 414 с.

3. Макаров, А.М. Маркетинг [Текст]: учеб. пособие /А.М.Макаров. – И.: Изд-во Института экономики и управления УдГУ, 2000. – 222 с.

4. Матюшина, Т.В. Основные методы анализа рынка [Электронный ресурс] / Т.В. Матюшина. – Режим доступа: [http://www.market-agency.ru/index.php?option=com\\_content&task=view&id=987&Itemid=336](http://www.market-agency.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=987&Itemid=336).

5. Зайцев, Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием: учеб. пособие / Н.Л. Зайцев. – 2-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 455 с.

6. Герасимова, Г.Н. Потенциал рынка. Экспресс-анализ для рынков b2c / Г.Н.Герасимова // Российское предпринимательство. – 2011. – № 5. – с. 185-190.

### **КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННАЯ ПОЛИТИКА БАНКА В ПЕРИОД КРИЗИСА**

***Карим А. Алфатлави***

преподаватель университета Аль Мустансирия, к.э.н., доктор,  
Ирак, г. Багдад

В статье рассмотрены наиболее значимые аспекты, определяющие содержание категории «критерии качества банковской услуги». Отмечено, что клиентоориентированная политика банка в период кризиса – это область, детерминированная двумя равными в своей значимости аспектами: во-первых, качеством собственно предоставляемой банковской

услуги; во-вторых, спецификой межличностных коммуникаций в системе «сотрудник банка – клиент банка».

*Ключевые слова.* качество, банковская услуга, клиент.

Данная тема, в том или ином контексте, рассматривалась в исследованиях Алешиной И., Андреевой Л., Морозовой Г., Олейника А., Радаева В.Н.

Актуальность очерченного проблемного поля детерминирована множеством факторов.

Банковская система России дифференцирована двумя взаимосвязанными уровнями:

- Первый уровень представлен системообразующим институтом – Центральным банком РФ, который выступает государственным учреждением и находится исключительно в федеральной собственности.

- Второй уровень – система коммерческих банковских структур, а также совокупность «специализированных небанковских кредитно-финансовых институтов», способных аккумулировать временно свободные средства и размещать их посредством кредита.

Эта система – целостная, взаимосвязанная.

Клиентоориентированность, как интегральная категория, в политике банка обнаруживает принципиальную значимость при экстраполяции данной категории в отношении именно к коммерческой банковской структуре.

В самом общем виде коммерческий банк может быть определен как специфический кредитно-денежный институт, деятельность которого детерминирована привлечением и размещением денежных ресурсов.

Коммерческие банки реализуют как активные, так и пассивные операции. С помощью пассивных операций банк мобилизует ресурсы, при этом посредством активных реализуется их размещение с целью извлечения дохода.

Функциональное назначение разветвленной сети коммерческих банков состоит в предоставлении следующего круга кредитно-финансовых услуг:

- кредитно-расчетное обслуживание субъектов хозяйствования, прием вкладов, посредничество в платежах;
- купля-продажа ценных бумаг, размещение государственных займов;
- управление по доверенности имуществом клиентов, консультации по финансово-кредитным вопросам.

Клиентоориентированная политика банка в период кризиса детерминирована тем фактом, что банковская структура заинтересована если не в расширении (кризисный период, особенно его зарождении и пик не предполагают подобного рода динамику), то сохранение наработанной клиентской базы.

Клиентоориентированная политика банка в период кризиса предполагает, главным образом, последовательную оптимизацию качества банковских услуг.

Банковские субъекты, действующие при рыночном механизме хозяйствования в период кризиса обладают высокой степенью суверенитета, прав самоопределения при решения форм и направлений деятельности, неизмен-

ным остается одно: все они ориентированы на достижение высокого и стабильного во времени параметра качества.

Особенность авторского подхода определяется необходимостью выбрать некоторые «признаки категоризации», некую систему координат, которая позволит определить рассматриваемую категорию.

Таким образом, имеем следующий «вариативный ряд»: параметры качества продукта, товара – это:

- **Надежность.** Данный критерий можно определить как способность (и гарантия для потребителя) субъекта хозяйствования выполнить услугу на должном качестве, в согласованный срок и в полном объеме. Получатель услуги – в контексте качества услуги – должен быть уверен: фирма- поставщик услуг выполнит услугу в полном объёме, с первого раза, а все обязательства, которые организация взяла на себя, будут полностью исполнены.

- **Отзывчивость** – это интегральный показатель, характеризующий стремление, заинтересованность, желание и возможность сотрудников фирмы-поставщика предоставить собственно услугу, предоставить товар высочайшего качества. Данное понятие – комплексное: оно опосредуется своевременностью услуги, своевременностью предоставления товара, его полнотой, полноценностью. Услуга, продукт, в конечном итоге, должны в полной мере удовлетворить овеществленную потребность покупателя [1].

- **Безопасность:** товар характеризуется, кроме всего прочего, способностью внушать потребителю должный уровень уверенности. Применительно к оказываемой услуге можно говорить о компетентности, то есть наличии у сотрудников банка требуемых навыков и знаний, позволяющий в полной мере выполнить услугу, полностью удовлетворив потребности покупателя. Не менее важна категория вежливости: уважительное отношение, предупредительность и дружелюбие персонала, который непосредственно общается с клиентом банка. Служащие банка также должны «внушать и заслуживать» доверие, т.е. быть безукоризненно честными.

- **«Коммуникативность»** товара: его способность «удовлетворять» потребности клиента, располагать его к себе.

- **Очевидность.** Данный параметр опосредуется комплексом физических аспектов товара или услуги: средства обслуживания, внешность персонала, инструменты или оборудование, используемые для того, чтобы предоставить услугу, товар и наличие других клиентов.

В некоторой другой плоскости доминантной значимости параметрами качества некоторого продукта, рассматривая его «глазами потребителя», могут быть названы:

- **функциональные характеристики:** способность продукта в полной мере соответствовать своему целевому назначению [2];

- **надежность:** в большинстве случаев определяющим является количество жалоб и обращений клиентов, получивших (получающих) ту или иную услугу банка;

- **«долговечность»**, либо срок службы как комплексный показатель, связанный с надежностью банковской услуги, способностью банка реализовывать в полной мере взятые на себя обязательства;

В свете всего сказанного выше значимость этического «базиса» в деятельности сотрудников банковской организации не вызывает сомнения.

Очертим специфику очерченной проблематики в разрезе системы «сотрудник (работник банка) – Клиент».

Рассматривая в аналитическом разрезе «этический кодекс» для сотрудников банковской структуры, выделим следующие аспекты.

- Факторы «теории общения» и психологии общения: сотрудник банка, с нашей точки зрения, должен обладать всем спектром коммуникационных способностей, он должен «уметь располагать к себе собеседника», общий уровень эрудиции должен быть достаточным для самого разнообразного профессионального общения.

- Гуманное и доброжелательное отношение к людям – основополагающий принцип кодекса профессиональной этики. По долгу службы сотрудник банка вынужден общаться с огромным количеством людей, он должен уметь абстрагироваться от конкретных персоналий, от личностных особенностей тех, с кем он взаимодействует. Работник банковской структуры – непременно – должен уважать Личность, при исполнении своего профессионального долга он должен уважительно относиться к специфике культурных ценностей тех, с кем он работает.

- Порядочность как один из основополагающих принципов высокого морального уровня исполнения профессиональных полномочий. Порядочность – применительно к практике банковской сферы – есть органическая неспособность сотрудника банка совершить бесчестный поступок.

- Доверие – есть специфическое отношение человека к действиям другого лица, к нему самому, и основано на убежденности в его правоте, верности, добросовестности, честности. Работник банка должен выстраивать свои коммуникации таким образом, чтобы доверять противной стороне и вызывать у нее одновременно доверие.

- Честность. Данное понятие есть понятие синкретичное: оно означает принципиальность, верность сотрудника банковской организации принятым обязательствам, субъективная убежденность в правоте проводимого дела, искренность перед другими и перед собой, признание и соблюдение прав других индивидов на то, что им законно принадлежит.

- Правдивость – применительно к деятельности работника коммерческого банка – есть моральное качество и свойство, определяющее его как личность. Сотрудник банка должен быть человеком, который взял себе за правило говорить людям истину, не скрывая от них реального действительное положение дел, фактических обстоятельств.

Подводя некоторый итог, отмечу следующее: сотрудник коммерческого банка, как лицо, непосредственно оказывающее соответствующую услугу, должен если не быть «хорошим психологом», то непременно обладать комплексом психологических навыков и умений.

И психология, и банковская деятельность (особенно коммерческой организации) являются, в сущности своей, коммуникативными отраслями, где



важность межличностных контактов (организованных «грамотно» на основе психологической науки) является фактором, определяющим конечный результат.

Таким образом, клиентоориентированная политика банка в период кризиса – это область, детерминированная двумя равными в своей значимости аспектами: во-первых, качеством собственно предоставляемой банковской услуги; во-вторых, спецификой межличностных коммуникаций в системе «сотрудник банка – клиент банка».

#### **Список литературы**

1. Горбашко Е. А. Управление качеством. Учебник. М.: ЮРАЙТ, 2012.
2. Квитко А. В. Управление качеством. Учебное пособие. М.: Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2011.

### **ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖОТРАСЛЕВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ПТИЦЕВОДСТВЕ: ФОРМЫ, УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ**

***Клишина М.О.***

аспирант кафедры менеджмента и агробизнеса  
Мичуринского государственного аграрного университета,  
Россия, г. Мичуринск

В статье интеграционные процессы в птицеводстве рассматриваются как главное направление увеличения организационного потенциала специализированных хозяйствующих единиц. Уровень жесткости организации межотраслевых отношений зависит от степени критичности взаимодействия между отраслями.

*Ключевые слова:* организационный потенциал, интеграционный процесс, птицеводство, кормопроизводство, эффективность.

В процессе функционирования птицефабрик ежемоментно формируется организационный потенциал, который оказывает влияние на способность хозяйствующего субъекта обеспечивать конкретный уровень эффективности производства аграрной продукции. Ансофф И. [1, с.37] выделил уровни его формирования: 1) внутренний (организационная структура, персонал, поведение); 2) внешний (характер внешних взаимосвязей). О наличии их взаимозависимости писал Чанлер [5, с. 49]. При этом он указывал первичность внешних изменений в отношении сдвигов организационного потенциала компании в ту или другую сторону. Однако современные исследования свидетельствуют о наличии тесной взаимосвязи между внутренними и внешними уровнями организационного потенциала. Практические примеры можно привести в птицеводстве. Так, структура себестоимости продукции отрасли (проявление внутреннего уровня) может определить главные направления ее совершенствования, а передовой опыт и логические рассуждения – позволить сформулировать принципы организации межотраслевых отношений (внешний уровень), которые будут направлены на повышение эффективности про-

изводства яиц и мяса птицы. Наибольший удельный вес в структуре себестоимости продукции птицеводства принадлежит статье «Корма» (до 80%). Исследования показали, что кормление птицы может быть усовершенствовано. Это позволит на 6,9-10,1% снизить издержки материально-денежных средств на единицу продукции отрасли [3, с. 19]. Однако увеличение расхода в рационе питания птицы тех же протеинов животного происхождения целесообразно только при кормлении птицы в возрасте 6-15 месяцев, когда наиболее остро встает проблема каннибализма у кур. В связи с этим можно заключить, что в возрасте до 6 и старше 15 месяцев целесообразно использовать более экономичные с позиций стоимости корма. Основным направлением удешевления кормов является замена протеинов животного происхождения протеинами растительного происхождения. Источниками таких питательных веществ являются зернобобовые культуры – люпин, вика, соя. Их производство может быть налажено как внутри сельскохозяйственной организации (при наличии сельскохозяйственных угодий), так и закупаться у сторонних производителей. В свою очередь, протеины животного происхождения (мясо-костная мука) могут получаться товаропроизводителями по смешанным схемам поставки при условии организации взаимодействия с заводами по производству мясо-костной муки (в натуральном – в размере потребностей в мясо-костной муке, и стоимостном выражениях) при условии установления между ними договорных отношений.

Другими словами, совершенствование межотраслевых отношений в птицеводстве (кормопроизводство – птицефабрика) может осуществляться по схемам развития внутрихозяйственных, так и межхозяйственных связей на принципах интеграции обратного типа. Это будет способствовать замене внешних трансакций внутренним движением промежуточного продукта (кормов) в рамках полного технологического цикла, а единый центр синхронизации производственных процессов в смежных отраслях – снижению риска потерь создаваемой стоимости (таблица).

Таблица

**Характеристика типов организации межотраслевых схем взаимодействия в сферах птицеводства и кормопроизводства**

Характеристика	Птицефабрика с полным производственным (в т.ч. ресурсным) циклом	Производственное объединение с заводом по производству мясо-костной муки
Уровень гибкости организации взаимоотношений	жесткий	мягкий
Уровень контроля со стороны головной организации	полный	частичный (в момент приемки готовой продукции)
Точка синхронизации производства	производство продукции птицеводства	
Принцип хозяйственного расчета	самоокупаемость	самофинансирование
Критические производственные условия	погодные	платежная дисциплина

Современные исследования подтверждают это заключение [2, с. 25; 4, с.154]. Развитие птицеводства невозможно вне интеграционных процессов. При этом существует прямая зависимость между уровнем производственного риска и степенью жесткости взаимодействия между отраслями. Так, в рационе кормления птицы 97-99% занимает зерно, то есть обеспечение им птицефабрик является критичной величиной. В связи с этим зернопроизводство должно осуществляться в подразделениях, жестко зависимых от производителя основной продукции. Это может быть обеспечено в рамках структурных подразделений, на основе аренды пашни в сельскохозяйственных организациях и производства фуражного зерна.

Таким образом, интеграционные процессы в птицеводстве должны выходить на внутрихозяйственный уровень. Именно это позволит синхронизировать все смежные отрасли в отношении птицеводства. В экономическом контексте следует отметить, что реализация меры развития кормопроизводства в специализированных птицеводческих сельскохозяйственных организациях позволит сократить себестоимость кормов на 6-8%, увеличить уровень рентабельности производства яиц на 24%.

В целом, интеграционные процессы в птицеводстве могут рассматриваться как перспективное направление повышения эффективности производства продукции отрасли.

#### **Список литературы**

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 1989. – 358 с.
2. Боев С.Г. Интеграция в промышленном птицеводстве// Вестник Курской сельскохозяйственной академии. 2013. №8. С. 25-26.
3. Будасова В.А. Бюджетирование себестоимости продукции в птицеводстве// Вестник Псковского государственного университета. Сер. «Экономические и технические науки». 2012. №1. – С.14-20.
4. Гусева Е.В. Эффективность производства продукции птицеводства в интегрированных формированиях//Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2013. №5(103). – С.153-156.
5. Chandler A.D. Strategy & Structure – Chapters in the History of The Amer Ind Enterpr (Paper). N-York: The MIT Press. 1969. – S.587.

## **ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ЗАНЯТОСТИ НА ПРИМЕРЕ АРХАНГЕЛЬСКОЙ ОБЛАСТИ**

***Коновалова Л.В.***

доцент кафедры экономики ФГАОУ ВПО «Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова», канд. экон. наук,  
Россия, г. Архангельск

***Андрианова Е.В.***

доцент кафедры экономики ФГАОУ ВПО «Северный (Арктический) федеральный университет имени М.В. Ломоносова», канд. экон. наук,  
Россия, г. Архангельск

В статье рассматриваются проблемы занятости населения Архангельской области и особенности региональной политики занятости.

*Ключевые слова:* занятость, безработица, политика занятости.

Занятость – одна из наиболее важных характеристик экономики страны и благосостояния граждан, дающая определенные представления о благополучии населения страны, об экономической и социальной стабильности общества. Государственное регулирование занятости населения может осуществляться с помощью экономических и административных инструментов. Большое значение имеет трудовое законодательство, которое определяет права и обязанности сторон, вступающих в трудовые отношения.

В результате анализа социально-экономических и демографических процессов, происходящих в Архангельской области, можно выделить следующие проблемы: негативные демографические тенденции, выражающиеся в снижении численности населения; невысокое качество жизни и суровые климатические условия, снижающие привлекательность региона для мигрантов и инвесторов; отсутствие устойчивых взаимосвязей системы профессионального образования и рынка труда; невысокий уровень заработной платы, жилищные проблемы и т.д.

Для Архангельской области демографическая ситуация является сдерживающим фактором развития рынка труда. Демографический состав региона характеризуется высокими показателями среднего возраста населения и доли населения старше трудоспособного возраста. Следствием этого является повышенная нагрузка на трудоспособное население. По состоянию на 1 января 2015 года численность населения Архангельской области составляла 1183,323 тыс. человек (в 2014 году численность населения была 1187,643 тыс. человек). Особенность демографической ситуации области – стойкий процесс убыли населения, прежде всего за счет высокой миграционной активности. В течение пяти последних лет численность населения снизилась более чем на 70 тыс. человек, как правило, это лица в возрасте до 35 лет [1].

Согласно прогнозным данным, до 2020 г. в регионе будет происходить сокращение численности населения трудоспособного возраста, что повлечет за собой снижение численности экономически активного населения, а, следовательно, и сокращение предложения трудовых ресурсов.

Анализ социально-экономической ситуации и занятости в Архангельской области показал, что на рынке труда региона сохраняется несоответствие спроса и предложения. Несмотря на то, что уровень регистрируемой безработицы по области составляет 1,8% к численности экономически активного населения и 1,6% к численности населения в трудоспособном возрасте, а коэффициент напряженности на рынке труда области (численность незанятых граждан в расчете на одну вакансию) – 1,4 человека на одну вакансию, область испытывает недостаток рабочих кадров. Остаются невостребованными более половины заявленных в центры занятости населения вакансий.

Почти 10% безработных граждан не могут найти работу в течение двенадцати и более месяцев. Одна из причин продолжительной безработицы – это изменение структуры спроса на рынке труда. С одной стороны, растет количество вакансий, требующих более высокого уровня профессиональной

подготовки и опыта работы, с другой стороны, отмечается перераспределение количества вакансий в определенных видах экономической деятельности. В настоящее время наибольшая потребность в работниках отмечается в обрабатывающем производстве, строительстве, оптовой и розничной торговле, образовании и здравоохранении. Следует отметить также низкий профессионально-квалификационный уровень граждан, находящихся на учете в службах занятости.

Существует проблема с трудоустройством людей, которые являются наименее конкурентоспособными по различным причинам. Это – инвалиды, родители, воспитывающие детей-инвалидов, граждане, находящиеся в предпенсионном и пенсионном возрасте, молодые люди, не имеющие специального образования или опыта работы, лица, освободившиеся из мест лишения свободы и т.п.

Для повышения эффективности деятельности центров занятости населения, являющихся посредниками между гражданами, ищущими работу и работодателями, необходимо создавать условия для обращения в центры занятости населения как граждан, ищущих подходящую работу, так и работодателей, подбирающих необходимые кадры (повышение качества и доступности государственных услуг, организация предоставления услуг в электронном виде). Решение проблемы занятости граждан, испытывающих трудности в поиске работы, возможно через организацию специальных мероприятий по содействию занятости, стимулирование работодателей на создание и сохранение рабочих мест.

В Архангельской области реализуется государственная программа «Содействие занятости населения Архангельской области, улучшение условий и охраны труда (2014 – 2020 годы)», основной целью которой является обеспечение условий развития эффективного рынка труда. Для достижения данной цели поставлены задачи: снижение напряженности на рынке труда Архангельской области; улучшение условий и охраны труда, уменьшение профессиональных рисков; повышение трудового потенциала региона. Для выполнения этих задач разработаны мероприятия по расширению мер активной политики в области занятости населения. Для реализации программы предусмотрено финансирование из федерального и регионального бюджетов и внебюджетных источников в размере 7 660 304,7 тыс. руб. (в 2014г. – 994 276,0 тыс. руб., в 2015 г. – 1 030 506,7 тыс. руб., в 2016 г. – 1 061 550,7 тыс. руб., в 2017 г. – 1 086 100,9 тыс. руб., в 2018 г. – 1 121 828,6 тыс. руб., в 2019 г. – 1 161 535,5 тыс. руб., в 2020 г. – 1 204 506,3 тыс. руб.).

Предполагается, что реализация мероприятий по содействию занятости в рамках данной программы позволит стабилизировать безработицу в регионе, а мероприятия по улучшению условий и охране труда позволят снизить удельный вес работников, занятых на вредных или опасных производствах [2].

Таким образом, основная задача региональной политики занятости состоит в обеспечении формирования экономически эффективной занятости при минимальных социальных затратах. При этом необходимо учитывать особенности экономического развития региона, отраслевую структуру экономики, демографические особенности и т.д.

### **Список литературы**

1. Коновалова Л.В. Особенности демографической ситуации в регионе на примере Архангельской области / Актуальные вопросы современной экономической науки / Сборник докладов XVIII-й Международной научной конференции. – Липецк, 26 ноября 2014 г. С.42-44
2. Официальный сайт правительства Архангельской области [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://dvinaland.ru/>

## **ОПТИМИЗАЦИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

***Королёва А.С.***

студентка 5 курса кафедры «Экономика и управление инновационными системами», специальность «Налоги и налогообложение»,  
Кубанский государственный университет,  
Россия, г. Краснодар

***Юмашева Е.В.***

доцент кафедры «Экономика и управление инновационными системами»,  
Кубанский государственный университет, кандидат экономических наук,  
Россия, г. Краснодар

Задача максимального уменьшения налога на прибыль решается, прежде всего, за счёт совершенствования системы налогообложения предприятия. Как показывает практика, основным законным способом снижения налоговой нагрузки является ее оптимизация. В статье анализируются предложенные законодательством варианты оптимизации налога на прибыль. Приводится расчет налоговой экономии на примере использования одного из методов.

*Ключевые слова:* налог на прибыль, снижение налоговой нагрузки, оптимизация налогообложения, нелинейный способ амортизации основных средств.

Снижение налогового бремени является актуальной проблемой многих современных российских организаций. Налогоплательщикам предоставлен большой выбор методов, позволяющих снизить налоговое бремя, одним из которых является оптимизация налогов.

Оптимизация налогообложения – это совокупность мероприятий, установленных законодательством, направленных на создание эффективных схем и договорных взаимоотношений, максимально снижающих налоговые обязательства налогоплательщиков [1, с.17].

Основным налогом, который уплачивают организации, находящиеся на общей системе налогообложения, является налог на прибыль, и именно он, как правило, является самым обременительным для налогоплательщиков.

Законодателем предусмотрено достаточное количество способов оптимизации налога на прибыль, но при этом следует подчеркнуть, что любая оп-

тимизация должна соответствовать принципам законности, экономической целесообразности и документальной подтвержденности.

Из практики деятельности современных организаций, можно выделить наиболее востребованные на сегодняшний день методы оптимизации налога на прибыль [4, с.27]:

- применение специальных режимов налогообложения и налоговых льгот;
- создание резервов;
- реализация испортившихся и бракованных товаров;
- экономия за счёт амортизации.

Наиболее интересным для исследования методом оптимизации налога на прибыль является транзакция прибыли под «льготный» налоговый режим. Суть данного метода заключается в том, что организация, находящаяся на общем режиме налогообложения, получив прибыль, перечисляет ее на расчетный счет другого предприятия, находящегося на специальном режиме налогообложения, а впоследствии эту прибыль возвращает с минимальными налоговыми отчислениями. Такой перевод прибыли может осуществляться путем [2, с.2]:

- оказания организацией, применяющей специальный налоговый режим, услуг на сумму величины налогооблагаемой прибыли;
- использования аутсорсинга;
- услуг посредника предприятия, находящегося на специальном налоговом режиме.

Предприятиями, в которые налогоплательщики-оптимизаторы могут перевести свою прибыль, являются ИП и организации, применяющие упрощенную систему налогообложения или единый налог на вмененный доход. Они уплачивают вместо налога на прибыль 6% от доходов и 15% от доходов за минусом расходов или 15 % от вмененного дохода соответственно. ИП, находящийся на общей системе налогообложения, уплачивает только НДФЛ и страховые взносы на заработную плату. Также субъектами «льготного налогообложения» являются организации с уставным капиталом, полностью состоящим из доли общества инвалидов. Данные организации имеют право существенно снижать налог на прибыль посредством отчислений денежных средств в помощь инвалидам [3, с. 4]. Нельзя не отметить предприятия, зарегистрированные в субъектах РФ, которым предоставляют льготы по налогу на прибыль. К примеру, в республике Крым с 1 января 2015 года установлена ставка 2% на первые три года деятельности организации, с 4 по 8 годы – 6% и с 9 года деятельности – 13,5%. Такие низкие ставки позволят организациям не использовать больше никаких схем оптимизации, в частности – неправомерных.

Прибыль, помещенная под специальный режим налогообложения, может быть возвращена предприятию-оптимизатору в форме беспроцентного займа, инвестиций или безвозмездной передачи.

Отметим, что при всей очевидной выгоде использования данного варианта оптимизации налога на прибыль, практически все перечисленные способы возврата оптимизированной прибыли имеют определенные риски.

Зачастую, налоговая служба оценивает беспроцентный заем как услугу, оказываемую безвозмездно, и которая увеличивает у заемщика на сумму сэкономленных процентов размер налогооблагаемой прибыли. Данное обстоятельство может привести к потере возможности вычета налога на добавленную стоимость со стоимости продукции, которая была оплачена до погашения займа за счет заёмных средств.

Ощутимый недостаток безвозмездной передачи прибыли проявится в случае, если физическое лицо решит выйти из состава участников общества. Потому что разница между суммой, внесенной им в уставный капитал и суммой, полученной при реализации его долей, подлежит обложению НДФЛ.

В соответствии с гл.25 «Налог на прибыль организации» НК РФ организация имеет право создавать резервы. Предприятие может включить в резерв суммы по сомнительным долгам, которые подлежат исключению из базы по налогу на прибыль и списываются в расходы предприятия. Если по окончании года данный резерв не будет израсходован полностью, неиспользованные суммы относятся на прибыль и включаются в налогооблагаемую базу.

Зарезервированные таким образом основные средства каждый месяц равными частями списываются в затраты, но с ограничением: максимальная сумма резерва не должна быть выше средней величины расходов, использованных на ремонт данных основных средств за последние три года. Необходимо учитывать, что разница превышения затрат на ремонт над величиной резерва на конец отчетного периода списывается в расходы, а разница превышения величины резерва над затратами на ремонт – в доходы.

Преимуществом данного метода является его доступность и простота применения, недостатком – создание резервов позволяет налогоплательщику лишь отсрочить уплату налога на прибыль на какое-то время. Также следует отметить, что использование данного метода оптимизации предусмотрено исключительно для организаций, использующих метод начисления.

Затраты, связанные с реализацией испортившейся и бракованной продукции, оказывают существенное влияние на уменьшение базы по налогу на прибыль. Предприятие проводит инвентаризацию, испорченный товар списывает или продает по сниженной цене. А потери от порчи и недостачи при хранении или транспортировке в соответствии с действующим законодательством приравниваются к материальным расходам. Данный способ является достаточно привлекательным для налогоплательщиков, имеющих испорченную или бракованную продукцию. Но следует учесть, что реализация товаров с истекшим сроком годности не возможна даже по более низкой цене, а списание таких товаров не относится в состав расходов.

Уменьшение величины налогооблагаемой прибыли возможно за счёт способа амортизации. Сегодня многие предприятия предпочитают использовать наименее трудоемкий линейный способ. Однако если предприятие ста-



вит перед собой задачу снизить налоговую нагрузку, то верным решением может стать применение нелинейного метода начисления амортизации. Эффективность данного способа оптимизации налога на прибыль рассмотрена на примере строительной организации ООО «ЦФПП». Расчет амортизации основных средств данной организации приведен в табл. 1.

Таблица 1

**Амортизация основных средств, рассчитанная линейным методом за год, руб.**

Группа амортизации	Виды основных средств	Стоимость ОС на дату принятия	Норма амортизационных отчислений в год, %	Сумма начисленной амортизации
10	Линия по производству оборудования	3 200 000	1,00	32 000
7	Погрузчик XGM	780 000	6,00	46 800
6	Подъёмный кран	1 100 000	7,7	84 700
	Автомобиль КамАЗ	500 000	6,8	34 000
4	Бетономеситель	60 000	22,00	13 200
3	Экскаватор	36 000	24,00	8 640
Итого:		-	-	219 340

Общая сумма амортизации линейным способом составила 219 340 руб.

Далее был произведен расчет амортизации объектов основных средств ООО «ЦФПП» нелинейным способом. Результаты расчетов приведены в табл. 2.

Таблица 2

**Амортизация основных средств, рассчитанная нелинейным методом за год, руб.**

Группа амортизации	Виды основных средств	Стоимость ОС на дату принятия	Норма амортизационных отчислений в год, %	Сумма начисленной амортизации
7	Погрузчик XGM	780 000	1,3	113 341
6	Подъёмный кран	1 100 000	1,9	223 001
	Автомобиль КамАЗ	500 000	1,9	95 116
4	Бетономеситель	60 000	3,8	22 303
3	Экскаватор	36 000	5,6	18 851
Итого		-	-	472 612

Общая величина амортизации основных средств, рассчитанной нелинейным способом и суммированная с амортизацией линии по производству оборудования – которая входит в 10 амортизационную группу и, следовательно, не может быть рассчитана нелинейным способом – составила 504 612 руб.

Анализ изменения амортизации и сумм налога на прибыль представлены в табл. 3.

**Анализ изменения налога на прибыль, руб.**

Группа амортизации	Сумма начисленной амортизации нелинейным методом	Увеличение амортизации нелинейным методом по сравнению с линейным	Сумма увеличения налога на прибыль
Первый год работы основных средств			
7	113 341	66541	13 308
6	318 117	199417	39883
4	22 303	9103	1821
3	18 851	10391	2 078
Итого за первый год	472 612	285 452	57 090

Анализ данных табл. 3 демонстрирует значительное увеличение суммы амортизации, начисленной нелинейным способом по сравнению с линейным. Благодаря такому способу оптимизации в первый год его применения организация заплатит налог на прибыль на 57 090 руб. меньше, чем, если бы использовала линейный метод.

Необходимо отметить, что в соответствии с законодательством организация имеет право менять способ начисления амортизации один раз в пять лет. В случае отсутствия новых объектов основных средств экономия в рамках налога на прибыль за счёт нелинейного метода будет незначительной. Но если организация планирует расширять производство и закупать новые объекты и оборудование – выбор нелинейного метода поможет сэкономить ей значительную сумму налога.

Таким образом, наименее затратными и доступными способами оптимизации налога на прибыль, позволяющими быстро и эффективно уменьшить налогооблагаемую базу, является создание резервов и замена линейного способа амортизации нелинейным. Но у данных способов есть важная особенность – осязаемое снижение налогового платежа возможно только в первоначальный момент их применения, в будущем оптимизационный эффект будет нивелирован.

Грамотная налоговая оптимизация – это не единоразовое сокращение налога к уплате, а постепенное выстраивание такого бухгалтерского и налогового учетов, которые будут направлены на снижение налоговых выплат в будущем.

Прежде чем выбрать конкретный метод оптимизации, руководителю предприятия необходимо просчитать, насколько выгодно будет использование того или иного метода в перспективе.

Проблемой применения налоговой оптимизации является неполнота отражения данного вопроса в законодательстве. В действующих нормативных актах нет четких критериев разделения способов оптимизации на правомерные и неправомерные. Однако легальное снижение налоговой нагрузки является для налогоплательщика более привлекательным, чем сокрытие при-

были или использование черных схем оптимизации, что в свою очередь является выгодным для самого государства.

#### **Список литературы**

1. Беспалов, М.В. Налоговое планирование и оптимизация налогообложения [Текст] / М.В. Беспалов // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2013. – № 23, 24. – С. 17.
2. Беспалов, М.В. Теоретические подходы к формированию и оптимизации финансовой структуры капитала компании [Текст] / М.В. Беспалов // Финансы, планирование, управление, контроль. – 2014. – № 6. – С. 1-2.
3. Зубарев, А.А. К вопросу о выборе оптимального метода начисления амортизации [Текст] / А.А. Зубарев // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 12. – С. 4.
4. Шестакова, Е.В. Налоговая оптимизация [Текст] / Е.В. Шестакова // Россбух. – 2013. – № 12. – С. 27-69.

### **СИСТЕМНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССА СОЗДАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР**

***Кузнецова О.М.***

магистрант кафедры экономики предпринимательства  
Уфимского государственного авиационного технического университета,  
Россия, г. Уфа

В статье исследуется процесс создания интегрированных корпоративных структур, строится дерево целей этого процесса и определяются факторы, влияющие на интенсивность интеграционных преобразований на основе метода когнитивной структуризации.

*Ключевые слова:* интеграционные преобразования, интегрированные корпоративные структуры, системное исследование, дерево целей, когнитивная карта.

Реалией современного этапа развития новых организационно-экономических форм рыночной экономики стали структурные преобразования. В последние годы активно происходят интеграционные преобразования предприятий России в современные, отвечающей мировой практике, интегрированные компании. Интеграционные процессы состоят в объединении предприятий путем вхождения в различные группы, углублении взаимодействия производственных, коммерческих и финансовых структур на самых различных уровнях и в самых различных формах, развития связей и договорных соглашений между ними. Под интеграцией в широком смысле можно понимать установление таких взаимоотношений между предприятиями, подразделениями, которые обеспечивают долгосрочное сближение генеральных целей объединяющихся предприятий [3, 4].

Многочисленные интегрированные корпоративные структуры, возникающие и развивающиеся в современной экономике, ставят перед собой в принципе схожие цели и задачи. Проанализировав различные источники и систематизировав полученную информацию, были выделены различные цели интеграционных преобразований и построено дерево целей для процесса создания интегрированных корпоративных структур (рис. 1).



Рис. 1. Дерево целей процесса создания интегрированной корпоративной структуры

Предприятие постоянно развивается: перестраивается организационная структура, меняется оборудование, расширяется ассортимент продукции, осваиваются новые технологии, обновляется персонал. Это так называемые эволюционные преобразования. Но очень часто случаются и революционные (скачкообразные) изменения, приводящие к коренной перестройке всей деятельности компании. К таким революционным изменениям и относятся всевозможные трансформации, которые приводят к созданию новых корпоративных интегрированных структур [3, 4].

Важнейшим вопросом в области исследований интеграционных преобразований являются факторы, которые активизируют процессы интеграционных преобразований, и при которых интеграционные процессы становятся объективно необходимыми.

Рассмотрим процесс интеграционного преобразования с позиции влияния на него факторов внешней среды, к которым предприятия вынуждены адаптироваться и подстраиваться.

Значительное влияние на проведение интеграционных преобразований оказывает общее состояние экономики. Если наблюдается кризис в экономике, возникает риск банкротства, угроза финансовой устойчивости, что может привести к ликвидации большого количества предприятий: многие сливаются, чтобы выжить, либо поглощаются более слабые неспособные выжить самостоятельно. Вследствие экономической нестабильности растет уровень инфляции, что может привести к увеличению стоимости кредита. В таких условиях предприятиям сложно обновлять основные фонды и внедрять новые технологии, и как следствие снижается инвестиционная активность.

На общее состояние экономики свою очередь влияет развитие техники и технологии, уровень квалификации кадров, уровень инфляции.

Не менее существенным фактором является уровень налогообложения. Действующее налоговое законодательство стимулирует порой слияния и поглощения, результатами которых являются снижение налогов или получения налоговых льгот [2].

Государственное регулирование интеграционных преобразований проявляется также и в форме антимонопольного законодательства и нормативно-правовых документов, регламентирующих корпоративную интеграцию, которые сдерживают развитие интеграционных преобразований.

Конкурентная борьба между производителем аналогичной продукции, действующими на одном и том же рынке, является жизненной реальией. Борьба возникает в связи с тем, что конкуренты стремятся к упрочнению своих позиций на рынке. Резкий скачок уровня конкуренции может оказать существенное влияние на уровень активности интеграционных преобразований. На уровень конкуренции в свою очередь влияет количество конкурентов, спрос на продукцию, уровень цен, размер и темпы роста рынка.

В результате, на основе метода когнитивной структуризации [1], была построена когнитивная карта, которая отображает взаимосвязь интенсивности интеграционных преобразований и факторов, влияющих на этот процесс (рис. 2).

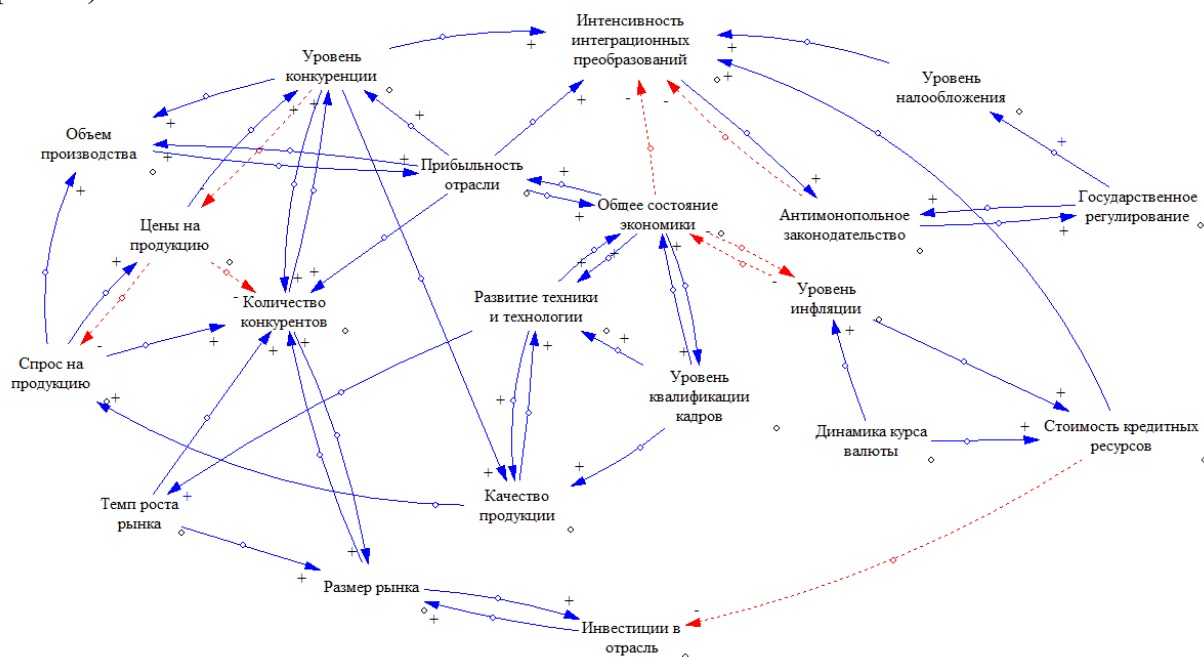


Рис. 2. Когнитивная карта, описывающая влияние внешних факторов на интенсивность интеграционных преобразований

Данная когнитивная карта отражает только «качественные» особенности сложной системы и позволяет выявить и понять сложные цепочки причинно-следственных связей между факторами, влияющими на интенсивность интеграционных преобразований.

### Список литературы

1. Бухарбаева Л.Я., Франц М.В., Егорова Ю.В. Исследование систем управления: учебное пособие. Уфимский государственный авиационный технический университет. – Уфа: УГАТУ, 2012. – 160 с.
2. Владимирова И.Г. Слияние и поглощение компаний// Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – №2. – С. 27-48.
3. Ситникова Л.В. Интегрированные производственные системы: стратегия, форма, структура. – М.: Издательство МАИ, 2008. – 175 с.
4. Ситникова Л.В. Управление развитием интегрированных производственных систем через структурные преобразования// Научно-технические ведомости СПбГПУ. – 2008. – №5(64). – С.118–124.

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО МАШИНОСТРОЕНИЯ В РОССИИ

*Ларина Т.И.*

доцент кафедры экономики и организации производства Вятской государственной сельскохозяйственной академии, канд. экон. наук, доцент,  
Россия, г. Киров

В статье рассмотрено современное состояние сельскохозяйственного машиностроения в России, проведена оценка вклада отечественных предприятий сельскохозяйственного машиностроения в ВВП страны, выявлены общеэкономические и отраслевые системные проблемы.

*Ключевые слова:* сельскохозяйственное машиностроение, рынок сельхозтехники и запчастей, инвестиции в производство.

Развитое сельскохозяйственное машиностроение является индикатором развития АПК любой страны. Высокая механизация труда является залогом роста объемов и качества производимой сельхозпродукции. В то же время, необеспеченность отрасли необходимым количеством сельскохозяйственной техники является серьезным барьером для развития сельского хозяйства.

Россия является одним из крупнейших зерносеющих и зерноперерабатывающих регионов мира, она располагает 9% мировой пашни, 55% черноземных почв, 20% запасов мировой пресной воды. В то же время, в растениеводстве более 70% сельхозтоваропроизводителей производят продукцию по экстенсивным технологиям, в которых практически не используются достижения науки, передового отечественного и зарубежного опыта, применяются машины старых поколений [1].

Вклад отечественных предприятий сельскохозяйственного машиностроения в ВВП России сегодня составляет 0,08%. Столь низкая доля объясняется рядом причин – нестабильной экономической и производственной ситуацией предприятий отрасли и агропромышленного комплекса в целом. Низкая платежеспособность российских крестьян ведет к снижению продаж отечественными заводами необходимой техники и оборудования. В итоге – производственные мощности российских заводов загружены на 30-40% [3].

Эффективному развитию сельскохозяйственного машиностроения России препятствует ряд системных проблем, которые можно разделить на две основные группы – общеэкономические и отраслевые [2].

К общеэкономическим системным проблемам относятся:

1. Высокие процентные ставки по банковским кредитам. На сегодняшний день минимально возможная ставка по валютным кредитам на приобретение сельхозтехники в России составляет 12%, что в 4 раза выше, чем в США.

2. Опережающий рост себестоимости продукции за счет увеличения цен на сырье и энергоносители. По данным Росстата, в 2000–2014 гг. цены на приобретение промышленными организациями отдельных видов топливно-энергетических ресурсов в среднем росли с темпом: на электроэнергию и теплоэнергию – 19% в год; на газ – 23% в год; на станки – до 30% в год; на металл – до 20% в год.

К числу отраслевых системных проблем следует отнести:

1. Низкий уровень инвестиций в сельскохозяйственное машиностроение России. На сегодняшний день объем инвестиций в отрасли находится на низком уровне, при этом его положительная динамика свидетельствует о готовности предприятий в будущем направлять значительные средства в развитие производства при условии благоприятного инвестиционного климата.

2. Отсутствие стабильного платежеспособного спроса на внутреннем рынке. Спрос на сельскохозяйственную технику в первую очередь зависит от благосостояния сельхозтоваропроизводителей. Анализ показывает высокую корреляцию (близкую к единице) объема рынка сельхозтехники с ценами на зерно. Чем выше цена, тем стабильней закупки. Соответственно, развитию сельхозмашиностроения препятствуют низкая (не стабильная) цена на зерно и низкая рентабельность сельского хозяйства.

3. Низкая доля экспорта в производстве. Низкий уровень экспорта приводит к отсутствию стимулов для конкуренции на глобальных рынках, что в свою очередь негативно сказывается на конкурентоспособности, техническом и инновационном уровне сельхозтехники российского производства.

4. Недостаточное развитие производства компонентной базы. Развитие производства комплектующих изделий для сельхозмашиностроения во многом определяет конкурентоспособность отечественной продукции для АПК – тракторов, комбайнов, почвообрабатывающей техники и прочих машин и оборудования.

В настоящее время многие российские компании в производстве сельхозтехники используют зарубежные детали и комплектующие. Основная причина – отсутствие у российских производителей комплектующих продукции необходимого качества и номенклатуры.

По этой причине зарубежные производители предпочитают завозить в Россию технику в виде машинокомплектов или налаживают «отверточную» сборку.

Анализируя состояние производства в России комплектующих для сельскохозяйственной техники были выявлены сильные и слабые стороны. В

частности, некоторые компоненты (мосты, трансмиссии, спутниковые навигационные системы и др.) вообще не производятся в России или производятся в недостаточном количестве и ненадлежащего качества (к примеру, двигатели) [2].

Будущее сельского хозяйства России – в использовании высокопроизводительных и высокорентабельных технологий, которые в свою очередь, являются основой для достижения конкурентоспособности российского продовольствия.

#### **Список литературы**

1. Об утверждении стратегии развития сельскохозяйственного машиностроения России на период до 2020 года. Приказ Минпромторга России от 22.12.2011 №1810.
2. Константинов С.А. Теория эффективности сельского хозяйства: Учебное пособие / С.А. Константинов. – М.: ИВЦ Минфина, 2013. – 180 с.
3. Черноиванов В.И. Мировые тенденции машинно-технологического обеспечения интеллектуального сельского хозяйства / В.И. Черноиванов, А.А. Ежевский, В.Ф. Федоренко. – М.: Росинформагротех, 2012. – 284 с.

### **ВЗАИМООТНОШЕНИЕ ПРИНЦИПОВ ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ И ИНСТРУМЕНТОВ КОРПОРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

***Лебедев В.М.***

аспирант кафедры «Менеджмент и управление народным хозяйством»,  
Российская академия народного хозяйства и государственной службы  
при Президенте РФ, Орловский филиал,  
Россия, г. Орёл

***Полянин А.В.***

профессор кафедры «Менеджмент и управление народным хозяйством»,  
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при  
Президенте РФ, Орловский филиал, доктор экономических наук, доцент,  
Россия, г. Орёл

В статье на основе систематизации теоретических подходов раскрыта сущность и взаимосвязь публичного управления и корпоративного менеджмента, при этом авторы выделяют публичное управление в особый тип, особенности которого обусловлены спецификой применения к ним инструментария корпоративного менеджмента, с учетом приоритетов интересов участников, реализации прав собственности, корпоративных коммуникаций, общих интересов и корпоративной культуры.

*Ключевые слова:* публичное управление, корпоративный менеджмент, институциональный механизм, корпоративная культура, корпоративное поведение.

В современной научной литературе термин «публичное управление» трактуется неоднозначно. Существует многообразие подходов к понятию публичного управления от нормотворческой деятельности до формирования общественных социально-экономических отношений. Публичное управление



предполагает выявление устойчивых связей и закономерностей с учетом влияния внешней среды, развитие на этой основе современных форм государственно-частного партнерства, при котором учитываются прямые и обратные связи воздействия государственной политики. На наш взгляд, публичное управление должно рассматриваться как урегулированная нормами, правилами и процедурами система взаимодействия органов государственной власти и местного самоуправления с субъектами гражданского общества в целях реализации общественных потребностей и интересов на основе сочетания методов публичного воздействия на управляемый объект и публично-частного партнерства [2].

Также публичное управление может и должно основываться на стабильных и предсказуемых методах и технологиях, принципах и правилах, образующих в совокупности институциональный механизм корпоративного менеджмента [1]. Таким образом, на наш взгляд, публичное управление должно включать основополагающие принципы, цели и задачи, свойственные корпоративному менеджменту и, соответственно, между ними существует взаимосвязь.

На основе анализа теоретических положений нами установлена взаимосвязь принципов публичного управления и инструментов корпоративного менеджмента (рисунок).



Рис. Взаимосвязь принципов публичного управления и инструментов корпоративного менеджмента

Ориентирующее значение вышеуказанных принципов необходимо для формирования институциональной базы публичного управления с применением инструментов корпоративного менеджмента на государственном и региональном уровнях, а также для выработки принципов управления и оценки практической деятельности организаций [3]. Выделяя публичное управление в особый тип, особенности которого обусловлены спецификой применения инструментария корпоративного менеджмента, его определяем как управление, построенное на приоритетах интересов участников, реализации прав собственности, корпоративных коммуникациях, общих интересах и корпоративной культуре.

#### **Список литературы**

1. Вертакова Ю.В. Оценка эффективности публичного управления в России на региональном уровне: проблема выбора индикаторов развития / Вертакова Ю.В., Борисова М.С., Борисов А.М. // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2014. – №4 – С.27-38.
2. Полянин А.В. Концептуальные положения государственного регулирования и рыночного саморегулирования с целью экономического роста региона / Полянин А.В. // Региональные проблемы преобразования экономики. – 2011. – №1. – С.9-16.
3. Третьякова Л.А. Роль институтов гражданского общества в реализации стратегии устойчивого регионального развития / Третьякова Л.А. // Региональная экономика: теория и практика. – 2014. – №31. – С.47-55.

### **СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ФОРМ И МЕТОДОВ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

***Мамкиев М.Р.***

аспирант кафедры «Прикладная экономика и управление инновациями»  
Саратовского государственного технического  
университета имени Гагарина Ю.А.,  
Россия, г. Саратов

Острая необходимость формирования полноценной национальной инновационной системы РФ актуализирует проблему выстраивания инновационных систем мезоэкономического уровня, решение которой невозможно без определения действенных форм и методов инвестирования в инновационное развитие регионов. Для этого необходимо максимально точно определить терминологический аппарат, раскрыть экономическую сущность исследуемых понятий провести их систематизацию, чему и будет посвящена данная статья.

*Ключевые слова:* инвестирование, формы и методы инвестирования, инновационная деятельность, мезоэкономическая система, классификация.

Острая необходимость формирования полноценной национальной инновационной системы РФ актуализирует проблему выстраивания инновационных систем мезоэкономического уровня, решение которой невозможно без определения действенных форм и методов инвестирования в инновационное

развитие регионов. Для этого необходимо максимально точно определить терминологический аппарат, раскрыть экономическую сущность исследуемых понятий провести их систематизацию, чему и будет посвящена данная статья. Анализ научной литературы, посвященной инвестированию инновационной деятельности, показал, что на сегодняшний день не существует единого представления и трактовки понятия «форма инвестирования инновационной деятельности», отсутствует их полноценная классификация во взаимосвязи с методами инвестирования.

Так, в федеральном законе от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [1], говорится о формах и методах государственного регулирования инвестиционной деятельности, но не проводится различий между этими понятиями. В работе [2] под формой финансирования понимаются внешние проявления сущности метода финансирования, т. е. методы финансирования рассматриваются в качестве первичных по отношению к форме. К формам инвестирования в разных источниках относят и субъекты инвестиционного рынка, и объекты вложения. Существует подход, в соответствии с которым, к формам инвестирования относят: фондовый рынок, доверительное управление, собственный бизнес, недвижимость, драгоценные металлы, предметы искусства [3].

По мнению автора статьи форма инвестирования является более широким понятием, нежели метод и вот почему. Как правило, в экономике, деятельность, осуществляемая в той или иной форме предполагает применение целого комплекса различных методов (например, инновационная деятельность, осуществляемая в проектной форме, требует использования не только методов проектного менеджмента, но и стратегического, операционного, кадрового и т.д. и таких примеров можно привести достаточно много). Поэтому автор статьи считает, что форма инвестирования инновационной деятельности мезоэкономической системы – это совокупность методов, включающая условия, правила и порядок, конкретные способы инвестирования инновационной деятельности мезоэкономических систем с целью повышения их инновационной активности и результативности инновационной деятельности. В соответствии с таким подходом методы инвестирования будут вторичными по отношению к форме и представлять собой конкретную совокупность способов и приемов инвестирования инновационной деятельности, используемую в определенных условиях.

Далее следует систематизировать формы и методы инвестирования мезоэкономических систем в соответствии с высказанным выше подходом. Сама по себе классификация форм и методов инвестирования инновационной деятельности не является новой и приведена в ряде работ. Однако применительно к мезоэкономическому уровню такой классификации не проводилось. По мнению автора статьи целесообразно выделить следующие формы инвестирования инновационной деятельности на мезоуровне:

-по ключевым инвесторам: государственное инвестирование (федеральное, региональное, муниципальное); частное инвестирование (предприя-

тия банки, инвестиционные институты, «бизнес-ангелы и т.д.); смешанное государственно-частное инвестирование;

- по отношению к мезоэкономической системе: внутреннее инвестирование (инвестиции из средств муниципальных и регионального бюджетов, региональных инвестиционных и венчурных фондов, институтов развития, экономических субъектов, «бизнес-ангелов», расположенных на территории региона, в т.ч. самофинансирование субъектов инновационной деятельности и инновационной инфраструктуры); внешнее инвестирование (инвестиции из средств, федерального бюджета и внебюджетных фондов, инвестиционных и венчурных фондов, экономических субъектов, расположенных вне территории мезоэкономической системы);

- по характеру инвестирования: прямое (непосредственные инвестиции в те или иные виды инновационной деятельности, реализацию инновационных проектов и программ); косвенное (предоставление налоговых льгот, инвестиционных налоговых кредитов, снижение ставок по лизинговым платежам и банковским кредитам и т.д.);

- по форме реализации: реальное инвестирование (инвестиции в создание, приобретение, распространение реальных физических объектов и нематериальных активов); финансовое (инвестирование инновационной деятельности через эмиссию и приобретение ценных бумаг, долей в имуществе, венчурное инвестирование и т.д.).

Для наглядности представим классификацию форм инвестирования инновационной деятельности мезоэкономической системы и соответствующих им методов в виде таблицы.

Таблица

**Классификация форм и методов инвестирования инновационной деятельности мезоэкономических систем**

Классификационный признак	Форма инвестирования	Соответствующие методы инвестирования
1	2	3
Ключевой инвестор	Государственная	Инвестирование региональных инновационных проектов и программ через государственные и региональные целевые программы Инвестирование через государственные институты развития Грантовое финансирование через внебюджетные фонды Государственное кредитование инновационной деятельности мезоэкономических систем
	Частная	Инвестиции различных негосударственных экономических субъектов (предприятия банки, инвестиционные институты, «бизнес-ангелы и т.д.), расположенные как на территории мезоэкономической системы, так и вне ее
	Частно-государственная	Инвестирование через институты развития с государственным участием Венчурное инвестирование

1	2	3
Отношение к мезо-экономической системе	Внутренняя	Самофинансирование субъектов инновационной деятельности и субъектов инновационной инфраструктуры, находящихся на территории мезоэкономической системы за счет собственных средств (нераспределенная прибыль, амортизационные накопления, резервный и добавочный капитал, целевые поступления и т.д.)
	Внешняя	Инвестиции из средств муниципальных и регионального бюджетов через областные целевые программы, региональных инвестиционных и венчурных фондов, институтов развития, экономических субъектов, «бизнес-ангелов», расположенных на территории региона Инвестиции из средств, федерального бюджета и внебюджетных фондов, институтов развития, инвестиционных и венчурных фондов, экономических субъектов, расположенных вне территории мезоэкономической системы
Характер инвестирования	Прямая	Целевое инвестирование в реализацию региональных инновационных проектов и программ, создание, развитие и обеспечение устойчивого функционирования инновационной инфраструктуры региона ( в т.ч. через целевые программы, грантовое финансирование, венчурное инвестирование, целевое кредитование, лизинг и т.д.)
	Косвенная	Предоставление налоговых льгот, инвестиционных налоговых кредитов, снижение ставок по лизинговым платежам и банковским кредитам и т.д.
Форма реализации	Реальная	Инвестиции в создание, приобретение, распространение реальных физических объектов и нематериальных активов для реализации региональных инновационных проектов и программ, создание, развитие и обеспечение устойчивого функционирования инновационной инфраструктуры региона
	Финансовая	Инвестирование через эмиссию и приобретение долевых ценных бумаг (акций) Инвестирование через эмиссию и приобретение долговых ценных бумаг (облигаций, векселей) Инвестирование через приобретение долей в капитале Факторинг

Таким образом отражена взаимосвязь между различными формами инвестирования инновационной деятельности мезоэкономических систем и методами инвестирования.

#### **Список литературы**

1. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: закон РФ от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) // [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_156882/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156882/) (дата обращения 05.05.2015)
2. Анисимов Ю.П. Инновационный менеджмент/Воронеж: ГОУВПО «Воронежский государственный технический университет». 2009. 208 с.
3. Формы инвестирования.URL: <http://procollection.ru/formy-investirovaniya> (дата обращения 18.04.2015)

### **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: ТОЧКА ЗРЕНИЯ**

***Миславская Н.А.***

профессор кафедры бухгалтерского учета в коммерческих организациях  
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации,  
д.э.н., доцент,  
Россия, г. Москва

***Поленова С.Н.***

доцент кафедры бухгалтерского учета в коммерческих организациях  
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации,  
д.э.н., доцент,  
Россия, г. Москва

В статье анализируется современное состояние и направление дальнейшего развития национальной системы бухгалтерского учета и бухгалтерской финансовой отчетности. Скептически оценивается курс на реформирование в соответствии с принципами и требованиями Международных стандартов финансовой отчетности.

*Ключевые слова:* международные стандарты финансовой отчетности, интересы государства, принципы составления финансовой отчетности.

Для новейшей истории развития экономической системы нашей страны характерной чертой является наличие необходимости дальнейшего развития и совершенствования рыночных отношений, формирования и внедрения современных эффективных механизмов управления, расширения спектра финансово-хозяйственной деятельности, создания и повышения инвестиционной привлекательности высокотехнологичных производств. Названные задачи предопределяют ключевое направление внешнеэкономической политики государства – паритетную конвергенцию в мировое экономическое сообщество [1, с.26].

Как следствие – переориентация на информационные запросы западно-европейских стран, являющихся потенциальными кредиторами и инвестора-

ми капитала. Принятое в конце девяностых годов решение российских государственных органов, традиционно занимающихся вопросами нормативно-законодательного регулирования бухгалтерского учета и бухгалтерской финансовой отчетности, о необходимости принятия МСФО в качестве основы функционирования отечественной учетной системы является логичным и обоснованным шагом. Однако, по истечении уже почти двадцати лет реформирования российского бухгалтерского учета, полного перехода на упомянутые стандарты не произошло.

Международные организации бухгалтеров, рабочие группы экспертов ООН, Совета по Международным стандартам финансовой отчетности, отдельные ученые-экономисты на протяжении ряда лет изучали особенности, анализировали и группировали национальные учетные системы. В результате этой работы стало возможным выделить ряд факторов, оказывающих непосредственное влияние на формирование определенной системы бухгалтерского учета и отчетности: информационные связи компании с инвестором; международные социально-экономические отношения; инфляция; социально-экономический прогресс и его влияние на практику бухгалтерского учета. Наряду с названными в экономической литературе отмечаются: приоритет макро- или микро- экономических интересов государства; информационные потребности пользователей финансовой отчетности; политическая стабильность и защита интересов собственников; степень вовлеченности инвесторов в управление бизнесом; сложившиеся национальные традиции в области учетной системы; геополитическое положение страны; уровень развития производства и т.д. Западные исследователи, а теперь и большинство российских ученых, в качестве определяющего фактора отмечают степень заинтересованности и потребности пользователей (прежде всего инвесторов и кредиторов) в данных финансовой отчетности [2, с.153]. Безусловно, все названные факторы оказывают значительное влияние на формирование конкретной системы бухгалтерского учета и приток инвестиций в страну. Однако анализ деятельности центров мировой экономики, например США, позволяет сделать вывод, о существовании еще одного фактора: наличия и степени влияния информационного воздействия на финансовую систему, реальные сектора экономики и общество в целом. Так, статистические органы США на протяжении ряда лет публиковали данные (основанные на проведении якобы тщательного анализа финансовой отчетности) о высоких темпах роста экономики и низкой инфляции в стране.

Стремление заработать на росте курса акций на фоне относительного застоя экономик Европы и Японии, вызвало резкий приток иностранных инвестиций (2000 г. – 301 млрд. долл., 2001 – 124 млрд. долл.) в страну. Объем капиталовложений в экономику США только государств Персидского Залива составил 700 млрд. долларов. Потенциальные инвесторы были ориентированы на заявляемый ежегодный прирост прибыли американских компаний в 15-20%, в то время как реальные цифры составляли 5-6%. Формальное завышение темпов роста экономики было обусловлено такими финансовыми технологиями как скупка собственных акций на фондовых рынках, слияние кор-

поражий, сокращение расходов на обслуживание долгов, эмиссия долговых обязательств, средства от покупки которых использовались на приобретение собственных акций. Реальный рост ВВП в США составляет примерно 3,5% в год. Однако искусственное занижение темпов инфляции заставляет усомниться и в этой цифре. Дело в том, что показателем инфляции является индекс потребительских цен, который рассчитывается по корзине товаров. Рынок услуг, цены на котором растут значительно быстрее, не принимается во внимание при проведении расчетов и индекс потребительских цен занижает темпы инфляции. Наряду с этим США использовали нетрадиционные методы расчета ВВП и учетные методики. Например, программное обеспечение, которое учитывалось по статье «издержки ведения бизнеса» в бухгалтерском учете и отчетности отражалось по статье «инвестиции», что привело к завышению темпов роста ВВП.

Таким образом, необходимость сохранения привлекательности для инвесторов и кредиторов, являющихся основными поставщиками капитала, привела к необходимости фальсификаций статистической и финансовой отчетности на корпоративном и государственном уровнях. После крупнейших финансовых скандалов, вызванных представлением финансовой отчетности «в выгодном свете» («Артур Андерсен», «Энрон» и др.), доверие к предоставляемым данным было подорвано.

Принципы составления финансовой отчетности, используемые в США имеют общую с МСФО природу, а модель организации и ведения бухгалтерского учета относится к англо-американской. Компании и биржи многих стран сегодня составляют финансовые отчеты, используя эту систему учета и отчетности. Возможность отчетных манипуляций и вариации методик учета, слишком обобщающий характер стандартов, отсутствие подробных интерпретаций применительно к конкретным практическим ситуациям создают благоприятные условия для различного рода фальсификаций [3, с.12]. В этих условиях возникает закономерный вопрос: так ли совершенна современная система МСФО, позволяющая на фоне рассогласования объемов спекулятивных финансовых сделок и реально произведенной продукции формировать привлекательную с точки зрения притока инвестиций информацию? Сегодня мировое сообщество активно обсуждает эту проблему.

Речь идет о том, что под сомнение ставится вся система подготовки финансовой отчетности, позволяющая декларировать невиданные прибыли, не обеспеченные реальными денежными средствами, поддерживающая процесс рассогласования объемов спекулятивных финансовых сделок и реально произведенной продукции. Иными словами принципы, заложенные в основу МСФО, и в первую очередь принцип начисления, а также финансовые методы и информационные приманки фондового рынка, в итоге приводят к снижению темпов роста как развитых, так и развивающихся государств.

Таким образом, внедрение МСФО в систему российского бухгалтерского учета и отчетности носит не безоговорочный характер. В ходе реформирования российской системы учета необходимо проанализировать принципы подготовки финансовой отчетности МСФО и отказаться от слепого ко-



пирования западноевропейских подходов к ведению бухгалтерского учета и подготовке отчетности, так как без информации о реальной картине имущественного и финансового положения организаций невозможно осуществление контроля и управления экономикой в целом. Также необходимо разработать комплекс стратегических и финансовых мер по модернизации промышленного комплекса. Работа государственных и общественных профессиональных организаций в этих двух направлениях будет являться залогом успешного развития российской бухгалтерской науки и обеспечит приток свободного капитала в страну.

#### **Список литературы**

1. Миславская Н.А., Поленова С.Н. Международные стандарты учета и финансовой отчетности: учебник для бакалавров. М.: Издательство «Дашков и К», 2014.
2. Миславская Н.А., Поленова С.Н. Бухгалтерский учет: учебник. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2014.
3. Поленова С.Н. К вопросу о понятийном аппарате регулирования бухгалтерского учета // М.: Международный бухгалтерский учет, № 48, 2011.

### **ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕДУРЫ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ**

***Мищенко Д.М., Хлебников В.Ю.***  
слушатели факультета ОБДА

ВУНЦ ВВС «ВВА имени профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина»,  
Россия, г. Воронеж

***Мещеряков В.И.***  
доцент кафедры (управления МТО ВВС) ВУНЦ ВВС «ВВА имени профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина», канд. военных наук, доцент,  
Россия, г. Воронеж

***Косырев Е.Н.***  
преподаватель кафедры (управления МТО ВВС) ВУНЦ ВВС «ВВА имени профессора Н.Е. Жуковского и Ю.А. Гагарина», канд. военных наук,  
Россия, г. Воронеж

В статье рассматривается вопрос организации контроля хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов. Анализируются вопросы применения современной критериальной основы внедрения математических методов в целях поиска путей оптимизации мероприятий хозяйственной деятельности. Предложена процедура комплексной оценки хозяйственной деятельности независимыми экспертами с использованием математических методов.

*Ключевые слова:* хозяйственная деятельность, контроль, показатели, ранжирование, экспертиза, комплексная оценка.

Всякая деятельность включает в себя цель, задачи, средства и сам процесс и конечный результат. В интересах анализа сложный и разноплановый процесс деятельности организации можно представить как совокупность отдельных мероприятий.

Анализ хозяйственной деятельности, как наука представляет собой систему специальных знаний связанных с исследованием тенденций развития, научным обоснованием планов, управленческих решений, контролем за их выполнением, оценкой достигнутых результатов, обоснованием величины резервов, повышения эффективности мероприятий по их использованию [1].

Анализ хозяйственной деятельности организации должен быть объективным, конкретным, точным, основываться на достоверной и проверенной информации реально отражающей объективную действительность, а выводы его должны обосновываться аналитическими расчетами.

Любая деятельность в организации происходит в пределах двух систем. Первая – операционная, то есть достижение заданных целей. Вторая – система контроля, составными частями которой являются процессы проверки и сопоставления фактических результатов с заданными [2].

Контроль, как функция управления представляет собой систему наблюдения и проверки функционирования управляемого объекта, с целью оценки обоснованности и эффективности принимаемых управленческих решений, выявления степени их реализации [1].

Действенным способом повышения эффективности и качества управления является овладение должностными лицами всех уровней методологией анализа и принятия решений на основе математических методов.

Экспертное исследование проблемной ситуации характеризуется тем, что общая информация о ситуации ограничивается личностным знанием эксперта. Выбор метода обработки результатов экспертизы определяется целью анализа, основной задачей которого является комплексная оценка показателей хозяйственной деятельности [3].

В процессе проведенных исследований разработан программный продукт, на основе экономико-математических методов «Эксперт – М» написанный с помощью высокопроизводительной среды визуального программирования – языка Borland Delphi версии 7.0 и с использованием системы управления базой данных «Paradox».

Заложенная в программном продукте организация процедуры комплексной оценки хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов включает несколько этапов и предполагает сохранение полученного результата в базе данных автоматизированного рабочего места должностного лица, с учетом дальнейшего его использования по назначению, в том числе для проведения анализа.

На первом этапе экспертам необходимо сделать вывод о правильности выбранных показателей оценки хозяйственной деятельности и провести их ранжирование по весовым категориям, исходя из оценки их свойств на основе совокупного мнения всех экспертов.

Ранжированные показатели по весовым категориям размещаются в таблице-матрице, которая служит для вычисления среднего значения показателя и оценки деятельности хозяйствующего субъекта.

Полученные данные среднего значения вносятся в новую таблицу-матрицу для определения комплексной оценки хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов, которая рассчитывается как взвешенная сумма результатов их деятельности по сравниваемым показателям.

Процедура комплексной оценки хозяйственной деятельности позволит обеспечить руководителей: наглядной информацией и отображением результатов контроля в реальном времени; в выявлении проблем на выработку мер на устранение выявленных недостатков; источником информации в процессе анализа и принятия управленческого решения.

#### **Список литературы**

1. Землин А.И. Правовое регулирование финансовой деятельности в Вооруженных Силах Российской Федерации: дис. ... доктора юрид. наук / А. И. Землин. – Москва, 2005. – 317 с.
2. Теория анализа хозяйственной деятельности: [Текст]: учебник / Кравченко Л. И., Осмоловский В. В., Русак Н. А. и др.; Ред. Л. И. Кравченко, – 2-изд., перераб. и доп. – Мн.: Новое знание, 2004. 384 с.
3. Военно-экономический анализ: Учебник. / Под ред. С.Ф. Викулова. – М.: Воениздат, 2000. – 214 с.

## **ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ**

***Нечаева О.В.***

доцент кафедры экономического анализа и государственного управления  
Ульяновского государственного университета,  
кандидат юридических наук,  
Россия, г. Ульяновск

В статье рассматриваются проблемы финансово-экономического развития муниципальных образований в России. Создание полноценного института местного самоуправления невозможно без децентрализации государственного управления, основной составляющей которого является демократизация межбюджетных отношений. Однако, проводимая в стране муниципальная реформа пока не способствует решению данной проблемы.

*Ключевые слова:* местное самоуправление, финансово-экономическое развитие, местный бюджет, муниципальная собственность.

Важным условием для обеспечения устойчивого и комплексного социально-экономического развития местного самоуправления (далее – МСУ) является – решение вопроса об увеличении доходной базы местных бюджетов и создание стимулов для органов МСУ к наращиванию экономического потенциала муниципальных образований (далее – МО). Отметим, что налоговая и бюджетная политика, да и вся система межбюджетного регулирования сла-

бо ориентирована на стимулирование органов МСУ в комплексном развитии территорий МО, в увеличении налогооблагаемой базы на соответствующих территориях.

Вместе с тем, встает вопрос о необходимости реформирования муниципальной системы управления, прежде всего финансово-экономического механизма, обеспечивающего эффективное управление муниципальной собственностью. Отметим, что муниципальную собственность, как категорию, можно рассматривать: 1) в широком смысле – это самостоятельная форма собственности, представляющая собой особый вид публичной (общественной) собственности, который состоит из экономических отношений, возникающих между МО в лице его населения, местных органов и их представителей в процессе экономической деятельности и реализации последними социально-экономических функций, а также обеспечивающих условия сохранения и воспроизводства объектов жизнеобеспечения МО в целях удовлетворения приоритетных потребностей местного сообщества; 2) в узком смысле – это материализованные (объективированные) результаты реализации МО, их населением, а также органами МСУ правомочий по владению, пользованию и распоряжению муниципальным имуществом и имущественными правами как элементом материального богатства [2, с.12].

Важно отметить, что проводя анализ нормативно-правовых актов, регулирующих финансово-экономическую основу местного самоуправления, приходим к выводу, что нормы права тесно объединяют отношения по поводу муниципальной собственности и местных финансов. Это означает, что экономическая деятельность неразрывно связана с финансовой деятельностью органов МСУ. Такая связь носит взаимообусловленный характер. Например, развитие муниципальной собственности ведет к росту источников доходов местного бюджета, а повышение доходной части бюджета позволяет увеличить расходы на приумножение муниципальной собственности в виде объектов, производимой продукции и т.п.

Однако, муниципальная собственность по-разному оказывает влияние на состояние местного бюджета. С одной стороны, она может способствовать пополнению доходной части бюджета, с другой – она требует дополнительных расходов на ее содержание. Поскольку не все объекты муниципальной собственности дают постоянный доход. Например, объекты здравоохранения, образования, культуры, муниципальные предприятия пассажирского транспорта, жилищное хозяйство, которые чаще всего нерентабельны и требуют больших затрат, чтобы функционировать. Для того чтобы покрыть расходы на их содержание необходимо изыскивать финансовые ресурсы. Самый рациональный выход, думаю, состоит в создании сбалансированной структуры объектов муниципальной собственности на территории МО. Для обретения экономической самостоятельности необходимо создание прибыльных муниципальных предприятий и организаций и т.п. Каждый собственник должен иметь должную самостоятельность в своей деятельности и только тогда можно рассчитывать на успешное достижение целей. Данную проблему можно разрешить с помощью таких существенных экономических инстру-

ментов как-то: организация системы эффективного предпринимательства, регулирование отношений муниципальной собственности, улучшение инвестиционного климата, повышение конкурентоспособности и эффективности бизнеса, стимулирование экономического роста и модернизации, повышение эффективности расходов бюджета. Грамотное использование указанных инструментов позволит ускорить процесс экономических преобразований на территории МО.

Считаю, что эффективное использование муниципальной собственности, как экономической основы МСУ, является одним из важных условий устойчивого социально-экономического развития территории МО. Поэтому, для реализации цели «повышение эффективности использования имущества (включая земельные участки), находящегося в МО» необходимо решить следующие задачи:

- 1) оптимизация структуры муниципального имущества в соответствии с критерием обеспечения осуществления полномочий;
- 2) повышение эффективности управления объектами муниципального имущества;
- 3) повышение эффективности распоряжения земельными ресурсами;
- 4) обеспечение полного и достоверного учёта муниципальной собственности.

Следует отметить, что ещё одной важной задачей по обеспечению стабильного социально-экономического развития территории МО является оказание помощи существующим предприятиям и организациям в их переходе на новый технологический уровень и развитие малого бизнеса. Поскольку, малые предприятия способствуют развитию территории, в том числе рациональному использованию свободных производственных мощностей, увеличению объема производимых товаров и услуг, решению проблем занятости и общему росту доходов, что, в конечном счете, ведет к улучшению условий жизни населения [1, с.104]. Поэтому, используя специальную систему льгот и стимулов, органы МСУ могут стимулировать деятельность тех предприятий, которые наиболее важны для социального и экономического развития территории.

Поэтому, важнейшим условием становления и укрепления экономической основы местного самоуправления является развитие предпринимательской, коммерческой деятельности. Создание коммерческих организаций на территории МО – вполне реальная задача. ОМСУ при желании могут развернуть этот процесс и даже регулировать его [3, с.36]. Кроме того, малое и среднее предпринимательство за последние годы стало существенным сектором экономики, который оказывает важное влияние на социально-экономическую обстановку в России. Отметим, что в данном секторе экономики динамично создаются новые рабочие места, привлекаются инвестиции, предоставляются услуги и товары, которые жизненно необходимы населению МО. Эффективное развитие малых и средних предприятий на территории МО дает возможность обеспечить основные жизненные потребности населения в работах, услугах и товарах. При этом именно на местном уровне

возможно учесть многие особенности и специфику деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, а также эффективно применять к ним механизмы финансовой поддержки и системы налогообложения. Кроме того, положения Федерального закона от 24 июля 2007 года №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» предусматривают финансовую, имущественную, информационную, консультационную поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, поддержку в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации их работников, поддержку в области инноваций и промышленного производства, поддержку в сфере сельскохозяйственной деятельности. Поэтому очень важно, чтобы в местные бюджеты зачислялись в полном объеме налоги, уплачиваемые малым и средним бизнесом, одновременно это будет являться стимулирующим фактором для ОМСУ по развитию предпринимательства на своих территориях.

Кроме того, считаю, что одним из важных направлений экономического развития местного самоуправления остаётся формирование благоприятного инвестиционного климата, способствующего привлечению инвестиций в объёмах и темпах, достаточных для обеспечения устойчивого экономического роста. Инвестиции являются одной из форм привлечения финансовых средств для создания объектов производственного назначения и сферы услуг на территории МО. Это очень важно в условиях, когда местные бюджеты практически не в состоянии выделить финансовые ресурсы на развитие производства и сферы услуг.

Вместе с тем, для укрепления собственной доходной базы МО, считаю, крайне важным направлением является повышение качества управления бюджетным процессом, переход к бюджетному планированию, ориентированному на результат. Значимым является и совершенствование управления исполнением бюджета МО, которое в первую очередь должно быть ориентировано на повышение эффективности и строгого соблюдения бюджетной дисциплины всеми участниками бюджетного процесса. Кроме того, в целях повышения эффективности бюджетных расходов необходимо совершенствование системы муниципального заказа.

Таким образом, для решения проблем финансово-экономического развития местного самоуправления и достижения сбалансированности местных бюджетов МО следует:

- 1) наращивать доходные источники и оптимизировать состав полномочий МО путем закрепления за местным уровнем власти тех из них, которые могут быть наиболее эффективно выполнены на данном уровне власти;
- 2) обеспечить эффективное использование муниципального имущества (включая земельные участки), вовлечение его в оборот и стимулирование инвестиционной деятельности на рынке недвижимости в интересах потребностей общества и граждан
- 3) повысить нормативы отчислений от федеральных и региональных налогов в местные бюджеты;
- 4) ускорить совершенствование системы имущественных налогов с

учетом мирового опыта;

5) провести оптимизацию установленных федеральным законодательством льгот по местным налогам с целью расширения налоговой автономии местных властей;

6) совершенствовать учет и мониторинг муниципального имущества путём создания единой системы управления земельно-имущественным комплексом МО в автоматизированной муниципальной информационной системе и пр.

Таким образом, решать все эти задачи нужно в рамках законодательства, которое необходимо создать. Считаю, именно в рамках государственных программ должны быть интегрированы все инструменты реализации государственной политики, обеспечивающие достижение поставленных целей – нормативно-правовое регулирование, контрольные полномочия, бюджетные ассигнования, налоговые льготы, использование государственного имущества, взаимодействие с МО.

#### **Список литературы**

1. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2013. – № 2. – С. 104-105.
2. Конституционно-правовое регулирование формирования экономической основы местного самоуправления. Автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Климанова А.Ю. – М., 2013. – 26 с.
3. Талалаев Н.В. Понятие экономической основы местного самоуправления в юридической науке // «Право и управление XXI век». – 2008. – № 4(9). – С.31-37.

### **МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ АНАЛИЗА СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НЕЙРОСЕТЕВОЙ ТЕХНОЛОГИИ**

***Новиков М.В.***

доцент кафедры менеджмента Южного университета (ИУБиП),  
ЦСГИ в г. Таганроге,  
Россия, г. Таганрог

Эффективное функционирование современных организаций реализуется с учетом использования научно обоснованного анализа результатов деятельности, в частности, финансового анализа. В статье приводится краткий анализ традиционно используемых методов и моделей, в том числе, имитационного моделирования, адаптивных методов анализа, регрессионных алгоритмов. Представлено обоснование и краткое описание сущности нейросетевого подхода к финансовому анализу текущего состояния организации. Использование данного подхода основано на реализации процессов обучения и тренировки нейроноподобной сети на ограниченном множестве данных. При этом нейронная сеть способна обобщать полученную информацию и показывать хорошие результаты на данных текущего состояния организации. Приводятся основные алгоритмы анализа и процедуры настройки метода к процессам анализа.

*Ключевые слова:* анализ, финансы, организация, информация, регрессионные алгоритмы, нейросетевой подход, процесс, алгоритм анализа, синаптическая матрица, обучение нейроноподобной сети, процедура настройки.

Одним из факторов, повышающих научную обоснованность управления производственно-хозяйственной деятельностью предприятий, является использование результатов анализа. В процесс осуществления анализа целесообразно включить следующие этапы: анализ производственного и экономического состояния исследуемого объекта. выбор и обоснование метода анализа, выбор и обоснование источника данных для анализа, сбор исходной информации, ее использование для анализа и обработка в соответствии с выбранным методом, анализ результатов аналитического процесса. Осуществление процесса анализа с минимальным уровнем погрешности предполагает использование современных научных методов на каждом выше отмеченном этапе.

Техника анализа предполагает использование новых методов, при этом сложность математического аппарата анализа данных возрастает. Следуя этой тенденции, увеличивается опасность выбора неадекватных методов анализа, при этом некорректные результаты анализа могут привести к принятию неверных решений. В связи с этим, острота проблемы заключается в выборе и обосновании метода анализа

Углубленное изучение ситуации при выборе метода анализа должен обеспечить адекватность результатов анализа процессам развития организации и процедурам принятия решений вообще и, в частности, современной практике принятия решения по данным финансового анализа условиях существования пред- и кризисных ситуаций. Основное требование заключается в том, чтобы метод анализа базировался на использовании адекватного математического аппарата. При этом, выбранный метод должен давать более точный результат анализа, своевременный и понятный с точки зрения интерпретации результатов анализа. Такой ожидаемый результат позволит осуществить выбор и обоснование наилучшего принимаемого решения в соответствии с критериями функционирования организации [5].

Методы анализа можно подразделять на классы по следующим признакам: особенностей формирования цели анализа, особенностей исследуемого процесса и используемого инструментария. Если в основу классификации заложить различия в источниках получения исходной информации и формирования аналитической информации, то методы анализа можно разбить на два класса – фактографические и экспертные методы анализа [1].

Представляет определенный интерес использование фактографических методов анализа в связи с возможностью получения результатов анализа с уровнем погрешности, удовлетворяющим процессу принятия решений. Традиционно к этим методам относят методы, основанные на линейном, экспоненциальном сглаживании и скользящем среднем, методы анализа, использующие регрессионные алгоритмы. Суть регрессионных алгоритмов можно кратко описать так.



Среди множества анализируемых переменных  $Y$  (результативный показатель) выбирается такая переменная, которая отражает анализируемый параметр функционирования. В соответствии с экономической сущностью процесса анализа осуществляется выбор комплекса переменных, от которых параметр  $Y$  зависит, то есть некоторое множество  $X_1, X_2, \dots, X_n$  (выбираются те факторы, которые определяют процесс функционирования организационной системы). Природа независимых переменных может быть различной. Например, если предположить, что  $Y$  – уровень спроса на некоторый продукт в будущем, то независимыми переменными могут быть уровни спроса на этот же продукт в прошлом и позапрошлых месяцах, затраты на рекламу, уровень платежеспособности населения, экономическая обстановка, деятельность конкурентов и многое другое. Для данной задачи необходимо выявить те внешние и внутренние факторы, от которых может зависеть уровень спроса в числовой форме.

Модель множественной регрессии в общем случае описывается выражением (1):

$$Y(X) = F(X_1, X_2, \dots, X_n) \quad (1)$$

Общий вид линейной регрессионной модели имеет вид (2):

$$Y(X) = \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_n X_n + \varepsilon, \quad (2)$$

где  $\beta_i$  – коэффициенты регрессии, вычисляемые в соответствии с данной регрессионной моделью,  $\varepsilon$  – компонента ошибки. Предполагается, что все ошибки независимы и нормально распределены.

Среди фактографических методов анализа представляет так же интерес использование экономико-математического моделирования, отражающего формирование результатов проводимых опытов на модели и на этой основе получить понимание сущности процессов, протекающих в реальных условиях. В настоящее время использование такого моделирования является эффективным методом познания сущности изучаемых явлений. Применение моделей к описанию реальной действительности подразумевает возможность их практического использования в качестве базы выбора наилучшего способа статистической обработки исходных данных. Это позволяет использовать экономико-математические модели при решении задач анализа, что позволит на этой основе решать задачи планирования и оптимального управления системами и процессами в них.

Специально сконструированные модели можно неоднократно изменять как по используемому математическому аппарату, так и условиям моделирования без значительных капиталовложений. Это не единственное достоинство модели. Другое заключается в том, что формализация исследуемого процесса дает возможность поставить реальную математическую задачу и позволяет воспользоваться универсальным, и мощным математическим аппаратом в целях осуществления анализа этого процесса, в котором учтена конкретная природа объекта моделирования. В такой постановке процесс моделирования не зависит от воздействия реалий исследуемого объекта, они учтены в модельной форме их представления. Используемый математический аппарат позволяет осуществить детальный количественный анализ мо-

дели, помогает предсказать, как поведет себя объект в различных условиях и дает рекомендации для выбора наилучших вариантов решения проблемы [2].

При наличии и использовании такой математической модели исследователь избавляется от необходимости проведения дорогостоящих натурных экспериментов, как правило, сопровождаемых многократными пробами и ошибками.

Точность экономико-математического моделирования определяется точностью идентификации количественных значений входов, погрешностью метода преобразования входов в выходы экономической системы и возможностью коррекции отклонений последних от их фактических значений.

Следует отметить дальнейший процесс развития экономико-математических моделей и направлений использования этих моделей. Тренд развития экономико-математических моделей связан с формированием и использованием таких методов, которые расширяют адекватность моделей реально существующим организационным и экономическим процессам. Использование современных моделей в системах анализа позволяет увеличить точность анализа экономического развития в условиях неопределенности исходной информации и, в связи с этим, возникновения и возрастания рисков принятия решений.

Важная роль в этом процессе отводится адаптивным методам анализа, а также интенсивно развивающимся имитационным и нейросетевым моделям.

Отличие адаптивных моделей от других аналитических моделей состоит в том, что они отражают текущие свойства ряда и способны непрерывно учитывать эволюцию динамических характеристик изучаемых процессов. Цель адаптивных методов заключается в построении самокорректирующихся (самонастраивающихся) экономико-математических моделей, которые способны отражать изменяющиеся во времени условия, учитывать информационную ценность различных членов временной последовательности и давать достаточно точные оценки будущих членов данного ряда. Однако при использовании данных моделей необходимо иметь в виду, что они пригодны лишь для обработки рядов с умеренными изменениями во времени.

В основе данных методов лежит методика изучения влияния факторов на результативный признак, связь между которыми может носить как детерминированный, так и стохастический характер, учитывающая нелинейность процессов, происходящих в компании.

Отражение в моделях нелинейности, и стохастичности исследуемых процессов, происходящих в компании, показано, в частности, в имитационных моделях финансовых временных рядов [3].

Под имитационным моделированием в исследовании понимается такое моделирование, при котором исследуемая система заменяется имитационной моделью, структурно адекватной исследуемой системе и отражающей ту часть деятельности данной системы, которая исследуется, например, осуществляется анализ движения денежных потоков предприятия.

В основу имитационного моделирования положена методология системного анализа. Это обеспечивает реализацию системного подхода к фи-

нансовому анализу и оценке рисков развития компании, что делает его в настоящее время приоритетным подходом к построению финансовых моделей в крупных ведущих компаниях России и отвечает интересам современного бизнеса.

Представляется возможным отметить развитие имитационных моделей в направлении использования интеллектуальных систем. Использование интеллектуальных систем на основе искусственных нейронных сетей позволяют с успехом решать проблемы анализа, оптимизации, управления. Практика показывает возможность получения преимущества использование нейронных сетей при решении задач анализа по сравнению с более простыми статистическими методами.

Нейросетевое моделирование относится к методу эволюционного моделирования, которое является одним из нетрадиционных методов анализа состояния экономической системы. Этот метод позволяет получить более точные результаты, чем стандартные методы, например такие, как корреляционно-регрессионный анализ. В наиболее общем виде эволюционное моделирование можно определить как воспроизведение процесса естественной эволюции с помощью специальных компьютерных программ. Эти программы способны от предыдущих результатов расчетов порождать такие новые результаты расчетов, которые с наибольшей вероятностью могут приспособиться к окружающей среде (достичь поставленной цели).

Раскрывая сущность нейросетевого моделирования, следует отметить, что нейронные сети – это раздел искусственного интеллекта, в котором для обработки сигналов используются явления, аналогичные происходящим в нейронах живых существ. Известны и иные, более традиционные подходы к решению этих проблем, однако они не обладают необходимой гибкостью за пределами ограниченных условий. Искусственные нейронные сети, моделирующие финансово-хозяйственную деятельность предприятия, могут решать такие основные проблемы как: анализ, предсказание, оптимизация, управление [2].

Использование нейросетевого моделирования в целях решения задач анализа обусловлено наличием в большинстве временных рядов сложных закономерностей, не обнаруживаемых линейными методами. В качестве одного из основных этапов в решениях задач нейронного анализа выступает этап формирования обучающей выборки, от состава, полноты, качества которой существенно зависят время обучения нейронной сети и достоверность получаемых моделей.

Нейронная сеть обладает чертами искусственного интеллекта. Обученная и натренированная на ограниченном множестве данных нейронная сеть способна обобщать полученную информацию и показывать хорошие результаты на данных текущего состояния фирмы, которые не использовались при обучении такой сети. Это подтверждает использование идей эволюционного моделирования, развитие которых нашло отражение в искусственных нейронных сетях, так как процесс их обучения или адаптации к новым внешним условиям можно рассматривать как процесс развития или совершенство-

вания. Каждое новое состояние нейронной сети оценивается по результатам эволюционного отбора.

Одним из основных понятий, используемых в процессе построения и применения нейросетевых технологий, является понятие порогового элемента. Пороговый элемент представляет собой устройство с несколькими двоичными входами и одним двоичным выходом. Каждому входу поставлено в соответствие вещественное число, называемое весом. Сигнал на выходе порогового элемента равен 0 до тех пор, пока взвешенная сумма входных сигналов не превысит или не станет равной некоторому числу-порогу. Математически это можно представить так [4] (соотношения 3, 4):

$$P = 1, \text{ если } \sum_{i=1}^n W_i X_i \geq Q; (3) \quad P = 0, \text{ если } \sum_{i=1}^n W_i X_i < Q, (4)$$

где  $P$  – сигнал на выходе;

$X_i$  – сигнал на входе;

$W_i$  – вес входа;

$n$  – число входов;

$Q$  – порог (некоторое число).

Представим формальный нейрон следующим образом (5):

$$y_j = f\left(\sum X_i W_{ij} - \theta_j\right), (5)$$

где  $y_j$  – логическая переменная, сопоставимая с выходным сигналом  $j$ -го нейрона и принимающая значения в некоторых пределах;

$f()$  – функция, иллюстрирующая возбуждение нейрона;

$X_i$  – логическая переменная, сопоставимая с  $j$ -м синаптическим входом нейрона и принимающая два значения:  $X_i = 1$ , если синапс возбужден, и  $X_i = 0$  – синапс не возбужден. Совокупность значений  $X_i, \overline{1, n}$ , образует синаптический вектор  $X = (X_1, X_2, \dots, X_n)$ ;

$W_{ij}$  – весовой коэффициент синаптической связи от  $i$ -го к  $j$ -му нейрону.

Если  $W_{ij}$  со знаком «плюс», то связь является возбуждающей, если же со знаком «минус» – тормозящей. Совокупность всех весов всех нейронов, представленная в виде матрицы, образует синаптическую карту;

$\theta_j$  – пороговое значение функции возбуждения  $j$ -го нейрона.

Реальный нейрон обладает непрерывно меняющимся выходным сигналом в зависимости от входного, поэтому предпочтительней является нелинейная функция не ступенчатого, а сигмоидного вида.

Формальный нейрон можно представить графически (см. рис. 1).

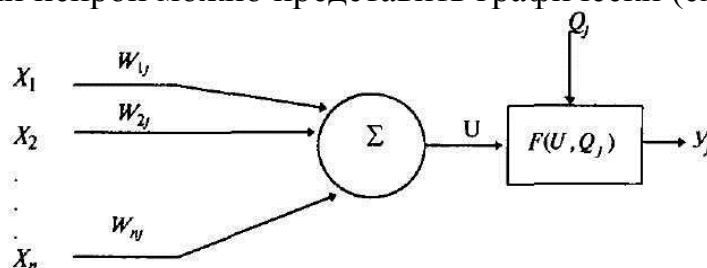


Рис. 1. Графическое представление формального нейрона

Формальное (аналитическое) и графическое представление нейрона демонстрируют двухтактную работу нейрона:

1) нахождение скалярного произведения векторов, первый из которых отражает состояние синаптического входа нейрона  $X = (X_1, X_2, \dots, X_n)$ , а второй – соответствующие синаптические веса  $W = (W_1, W_2, \dots, W_n)$ ;

2) вычисление выхода нейрона в соответствии с заданным порогом и функцией возбуждения.

Нейроны объединяются, образуя сеть. Простейшая нейронная сеть состоит из входа, слоя нейронов и выхода (рис. 2).

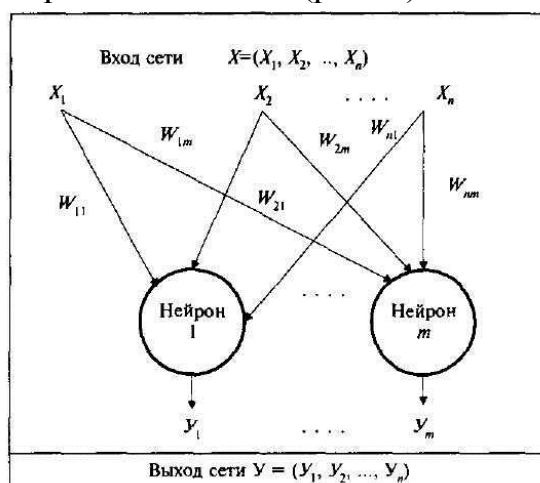


Рис. 2. Простейшая нейронная сеть

Каждому нейрону соответствует свой весовой вектор:

$W = (W_{j1}, W_{j2}, \dots, W_{jn})$ ;

где  $j$  – номер нейрона;  $i$  – номер входа.

Множество всех весовых векторов образуют весовую матрицу или синаптическую карту (далее – синаптическая матрица, представленная в таблице).

Таблица

Синаптическая матрица

Вход	Нейроны			
1	$W_{11}$	$W_{12}$	...	$W_{1n}$
2	$W_{21}$	$W_{22}$	...	$W_{2n}$
...				
$m$	$W_{m1}$	$W_{m2}$		$W_{mn}$

Одним из самых замечательных свойств нейронной сети является ее способность обучаться. Цель обучения состоит в настройке синаптической матрицы на заданное поведение.

Известно два вида обучения: с учителем и без учителя. Обучение с учителем предполагает предъявление сети последовательность обучающих пар  $(X_i, D_i)$ , где  $X_i$  – обучающий пример, а  $D_i$  – эталон, который должен быть получен на выходе сети. Для каждого обучающего примера вычисляется выход сети, который затем сравнивается с эталоном  $D_i$ . Разница используется

для корректировки синоптической матрицы [6].

Обучение без учителя предполагает наличие лишь обучающих примеров  $X_i$ . Синаптическая матрица настраивается так, чтобы близким входным векторам соответствовали одинаковые результирующие векторы.

Наиболее развитым методом обучения является алгоритм обратного распространения (backpropagation algorithm). Каких либо ограничений на количество слоев и топологию сети не накладывается. Основное требование к этому алгоритму состоит в том, чтобы функция возбуждения была всюду дифференцируема. Используется, как правило, сигмоидная функция, имеющая простой вид. Алгоритм обратного распространения является методом обучения с учителем. Его схема представлена на рис. 3 [6].



Рис. 3. Схема обучения нейросети с учителем

В качестве примера использования нейронной сети в прогнозировании состояния экономической системы можно привести прогноз величины налоговых поступлений в бюджет. Допустим, что для этой цели используется более сложная сеть, чем изображенная на рис.2, т.е. помимо входного и выходного слоев в нее входит еще и скрытый слой, число нейронов в котором равно числу нейронов во входном слое. Тогда входом сети можно считать исходные экономические показатели, на основе которых осуществляется прогноз, а выходом – величину налоговых поступлений (см. табл. 2).

Таблица 2

Данные для прогнозирования

Вход сети						Выход сети
$X_1$	$X_2$	$X_3$	$X_4$	$X_5$	$X_6$	$Y$
Фактическая величина налоговых поступлений	Валовой внутренний продукт	Внешнеторговый оборот	Ставка рефинансирования	Число безработных	Экономически активное население	Фактическая величина налоговых поступлений

Таким образом, нейронная сеть будет выглядеть так, как это приведено на рис. 4.

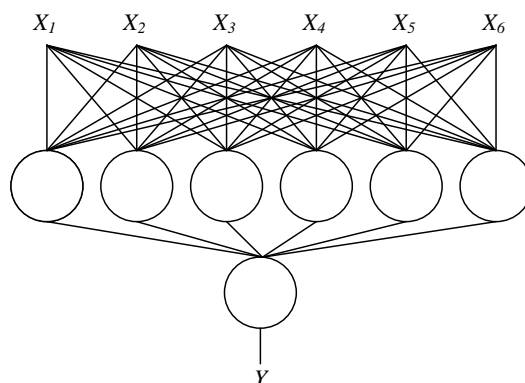


Рис. 4. Нейронная сеть для прогноза налоговых поступлений

Обучение сети происходит на основе данных о значениях экономических параметров за предшествующие периоды путем сравнения полученной в результате работы сети величины налоговых поступлений с реально зафиксированной величиной.

В этом случае реализуется схема обучения с учителем.

Как уже было отмечено, процесс обучения сети сводится к минимизации целевой функции (1), которая в данном случае отражает отклонения полученного значения величины налоговых поступлений.

Когда результаты работы сети станут адекватными, на вход сети подаются значения экономических показателей за текущий период, и, соответственно на выходе сети формируется прогнозная величина целевого показателя.

Таким образом, можно утверждать, что построение и обучение нейронных сетей может быть использовано как альтернатива стандартным методам анализа, причем реально проводившиеся эксперименты указывают на то, что такой подход приводит к меньшему значению среднего квадратичного отклонения, чем при использовании многофакторного регрессионного анализа.

#### Список литературы

1. Новиков М.В. Моделирование процесса анализа системы управления предприятием. / М.В. Новиков // Управление в социальных и экономических системах. Тематический выпуск. Известия ТРТУ № 1. Таганрог, ТРТУ, 1998. –с.58-65.
2. Новиков М.В., Трофимов К.К. Решение прогнозных задач развития экономической системы с помощью нейронной сети. / М.В. Новиков, К.К. Трофимов // Материалы I Международной научно-практической конференции. – Ставрополь: Центр научного знания «Логос», 2011. -с.67-72.
3. Новиков М.В., Сорока Я.А. Нейросетевое моделирование в системе анализа функционирования производственных организаций. / М.В. Новиков, Я.А. Сорока // Научно-теоретический и практический журнал. Современный Научный Вестник, № 36 (232) 2014. – 15 с. Серия: Экономические науки.
4. Романов А.Н., Одинцов Б.Е. Советующие информационные системы в экономике. / А.Н. Романов, Б.Е. Одинцов // – М. ЮНИТИ, 2000. С. 265
5. Сорока Я.А. О проблемах финансового анализа предприятий на этапе модернизации экономики. / Я.А. Сорока // Менеджмент и Бизнес–Администрирование, №2, 2010. – С. 165-172.
6. Уоссермен Ф. Нейрокомпьютерная техника: теория и практика / Ф. Уоссермен // – М. Мир, 1992. С.357.

# **БИОЛОГИЗАЦИЯ ЗЕМЛЕДЕЛИЯ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АПК РАКИТЯНСКОГО РАЙОНА БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ**

*Перцев В.Н.*

глава администрации Ракитянского района Белгородской области,  
кандидат экономических наук  
Россия, п. Ракитное

В статье проанализированы итоги реализации программы биологизации земледелия на территории Ракитянского района Белгородской области. Рассмотрены основные направления биологизации: экологически безопасное использование органических удобрений, увеличение накопления биологического азота, формирование положительного баланса органического вещества.

*Ключевые слова:* биологизация земледелия, валовой муниципальный продукт, известкование, прибыль, растениеводство, рентабельность, удобрения.

Одним из наиболее развитых аграрных регионов Белгородской области является Ракитянский район. В 2014 году объем валового муниципального продукта (ВМП) Ракитянского района оценивается в размере 13637,4 млн. руб. (2,3% от валового регионального продукта Белгородской области). Основную долю в валовом муниципальном продукте района составляет сельское хозяйство – 48,6%. На территории района ведут свою хозяйственную деятельность 11 сельскохозяйственных предприятий, 30 фермерских хозяйств и 10604 личных подсобных хозяйства, которые обрабатывают 56,1 тыс. га пашни, что составляет 93% от пашни района.

В 2014 году было произведено 164 тыс. т мяса скота и птицы в живом весе на убой и 12,8 тыс. молока. Валовой сбор зерна составил 208,3 тыс. тонн, что на 23% больше, чем в 2013 году. Средняя урожайность составила 61,2 ц/га, что на 2,5 ц/га выше, чем в 2013 году.

Производство продукции на один гектар пашни в сельхозпредприятиях в 2014 году увеличилось к 2013 году на 9,6% и составило 230,3 тыс. руб. В целом по району в сельском хозяйстве получено 2,6 млрд. руб. прибыли, что в 1,8 раза больше 2013 года (2013 г. – 1,4 млрд. руб.).

Динамично развивается растениеводство, которое было прибыльным во всех сельскохозяйственных предприятиях района. В целом по растениеводству получено 508,7 млн. руб. прибыли (в 2013 г. – 477 млн. руб.), рентабельность составила 94,8% (за 2013 г. – 73%). Каждый гектар пашни в среднем дал 9,7 тыс. руб. прибыли (в 2013 г. – 9,1 тыс. руб.). Для дальнейшего стабильного развития растениеводства постановлением Правительства Белгородской области от 29 августа 2011 года №324 – пп утверждена долгосрочная целевая программа, направленная на биологизацию земледелия.

Биологизация земледелия предусматривает максимальное использование биологических факторов повышения плодородия пахотных почв, сниже-



ние антропогенной нагрузки и производство экологически безопасной растениеводческой продукции [1, с. 27]. Важнейшими направлениями биологизации земледелия являются: известкование кислых почв, применение традиционных органических удобрений, максимальное вовлечение в круговорот биологического азота.

Средний уровень поступления азота, фосфора и калия с удобрениями в 2014 г. составил 321,2 кг/га посевной площади, в том числе с органическими удобрениями поступило 242,3 кг/га (75,4%), а с минеральными – только 78,9 кг/га (24,6%). Общее количество элементов питания, вносимое с органическими удобрениями, эквивалентно использованию 23,4 тыс. т азофоски (16:16:16), 1,67 тыс. т аммиачной селитры и 0,77 тыс. т хлористого калия общей стоимостью 485,12 млн. руб. (в ценах января 2015 г.).

Одним из основных показателей плодородия почв традиционно считается содержание органического вещества (гумуса) [2, с. 44]. В районе ежегодно формируется положительный баланс органического вещества почвы. Расчеты показывают, что размеры накопления гумуса в 2014 г. в среднем составили 1,67 т/га (в 2013 г. – 1,85 т/га). В общем накоплении органического вещества почвы доля побочной продукции сельскохозяйственных культур, оставляемой на полях, составляет 36,1%, пожнивно-корневых остатков – 35,9%, органических удобрений – 19,4%, на долю сидератов приходится 8,6%.

Взятый курс на биологизацию земледелия должен существенно повысить размеры накопления симбиотического азота. В 2014 году доля бобовых культур в структуре посевных площадей Ракитянского района достигла 25,2% (12,57 тыс. га), тогда как в 2013 году она составляла только 17,7%. В 2014 г. размеры симбиотической азотфиксации достигли 20,2 кг/га посевной площади, что на 20,2% (3,4 кг/га) выше, чем в 2013 году. Основное количество биологического азота (59%) накапливается посевами сои и посевами многолетних трав (33,1%). Общее количество накопленного биологического азота (1,009 тыс. т) эквивалентно внесению 2,9 тыс. т аммиачной селитры, стоимость которой составляет 42,9 млн. руб.

Важным фактором почвенного плодородия, который необходимо учитывать при биологизации земледелия, является кислотность почв [3, с. 19]. По результатам агрохимического обследования 2010 года в районе выявлено 29,9 тыс. га кислых почв (56,4%), которые необходимо известковать. В 2014 году было известковано 9280 га кислых почв, что в 11 раз больше, чем в 2013 г. На известкованных почвах повышается эффективность органических и минеральных удобрений, микробиологическая активность почв, симбиотическая азотфиксация и, как следствие, существенно увеличивается урожайность культур, наиболее требовательных к реакции почвенной среды.

#### Список литературы

1. Лукин, С.В. Производство экологически безопасной сельхозпродукции [Текст] / С.В. Лукин // АПК: экономика, управление. – 2007. – №5. – С. 27-29.
2. Лукин, С.В. Содержание органического вещества в пахотных почвах Белгородской области [Текст] / С.В. Лукин // Достижения науки и техники АПК. – 2010. – №4. – С. 44-45.

3. Четверикова, Н.С. Динамика плодородия пахотных чернозёмов лесостепной зоны ЦЧО [Текст] /Н.С. Четверикова // Достижения науки и техники АПК. – 2014. – №2. – С. 18-21.

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ РЕГУЛИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СРЕДНЕВЕКОВОЙ ЕВРОПЕ**

***Поленова С.Н.***

доцент кафедры «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях»  
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации,  
д.э.н., доцент,  
Россия, г. Москва

***Миславская Н.А.***

профессор кафедры «Бухгалтерский учет в коммерческих организациях»  
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации,  
д.э.н., доцент,  
Россия, г. Москва

В статье представлены основы влияния неформальных институтов хозяйствования на формирование и особенности регулирования бухгалтерского учета в развитых странах континентальной Европы. Они до сих пор оказывают существенное влияние на развитие его нормативно-правовой базы.

*Ключевые слова:* бухгалтерский учет, регулирование, формальные институты, неформальные институты.

Основой современной системы регулирования бухгалтерского учета и отчетности в странах континентальной Европы являются исторические, институциональные и правовые корни, обусловившие направления их трансформации. Истоками, сформировавшими структуру европейского правового поля, послужили обычаи, которые со временем были кодифицированы, подверглись толкованию и стали правовыми нормами. Категориями и приемами торгового права в Западной Европе XII в. были «...понятия добросовестного покупателя (чьи права на товары были более существенными, чем права продавца), символическая доставка товаров посредством передачи документов, доверенность, не подкрепленная документами, юридический характер неформальных договоров и совместные предприятия» [2, с. 508].

В период средневековой Европы в рамках «корпоративной культуры» цехов сдерживался рост эффективности производства путем ограничения его размеров, применяемой техники, защиты от конкуренции, контроля за ценами. Высокая плотность социального взаимодействия производителей способствовала низким транзакционным издержкам по заключению сделок, а строгие нормы поведения практически исключали мошенничество, обман, оппортунизм в поведении, что обуславливало применение простого (униграфического) учета для отражения хозяйственной деятельности в средневековой Европе.

Преобладающая в этот период система персонифицированного обмена в рамках однородной группы людей приводила к высоким затратам на производство, ограничивала возможности экономического роста, развития торговли.

Появление не персонифицированного обмена способствовало сохранению моральных ограничений в предпринимательской культуре, постепенно преобразованных в кодексы торговых отношений. Постепенное образование между партнерами, находившимися на значительном территориальном удалении друг от друга, деловых связей, вызвало расширение торговли, рост выгод от предпринимательства. В период XV-XIV вв. в Европе стали создаваться институты экономического развития путем постепенного эволюционного наполнения правовой системы неформальными правилами, закрепленными в законах, кодексах, статутах и других юридических документах. Они полностью относятся к правилам ведения бухгалтерского учета. Создание формальных правил (правовых норм) и институциональных механизмов по принуждению к их исполнению снизили значимость неформальных институтов (стереотипов поведения, обычаев, традиций и др.), опирающихся на закрытые локальные общества и персонифицированные экономические отношения.

Ученые справедливо отмечают когерентность созданных правовых норм с активной государственной деятельностью. Роль государства, считают исследователи, в разработке формальных правил неопределима: «...национальный рынок не возник бы спонтанно и органически даже в Англии, где его развитие было полностью предопределено государственным вмешательством в самых крайних формах» [1, с. 25].

Становление рыночной системы хозяйства, в первую очередь, было опосредовано формированием правовой системы, вставшей на защиту права собственности, признанного важнейшей функцией государства, что способствовало изменению неформальных институтов. Она вылилась в трансформацию системы ценностей, взглядов, традиций, а мотив прибыли был признан важнейшим в предпринимательстве. Последовавшая трансформация учетной системы под действием формальных институтов способствовала совершенствованию учета финансовых результатов в отчетном периоде, как наиболее важного направления развития. Религиозное движение Реформации в Европе выдало индульгенцию прибыльному хозяйствованию, а, следовательно, способствовало поиску путей прямого учета капитала на счетах.

Важную роль в развитии идеологии рыночного хозяйства в средневековой Европе сыграл *протестантизм*, новая религиозная доктрина которого способствовала рыночным преобразованиям. Если ранее стремление к прибыльному хозяйствованию осуждалось в религиозном учении, то теперь вместе с нравственными убеждениями (трудолюбием, честностью, бережливостью, ответственность, уважением к партнерам) стремление к богатству стало во славу Бога.

Обособление торгового права из совокупности правовых норм для целей развития предпринимательства в Европе начинается в связи с тем, что уровень ее развития не соответствовал нормам римского права, которое не могло разрешить споры по разнохарактерным сделкам. Создавая нормы тор-

гового права, законодатели включили в него правила ведения торговых книг, которые становились все более необходимыми для подтверждения серьезных намерений участников торговых взаимоотношений. Благодаря толкованию правил хозяйственной практики и их закреплению в торговом праве происходило его становление и развитие: «Нотариально заверенный контракт об обмене превратился в переводной вексель, нотариально заверенное обещание об уплате превратилось в простой вексель. Морской и бодмерейный займы превратились в некий вид страхования, банковские письма превратились в аккредитивы» [2, с. 508-509].

Первенство в разработке норм торгового права принадлежит Италии середины XVI в. Затем Людовиком XIV в 1673 г. был представлен Кодекс торгового, сухопутного и вексельного права. Он был подготовлен при участии Ж. Савари, занимавшимся также и учетным делом. Степень несостоятельности торговца, согласно принятому кодексу, должна была определяться по данным бухгалтерских книг. Торговый кодекс (1673 г.) и Морской кодекс (1681 г.) стали использоваться в Швеции, Дании, Голландии, а затем при посредничестве Германии были распространены на другие европейские страны.

В практике современного учетного регулирования развитых европейских стран, применяющих континентальную модель бухгалтерского учета, регулятив бухгалтерского учета и отчетности содержит совокупность законодательных, методологических, методических регуляторов и регуляторов учетной политики субъекта хозяйствования. Он характерен для стран Западной Европы (Франции, Италии, Германии и др.), Японии и России.

Особенностями взаимодействия регуляторов в составе регулятива бухгалтерского учета и отчетности в таких странах является значительное влияние законодательных регуляторов на формирование методологических регуляторов бухгалтерского учета и отчетности. Так, во Франции законодательными регуляторами служат правовые акты двух уровней:

1. косвенного учетного регулирования, включающего Торговый кодекс, Трудовой кодекс, Закон о торговых обществах, Закон о кооперации, Закон о национальных компаниях и др.;

2. прямого учетного регулирования, среди которых Закон о бухгалтерском учете, Декрет о применении Закона о бухгалтерском учете и др.

Анализ регуляторов бухгалтерского учета и отчетности в европейских странах показывает, что в их содержании отсутствует иерархия методологических и методических регуляторов, исходящая из исторической традиции. Так, в законодательных актах косвенного учетного регулирования Франции, например, Торговом кодексе, являющемся законодательным регулятором косвенного учетного регулирования, сформулированы правила бухгалтерской отчетности, составляющие методические регуляторы бухгалтерского учета и отчетности.

Особенностью континентальной модели бухгалтерского учета является также второстепенная роль регуляторов учетной политики, разрабатываемой каждой субъектов экономики, что представляет следствие широкой регламентации учета и отчетности путем законодательных и методических регуля-

торов. В них детально описаны разрешительные нормы, которые должны применяться при организации и ведении учетной деятельности. В документе об учетной политике лишь указываются методы и способы учета, которые выбраны субъектом хозяйствования из их незначительной совокупности, определенной законодательными, методологическими и методическими регуляторами бухгалтерского учета и отчетности.

#### **Список литературы**

1. Агапова, И.И. Институциональная экономика: учебное пособие [Текст] / И.И. Агапова. – М.: Магистр, 2009. – 269 с.
2. Берман, Г.Дж. Западная традиция права: эпоха формирования [Текст] / Пер. с англ. / Г.Дж. Берман. – М.: Изд-во МГУ, 1998. – 624 с.
3. Поленова, С.Н. Генезис регулирования бухгалтерского учета и его динамическая трансформация [Текст] / С.Н. Поленова // Аудит и финансовый анализ. – 2010 – № 2. С. 77 – 84.
4. Поленова, С.Н. Эволюция регулирования бухгалтерского учета и отчетности в развитых европейских странах и России [Текст] / С.Н. Поленова // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 4. С. 66 – 75.

### **К ВОПРОСУ О ТЕХНОЛОГИИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЯ НА ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

***Припадчева И.В.***

доцент кафедры Менеджмента и государственного и муниципального управления ФГБОУ ВПО Курского государственного университета, к.э.н.,  
Россия, г. Курск

В статье технология принятия решения на производственном предприятии рассматривается с позиции главных сфер его функционирования. Так рассматриваются технологии принятия решения сферы управления стратегией развития производственного предприятия, управления производственными проектами, управления собственным капиталом и управления компетенциями работника.

*Ключевые слова:* принятие решения, производство, предприятие, управление стратегией развития производственного предприятия, управление производственными проектами, управление собственным капиталом, управление компетенциями работника.

Функционирование производственных отечественных предприятий в 21 веке осуществляется в условиях конкуренции, что требует по-новому взглянуть на вопрос о формах и методах функционирования хозяйствующих субъектах, оценки результатов их деятельности. Исследование технологии принятия решения в производственном менеджменте позволит руководству предприятий подбирать эффективные технологии решения проблем.

Классическая модель принятия решения на предприятии включает следующие этапы:

1. Получение информации о ситуации.
2. Определение целей.

3. Разработка оценочной системы.
4. Анализ ситуации.
5. Диагностика ситуации.
6. Разработка прогноза развития ситуации.
7. Генерирование альтернативных вариантов решений.
8. Отбор основных вариантов управляющих воздействий.
9. Разработка сценариев развития ситуации.
10. Экспертная оценка основных вариантов управляющих воздействий.
11. Коллективная экспертная оценка.
12. Принятие решения лицом принимающим решение.
13. Разработка плана действий.
14. Контроль реализации плана.
15. Анализ результатов развития ситуации после управленческих воздействий.

Следует отметить, что по нашему мнению данный алгоритм принятия решения на практике применим на всех предприятиях, но не отражает специфики функционирования производственных предприятий (главные сферы принятия решения).

Главными сферами принятия решения на производственном предприятии являются: управление стратегическим развитием предприятия, управление производственными проектами, управление финансами и управление компетенциями работника (рисунок).

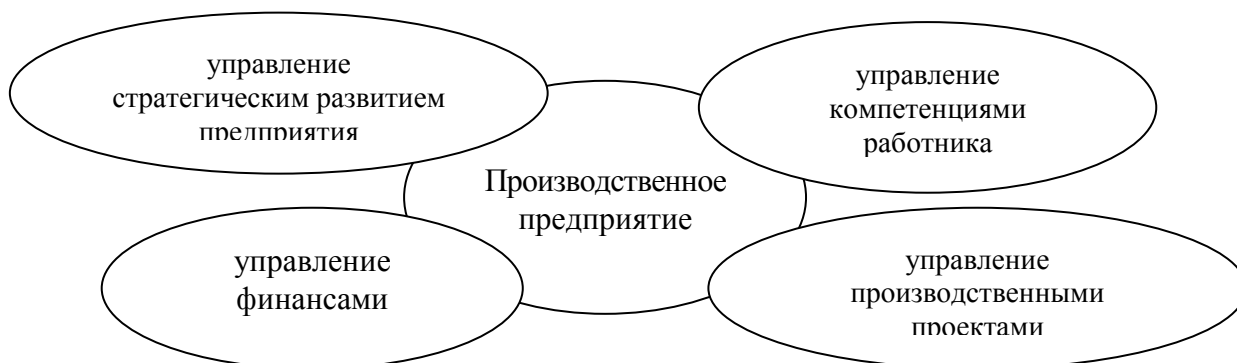


Рис. Сферы принятия решения на производственном предприятии

Представленные сферы принятия решения на производственном предприятии по нашему мнению являются определяющими в функционировании предприятия, так как они позволяют регулировать эффективность управления производственным предприятием. В связи с этим считаем важным рассмотреть технологии принятия решения в каждой из сфер.

Управление стратегическим развитием предприятия по нашему мнению должно происходить в рамках концепции стратегического управления развитием региональных социально-экономических систем. Это объясняется тем, что в данной концепции выделяются приоритетные направления развития региона (в основном касательно развития отраслей промышленности) под которые разрабатываются программы (отражающие, как финансовую, так и социальную поддержку предприятий приоритетных отраслей), что поз-

волит предприятию привлечь дополнительные инвестиции для развития производства.

Формирование концепции стратегического управления развитием региональных социально-экономических систем по мнению В.Н. Ходыревской, М.А. Меньшиковой и И.В. Припадчевой [4, с. 118] включает ряд этапов. Применительно к производственному предприятию данные этапы отражают:

1. Создание координационного центра в системе управления предприятием, обеспечивающего поиск и обоснование новых эффективных методов управления как отдельными подразделениями предприятия, так и всем предприятием в целом, направленных на достижение целей разработанных стратегий и программ развития.

2. Определение состава участников концепции стратегического управления развитием производственного предприятия в изменяющихся условиях хозяйствования.

3. Разработка мероприятий по развитию коммуникаций между основными участниками концепции стратегического управления развитием производственного предприятия и определение необходимого объема инвестиций для их реализации.

4. Разработка программы прогнозирования результатов реализации разработанной концепции стратегического управления развитием производственного предприятия.

5. Оценка эффективности концепции стратегического управления развитием производственного предприятия в изменяющихся условиях хозяйствования.

В рамках управления стратегическим развитием производственного предприятия должно осуществляться так же и управление производственными проектами. Так, в своей работе "Управление процессом выполнения производственного проекта" Припадчева И.В. предлагает следующий алгоритм принятия решения при управлении выполнением производственного проекта [2, с.320]:

1. Ресурсное обеспечение проекта.
2. Календарное планирование.
3. Обеспечение качества проекта.
4. Диспетчирование производства.
5. Информационное обеспечение проекта.

В рамках управления производственным проектом руководству необходимо осуществлять управление собственным капиталом.

Управление собственным капиталом предприятия по мнению В.Н. Ходыревской предполагает оптимальное формирование финансовых ресурсов из различных источников, а также обеспечение эффективного их использования в различных направлениях хозяйственной деятельности. Для управления капиталом менеджеру надо проводить систематический анализ структуры капитала, осуществлять регулярный расчет показателей, характеризующих его стоимость и риск [3, с.66].

Стоимость обыкновенного акционерного капитала может быть определена следующими методами:

- а) модели роста дивиденда (модели М. Гордона);
- б) модели оценки стоимости основных активов на рынке ценных бумаг (САМР).

Таким образом, все приведенные методы и модели оценки стоимости собственного капитала существенны, взаимосвязаны и дополняют друг друга в комплексной оценке компаний. Однако выбор соответствующих методов зависит от целей проведения такой оценки. Пользователи информации сами выбирают подходы к оценке стоимости собственного капитала в зависимости от назначения этой оценки. Так, для руководителей, менеджеров получение данных о стоимости капитала необходимо с точки зрения обеспечения эффективной деятельности организации и принятия оптимальных управленческих решений. Собственникам интересны производные от стоимости собственного капитала в части получения дивидендов или приумножения собственности [3, с.70].

Для функционирования всех сфер производственного предприятия необходим персонал, обладающий соответствующими компетенциями. Управление компетенциями персонала Афанасьева Л.А. и Коптева К.В. рассматривают, как процесс сравнения потребности организации в кадрах с наличными трудовыми ресурсами и выбор форм воздействия для приведения их в соответствие с требованиями производства. Управление компетенциями – это ключевые факторы для успешного решения следующих вопросов: оптимизация численности персонала (задача, ставшая особенно критичной во время экономической нестабильности), осуществление эффективной ротации специалистов; планирование обучения, в том числе с использованием экономических, бюджетных методов повышения квалификации работников. Управление компетенциями позволяет моделировать компетенции и формализовать оценки компетенций, развивать уже имеющиеся компетенции, а также создавать список должностных компетенций, проводить аттестацию работников по компетенциям [1, с. 48].

Построение алгоритма развития компетенций персонала является необходимостью и будет способствовать приобретению новых знаний и навыков, росту заинтересованности управленцев в своем развитии, повышению конкурентоспособности и эффективности деятельности в целом. Алгоритм исследования и развития компетенций персонала разрабатывается строго индивидуально для каждого предприятия. Но в целом он должен включать:

- анализ деятельности;
- проведение социально-экономической оценки деятельности;
- определение компетенций персонала, необходимых для реализации целей развития;
- выявление компетенций, требующих совершенствования;
- установление индивидуальных областей развития персонала [1, с. 47].



В итоге отметим, что рассмотренные сферы функционирования производственного предприятия находятся в тесной взаимосвязи, что накладывает определенную специфику на технологию принятия решения. Во-первых, все решения должны приниматься в рамках управления стратегией развития региональных социально-экономических систем и инвариантной модели компетенций. Во-вторых, принятие решения в области производственного проекта должны осуществляться в непосредственной зависимости от технологии управления собственным капиталом производственного предприятия.

#### **Список литературы**

1. Афанасьева, Л.А. Разработка инвариантной модели компетенций как элемент кадровой политики компании [Текст] / Л.А. Афанасьева, К.В. Коптева // Auditorium. – 2015. – № 1 (5). – С. 45-49.
2. Припадчева, И.В. Управление процессом выполнения производственного проекта [Текст] / И.В. Припадчева // Вестник Брянского государственного университета. – 2015. – №1. – С. 319-322.
3. Ходыревская, В.Н. Методологические аспекты управления собственным капиталом организации с использованием критерия стоимости [Текст] / В.Н. Ходыревская // Auditorium. – 2014. – № 2. – С. 66-70.
4. Ходыревская, В.Н. Концепция стратегического управления развитием региональных социально-экономических систем Курской области стоимости [Текст] / В.Н. Ходыревская, М.А. Меньшикова, И.В. Припадчева // Вестник Российского государственного торгово-экономического университета. – 2009. – №10 (37). – С. 118-124.

### **КИБЕРБЕЗОПАСНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ЭЛЕКТРОННОГО БАНКИНГА**

***Ревенков П.В.***

профессор кафедры экономического анализа и бухгалтерского учета  
Одинцовского гуманитарного университета, д-р экон. наук,  
Россия, г. Одинцово, Московская область

В статье рассматриваются причины повышенного внимания к обеспечению кибербезопасности в организациях кредитно-финансовой сферы (ОКФС). Приведены факторы, усложняющие обеспечение кибербезопасности в российских ОКФС, в условиях электронного банкинга (ЭБ). Представлены основные направления совершенствования кибербезопасности в ОКФС в условиях ЭБ.

*Ключевые слова:* электронный бандинг, кибербезопасность, киберугрозы, регулирование.

Распространение информационных и телекоммуникационных технологий в различных областях ведения бизнеса, а также активное использование людьми разного поколения мобильных устройств для доступа в Интернет, привело к созданию благоприятных условий для внедрения систем ЭБ, в ОКФС. Основу ЭБ составляют: интернет-бандинг (управление банковскими счетами и картами через Интернет и Web-браузер в режиме онлайн) и мо-

бильный банкинг (управление банковскими счетами и картами с КПК, коммуникаторов, планшетов и смартфонов)<sup>1</sup>.

С расширением спектра удаленных банковских услуг оборот платежей российского рынка дистанционного банковского обслуживания (ДБО) в 2017 г. увеличится в три раза и составит 1,89 трлн рублей, говорится в исследовании компании J'son & Partners Consulting. На платежи через интернет-банкинг придется 1,83 трлн рублей, мобильный банкинг – 29 млрд рублей, SMS-банкинг – 31,8 млрд рублей [4].

Основными причинами применения в российских кредитных организациях технологий ДБО являются:

- значительное снижение себестоимости банковской деятельности за счет перекладывания функций операционного работника банка на клиента<sup>2</sup>;
- занятие лидирующих позиций на финансовых рынках.

Наряду с очевидными преимуществами<sup>3</sup>, технологии ДБО принесли в банковский бизнес дополнительные риски, связанные с особенностями функционирования аппаратно-программного обеспечения (АПО) систем ДБО и надежностью каналов связи.

Развитие виртуальных взаимоотношений между людьми и различными организациями создали и новый класс преступников, специализирующихся на преступлениях в области высоких технологий, – киберпреступников, а для борьбы с ними – киберполицейских и кибербезопасность.

Кибербезопасность направлена на защиту компьютеров, сетей, АПО и данных от случайного или преднамеренного несанкционированного доступа, изменения или уничтожения.

Под кибербезопасностью понимают состояние защищенности в новой виртуальной сфере, которое достигается за счет набора средств, стратегий, принципов обеспечения безопасности, подходов к управлению рисками, действий, профессиональной подготовки, страхования и технологий, которые используются для защиты виртуальной среды, ресурсов организаций и пользователей сервисов от целенаправленного деструктивного воздействия. В отличие от горячих войн, которые за долгую историю человечества успели обрести всевозможными нормами права и представлениями о дозволенном и запрещенном, тихие операции через Интернет – это война без ограничений.

Усложняют задачу обеспечения кибербезопасности ряд неблагоприятных факторов развития информационной инфраструктуры:

- чрезмерная скорость устаревания техники<sup>4</sup>;

---

<sup>1</sup> К ЭБ относятся также банкоматы и терминалы банковского самообслуживания, которые задержатся еще лет на пятнадцать, прежде чем их вытеснят мобильные кошельки.

<sup>2</sup> Все первичные документы клиент, использующий системы ДБО, заполняет сам, используя компьютер, смартфон, планшет и т.п.

<sup>3</sup> Преимущества технологий ДБО заключаются в круглосуточном обслуживании клиентов (т.н. режим 24/7/365), отсутствии привязки к местоположению, оперативном оповещении обо всех фактах движения денежных средств по счету и т.д.

<sup>4</sup> Согласно статистическим данным появление 50 млн пользователей у обычного телефона заняло 50 лет, кредитных карт – 28 лет, банкоматов – 18 лет, сотовых телефонов – 12 лет. По сравнению с ними современные информационные и телекоммуникационные технологии набирают такое количество пользователей за

- безграничность Интернета и неадекватность нормативно-правовой базы, регулирующей информационные потоки;
- чрезвычайная сложность (в ряде случаев невозможность) идентификации киберпреступников;
- ограниченные ресурсы обеспечения кибербезопасности.

Основная угроза для ОКФС, которая непосредственно связана с распространением компьютерных мошенничеств, заключается в потере контролируемости и, как следствие, управляемости внедренных компьютерных технологий и реализующих их банковских автоматизированных систем (включая системы ЭБ), что влечет потерю доверия обслуживаемого данными организациями населения.

Недостаточная защищенность банков от действий мошенников и широкое распространение систем ЭБ в совокупности являются серьезной угрозой надежности банковского обслуживания и причиной существенного повышения уровней и смещения профилей ряда банковских рисков: операционного, правового, репутационного, стратегического и пр. [3].

По данным компании Group-IB на хищениях только в системах интернет-банкинга в России и бывших странах СНГ хакеры за 2014 год заработали 288 млн долл. США [1].

Злоумышленники все чаще стали использовать целевые атаки. Средняя сумма хищения на территории России и постсоветского пространства при целевой атаке на банк составляет 60 млн руб.

Хакеры также стараются получить доступ к серверам электронной почты банка, чтобы контролировать всю внутреннюю переписку сотрудников финансовой организации. В случае осуществления несанкционированного доступа они выясняют, была ли зафиксирована аномальная активность в сети банка, каким способом она была выявлена и какие меры принимались сотрудниками банка для устранения проблемы.

Надо признать тот факт, что киберпреступники всегда нападают внезапно и могут использовать новые способы атак. В связи с этим производители средств защиты вынуждены постоянно обороняться, т.е. искать защиту в условиях жесткого лимита времени, т.к. самый большой вред исходит именно от атак «нулевого дня» (когда «противоядие» еще не найдено). В некоторых случаях защищаться приходится от того, о чем есть крайне поверхностное понимание: отсутствуют данные о количестве подобных атак, которые уже направлялись на банки, каким способом непосредственно производилось заражение АПО, как действовали злоумышленники в определенных ситуациях и т.п.

Кибербезопасность ОКФС должна базироваться на готовности подразделений безопасности противостоять новым кибератакам, понимании всего

---

более короткое время: Интернет – 7 лет, бесконтактные кредитные карты – 4 года, YouTube – 4 года, Facebook – 3 года, Twitter – 2 года [5].

спектра угроз в отношении организации в целом и распределения приоритетов между активами организации и их защитой<sup>1</sup>.

К факторам, повышающим уровень воздействия кибератак, относятся:

- отсутствие отлаженного правового и организационно-технического обеспечения законных интересов граждан, государства и общества в области информационной безопасности (в том числе в условиях ЭБ);

- высокая латентность<sup>2</sup> киберпреступлений и недостаточное осознание органами государственной власти на федеральном и особенно региональном уровнях, возможных политических, экономических, моральных и юридических последствий компьютерных преступлений;

- слабая координация действий правоохранительных органов, суда и прокуратуры в борьбе с компьютерными преступлениями, неподготовленность их кадрового состава к эффективному предупреждению, выявлению и расследованию таких действий;

- несовершенство системы единого учета правонарушений, совершаемых с использованием средств информатизации;

- отсутствие у Банка России подразделений по надзору за применением информационных технологий в ОКФС и обеспечения кибербезопасности;

- существенное отставание отечественной индустрии средств и технологий информатизации и информационной безопасности от мирового уровня;

- ограниченные возможности бюджетного финансирования научно-исследовательских опытно-конструкторских работ по созданию правовой, организационной и технической баз информационной безопасности [2].

Учитывая тот факт, что кредитно-финансовая сфера является одной из самых привлекательных зон интересов киберпреступников, необходимо оперативно принять меры к обеспечению должного уровня кибербезопасности.

На сегодняшний день, по крайней мере, можно выделить три направления совершенствования кибербезопасности в ОКФС в условиях ЭБ (рисунок).

---

<sup>1</sup> Результаты мониторинга кибербезопасности кредитной организации рекомендовано оценивать не реже, чем раз в квартал. Причина такого решения – увеличение числа кибератак на системы финансовых организаций и рост финансовых потерь клиентов из-за хакерских программ (Письмо Банка России от 24.03.2014 № 49-Т «О рекомендациях по организации применения средств защиты от вредоносного кода при осуществлении банковской деятельности»).

<sup>2</sup> Латентная киберпреступность представляет собой реальную, но скрытую или незарегистрированную часть фактически совершенных преступлений. Латентная киберпреступность является серьезным криминогенным фактором, детерминирующим дальнейшее ее распространение.

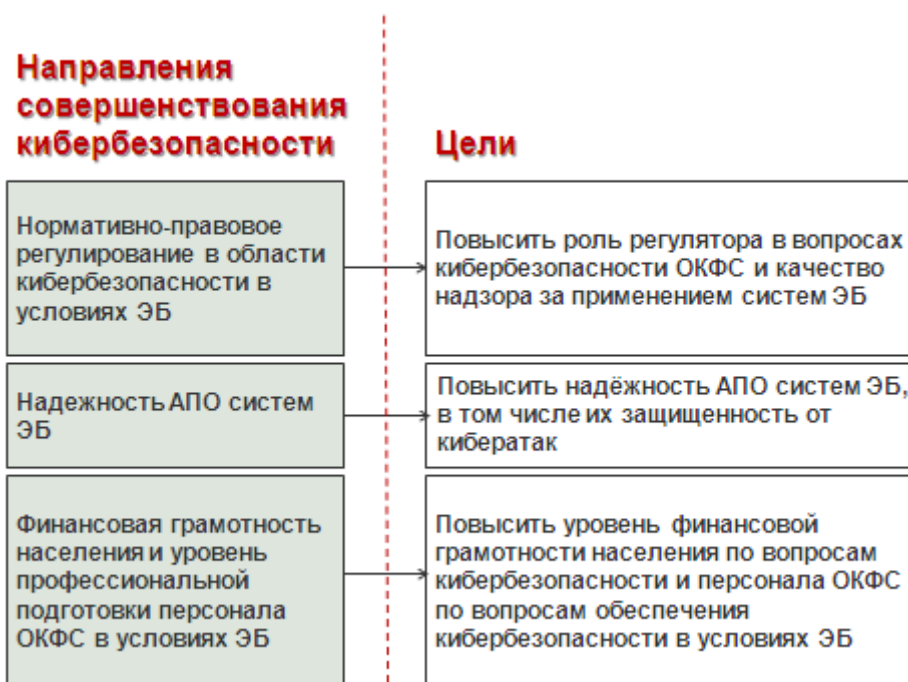


Рис. Основные направления и цели совершенствования кибербезопасности в ОКФС в условиях ЭБ

Перечисленные направления являются первоочередными, но представляют далеко не полный перечень мероприятий, которые необходимо выполнить в рамках обеспечения кибербезопасности в условиях ЭБ. В перспективе необходимо стремиться создать не только систему надзора в виртуальном пространстве, но и поднять культуру поведения в нем всех участников информационного обмена. Сотрудники ОКФС должны хорошо понимать, что за рекламой различных систем ЭБ должна стоять ответственность банка за качество предоставляемых услуг. ОКФС должны использовать защищенные программные продукты для систем ЭБ, иметь квалифицированный обслуживающий персонал, способный оперативно и грамотно реагировать на кибератаки, а также готовый всегда прийти на помощь клиентам банка, оказавшимся в трудной ситуации.

#### Список литературы

1. Волков Д. Кибермошенничество в России: эволюция угроз / Банковские технологии, № 1 (228), 2015.
2. Конявский В.А., Лопаткин С.В. Компьютерная преступность. В 2-х томах. Т. 1. – М.: РФК-Имидж Лаб, 2006. – 560 с.
3. Ревенков П.В. Управление рисками в условиях электронного банкинга: Монография. – М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2011 – 168 с.
4. Ревенков П.В., Бердюгин А.А. Безопасность электронного банкинга: услуга и обязанность банка / Финансы и кредит № 8 (632), 2015.
5. Кинг Бретт. Банк 3.0. Почему сегодня банк – это не то, куда вы ходите, а то, что вы делаете. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2014. – 520 с.

## РЕЙГАНОМИКА И ТЭТЧЕРИЗМ

*Смирнов А.В.*

доцент кафедры истории экономики и экономической мысли  
Санкт-Петербургского государственного университета, канд. эконом. наук,  
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассматривается развитие экономики США и Великобритании в период правления Р.Рейгана и М.Тэтчер. Показаны теоретические основы проводимой экономической политики в попытке разрешить кризисные проблемы 70-х годов XX века. Рассмотрены основные факторы экономического подъема середины 80-х годов.

*Ключевые слова:* рейганомика, тэтчеризм, кейнсианство, неоконсерватизм, государственное вмешательство в экономику, свобода предпринимательства.

Почти в каждом некрологе о Маргарет Тэтчер, бывшего премьер-министра Великобритании, вы найдете ссылку на ее близкого друга и политического союзника Рональда Рейгана. Что сделало их отношения такими особенными?

Как Маргарет Тэтчер сама как-то указала в Национальном обзоре, "такого ни разу не было, чтобы британский премьер-министр был премьер-министром на протяжении двух последовательных сроков полномочий в правление одного президента Соединенных Штатов".

Рейган и Тэтчер вступили в должность в течение одного времени, как она выразились, из-за "высоких процентных ставок, высокой инфляции, вялого роста, и растущего спроса на саморазрушительный протекционизм". Это подготовило почву для одного из самых впечатляющих политических сдвигов в Американской или Британской истории.

Действительно, было очень удачным обстоятельством для консерваторов США и Великобритании, что в конкретной точке истории обеих наций, когда широкая общественности была готова порвать с либерализмом, в консервативных партиях появились лидеры, чьи личности были большие, сильные, привлекательные для многих людей и, что было очень приятно, шли в ногу со временем. Рейган был американским оптимистом, Тэтчер – более реалистом. Но они были похожими.

Маргарет Тэтчер и Рональд Рейган, оба ознаменовали переход от чрезмерного вмешательства государства в экономику в сторону более "консервативного" взгляда, что ближе к 18 и 19 веку "политики невмешательства". В целом, эта политика, как правило, в пользу богатых за счет бедных.

Экономическое предложение Рейгана базировалось в основном вокруг снижения налогообложения и выработки дальнейших налоговых послаблений для бизнеса. Нормативные рамки были ослаблены, в конечном счете, позволяя слияние банков из разных штатов. Вплоть до времен Рейгана, в США было запрещено коммерческим банкам совершать сделки таким образом. Эта превентивная мера имела эффект роста монолитных банков, кото-

рые не могут обанкротиться. Это так же позволило различным кредитно-денежным системам использоваться в других штатах.

Большинство экономистов не видели надежды на какой-либо успех и полагали, что это всего лишь фикция. Однако они наблюдали медленный рост в экономике США. Трудно точно сказать в какой степени способствовало этому политика Рейгана. Крупные инвестиции в научные исследования и разработки в правление президента Картера могли бы, конечно, иметь более непосредственное воздействие, особенно в отношении добычи нефти и газа из больших сланцевых месторождений.

Пробуждение всем известного предпринимательского духа американцев только начало набирать обороты. Рождение компаний, таких как Microsoft и Apple, вскоре начали оказывать непосредственное влияние. Силиконовая Долина стала реальностью. Цены на нефть начали падать, и экономика США начала расти вновь.

Можно ли приписать возрождение американской экономики полностью политике Рейгана – вопрос не столь однозначный, как нам могло быть внушено. Это с легкостью могло быть частью нового торгового цикла или дивиденды от администрации Картера. Тем не менее, нельзя отрицать, что обретенная уверенность американского народа создала условия, которые поощряют потенциал в людях, пользуясь возможностью, когда она предоставляется.

В глазах общественности, Рейган и Тэтчер были редкими политиками, у которых были не только общие идеалы, но и то, что называется по-настоящему теплыми отношениями. Она лихо как-то назвала его "вторым наиболее важным человеком в моей жизни." Рейган назвал ее "самым лучшим человеком в Англии."

Они более чем понравились друг другу, Джордж Шульц, госсекретарь Президента Рейгана, пишет: «Они были "идеологические единомышленники", и не потому что "она была проамериканской или, что президент был про-британский," но ведь "они увидели мир схожим образом, [особенно] в холодной войне и в жизнеспособности Западной экономики".

Их соответствующие идеологии стали настолько влиятельными, что у них появились свои имена: Тэтчеризма и Рейганомика, оба на почве непоколебимого убеждения, что свободный рынок может построить лучшую страну, чем зависимость от сильного центрального правительства.

Не то, чтобы Гиппер и Железная Леди всегда ладили. В 1982 году Рейган призвал ее не наносить ответный удар против аргентинских войск, которые вторглась на Фолклендские острова. Согласно Нью-Йорк Таймс, "Тэтчер три раза отвергала призывы Рейгана о переговорах, сетуя на то, что Великобритания была вынуждена "действовать в одиночку, без посторонней помощи".

В основном, однако, они одинаково смотрели на вопросы внешней политики. Она даже выступил с речью перед обеими палатами Конгресса в 1985 в поддержку политики Рейгана, в том числе, по данным "Вашингтон пост", его спорного плана противоракетной обороны "Звездные Войны".

Что касается внутренней политики, имеются существенные различия между политикой Рейгана и Маргарет Тэтчер. Хотя, они оба были направле-

ны на стимулирование предложения в экономике, их различия могут олицетворять нынешние дискуссии о справедливости и несправедливости мер жесткой экономии.

Как США, так и Великобритания находились в состоянии стагфляции. В случае Великобритании существует мнение, что часть причины была в чрезмерно мощных профсоюзах, и многое в экономической политике Маргарет Тэтчер было направлено на сдерживание этой силы.

Как Тэтчер, так и Рейган поставили снижение налога на прибыль в основе своей политики, которая, в сочетании с определенным количеством дерегулирования, была нацелена на привлечение новых бизнес-стартапов. Существенное различие лежало в Великобритании, где все еще сохранялось подобие сбалансированного бюджета, в то время как Рейган утверждал, что дальнейший рост экономики сбалансирует бюджет.

В случае Тэтчер, она использовала поступления от приватизации и продажи муниципальных домов, чтобы помочь сбалансировать свой бюджет (как побочный эффект – сокращение потребности брать в долг). Эта мера не была устойчивой и в Великобритании началось увеличение косвенного налогообложения (например, введение подушного налога). Это движение в сторону более регрессивной системы налогообложения значительно увеличило разрыв между богатыми и бедными в Великобритании.

Мистического уравнивания бюджета в результате дальнейшего роста в США не произошло. Несмотря на политику Рейгана и всплеск в экономике США. Дефицит продолжал расти в абсолютном выражении, даже если это проявлялось в незначительном сужении процентного выражения. Сокращение федеральных налогов также повлияло на увеличение разрыва между богатыми и бедными в США.

В обеих странах экономическая политика 1980-х увеличили свою зависимость от зарубежных стран. Япония, основной торговый партнер и кредитор США в этот период, приобрела множество ценных бумаг в уплату долга. Она начала преобразование этих бумаг в физические активы со стороны значительной части бизнеса и промышленности США, которые в настоящее время находятся под ее контролем. Поэтому легко понять причину, почему США становились все более и более зависимыми от своих торговых партнеров. Этой ситуацией Рональд Рейган заплатил ради балансировки бюджета.

В Великобритании все чаще наблюдается зависимость роста экономики от иностранных инвестиций. Очевиднее всего, до тех пор, пока страна пытается сократить зависимость от собственных, но уже истощившихся месторождений нефти и ископаемого топлива в Северном море, она будет нуждаться в ядерной энергетике Франции.

Чтобы сделать жизнеспособной любую программу, правительству нужно будет дать достаточно сильные гарантии ценообразования французам, у которой в собственности большая часть электроэнергии Великобритании. Эти гарантии исчисляются суммой налога, которую британцы будут платить французскому правительству, так как в основном оно владеет EDF («Электросети де Франс»).



Из вышесказанного видно, что обеспечивая стимулы для развития бизнеса в сочетании со снижением налогов (повышение покупательной способности потребителя), можно добиться роста в экономике. США добились этого без жесткой экономии, в то время как в Великобритании жесткая экономия была частью политики. Оба политика создали долгосрочные слабые места в их экономике, что, вполне возможно, было главной причиной последующих кризисных ситуаций.

#### **Список литературы**

1. Gregory Katz, Robert Barr. Margaret Thatcher, Iron Lady, dead at 87 // AP note: URL: <http://bigstory.ap.org/article/margaret-thatcher-iron-lady-dead-87> (2013. April 8)
2. John F. Burns. Papers Show Rare Friction for Thatcher and Reagan // The New York Times: URL: <http://www.nytimes.com/2012/12/29/world/europe/falklands-war-caused-rare-friction-for-thatcher-and-reagan.html> (2012. December 28)
3. Katie Glueck. Pols laud Ronald Reagan-Margaret Thatcher legacy // Politico: URL: <http://www.politico.com/story/2013/04/margaret-thatcher-ronald-reagan-legacy-89745.html> (2013. August 4)
4. Michael Tomasky. Thatcher // The Daily Beast: URL: <http://www.thedailybeast.com> (2013. August 4)
5. Sean Sullivan. 5 moments that show why Margaret Thatcher mattered in American politics // The Washington Post: URL: <http://www.washingtonpost.com/blogs/the-fix/wp/2013/04/08/5-moments-that-show-why-margaret-thatcher-mattered-in-american-politics/> (2013. April 8)

## **ВИДЫ БАНКОВСКОГО КРЕДИТА КАК ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ**

***Субботина Е.С.***

магистр 1 курса кафедры финансов и кредита  
Воронежского государственного университета,  
Россия, г. Воронеж

В данной статье раскрывается содержание современных видов банковского кредита для организаций реального сектора экономики. Актуальность исследования данной проблемы обусловлена тем, что организации заинтересованы в выборе эффективных и адекватных современным параметрам финансового рынка инструментов привлечения заемного капитала и идентификации их параметров для целей управления структурой капитала и финансовым риском.

*Ключевые слова:* банковский кредит, овердрафт, контокоррент, кредитная линия, синдицированный кредит, вексельный кредит, целевой кредит.

Одним из важнейших ресурсов, мобилизуемых на финансовом рынке, является банковский кредит.

Банковский кредит – это такой кредит, при котором владельцы свободных денежных средств предоставляют их заемщикам через посредство банков. Его субъектами являются, с одной стороны, банки как кредиторы, с другой – организации и население как заемщики [3, с.380].

Вид кредита – это более детальная его характеристика по организационно-экономическим признакам.

Современные виды банковского кредита, предназначенные для организаций реального сектора экономики: кредиты по овердрафту, кредиты по контокорренту, кредиты по укрупненному объекту в пределах кредитной линии, синдицированные кредиты, целевые кредиты, вексельные кредиты.

Овердрафт (от англ. «overdraft») – дебетовый остаток на пассивном счете, возникающий при совершении платежа на сумму, превышающую ранее имевшееся кредитовое сальдо. Это краткосрочный вид банковского кредита, предоставление которого осуществляется путем списания банком средств по счету клиента сверх его остатка. В результате такой операции образуется дебетовое сальдо – задолженность клиента банку.

Взаимоотношения банка и заемщика в случае кредитования по овердрафту регулируется договором банковского счета (договором на расчетно-кассовое обслуживание) или дополнительным соглашением к нему. Кредитный договор в этом случае выступает как неотъемлемое приложение, дополнение к договору банковского счета.

Контокоррент (от итал. «conto corrente» – текущий счет) – это единый счет, на котором учитываются все операции банка с клиентом. На контокорренте отражаются, с одной стороны, ссуды банка и все платежи со счета по поручению клиента, а с другой – средства, поступающие в банк от клиентов в виде вкладов, возврата ссуд и т.п. Контокоррентный счет представляет собой сочетание ссудного счета с текущим и может иметь как дебетовое, так и кредитовое сальдо.

Кредитная линия – это юридически оформленное обязательство банка перед заемщиком предоставлять ему в течение определенного периода кредиты в пределах согласованного лимита. Открытие кредитной линии обычно свидетельствует о длительном сотрудничестве кредитора и заемщика, содержит ряд преимуществ для каждого из них.

Использование кредитной линии направлено на сокращение временного разрыва между возникновением потребности в кредите и его выдачей. Конечный срок действия кредитной линии определяется потребностями клиента на определенный период и его кредитоспособностью и, в основном, устанавливается банками в промежутке от трех месяцев до одного года. Кредитные линии открываются, как правило, под совокупный объект, связанный с движением оборотного капитала организации.

На практике различаются кредитные линии возобновляемые и невозобновляемые.

Возобновляемая кредитная линия (или кредитная линия с лимитом задолженности) – предоставление денежных средств частями (траншами) в пределах установленного периода и лимита кредитования (лимита задолженности). Погашение осуществляется в любое время в течение периода кредитования. При этом непогашенная сумма основного долга не может превышать установленный лимит задолженности. Погашенная заемщиком часть кредита увеличивает лимит задолженности.

Невозобновляемая кредитная линия (или кредитная линия с лимитом выдачи) – предоставление денежных средств частями (траншами) в пределах установленного периода и лимита кредитования (лимита выдачи). При этом заемщик может воспользоваться кредитными средствами в удобные для него сроки в порядке, предусмотренном кредитным договором. Погашение части кредита не увеличивает лимита выдачи [2].

По мере развития экономики отдельных стран и интеграционных группировок появляется потребность в крупных кредитах, превышающих возможности отдельных банков. Это заставляет банки объединяться в группы и предоставлять крупные кредиты (синдицированные).

Синдицированный кредит – это вид кредита, который предоставляется двумя или более кредиторами, объединившимися в синдикат (консорциум), одному заемщику. Консорциум объединяет на срок свои временно свободные кредитные ресурсы с целью кредитования определенного заемщика.

Банк-координатор от имени всего синдиката ведет переговоры с заемщиком по условиям кредитного договора, обеспечивает мобилизацию необходимых сумм. Координатор контролирует предоставление кредита, его использование и погашение, чтобы уменьшить банковские риски. При синдикации сумма кредитов делится между всеми ее участниками. У каждого банка имеются свои нормативы. Банк выдает кредит на одного заемщика в определенном процентном отношении к своему собственному капиталу. В соответствии с действующим обязательным нормативом, установленным Банком России, коммерческий банк может выдавать кредит одному заемщику (или группе взаимосвязанных заемщиков) в сумме, не превышающей 25% от собственного капитала.

Одним из определяющих моментов при заключении договора синдицированного кредитования является выбор применяемого законодательства, которым может стать как законодательство страны-заемщика или кредитора, так и нейтральное для участников. Большинство синдицированных кредитов на евторынке регулируется на основании английского права, а в США – на основании американского. В других странах кредитный договор также заключается на основании американского или английского права. Это дает синдикату уверенность в том, что заемщик не сможет в одностороннем порядке не исполнить свои обязательства в связи с изменением отечественного законодательства.

В России взаимодействие банков и реального сектора экономики, по нашему мнению, недостаточно эффективно и не стимулирует коммерческие банки вкладывать средства в производство. Главными причинами данной ситуации являются: отсутствие «прозрачной» отчетности потенциальных заемщиков; наличие неэффективной системы договорных отношений; риски, связанные со сменой собственности у экономических субъектов; отсутствие достоверных кредитных историй и т.д. К причинам, лежащим на стороне банков, можно отнести их низкую капитализацию, несоответствие по срокам их активов и пассивов, нежелание вкладывать средства в реальный сектор экономики

Целевой кредит – это кредит, предоставляемый юридическим лицам под конкретный объект только в безналичном порядке разовым зачислением денежных средств на расчетный или корреспондентский счет (субсчет) клиента – заемщика, открытый на основании договора банковского счета, в том числе при предоставлении средств на оплату платежных документов и на выплату заработной платы.

Организации могут обращаться за целевыми кредитами в различные банки или получать подобные кредиты в одном банке, но на разные цели. Следовательно, ссудных счетов у организации может столько, сколько у него есть целей, которые финансируются за счет банковского кредита.

Главный недостаток разовых целевых кредитов как простейшей технологии кредитования состоит в дискретном характере предоставления денежных средств, что противоречит такой важнейшей закономерности кругооборота капитала товаропроизводителей, как его непрерывность. Разовые целевые кредиты, предоставляемые банками, не являются для организаций надежным и оперативным источником привлечения заемных средств для преодоления временного разрыва между фактическим наличием оборотного капитала и потребностью в нем в каждый данный момент.

В условиях ограниченности финансовых ресурсов российских организаций, достаточно высокого уровня процентных ставок по традиционным банковским ссудам широкое распространение получили вексельные кредиты.

Вексельный кредит – это денежный кредит, предоставляемый банком организации-заемщику на строго определенную цель – покупку векселей банка-кредитора. Принципиальная схема вексельного кредита заключается в следующем. Организация – потенциальный заемщик обращается в банк и заключает с ним кредитное соглашение, по которому банк обязуется предоставить заемщику кредит на покупку своих векселей, поскольку действующие в настоящее время банковские правила запрещают передачу векселей без соответствующей передачи денег. Затем с расчетного счета организация покупает простые векселя банка со сроками «во столько-то времени от предъявления» или «по предъявлении, но не ранее определенной даты». Векселей может быть несколько, с разными номиналами и сроками погашения.

Вексельный кредит целесообразен в следующих условиях:

- организация-покупатель товара нуждается в оборотных средствах;
- продавец товара отказывается поставить товар с отсрочкой платежа, т.е. предоставить коммерческий кредит из-за отсутствия уверенности в оплате товарного векселя.

Выдавая вексельный кредит, банк не отвлекает из оборота свои кредитные ресурсы, как при обычном кредите. Векселедержатель-заемщик использует банковский вексель как средство платежа за товары и услуги.

Организация, покупающая у банка вексель из средств вексельного кредита, должна погасить взятый кредит денежными средствами до момента предъявления векселя к оплате последним векселедержателем. Оборот векселя завершается в банке-эмитенте выплатой последнему векселедержателю

вексельной суммы из средств, полученных банком от первого векселедержателя, уже погасившего свой кредит.

Банковский сектор России во многом может способствовать развитию приоритетных отраслей реального сектора экономики. Аккумулируя денежные средства населения, организаций, государства, банки способны трансформировать их в кредиты хозяйствующим субъектам промышленности, сельского хозяйства, наукоемких отраслей непродовольственной сферы, которые осуществляют разработку и внедрение инновационных технологий. При этом предоставляемые банковской системой ресурсы должны, прежде всего, финансировать инвестиционные процессы, связанные с качественным развитием капитальной базы предприятий. Таким образом, актуальным является создание условий для привлечения и размещения банками денежных средств на долгосрочной основе.

#### **Список литературы**

1. Банковское дело: учебник / [под ред. О.И. Лаврушина]. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2011. – 768 с.
2. Ланта Банк [Электронный ресурс] / Возобновляемые и невозобновляемые кредитные линии. – Режим доступа: <http://www.lanta.ru/>
3. Финансы и кредит: учебник [под ред. М.В. Романовского, Г.Н. Белоглазовой]. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высшее образование, 2008. – 609 с.

## **ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРВИЧНОГО ИНФОРМАЦИОННОГО ПРОСТРАНСТВА СИСТЕМЫ КОНТРОЛЛИНГА**

***Танюшин Н.Д.***

преподаватель кафедры прикладной информатики  
Одинцовского гуманитарного университета,  
Россия, г. Одинцово, Московская область

В статье рассматриваются особенности формирования информационного общества и влияние информационных технологий на совершенствование процесса принятия управленческих решений. Приведена обобщенная схема использования первичного информационного пространства (ПИП) контроллинга и способы минимизации затрат на его формирование.

*Ключевые слова:* контроллинг, первичное информационное пространство, информационные ресурсы.

Информатизация общества начала стремительно развиваться во второй половине XX века. И уже к началу XXI века она захватила практически все сферы деятельности человека. За первые 10 лет нового тысячелетия численность «населения» киберпространства увеличилась с 350 млн до 2 млрд. При этом Интернет продолжает и дальше быстро развиваться. Судя по имеющимся прогнозам, в 2014 г. число пользователей Интернета по сравнению с 2013 г. увеличилось на 6,6% и составило свыше 3 млрд чел. [2, с. 32].

Исходя из этого можно утверждать, что за последние 20 лет сформировалось, так называемое, информационное общество. Под информационным обществом политологи обычно понимают общество, в котором обеспечивается легкий и свободный доступ к информации. В таком обществе создание, распространение, использование и обработка информации представляют собой значительную часть экономической, политической и культурной жизни. Более того, информация, знания и информационно-коммуникационные технологии являются основным предметом и орудием труда большей части населения.

Такая тенденция в развитии общества значительно повлияла на развитие систем управления предприятиями, которые нуждаются в качественном информационно-аналитическом обеспечении. Аналогичные изменения коснулись и систем контроллинга, которые, по сути, являются одними из наиболее эффективных способов информационной поддержки принятия управленческих решений. Контроллинг представляет собой философию и образ мышления руководителей, ориентированный на эффективное использование ресурсов и развитие предприятия в долгосрочной перспективе [1, с. 9].

Учитывая активное внедрение информационных и телекоммуникационных технологий в процессы принятия решений, системы контроллинга вынуждены внедрять подсистемы информационно-аналитического обеспечения и совершенствовать процессы сбора и обработки информации.

Немаловажным условием повышения эффективности такой подсистемы является оптимальный вариант формирования ПИП.

ПИП представляет собой совокупность информационных ресурсов, включая открытые (общедоступные) источники информации и закрытые (платные или требующие специального разрешения), которые аккумулируются в базе данных системы контроллинга.

Формирование ПИП контроллинга строится на основе технологического процесса обработки информации, представляющий собой совокупность операций, осуществляемых в определенной последовательности с начального момента возникновения информации до получения результатных данных. На рис. 1 представлен процесс использования информационных ресурсов ПИП системы контроллинга. Первоначально данные из внешних и внутренних источников информации поступают в информационно-аналитическую базу данных системы контроллинга. Затем сотрудники информационных подразделений (или сами контроллеры) обрабатывают эти данные: группируют их по тематикам, по времени поступления, по направлениям бизнес-процессов и т.д. В дальнейшем контроллеры обращаются к базе данных для создания аналитических отчетов, экспресс-анализов, различных справок, которые предоставляются как высшему руководству предприятия (для решения стратегических задач), так и начальникам бизнес-подразделений (для решения тактических задач).

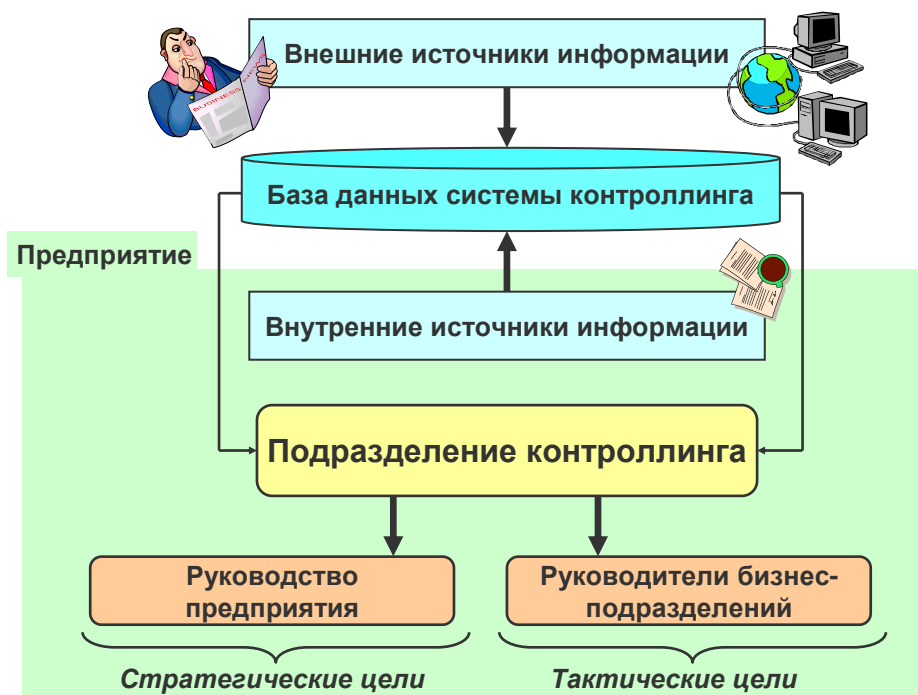


Рис. Использование ПИП в системе контроллинга

Современное предприятие нуждается в обработке большого объема информации из разных источников, но при этом фактор времени играет ключевую роль. Очевидно, что конкурирующие организации создают подобные системы информационного обеспечения и проводят аналогичные исследования рынка, ведут деловую разведку и на ее основе ищут наиболее выгодных партнеров или избавляются от высокорискованных контрактов т.п.

В этих условиях контроллеры должны работать «на опережение» и своевременно готовить свои отчеты и предложения для руководства предприятия.

Для оптимизации затрат на формирование ПИП необходимо проводить анализ эффективности использования каждого информационного ресурса (т.е. реальную отдачу от предложений и отчетов, подготовленных на основе его использования). Для этого можно предложить контроллерам проводить расчет эффективности использования информационных ресурсов. В качестве основных параметров можно взять: частоту обращений к определенным источникам информации, доходы, полученные от решений на основе предложения конкретного контроллера, время на принятие управленческих решений, стоимость использования информационного ресурса и т.п.

Далее можно провести расчет, с какой периодичностью следует обращаться к разным информационным ресурсам. Речь идет о том, что не обязательно иметь постоянный доступ к определенным источникам информации, а сделать его раз в неделю, месяц, квартал – и на этом можно экономить. Для расчета м.б. использована следующая формула (применять ее следует для подсчета затрат на использование каждого информационного ресурса):

$$Z_{ИР} = Z_{АПО} + Z_{Доступ} + Z_{Перс.} + Z_{Обраб.}$$

где  $З_{ИР}$  – затраты на информационные ресурсы;

$З_{АПО}$  – затраты на аппаратно-программное обеспечение;

$З_{Доступ}$  – затраты на организацию доступа к информационным ресур-

сам;

$З_{Перс.}$  – затраты на оплату персонала;

$З_{Обраб.}$  – затраты на обработку информационных ресурсов.

После того, как будут известны затраты на определенный информационный ресурс, необходимо выяснить какой доход получен от его использования ( $Д_{ИР}$ ). Эти сведения можно получить от бизнес-подразделений или финансовой службы предприятия.

В заключении остается посчитать эффективность от использования данного информационного ресурса ( $Э_{ИР}$ ).

$$Э_{ИР} = Д_{ИР} - З_{ИР}$$

#### Список литературы

1. Контроллинг на промышленном предприятии: учебник / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, И.Д. Грачев, Н.Ю. Иванова, С.Г. Маликова; под ред. А.М. Карминского, С.Г. Фалько. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2013. – 304 с.
2. Ревенков П.В., Бердюгин А.А. Основные направления обеспечения кибербезопасности в условиях ДБО / Банковское дело № 6, 2015. – С. 32-37.

## КРАТКИЙ ОБЗОР СОСТОЯНИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА РОССИИ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

**Таштамиров М.Р.**

старший преподаватель кафедры банковское дело  
Чеченского государственного университета,  
Россия, г. Грозный

**Чекиева Х.Р.**

студентка 2 курса профиля «Финансы и кредит»  
Чеченского государственного университета,  
Россия, г. Грозный

В данной статье рассмотрены актуальные на сегодняшний день проблемы. Сложная ситуация в которой находится экономика России, а именно банковский сектор, связана с принятыми в отношении России санкциями, то есть ограничениями в банковской сфере. Также в статье затронуты проблемы сокращения КО, причины и возможные пути решения. С чем связана «чистка» банковского сектора, что стало первопричиной отзыва



лицензий. Когда найдется справедливый уровень курса рубля и прекратится коррекция ключевой ставки.

*Ключевые слова:* санкции, отток капитала, ключевая ставка, инфляция, неплатежеспособность населения, снижение маржи, отзыв лицензий.

В современных реалиях банковская система России переживает трудные времена!

Это связано с введением санкций США и ЕС против Российской Федерации. Санкции привели к целому ряду негативных последствий: крупные российские компании оказались отрезаны от западных финансовых рынков, что существенно ограничило их возможности по привлечению капитала и рефинансированию, в следствии чего возникла угроза сокращения финансовых потоков в экономику России и повышению обязательств по погашению имеющегося внешнего долга российских промышленных компаний и коммерческих банков. Общий объем внешнего долга негосударственного сектора России в 2014 году составлял около \$ 450 млрд. Также экономическая изоляция России привела к масштабному оттоку капитала, снижению уровня кредитования, падению внешних инвестиций. Еще одним последствием санкций стал запрет российским компаниям (Роснефть, Газпром, НОВАТЕК) совершать операции со счетами в европейских банках, проводить инвестиционные консультации, управлять портфельными инвестициями и организовывать размещения ценных бумаг.

В результате общий отток капитала из России за 2014 год составил 151 млрд. долларов США. Основная часть оттока капитала в первом квартале пришлось на погашение внешнего долга промышленных российских компаний. По сравнению с динамикой предыдущих лет, когда вывоз капитала формировался главным образом за счет роста активов частного сектора, в первом квартале 2015 года он практически полностью сложился как результат погашения внешнего долга частного сектора (на 29,8 миллиарда долларов) при некотором (на 2,9 миллиарда долларов) сокращении финансовых активов [3, с 26].

Согласно предварительным данным платежного баланса, в первом квартале 2014 года чистый вывоз капитала частным сектором из России ускорился в 1,8 раза в годовом выражении – до 50,6 млрд долларов с 27,5 млрд долларов в первом квартале 2013 года.

С введением санкций американские и европейские банки начали задерживать платежи, получателями которых являются российские банки и компании. Формально под санкции ЕС и США попали лишь госбанки (Сбербанк, Внешэкономбанк, Газпромбанк, РоссельхозБанк и ВТБ) и несколько частных банков (банк «Россия», СМП-банк, РНКБ), на практике настороженное отношение со стороны европейских и американских банков ощутила практически каждая российская кредитная организация.

По итогам 2014 года максимальный прирост активов наблюдался у частных российских банков за счет потребительского кредитования, далее идут банки с государственным участием, и после них банки с участием иностранного капитала. Также в 2014 году наблюдается замедление прироста объема выданных банками ссуд за счет снижения уровня кредитования физических лиц, увеличения объемов просроченной задолженности по кредитам.

По итогам 2013 года наблюдается снижение объема совокупной годовой прибыли российских банков. Данное снижение с 1011,9 млрд рублей в 2012 году до 993,6 млрд. рублей и в 2014 году 900 млрд. рублей в 2013 году произошло за счет особенностей ведения бизнеса российских банков: финансовые ресурсы направляются на создание резервов и обеспечение основной деятельности.

Принятые санкции, продуктовое эмбарго России и падение цен на нефть вызвали девальвацию рубля, на основании этого ЦБ РФ принял решение повысить ключевую ставку до 10.5%, затем до 17% в конце 2014 года. Соответственно банкам приходится также повышать процентную ставку по потребительским кредитам. В условиях кризиса, вызвавшего девальвацию рубля и снижение его покупательской способности, население испытывает значительные финансовые трудности, так как стремительно растёт инфляция и падает уровень реальных доходов. Снижающийся курс рубля тем временем побудил российских потребителей снимать сбережения с банковских депозитов и менять их на доллары, что еще больше ускорило падение курса национальной валюты по отношению к иностранным денежным единицам. В совокупности с высокой процентной ставкой по кредиту это привело к снижению потребительского кредитования, во-первых, к неплатежеспособности населения по кредитам, во-вторых.

Население не способно брать займы при таком уровне процента. В связи с этим кредитные организации вынуждены формировать резервы из капитала, "проедая" его. А "проедание" капитала – рискованное для банка явление, чревато снижением его нормативного порога, за что ЦБ может отозвать лицензию.

Одной из основных особенностей банковского сектора РФ в 2014 году является снижение количества кредитных организаций. Так, по итогам 2014 года на рынке осуществляют свою деятельность 833 кредитных организаций, в 2013 году этот показатель составлял 923 кредитных организаций, в то время как в 2012 году данную деятельность осуществляли 956 кредитных организаций, в 2011 году 1012 кредитных организаций, а в 2010 году 1058 кредитных организаций [1]. Также нужно отметить, что снижение депозитов соответственно снижает уровень выдаваемых кредитов, что приводит к снижению чистой прибыли, то есть к снижению маржи.

Таблица 1

**Финансовый результат деятельности действующих кредитных организаций (КО)**

	Количество кредитных организаций, единиц			
Дата	1.01.13	1.01.14	1.01.15	1.02. 15
Всего	956	922	833	827
Прибыльные КО <sup>1</sup>	901	834	707	585
Убыточные КО	55	88	126	242
КО, не представившие отчетность	0	1	1	3
Итого	956	923	834	830

<sup>1</sup> Включая КО, прибыль которых равна нулю.

По данным приведенным в таблице 1 мы наблюдаем, что количество кредитных организаций в период с 2013 по 2014 сократилось на 5%, с 2014 по 2015 на 9%. Количество КО 1.02.15 составило 834 и из них убыточные 126 то есть 15%, и на 1.02.15 составило 830 из них убыточные 242, то есть 30%. В целом, приведенный анализ показывает, что КО на сегодня находятся в сложной ситуации, 30% убыточных является значительным отрицательным показателем динамики банковского сектора и поспособствовали этому вышеперечисленные факторы.

Сказывается также «чистка» банковского сектора – активный отзыв ЦБ лицензий у кредитных организаций, что снижает доверие граждан. Проблему усугубляет незнание и непонимание потенциальных клиентов причин отзыва лицензий у кредитных организаций, вследствие чего возникает вопрос в какой банк вложить свои средства. Официально причина отзыва лицензий звучит, как неисполнение банком федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность это вызвано установлением недостоверности сведений, на основании которых выдана лицензия, задержкой начала осуществления банковских операций, предусмотренных этой лицензией, более чем на один год со дня ее выдачи, задержкой более чем на 15 дней представления ежемесячной отчетности (отчетной документации), осуществление банковских операций, не предусмотренных указанной лицензией, неисполнением федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность, а также нормативных актов Банка России, неоднократным непредставлением в установленный срок кредитной организацией в Банк России обновленных сведений, необходимых для внесения изменений в единый государственный реестр юридических лиц, за исключением сведений о полученных лицензиях. Также Банк России может отозвать лицензию у кредитной организации, если достаточность ее капитала стала ниже 2 %; если размер собственных средств (капитала) кредитной организации ниже минимального значения уставного капитала, установленного на дату государственной регистрации кредитной организации; если кредитная организация не способна удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей в течение 14 дней с наступления даты их удовлетворения и (или) исполнения и т.д. [1].

Таким образом, «чистка» банковского сектора носит полностью оздоровительный характер. Центральный банк должен действовать предельно аккуратно, для того, чтобы обеспечить интересы вкладчиков.

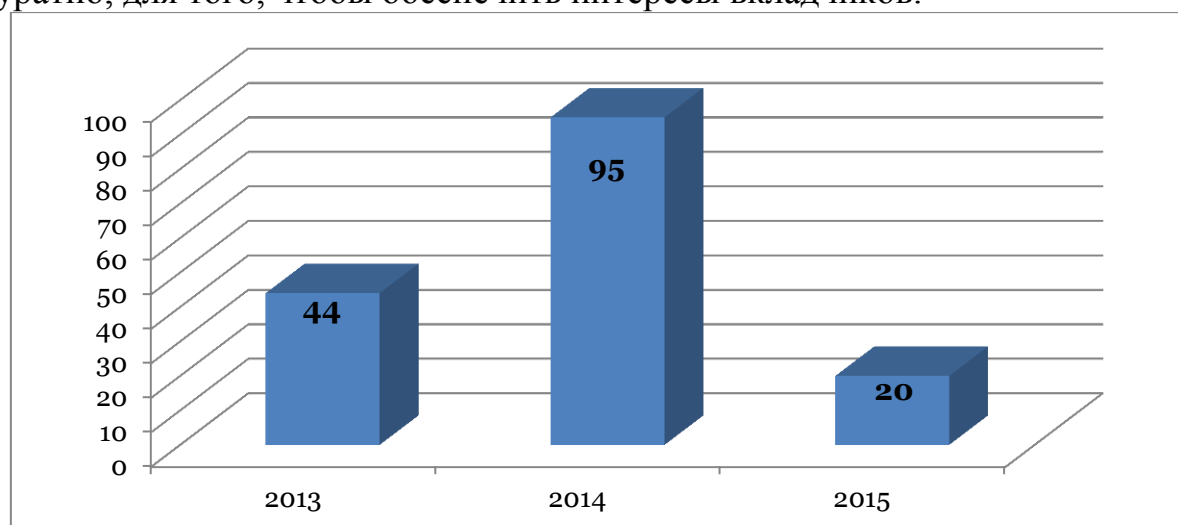


Рис. Количество банков, прекративших свою деятельность вследствие ликвидации или отзыва лицензии Банком России (единиц)

Согласно диаграмме, количество организаций, прекративших свою деятельность с 2013 года по 2014 год выросло на 51 единицу, и на 2015 год прогноз не утешающий, на начало года (за 4 месяца) отозвано лицензий 20 [1].

Нельзя не сказать о необеспеченности страны банками, их неравномерном распределении по территории РФ.

Таблица 2

**Распределение КО по округам РФ в динамике лет**

Регион	1.04.15	
	Количество КО, единиц	в % к итогу
Центральный федеральный округ в том числе г. Москва и Московская область	501 456	60,8 55,3
Северо-Западный федеральный округ	64	7,8
Южный федеральный округ	43	5,2
Северо-Кавказский федеральный округ	26	3,2
Приволжский федеральный округ	91	11,0
Уральский федеральный округ	34	4,1
Сибирский федеральный округ	41	5,0
Дальневосточный федеральный округ	22	2,7
Крымский федеральный округ	2	0,2
Российская федерация	824	100

Изначально выделение федеральных округов было направлено на координацию и контроль регионального развития государственной властью, для обеспечения территориального единства и целостности. Минусами межтерриториального распределения является, то что федеральные округа отстают в потреблении банковских услуг, что сказывается негативно на их экономическом развитии. Анализ данных таблицы 2 свидетельствует о неравномерном размещении КО по федеральным округам. Наибольшая их часть со-

средоточена в Центральном федеральном округе. При это в Москве зарегистрировано 88% от общего числа действующих КО в центральном федеральном округе и половина всех действующих банков в стране, что составляет 52% от общего числа.

Серьезной проблемой, которая сказалась на состоянии банковского сектора России явилось снижение цен на нефть. На фоне стоимости нефти до рекордных минимумов произошла девальвация рубля. Если снижение цен на «Черное золото» продолжится, то российский бюджет не досчитается доходов и правительству придется принять меры. Санкции и снижение цен на нефть могут стоить России 4% ВВП по прогнозу на 2015 год.

Одним из рецептов выживания и обретения почвы под ногами в таких условиях для банков может стать объединение друг с другом. Особенно это актуально в регионах, поскольку местные крупные заемщики-компании располагают гораздо большим финансовым влиянием и сильной переговорной позицией, что невыгодно уже для самих банков-малышей. И, скорее всего, слияние средних и мелких банков станет серьезной тенденцией рынка в 2015 году.

Еще одним рецептом является поддержка со стороны государства. В рамках антикризисного плана правительство выделяет 1 трлн. руб. на поддержку банкам [3].

По прогнозам, банки сократят предоставление услуги, поскольку их некому будет предлагать, это связано с экономическим кризисом, который повлиял на все сферы жизнедеятельности людей, в том числе и на жизненный уровень населения. Повальный рост цен вынуждает населения ограничивать себя во всем. Единственное исключение может составить ипотека, по которой процентная ставка была снижена до 12 % годовых для некоторых категорий населения, которым государство, возможно, станет компенсировать часть расходов по оплате процентной ставки по кредиту.

Ипотека предоставлялась без полной гарантии ее возвратности. Впрочем и сами заемщики брали, будучи неуверенными в полной ее выплате. Вот эти кредиты и дадут рост просрочки в 2015 году. Но, поскольку жилье не инвестиционное, выселить заемщиков будет проблематично. Соответственно, залоги зависнут, просрочка вырастет, качество ипотечного портфеля упадет [2, с. 14].

Первоочередной задачей для банков, все-таки желающих выжить, станет накопление подушки ликвидности, состоящей из свободных, то есть неработающих средств. Кроме того, банки, которые решили сохранить свой бизнес должны быть готовы нести прямые убытки, тратя ради накопления запаса ликвидности значительные средства на выплату процентов вкладчикам. При этом, несмотря на высокие ставки по депозитам, рассчитывать на быстрый эффект не стоит. Этот эффект скорее скажется тогда, когда найдется справедливый уровень курса рубля, и прекратится коррекция реальных доходов населения.

Итак, подводя итоги можно сказать, что на сегодняшний день Банковская система России терпит колоссальные убытки. Это связано с вышеука-

занными проблемами. Санкциями, которые повлекли за собой отток иностранной валюты, ускоривший темпы девальвации рубля. С введением санкций отечественный банковский сектор потерял один из основных источников своих пассивов. Сегодня в стране мы наблюдаем отток капитала, высокий уровень кредитных рисков и просроченной задолженности. Мы надеемся, что в 2015 году будут решены все те проблемы, с которыми нам пришлось столкнуться ранее, в первую очередь это кризис доверия населения и дефицит ликвидности, и еще было бы правильным ждать возвращения того капитала, который изымался из экономики и вливался в зарубежные проекты. Если правительство создаст все предпосылки к экономическому росту, то ситуация в стране упорядочится.

#### **Список литературы**

1. Официальный сайт ЦБ РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.
2. Российская банковская система нуждается в оптимизации //Банковское дело. 2014.№ 8.С.34-36.
3. Стратегии развития банковского сектора РФ на период до 2015 года [Электронный ресурс] Проект // Официальный сайт Министерства финансов РФ. Режим доступа: [http:// www.minfin.ru](http://www.minfin.ru).

### **ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНЦИИ В АПК**

**Фагуцист И.А.**

студентка учетно-финансового факультета  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»,  
Россия, г. Краснодар

Особенности и экономического содержание определения конкурентоспособности субъектов аграрного сектора экономики в наше время весьма актуальна. В результате рыночных преобразований существенно изменились методологические подходы к обеспечению такой конкурентоспособности.

*Ключевые слова:* конкурентоспособность, аграрный рынок, агропромышленный комплекс, предпринимательство.

В наши дни ключевым условием для обеспечения продовольственной независимости и безопасности населения является повышение конкурентоспособности в агропромышленном производстве. Для этого необходимо формировать стратегии конкурентоспособности агропромышленного комплекса. При исследовании конкурентоспособности отдельных отраслей, а также сельскохозяйственной продукции и услуг требуется использование современных методологических подходов.

Сельское хозяйство – это важнейшая отрасль экономики любой страны. При переработке сельскохозяйственного сырья формируется аграрный рынок, функционирование которого осуществляется через взаимодействие различных отраслей экономики. Продовольственный рынок обладает сложной

структурой и включает не только продукцию, услуги разных отраслей АПК, но и финансовые, трудовые и земельные ресурсы. Некоторые объекты из его структуры получили дальнейшее развитие, другие только формируются, а некоторые совсем недоступны. Ввиду недостаточного развития рыночного механизма в сельском хозяйстве возникает дезорганизация между структурами агропромышленного комплекса, а также нарушается обмен между промышленностью и сельским хозяйством. Сами товаропроизводители еще мало нацелены на применение рыночных институтов [1].

При расширении конкурентных отношений в АПК имеет место деятельность агропромышленных предприятий, которая направлена на удержание и расширение преимуществ в конкурентной борьбе, обеспечивающих стабильную деятельность в условиях активной конкурентной среды. Таким образом, субъекты предпринимательской деятельности должны реализовывать свои конкурентные преимущества, чтобы обеспечить эффективность развития в данной среде. Неспособность противостоять другим субъектам рынка воспринимается как нехватка конкурентных преимуществ или вовсе их отсутствие.

Конкурентоспособность предприятия – это понятие комплексное, включающее ряд уровней конкурентного превосходства в различных видах хозяйственной деятельности. В связи с этим анализ понятия «конкурентоспособность» позволяет выявить следующие составляющие: маркетинговая, производственная и финансово-экономическая конкурентоспособность [2].

Конкуренция с точки зрения борьбы за лучшие условия хозяйственной деятельности, раскрывает свою взаимосвязь с предпринимательством. Если в соперничестве заложена борьба предпринимателей за лучшие условия хозяйствования, то необходим поиск преимуществ как неотъемлемого элемента в деятельности предпринимателя. Взаимодействие конкуренции и предпринимательства носит противоречивый характер, так как предпринимательство способно само воздействовать на конкуренцию. Если конкуренция является условием наличия множества структур в предпринимательской сфере, то она благоприятствует, во-первых, поддержанию высокой конкурентной активности, во-вторых – развитию динамичной конкуренции.

Особенность конкурентной среды в агропромышленном комплексе состоит в том, что аграрный рынок включает большое число взаимосвязанных и взаимодействующих друг с другом элементов, которые в совокупности образуют организационную систему. Характер связи между элементами определяет вид аграрной системы, выделяют технические, экономические, социальные и другие виды. Они характеризуются многообразием, сложностью процессов и задач, большим потоком информации [3].

Устойчивое функционирование конкурентоспособного аграрного рынка является проблемой не только расширения производственной деятельности и выпуска продуктов, услуг, но и проблемой рынка средств производства для всех отраслей АПК. На сколько быстро произойдет решение всех проблем зависит, в первую очередь, от возрастающих цен на энергоносители, технику, средства производства. Особенности региона, интенсивность производства сельскохозяйственной продукции дополнительно воздействуют на

проблему.

Конкурентоспособность АПК, достигается путем повышения эффективности аграрного производства, качества жизни населения, внедрения в сельскохозяйственное производство инновационных и энергосберегающих технологий, обеспечения кредитования производителей сельского хозяйства и т.д. [4].

В силу того, что ситуация в конкурентной среде изменчива, выбранная стратегия конкурентоспособности не служит базовой в течение длительного времени. Конкуренция в условиях интеграции и возникновения региональных объединений не только усложняется, но и ускоряется. В таких условиях достижение успеха субъекта рыночных отношений в процессе экономического соперничества в большей степени зависит от его способности использовать механизм конкурентной среды в своей деятельности.

#### **Список литературы**

1. Затонская И.В. Финансовый потенциал аграрного предприятия как фактор конкурентоспособности / И. В. Затонская // Современные тенденции в науке и образовании. – ООО "АР-Консалт", Москва, 2015. – С. 154-155.
2. Управление капитализацией инвестиционных ресурсов воспроизводственного потенциала региональных экономических систем / Молчан А.С., Полиди А. А., Франциско О.Ю. и др. – Краснодар, 2011.
3. Франциско О. Ю. Особенности осуществления аграрной реформы путем институциональных экономических преобразований / О. Ю. Франциско // Экономика России в XXI веке. – Томск, 2014. – С. 145-150.
4. Франциско О. Ю. Разработка прогнозных сценариев развития аграрных предприятий / О. Ю. Франциско // Молодежь и наука: реальность и будущее. -2010. С. 502-504.

### **ПРИВАТИЗАЦИЯ КАК МЕТОД ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ**

**Худяев П.В.**

аспирант кафедры «Финансы и кредит» ФГБОУ ВПО «Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления»,  
Россия, г. Улан-Удэ

В статье рассматриваются отрицательные и положительные моменты влияния механизма перераспределения собственности на социально-экономическую деятельность государства. Представлен возможный вариант развития дальнейших рыночных преобразований в России, а также обосновано оживление либерализма в последнее десятилетие.

*Ключевые слова:* либерализм, институционализм, неоинституционализм, приватизация.

Российская приватизация на первых этапах 90-х годов создала базу собственности и многообразные формы экономической свободы. За бесценок была осуществлена первичная раздача значительной части богатства «своим» с использованием служебного положения. Впоследствии это привело к



приватизации недр, запасов полезных ископаемых и присвоению новыми собственниками природной и монопольной ренты.

Скоропалительная приватизация и либерализация не отвечали идеям социальной справедливости, так как российские граждане не получили равную долю в национальном богатстве, а предприниматели не получили равных условий при распределении богатства. Поскольку приватизация была социально нелегитимна, встал вопрос о возможном пересмотре итогов приватизации и их корректировке с помощью более активного вмешательства государства.

Неэффективность российской приватизации в смысле препятствия реструктуризации предприятий и улучшению результатов их деятельности объясняется тем, что она была осуществлена без четкой адекватности реальности и современному состоянию экономической науки избранной модели трансформации общества.

Ошибки первой волны российских экономических реформ объясняются многими обстоятельствами.

Во-первых, основополагающим условием перехода к рынку реформаторы посчитали замену государственной собственности частной. Но рынок сам по себе равнодушен к формам собственности на средства производства. В рыночных связях участвуют на равных условиях государственные, коллективные предприятия, личные хозяйства. Более того, в развитых обществах индивидуальная частная собственность на средства производства сегодня сходит на нет, заменяясь акционерной, корпоративной собственностью, ибо гораздо менее рискованно иметь в собственности не заводы, а их символы в виде ценных бумаг. К тому же экономические свободы связаны не столько с частной, олицетворяемой в России с собственностью олигархов, сколько с обособленной собственностью, под определение которой подпадают и другие формы собственности. Речь поэтому должна идти не о частном, а об эффективном собственнике, которым может быть и крупная государственная собственность, и коллектив собственников. Сегодня около 4 тыс. акционерных обществ в России организовано с участием федерального правительства. Из них свыше 100 предприятий находится в 100%-ной собственности государства, а примерно в 600 предприятиях государству принадлежит контрольный пакет акций. По оценкам Всероссийской ассоциации приватизируемых и частных предприятий, государство тем самым контролирует до 60% российской экономики. Крупнейшими государственными компаниями России являются: ОАО «Газпром» с федеральной долей акций в 38,37%, РАО «ЕЭС Россия» – 52,55%, НК «Роснефть» – 100%, ОАО «АК Транснефть» – 100%, Внешторгбанк – 99,9%, Сбербанк России – 62%, ОАО «Российские железные дороги» – 100%, ОАО «АХК «Сухой» – 100% и ОАО «Аэрофлот» – 51%, и они являются эффективными собственниками [1]. Но этот процесс имеет, к сожалению, и обратную сторону. Дело в том, что в последние годы создается все больше федеральных государственных унитарных предприятий (ФГУПов), которые нередко превращаются в личные компании федеральных чиновников. В настоящее время в России насчитывается около 10 тыс.

ФГУПов, и рост их числа свидетельствует о росте государственного бизнеса, что зачастую влечет за собой рост коррупции. Фонд «Информатика для демократии» (ИНДЕМ) считает государственные компании основным источником крупномасштабной коррупции, возникающей в силу того, что интересы государства в советах директоров представляют крупные государственные чиновники, предпочитающие зарабатывать на этом деньги, чем осуществлять экономические, политические, социальные, оборонные функции в интересах всего общества.

Во-вторых, ошибки приватизации в России во многом объясняются тем, что до приватизации не были осуществлены соответствующие институциональные изменения. Основные нормативные акты, регулирующие процесс приватизации принимались не до ее начала, а в ходе самой приватизации и даже после ее завершения. Следовательно права собственности инвестора находились под угрозой, что отрицательно сказалось на функционировании деятельности фирм. Поэтому В.Андрефф, Я.Корнаи, Дж.Стиглиц и другие обосновали мнение, что до начала приватизации следует создавать хорошо функционирующий финансовый рынок, юридические основания для процедуры банкротства и принуждения к исполнению контрактных обязательств. Среди наших же разработчиков программы приватизации существовала противоположная точка зрения.

В России между тем сформировались неразвитость фондового рынка, несовершенство функционирования ресурсных и продуктовых рынков, что явилось доказательством отсутствия рыночных механизмов.

Наконец, в-третьих, в ходе первой волны российских рыночных реформ в модели перехода к рынку не были учтены специфические отечественные условия. Однако все сказанное выше об ошибках государства не означает кризиса либеральной идеи, как утверждает сегодня некоторыми исследователями. Речь идет лишь о том, что леворадикальная либеральная идеология, или классический либерализм не отвечает реалиям сегодняшнего дня.

Концепции либерального направления разрабатывались в экономической науке классиками экономической теории; представителями экономической теории благосостояния, предполагающей ориентацию автономно действующего правительства на максимизацию общественной функции благосостояния; теорией конституционного выбора как раздела теории общественного выбора, главной идеей которого является согласование индивидуальных предпочтений на основе набора правил принятия решений путем консенсуса правительства и граждан.

В последние десятилетия оживление либерализма обусловлено объективными процессами, прежде всего технологическими, а также процессом демократизации общественной жизни. Современное государство обеспечивает условия экономической свободы, ибо, отвечая за обеспечение социальной справедливости, оно должно способствовать и эффективному и гуманному функционированию общества в целом.

С этой точки зрения государство не просто взаимодополняет рынок, но приобретает новые функции, заключающиеся не только в корректировке

«провалов» рынка, но в их предотвращении. Для того чтобы осуществить приватизацию и денационализацию экономики как основу экономических свобод, государство должно создать механизм адекватного регулирования этого процесса. Что предполагает формирование правовой базы; создание развитой рыночной инфраструктуры и фондового рынка; подготовку менеджеров-профессионалов, владеющих методами современного управления; процедуру продажи государственных предприятий.

В современной глобальной экономике с развитием либерализма возрастает и роль государственного регулирования с использованием общественных институтов.

Согласно постулатам институционализма, поведение субъектов рынка зависит от действующих в обществе институтов и, прежде всего, государства. Основное их назначение и смысл их функционирования заключается в организации взаимоотношений между людьми. Современная развитая социально-экономическая жизнь была бы невозможна без общественных институтов. Меняются институты, меняются и усложняются социально-экономические отношения. Государство как общественный институт устанавливает права собственности, создает структуру побудительных мотивов, стимулов взаимодействия субъектов рынка, другие условия, гарантирующие их экономическую свободу.

Итак, основой дальнейших рыночных преобразований в России должны стать теоретические воззрения институционализма и неоинституционализма. В этой связи сегодня в экономической политике государства, по справедливому мнению Д. Норта, виднейшего представителя неоинституционализма, делается упор на создание благоприятного делового и инвестиционного климата, обеспечение гарантий частной собственности, укрепление структур корпоративного управления, развитие частных и общественных регулирующих структур, увеличение эффективности работы налоговых органов.

#### **Список литературы**

1. Всероссийская Ассоциация приватизированных и частных предприятий (работодателей) [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.oau.ru/>.

### **РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

***Худяев П.В.***

аспирант кафедры «Финансы и кредит» ФГБОУ ВПО «Восточно-Сибирский  
государственный университет технологий и управления»,  
Россия, г. Улан-Удэ

В статье раскрывается особенность государственного регулирования с использованием концепции Вашингтонского консенсуса. Исследован опыт экономических преобразований в отношении приватизации в России и во многих других странах.

Выявлены основные причины криминального экономического поведения субъектов хозяйствования.

*Ключевые слова:* приватизация, либерализация экономики, государственная собственность, государственное регулирование.

В период становления рыночной экономики многие страны Центральной и Восточной Европы, Латинской Америки пошли по либеральному пути поведения на основании таких известных либеральных моделей, разработанных западной экономической мыслью, как Вашингтонский консенсус, коррупционный капитализм, консенсус во имя реформ, отличающихся между собой некоторым своеобразием. Наиболее известна концепция Вашингтонского консенсуса, представляющая собой набор рекомендаций, в основе которых лежит представление об автономно действующем правительстве, создающем условия для либерализации, приватизации и стабилизации через жесткое формальное планирование денежной массы. Такая политика направлена на максимальное сокращение роли государства как активного субъекта экономического влияния и ограничение его функций контролем за динамикой показателей денежной массы.

Российский опыт начала перехода к рынку был основан на модифицированной модели Вашингтонского консенсуса под названием «шоковой терапии». Были сняты установленные прежним государством почти все ограничения в производстве, обмене, распределении, потреблении, проведена приватизация государственной собственности, либерализация внешних экономических связей. Доля государственных расходов резко сократилась, особенно за счет инвестиций и социальных выплат населению. Были созданы институты рынка, благоприятное для него законодательство. Основным направлением перехода к рынку была избрана приватизация, которая началась в советские времена в форме теневого вывода ресурсов с государственных предприятий. После своей легализации она прошла ряд этапов, на каждом из которых использовались особые методы изменения формы собственности (таблица) [1].

Таблица

**Стратегия российской приватизации**

Этапы приватизации	Периоды	Основные методы
Спонтанная приватизация	1987-1991 гг.	Вывод активов
Массовая приватизация	1992-1994 гг.	Раздача ваучеров
Денежная приватизация	1994-1997 гг.	Продажа и перепродажа активов
Залоговые схемы	1995-1996 гг.	Мошенническая продажа банкам
Перерыв в приватизации	1997-2000 гг.	-
«Точечная» приватизация	2001 – настоящее время	Продажа активов

Спонтанная приватизация осуществлялась легальными, криминальными и нелегальными методами, поэтому не удалось осуществить реструктурирование предприятий до начала приватизации. На этом этапе следовало провести эффективное реструктурирование предприятий в виде

либо их разукрупнения, либо интеграции с тем, чтобы получить эффективные фирмы и конкурентные рынки, сохранив технические, организационные и управленческие связи.

Закон о приватизации государственных и муниципальных предприятий и государственная Программа приватизации были приняты в 1991 г. Согласно программе, с 1992 г. начался второй этап – массовая, или ваучерная приватизация. К концу 1994 г. число приватизированных предприятий составило 41% общего числа предприятий. Собственность инсайдеров стала доминирующей в результате ваучерных аукционов, куда нежелательные аутсайдеры не допускались [1].

Приватизированные предприятия не получили никаких дополнительных инвестиционных ресурсов и не принесли государству денежных доходов. Поэтому после 1 июля 1994 г. произошел переход к денежному этапу приватизации, который предполагал продажу на аукционах оставшихся в собственности государства активов только за деньги, чтобы ослабить рыночными методами контроль инсайдеров и допустить к приватизации аутсайдеров через активизацию фондового рынка. Однако перераспределение прав собственности такими методами не реализовалось, и менеджеры сохранили контроль над приватизированными фирмами.

Второй закон о приватизации 1997 г. не устанавливал точных сроков закрепления в государственной собственности пакетов акций стратегических предприятий. Кроме того, часть акций была передана федеральным правительством в собственность регионов. В 2001 г. была возобновлена широкомасштабная приватизация, коснувшаяся более 1000 компаний. Однако отсутствие рыночной инфраструктуры обуславливало сохранение высоких транзакционных издержек и послеприватизационных управленческих затрат. Это тормозило и сегодня тормозит приватизацию.

Надо заметить, что российская приватизация на первых этапах 90-х годов создала базу собственности и многообразные формы экономической свободы. Проведенная административными методами, она получила название номенклатурной. За бесценок была осуществлена первичная раздача значительной части богатства «своим» с использованием служебного положения. Впоследствии это привело к приватизации недр, запасов полезных ископаемых и присвоению новыми собственниками природной и монопольной ренты.

Население оказалось отделенным от собственности на средства производства. Возник класс крупных собственников, а среднее и малое предпринимательство как опора рыночного хозяйства было создано в недостаточных масштабах.

Как показал реальный опыт экономических преобразований, в отношении приватизации в России и многих других странах модель Вашингтонского консенсуса оказалась неэффективна в результате прежде всего скоропалительной либерализации экономики. Российское общество расплатилось и продолжает расплачиваться за переход к новой парадигме на основе Вашингтонского консенсуса созданием «диких форм» капитализма,

ростом масштабов экономической преступности и коррупции, перешедшими в криминализацию всей экономической системы общества. Криминальное экономическое поведение субъектов хозяйствования во многом стало условием их функционирования в сфере денежного обращения, отношений собственности, внешнеэкономических отношений, потребительского рынка и т.д.

#### **Список литературы**

1. Андреев В. Российская приватизация: подходы и последствия // Вопросы экономики. 2004. № 6.

### **ПРОБЛЕМА ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ**

***Целовальник А.И.***

студентка учетно-финансового факультета  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»,  
Россия, г. Краснодар

В статье рассмотрена проблема безработицы и занятости и их влияние ее на людей, раскрыты основные понятия и классификация, проанализированы причины и последствия безработицы.

*Ключевые слова:* безработица, занятость, классификация, последствия безработицы.

Проблема занятости и безработицы является актуальной во всем мире. От уровня безработицы зависят такие факторы, как рост преступности, увеличение смертности и т. д., так как люди остро переживают нереализованность своих знаний, навыков. По официальной статистике на 01.01.2014 г. в РФ на бирже стояло 821 тыс. граждан. Противоречие возникает в том, что вакансий на бирже труда в два раза больше, таким образом можно сказать, что на одного неработающего человека приходится 2,5 места работы. Поэтому противоестественно смотрятся прогнозы по ее увеличению в 2015 году.

Безработица – это превышение спроса над предложением. Различают следующие виды безработицы: сезонная, структурная, фрикционная. Для каждого вида безработицы существуют свои специфические меры по борьбе с ней. Например, целью сезонной является осуществление стабилизационной политикой деятельности, направленной на недопущение глубоких спадов производства и, следовательно, массовой безработицы; создание дополнительных рабочих мест в государственном секторе экономики. Для структурной этими мерами выступают: усовершенствование системы сбора и предоставления информации о наличии свободных рабочих мест; создание специальных служб для этих целей. Для фрикционной: создание муниципальных организаций и учреждений по переподготовке и переквалификации; помощь частным службам такого типа [2].

Норма безработицы постоянно изменяется в связи с постоянным воздей-

ствием различных факторов: спада производства, технического прогресса и циклического характера роста. В каждой стране есть естественный уровень безработицы (например, в России на 2015 год составляет 6,4%), однако если этот уровень будет слишком высок, то это может привести к разрушительным последствиям. Поэтому государство делает все возможное, чтобы снизить уровень безработицы. Для этого применяются различные меры: переквалификация населения, создание новых рабочих мест, создание благоприятных условий для развития бизнеса, создание служб по трудоустройству, выплаты пособий по безработице. Причинами возникновения безработицы являются высокая и низкая цена заработной платы или вовсе ее отсутствие [4].

Безработица это социальное и экономическое явление, где трудоспособное население не может найти применение своему труду. С точки зрения экономической стороны, результаты безработицы приводят к суровым социальным и финансовым издержкам. Наиболее сильный отрицательный результат – это не трудоспособное состояние граждан, а это, в свою очередь, ведет к снижению экономического потенциала. Таким образом, можно сделать вывод, что незанятость замедляет формирование общества, и кроме этого способствует недоиспользованию производственных ресурсов. А вследствие этого снижается рост экономики, останавливается рост увеличения ВВП [1].

Социальное последствие безработицы свидетельствует о том, что в этом случае трудовые ресурсы недоиспользованы. Общество стремится прилагать усилия к тому, чтобы его ресурсы целиком гарантировали реализацию производственного потенциала. Безработица может отразиться на всей экономике страны. Кроме того, она способна нанести эмоциональную травму людям, которые остались без работы. Эти люди ощущают себя неполноценными и ненужными, лишними в обществе. Не зря врачи утверждают, что последствия безработицы оказывают негативное влияние на психическое и физическое состояние людей, они начинают испытывать недомогание, головные боли и бессонницу (таблица).

Таблица

#### Социальные и экономические последствия безработицы

Социальные последствия безработицы	
Положительные: рост свободного личного времени; увеличение свободы выбора мест работы; рост социальной ценности труда; увеличение ценности рабочего места.	Отрицательные: уменьшение производительности труда; рост социального неравенства; увеличение числа физических и душевных заболеваний; рост напряженности в социуме; усугубление криминогенной обстановки.
Экономические последствия безработицы	
Положительные появляется время для обучения; появляется конкуренция между работниками; стимулируется работоспособность труда; появляется запаса работников для дальнейшей перестройки экономики.	Отрицательные: обесценивание обучения; снижение производства; потеря квалификации; расходы на пособия; падение уровня жизни.

В заключении, хотелось бы отметить, что безработица это экономиче-

ская проблема, которая оказывает свое влияние на каждого человека.

Так как не только человек потерявший работу, но и его окружение испытывает глубокие эмоциональные переживания. При долгом отсутствии работы теряется квалификация в результате невозможно найти работу по своей специальности. Потеря заработка оказывает негативное влияние на человека, в результате чего происходит потеря самооценки, снижение моральных устоев и другие негативные последствия [3]. Неудивительно, что массовая безработица может повлечь за собой большие социальные и экономические изменения.

#### Список литературы

1. Затонская И.В. Финансовый потенциал аграрного предприятия как фактор конкурентоспособности / И. В. Затонская // Современные тенденции в науке и образовании. – ООО "АР-Консалт", Москва, 2015. – С. 154-155.
2. Управление капитализацией инвестиционных ресурсов воспроизводственного потенциала региональных экономических систем / Молчан А.С., Полиди А. А., Франциско О.Ю. и др. – Краснодар, 2011.
3. Франциско О. Ю. Особенности осуществления аграрной реформы путем институциональных экономических преобразований / О. Ю. Франциско // Экономика России в XXI веке. – Томск, 2014. – С. 145-150.
4. Франциско О. Ю. Разработка прогнозных сценариев развития аграрных предприятий / О. Ю. Франциско // Молодежь и наука: реальность и будущее. -2010. С. 502-504.

### ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ВЫДЕЛЕНИЯ ОСОБО ЦЕННЫХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЗЕМЕЛЬ

*Черкашин К.И.*

аспирант кафедры землеустройства  
Государственного университета по землеустройству,  
Россия, г. Москва

В статье рассматривается зарубежный опыт выделения особо ценных сельскохозяйственных земель на примерах стран: Республики Беларусь, США, Китайской Народной Республике и Индии. Подчеркивается актуальность данной задачи для различных стран мира. Изложенное в статье позволяет, используя опыт различных стран мира, усовершенствовать существующую процедуру в Российской Федерации, выделить недостатки и преимущества отечественного федерального и регионального законодательства.

*Ключевые слова:* сельское хозяйство, земельные отношения, особо ценные продуктивные земли сельскохозяйственного назначения, законодательство.

Вопросам нормативного правового регулирования процесса выделения особо ценных сельскохозяйственных земель в зарубежных странах уделяется достаточно большое внимание. Так, например, в **Республике Беларусь** деление земель происходит аналогично нашему законодательству на семь категорий [1]. Одним из принципов земельных отношений в стране является приоритет использования земель сельскохозяйственного назначения. Одним из



ключевых моментов законодательства страны является то, что земли сельскохозяйственного назначения не подлежат предоставлению в частную собственность, собственность иностранных государств, международных организаций. Для целей, не связанных с ведением сельского хозяйства, предоставляются земельные участки из земель, не относящихся к сельскохозяйственным землям или менее продуктивные сельскохозяйственные земли, а также нарушенные земли. Перевод земельных участков из земель сельскохозяйственного назначения в другие категории происходит по решению Президента Республики Беларусь.

Для сельскохозяйственных земель так же установлен особый порядок их кадастровой оценки. Кадастровая оценка в Республике Беларусь подразделяется на кадастровую оценку земель и кадастровую оценку сельскохозяйственных земель, которая проводится с целью получения по каждому участку сельскохозяйственных земель комплекса оценочных показателей, необходимых для реализации земельной политики государства. Она была проведена в Беларуси в 1992-1997 годах по методике, разработанной институтами почвоведения и агрохимии и Белгипроземом [2]. В данной методике учтены все положительные моменты бонитировки почв и экономической оценки земель.

В прошлом законодательстве Республики Беларусь фигурировал термин «высокопродуктивные земли», однако с принятием Кодекса о земле в 2008 году данная формулировка была исключена и, по сути, заменена на сельскохозяйственные земли сельскохозяйственного назначения. Законодательство выделяет их среди других земель сельскохозяйственного назначения и устанавливает особую охрану данного вида земель, сложную процедуру перевода их в другие виды, особый порядок их кадастровой оценки. Возможно, в связи с монополией государства на земли сельскохозяйственного назначения, необходимости в более строгих нормах выделения особо ценных земель нет.

**В Соединенных Штатах Америки** есть своего рода аналог особо ценных земель сельскохозяйственного назначения. Согласно данным Департамента сельского хозяйства США, эти земли подразделяются на ведущие (prime), уникальные, сельскохозяйственные земли регионального значения (штата), сельскохозяйственные земли местного значения. Данная классификация создана для выделения особо ценных земель, которые могут быть использованы для производства продовольствия внутреннего потребления. В США насчитывается около 373 млн. га сельскохозяйственных земель (около 50% от общей площади земельного фонда), из них 96 млн. га ведущие (prime) сельскохозяйственные земли [3].

Ведущие сельскохозяйственные земли – это земли, которые имеют наилучшее сочетание физических и химических свойств для производства продуктов питания, кормов, волокна, масличных культур и доступны для этих целей. Это может быть пашня, пастбища, лесные площади, или другие земли, за исключением земель населенных пунктов и водных территорий. В целом данные земли имеют необходимый и стабильный источник влаги (от осадков или орошения), благоприятные температуру, кислотность и щелоч-

ность, каменистость почв, водо- и воздухопроницаемость почвы, уклон рельефа от 0 до 6 %. Критерии отнесения земель к ведущим сельскохозяйственным устанавливает Конгресс США.

Уникальные сельскохозяйственные земли – это земли, не относящиеся к ведущим, но занятые в производстве особо ценной продукции (цитрусовые, орехи, оливки, клюква, другие фрукты и овощи). Данные земли имеют особые почвенные свойства, водный и воздушные режимы и прочие условия, необходимые для обеспечения высоких урожаев выращиваемых культур. Так же важным фактором является близость расположения к рынкам сбыта. Пример уникальных сельскохозяйственных земель – Калифорнийский винный регион.

В некоторых регионах, земли, которые не отвечают критериям ведущих или уникальных земель, рассматриваются как сельскохозяйственные земли регионального значения (штата) для производства продуктов питания, кормов, волокна и масличных культур. Критерии для выделения земель регионального значения определяются правительством штата. Плодородие данных земель соответствует требованиям ведущих сельскохозяйственных земель и позволяет получать высокие урожаи. Каждый штат по-своему вносит вклад в поддержку и охрану особо ценных сельскохозяйственных земель. Например, в штате Массачусетс в 2014 году были приняты программа The Agricultural Preservation Restriction (Ограничение консервации сельского хозяйства). Программа предлагает платить землевладельцам разницу между рыночной стоимостью и сельскохозяйственной стоимостью их земли в обмен на ограничение деятельности, наносящей вред земельному участку, что позволяет защитить ценные сельскохозяйственные земли от застройки, не связанной с сельским хозяйством [4].

Сельскохозяйственные земли местного значения выделяют местные органы власти, они не относятся ни к одному из вышеперечисленных видов земель и так же используются для производства продуктов питания, кормов, волокна и масличных культур.

Данная классификация положена в основу Farmland Protection Policy Act (FPPA), которая направлена на минимизацию излишнего и необратимого изменения целевого назначения земель сельского хозяйства. Данный акт содержит все необходимые критерии отнесения земель к тому или иному виду. Такая классификация сельскохозяйственных земель помогает в управлении земельными ресурсами при расширении городских территорий, возведения крупных промышленных объектов, позволяет сохранить ценные ведущие сельскохозяйственные земли, поддержать местное экономическое разнообразие, установить зеленые зоны с помощью зонирования и договоров о сохранении землепользования.

Основные источники земельного права в **Китайской Народной Республике** являются Закон об управлении землей (от 29 августа 1998 года), Закон о праве собственности Китайской Народной Республики (от 16 марта 2007 года). Согласно данным законам земля находится в двух формах собственности: государственная собственность на городские земли, а в случаях,

предусмотренных законом на иные земли, и собственность крестьянских общин на сельские и пригородные территории. В КНР нет права частной собственности на землю, земля выдается только на праве пользования.

Власти в КНР, согласно Конституции КНР и вышеперечисленному законодательству, наделены возможностью конфисковать землю, находящуюся в частном пользовании, указывая в качестве причины “общественную необходимость”. В законодательстве точного определения данного понятия нет [5], однако, за это предлагается компенсация, которая включает в себя: компенсацию за потерю земельного участка; субсидию для переселения; компенсацию за постройки и недополученную сельскохозяйственную продукцию.

Подавляющее большинство обрабатываемой земли Китая расположены на востоке страны. Практически вся пашня, которая составляет около 122 млн. га, вовлечена в сельскохозяйственный оборот и поделена приблизительно на 200 млн. хозяйств по 0,65 га каждое [6].

В законодательстве уделено особое внимание защите пахотных земель (глава 4. Закона об управлении землей). Согласно ей, государство строго регулирует баланс обрабатываемой и не обрабатываемой земли. Для обеспечения достаточным уровнем продовольствия, правительство закрепило минимальную площадь (красный предел) пахотных земель который составил 120 миллионов гектар [7]. В случае же изменения целевого назначения земель применяется политика «полного возмещения площади».

Ответственным за поддержание качественных характеристик сельскохозяйственных земель являются местные власти, они обязаны принимать меры по рекультивации земель. Законодательством запрещается прекращение обработки пахотных земель, например, если в течение года земля не обрабатывалась – накладывается штраф, а при возрастании срока до 2-х лет участок конфискуется без возмещения.

Государство особо охраняет основные сельскохозяйственные земли:

- 1) занятые зерновым, хлопковыми и производством масличных культур, отнесенные к таковым по решению Государственного Совета или местных органов (советов общин);
- 2) с хорошим водным режимом, почвенными характеристиками, а также земли со средним или низким урожаем на которых проводится улучшение или такое запроектировано;
- 3) занятые под возделывание овощей;
- 4) используемые в научных и образовательных целях;
- 5) другие земли, признанные таковыми по решению Государственного Совета.

Основные сельскохозяйственные земли по регионам КНР выделяют под руководством Центрального Правительства и должны составлять не менее 80% от общей площади обрабатываемой земли региона, их запрещено использовать для облесения или посадки садов, в рыболовном хозяйстве. Для изменения целевого назначения этих земель требуется одобрение Государственного Совета.

**Индия** является третьей страной в мире по производству сельскохозяйственной продукции: пшеницы, риса, хлопка, бобовых, арахиса и др. фруктов и овощей. Согласно статистике [7], общая площадь сельскохозяйственных земель составляет 179,80 млн. га, что примерно составляет 60,47% от общей площади страны, пашня занимает 157,35 млн. га (55,04% от общей площади страны), валовая площадь орошаемых земель составляет 82,60 млн. га – самая большая в мире.

В настоящее время Индия сталкивается с проблемой отвода сельскохозяйственных земель для несельскохозяйственных целей, она обусловлена тем, что в “Indian National Policy for Farmers”, принятым в 2007 году Департаментом Сельского Хозяйства и Сотрудничества, указано, что ведущие пахотные земли должны быть сохранены для сельскохозяйственных целей, за исключением особых обстоятельств, при которых лица, которым предоставляются данные земли, обязаны предоставить необходимые ресурсы для введения в сельскохозяйственный оборот земель того же качества. Однако, никакого определения “ведущих” пахотных земель и какой-либо их классификации не дано.

Долгое время (с 1984 года) в Индии существовал закон “Land Acquisition Act, 1984”, который регулировал порядок изъятия земель. Согласно данному закону, органы власти могли изымать земли из частной собственности для “общественных целей”, которые подразумевали под собой размещение образовательных учреждений, медицинских центров, расширения жилых кварталов, очистки трущоб, планирования сельских поселений и прочее. За изъятие владельцам выплачивалась фиксированная компенсация, установленная правительством.

С 1 января 2014 года [9] в силу вступил новый акт, корректирующий порядок изъятия земель и отменяющий предыдущий акт 1984 года – “The Right to Fair Compensation and Transparency in Land Acquisition, Rehabilitation and Resettlement Act, 2013”. Данный закон расширил выплаты и компенсации за изъятие земельных участков, задал ограничения по изъятию для сельскохозяйственных земель. Запрещено изъятие земель, на которых проводится многокультурное орошение, за исключением крайнего случая, когда такое изъятие необходимо, и оно будет рассматриваться совместно высшим органом штата и правительством страны. В дополнение к этим условиям, соответствующая площадь изымаемых земель должны быть вовлечена в оборот из земель, не используемых в сельском хозяйстве, за счет государства. Для других видов сельскохозяйственных земель, общая площадь изымаемых земель не должна превышать предела, установленного уполномоченным органом (данные ограничения не распространяются на изъятие для размещения автомагистралей, крупных дорог, железных дорог, линий электропередач и оросительных каналов).

Подводя итог по анализу зарубежного опыта, можно сказать, что с проблемой выделения и использования ценных сельскохозяйственных пахотных земель сталкиваются практически все развитые страны и решается данная проблема по-разному.

Можно проследить зависимость формы собственности на землю от степени решения данной проблемы. На примере Китая и Беларуси мы видим монополию государства на землю и довольно строгое регулирование перевода сельскохозяйственных земель в иное использование (особенно в Китае). В приведенных примерах интересы государства стоят выше интересов землепользователей, и пока государство считает необходимым поддерживать сельское хозяйство страны, данные правила будут действовать.

Сложнее ситуация состоит в странах, где развита частная собственность на землю (США и Индия). Данные государства так же заинтересованы в поддержании необходимого уровня развития сельского хозяйства, но реализация этих интересов затруднена в связи со столкновением с частными интересами землевладельцев. В Индии данный вопрос регулируется довольно демократично, в некоторых моментах интерес по сохранению высокого уровня сельского хозяйства можно поставить под вопрос, в Соединённых Штатах этой проблеме уделено достаточно внимания, как на федеральном, так и на региональных уровнях. Однако, следует отметить, что постановления и программы изданные на государственном уровне носят во многом рекомендательный характер для правительств штатов, более подробно данный вопрос решается в каждом штате по-своему. По данным схемам уровень сельского хозяйства будет поддерживаться до тех пор, пока частные интересы будут совпадать с интересами государства.

#### Список литературы

1. Кодекс Республики Беларусь о земле № 425-З от 23 июля 2008 г. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://etalonline.by/?type=text&regnum=Nk0800425#load\\_text\\_none\\_1\\_](http://etalonline.by/?type=text&regnum=Nk0800425#load_text_none_1_).
2. Гагарина О.С. Кадастровая оценка земель в республике Беларусь [Электронный ресурс]/ О.С. Гагарина – Режим доступа: <http://moyuniver.net/kadastravaya-ocenka-zemel-v-respublike-belarus/>.
3. Официальный сайт Департамента сельского хозяйства США [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.nrcs.usda.gov/>.
4. Policy Guide on Agricultural Land Preservation [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.planning.org/policy/guides/>.
5. China issues new regulations on house expropriation. China Daily. 22 January 2011. Retrieved 22 September 2011.
6. Qiang, Xiaoji. China vows to preserve arable and amid urbanization. China Daily. Retrieved 7 May 2012.
7. Speed up the development of modern countryside. The Central People's Government of the P.R.C. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.gov.cn/node\\_11140/2006-03/18/content\\_230068.htm](http://www.gov.cn/node_11140/2006-03/18/content_230068.htm).
8. Index Mundi – Country Facts [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.indexmundi.com/facts/india/>.
9. Gazette Notification of coming into force of the Act. Government of India. Retrieved 4 January 2014.

# **ПРЕСКРИПТИВНЫЕ И ДЕСКРИПТИВНЫЕ ШКОЛЫ СТРАТЕГИЙ В СВЕТЕ ТЕОРИИ ИГР И КОНЦЕПЦИИ ТЕОРИИ БИЗНЕСА ПИТЕРА ДРУКЕРА**

**Черкесов А.Г.**

доцент кафедры «Международная высшая школа управления»  
Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого,  
канд. экон. наук,  
Россия, г. Санкт-Петербург

В статье рассматриваются две группы стратегических школ по Г. Минцбергу. В свете концепции теории бизнеса Питера Друкера становится ясным, что прескриптивные школы рассматривают стратегию как вид регулярного менеджмента, основанного на научном подходе, в то время для дескриптивных школ стратегия – это практическое искусство ведения конкурентных стратегических игр, что разрешает кажущиеся противоречия в подходах к определению стратегического менеджмента.

*Ключевые слова:* стратегия, стратегический менеджмент, школы стратегий, теория игр, Питер Друкер, стратагема, стратегическая игра.

В некоторых управленческих дисциплинах принято перечислять и классифицировать различные определения изучаемого предмета, оставляя за читателем право выбрать то из них, которое понравится больше. Такой прием позволяет продемонстрировать разнообразие подходов, концепций, и вместе с тем глубже понять природу изучаемого предмета.

В стратегическом менеджменте ситуация несколько иная. Подходы к определению бизнес-стратегии слишком разнятся между собой, вследствие чего иногда возникает ощущение, что общего, согласованного понимания термина «стратегия» у разных авторов вообще не существует. Разногласия настолько ощутимы, что их разрешение кажется возможным только в философской плоскости. Однако практики бизнеса, менеджеры и специалисты, изучающие вопросы стратегии, не очень склонны погружаться в вопросы философии и диалектики – им нужны конкретные рекомендации и четкое понимание существа предмета.

Известный канадский ученый Генри Минцберг в книге «Школа стратегий» [1], стараясь подчеркнуть разнообразие взглядов на стратегический менеджмент, приводит такой образ: три слепца, которые пытаются на ощупь понять, что такое слон. Но поскольку первый из них трогает слона за хобот, другой за хвост, а третий ощупывает ногу, то они никак не могут прийти между собой к согласию. Точно так же происходит и в стратегическом менеджменте. Различные школы стратегического менеджмента дают свое особенное определение стратегии, с которого и начинается свое учение. Всего таких школ Минцберг насчитывает десять, в том числе:

- *прескриптивные* школы (школы дизайна, планирования, позиционирования), которые полагают, что стратегия должна строиться на основе плана, который предшествует его реализации;

- *deskriptivnye* школы (школы власти, предпринимательства, обучения, когнитивная, культуры, внешней среды и конфигурации), которые полагают, что эффективные стратегии не сводятся к планированию и могут формироваться «на ходу».

На самом деле, расхождений между школами значительно больше. Г. Минцберг фиксирует восемь ключевых проблем (проблема сложности, интегрированности, генерического характера стратегии, контроля, коллективного взаимодействия, изменений, выбора, мышления), по которым взгляды школ расходятся. Вместе с тем, в контексте данной статьи более важным является вопрос о том, что их объединяет.

В 1980 году впервые выходит в свет книга Майкла Портера «Конкурентная стратегия» [2], в которой автор определяет стратегию следующим образом: «Эффективная конкурентная стратегия предполагает наступательные или оборонительные действия, предпринимаемые с целью защиты позиции от пяти конкурентных сил» [2].

Майкл Портер сравнивает действия компании в бизнесе – с действиями армии на войне, чему способствует также и этимология самого слова «стратегия», которое происходит от соединения двух греческих слов: «*stratos*» – войска, и «*agein*» – вести. Кеничи Омае, японский теоретик стратегического менеджмента, так же, как и Портер, определяет цель стратегии как создание реального и устойчивого конкурентного преимущества. При этом он добавляет, что если бы не конкуренция – у бизнеса не было и потребности в стратегии [5].

В специальной литературе по стратегическому менеджменту заметно стремление позаимствовать идеи из смежных наук, например, из области военной стратегии (труды Клаузевица [3], Сунь Цзы [4]), из области *теории игр* (А. Диксит и Б. Нейлбафф [8]).

Теория игр при этом особенно интересна, так как в ней присутствует стремление сформулировать общие принципы стратегического мышления, применимые к разным областям деятельности. Так, Томас Шеллинг выделяет три типа игр: комбинаторные, азартные и *стратегические*.

По определению Шеллинга, **стратегическая игра** – это «поведенческая ситуация, в которой наилучший выбор действия каждого игрока зависит от действий, которые, по его предположению, предпримет другой, которые, как ему известно, в свою очередь зависят от ожиданий этого другого относительно него самого» [7]. В реальной жизни интересы игроков частично совпадают и частично расходятся. Это означает, что игроки вынуждены как-то координировать свои действия в условиях скрытого конфликта.

Наличие конфликта понуждает игроков прибегать к различного рода хитростям и уловкам, которые должны запутать, обмануть противника. Значение хитрости и обмана, уловки в стратегических играх понимали еще в древности (Секст Юлий Фронтин [9], Харро фон Зенгер [10]) и обозначали их термином «стратегемы» (т.е. военная хитрость, уловка).

Вместе с тем, те же древние римляне отдавали себе отчет в том, насколько важно различать стратегию и стратегию. Секст Юлий Фронтин пишет:

«Стратегия и стратегема, хотя и очень сходны, различаются между собой. Все, что полководец совершает по заранее обдуманному плану, надлежащим образом, со всей официальностью и постоянством, это будет считаться стратегией, а если это лишь по видимости так, то это – стратегема. Сила этих последних, заключающаяся в искусности и ловкости, полезна и при обороне, и при наступлении».

Питер Друкер, один из ведущих американских теоретиков современного менеджмента, по-своему сформулировал ту же идею, отделив теорию бизнеса от стратегии:

«Каждая организация действует на основании своей *теории бизнеса*, другими словами, на основании ряда представлений о том, в чем заключается ее бизнес, каковы ее цели, как определяются результаты, кто ее потребители, что эти потребители ценят и за что платят. *Стратегия* есть способ реализации теории бизнеса в практической деятельности. Цель практической деятельности – обеспечить организации возможность достижения желаемых результатов в неконтролируемой среде. Ибо стратегия позволяет организации осознанно искать и использовать себе во благо любые благоприятные стечения обстоятельств» [11].

В данном отрывке Питер Друкер сводит стратегию к умению использовать благоприятные обстоятельства на благо организации, то есть к искусству пользования стратегемами, а стратегию называет теорией бизнеса организации.

Понимание того, чем теория бизнеса отличается от стратегии (или по Фронтину, стратегия – от стратегемы), позволяет понять, чем *прескриптивные* школы отличаются от *дескриптивных*: первые концентрируют свое внимание на теории бизнеса, вторые – на практике. Определяется также и место теории в курсе стратегического менеджмента как дисциплины, которая призвана научить не регулярному и формализованному процессу стратегического менеджмента, а практическому искусству конкурентной борьбы.

#### Список литературы

1. Генри Минцберг, Брюс Альстрэнд, Джозеф Лэмпел. Школы стратегий. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегий менеджмента – СПб: Питер, 2000. – 336 с.
2. Майкл Е. Портер. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов/ Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
3. Тиа фон Гикзи, Болко фон Оттингер, Кристофер Бассфорд (ред.). Стратегия управления по Клаузевицу / Пер. с англ. – М.: Альбина Паблишер, 2002. – 218 с.
4. М.Р.Макнилли. Сунь Цзы и искусство бизнеса. Шесть стратегических принципов менеджмента. – М.: Олимп-бизнес, 2003.
5. Омае К. Мышление стратега: Искусство бизнеса по-японски/ Пер. с англ.– М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 215 с.
6. О. Моргенштерн, Дж. фон Нейман. Теория игр и экономическое поведение – М.: Наука, 1970. – 708 с.



7. Томас Шелинг. Стратегия конфликта / пер. с англ. Т. Даниловой под ред. Ю. Кузнецова, К. Сониной. – М.: ИРИСЭН, 2007. – 366 с.
8. Авинаш Диксит и Барри Нейлбафф. Теория игр. Искусство стратегического мышления в бизнесе и жизни / Пер. с англ. Н. Яцюк. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 464 с.
9. Секст Юлий Фронтин. Стратегемы. Военные хитрости. – М.: Библиотека расовой мысли, 2003. – 160 с.
10. Харро фон Зенгер. Стратегемы. О китайском искусстве жить и выживать / Пер. с англ. А.Гарькавый, в 2 т. – СПб.: Эксмо, 2006. – 1024 с.
11. Питер Друкер. Менеджмент. Вызовы XXI века. – М.: Манн, Иванов и Фербер. – 256 с.

## **ПОДХОДЫ К ПОВЫШЕНИЮ СОБИРАЕМОСТИ НАЛОГОВ В РЕСПУБЛИКЕ МАРИЙ ЭЛ<sup>1</sup>**

***Шакирова Р.К.***

доцент кафедры анализа и учета Института экономики, управления и финансов  
ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет»,  
канд. экон. наук, доцент,  
Россия, г. Йошкар-Ола

В статье сгруппированы и охарактеризованы меры по повышению собираемости налогов в РМЭ. Выделены некоторые проблемы осуществления данного процесса.

*Ключевые слова:* дефицит бюджета, поступление налогов, собираемость, экономическое регулирование, стимулирование инвестиций, налоговый потенциал.

В Республике Марий Эл весьма актуальной является проблема дефицитности консолидированного бюджета, поэтому первоочередной задачей налоговых и иных уполномоченных органов является обеспечение роста налоговых поступлений и повышение уровня собираемости налоговых платежей [2]. На решение указанной проблемы направлено постановление Правительства Республики Марий Эл от 28.11.2014 № 617 «О мерах по обеспечению поступления налоговых и неналоговых доходов в консолидированный бюджет Республики Марий Эл и дополнительной мобилизации доходов консолидированного бюджета Республики Марий Эл в 2015-2016 годах» [1]. Мероприятия, включенные в План, утвержденный этим документом, условно можно разделить на следующие группы:

- 1) меры по обеспечению поступления неналоговых доходов, в т. ч.:
  - обязательных неналоговых платежей (квазиналогов);
  - доходов от использования государственного имущества;
- 2) меры по обеспечению поступления налоговых доходов.

Меры, направленные на увеличение размера налоговых доходов бюджета можно сгруппировать следующим образом:

---

<sup>1</sup> Грант РГНФ № 14-12-12005 а(р).

- аналитическая работа, направленная на оптимизацию налоговой нагрузки, повышение налогового потенциала региона и, в конечном счете, на увеличение объема налоговых доходов бюджета;

- нормотворческая и организационная деятельность, состоящая в подготовке проектов региональных законов, устанавливающих порядок определения налоговой базы по налогам на имущество организаций и физических лиц исходя из кадастровой стоимости, а также в обеспечении перехода муниципальных образований в Республике Марий Эл на исчисление налога на имущество физлиц исходя из указанной оценки объектов недвижимости;

- мониторинг эффективности налоговых льгот, заключающийся в оценке эффективности налоговых льгот регионального и местного уровня;

- мероприятия налогового контроля, в числе которых необходимо выделить: а) выявление резервов поступлений в консолидированный бюджет РМЭ налога на доходы физических лиц, б) проведение инвентаризации объектов и субъектов земельного налога и налога на имущество физических лиц для выявления незарегистрированных объектов недвижимости, в) обеспечение контроля в зонах налоговых рисков с целью пресечения схем неправомерной минимизации налогов;

- экономическое регулирование с целью повышения налогового потенциала Республики Марий Эл, в том числе разработка мер по повышению прибыльности организаций реального сектора экономики, развитие необходимой для реализации на территории РМЭ новых инвестиционных проектов инфраструктуры и расширение масштабов внешнеэкономической деятельности и межрегиональных связей;

- принудительное взыскание недоимки по налогам и повышение эффективности комплекса соответствующих мер борьбы с задолженностью по уплате налогов и сборов;

- деятельность, направленная на повышение налоговой культуры и налоговой грамотности юридических и физических лиц, осуществляемая путем оказания помощи организациям и гражданам в вопросах исчисления и уплаты налогов, а также активизация информационно-разъяснительной работы путем организации уроков налоговой грамотности, «круглых столов», семинаров, консультаций для населения, организаций, предпринимателей в целях повышения налоговой дисциплины.

Необходимо отметить, что установление порядка имущественного налогообложения юридических и физических лиц исходя из кадастровой оценки недвижимости невозможно без предварительной работы по формированию Государственного кадастра недвижимости.

Кроме того, существенной проблемой является отсутствие единой методологии оценки эффективности налоговых льгот в отечественной практике. Такая ситуация приводит к нестабильности налоговой политики и, в отдельных случаях, к принятию поспешных решений об отмене преференций, положительный эффект которых не проявился в силу кратковременности их применения. Общие методики мониторинга налоговых льгот должны разрабатываться на уровне федеральных органов исполнительной власти. Причем

для каждого вида налоговых льгот желательно предусмотреть собственный порядок и набор критериев оценки [3].

#### **Список литературы**

1. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 г. № 320 «Об утверждении государственной программы «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков». – Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Гринкевич Л.С. Анализ результативности собираемости налогов в Российской Федерации / Л.С. Гринкевич, И.Ю. Жалонкина // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2011. № 4. С. 118-123.
3. Шакирова Р. К. О соотношении понятий «налоговые льготы» и «налоговые расходы бюджета» и оценке их эффективности // Налоги и налогообложение. – 2015. – № 2. – С.146–156.

### **ПРОГРЕССИВНЫЙ НАЛОГ НА ДОХОДЫ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ КАК ФОРМА РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПА СПРАВЕДЛИВОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ: ИСТОРИЧЕСКИЕ ЭТАПЫ<sup>1</sup>**

***Шакирова Р.К.***

доцент кафедры анализа и учета Института экономики, управления и финансов  
ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет»,  
канд. экон. наук, доцент,  
Россия, г. Йошкар-Ола

***Федорова Т.В., Новоселова О.Н.***

студентки Института экономики, управления и финансов  
ФГБОУ ВПО «Марийский государственный университет»,  
Россия, г. Йошкар-Ола

В статье отражаются исторические этапы применения прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц.

*Ключевые слова:* налог на доходы физических лиц, прогрессивные налоговые ставки, принцип справедливости.

Россия – это вторая в мире страна, после Англии, которая еще в годы правления Александра Первого взимала налог с имущества, попадающего под понятие «роскошь». Поводом послужила необходимость увеличения государственного бюджета из-за войны с Францией. Основным сословием, которое должно было платить данный налог, было дворянство, и поэтому, очевидно, в 1820 году он был упразднён. В последующие десятилетия был предпринят ряд попыток, но добиться должного успеха не удалось.

Лишь во время Первой мировой войны Госдума ввела закон о прогрессивном взимании налогов с населения. Сбор данного налога производился с доходов граждан за год в 1000 рублей. Любопытно, что левые партии в Думе

---

<sup>1</sup> Грант РГНФ № 14-12-12005 а(р).

предлагали брать налог с 600 рублей, а правящие чины – с 700. Победу одержала сторона, поддерживающая идею взимания сборов с богатых слоев населения. Но несмотря на данный факт, прибыль за календарный год, превышающая 400 тысяч рублей, попадала уже не под ставку в 12,5 %, а строго определённую сумму в 120 тысяч рублей.

Февральская революция 1917 года внесла свои коррективы в порядок налогообложения высоких доходов населения. В 1917 году произошел рост ставки прогрессивного налога до 30 %. Для собственников фабрик, заводов и других предприятий, занимающихся различными видами производственной деятельности, данный платеж вкуче с военным налогом на прибыль доходил до 90 % с общей суммы доходов. Когда стезю правления в октябре 1917 года взяли на себя большевики, никаких изменений не произошло, лишь возросла сумма данного налога до максимального порога – в 100 %. Итак, можно сделать вывод, что у собственников в процессе налогообложения стала изыматься абсолютно вся прибыль.

В советский период развития нашего государства параметры прогрессивного подоходного налога пересматривались множество раз (таблица).

Таблица

**Изменение прогрессивного налогообложения доходов физических лиц в СССР (Российской Федерации) за период с 1917 по 2015 годы**

Дата принятия нормативного акта, устанавливающего прогрессивные ставки налога на доходы граждан	Принципы исчисления и размеры прогрессивных ставок подоходного налога
1	2
Октябрь 1917, ставка прогрессивного налога	Увеличение размера налога с доходов до максимума в 100 %. У собственников изымалась практически вся прибыль
1924 год, прогрессивная шкала подоходного налога	Ставки, по которым начисляется налог, разгруппированы по плательщикам и величине дохода. Верхний порог ставки налога – 13 %
Апрель 1990 года, закон СССР «О подоходном налоге с граждан СССР, иностранных граждан и лиц без гражданства»	Устанавливается граница необлагаемого дохода – 100 руб. и 7-ступенчатая прогрессивная шкала. Наибольшая ставка налога установлена для зарплаты более 3000 руб. (это сумма 1046 руб. + 60 % от дохода превышающего 3000 руб.)
Декабрь 1990 года, Закон РСФСР «О порядке применения на территории РСФСР в 1991 году Закона СССР «О подоходном налоге с граждан СССР, иностранных граждан и лиц без гражданства» (№ 392-1)	Внесены поправки в статьи закона о подоходном налоге. Сумма необлагаемого дохода эквивалентна минимальному размеру оплаты труда размером 150 руб. Шкала ставок налога стала 6-ступенчатой. С зарплаты от 200 до 1000 руб. в месяц налог рассчитывался в размере 20 руб. + 13 % с суммы, превышающей 200 руб. Верхняя ставка была установлена для сумм свыше 3000 руб. и составляла 814 руб. + 50 % с суммы превышения
Апрель 1991 года, постановление Президиума Верховного Совета РСФСР	Сумма необлагаемого дохода увеличивается до 210 руб. Прогрессивная шкала снижается на 21 руб. (793 руб. + 50 % с суммы превышения)
3 июля 1991, приняты поправки в Закон «О порядке применения на территории РСФСР в 1991 году Закона СССР «О подоходном налоге с граждан СССР, иностранных граждан и лиц без гражданства»	Размер необлагаемого дохода остается неизменным. Вводится 4 ступенчатая шкала ставок налога. Для зарплаты от 200 до 1000 руб. в месяц налог был 12 %. Ставка для дохода более 3000 руб. в месяц применялась в размере 444,80 руб. + 30 % с суммы превышения. Нижняя граница при зарплате до 42 тыс. руб. в год (до 3500 тыс. руб. в месяц) составляла 12 %. А верхняя при доходе свыше 420 тыс. руб. в год – 144,54 тыс. руб. + 60 % с суммы превышения
7 декабря 1991 года, закон РСФСР «О подоходном налоге с физических лиц»	Необлагаемый доход эквивалентен установленному законом МРОТ (в I квартале 1992 был 342 руб., а со II квартала – 900 руб.). Вместо большого количества шкал для разнообразных доходов появилась стандартная 7-ступенчатая прогрессивная шкала ставок налога

1	2
16 июля 1992 Закон РФ «О внесении изменений и дополнений в налоговую систему России»	Из 7-ступенчатой шкалы превратилась в 4-ступенчатую. При доходе до 200 тыс. руб. в год ставка налога была 12 %. При доходе свыше 600 тыс. руб. – 124 тыс. руб. + 40 % с превышения
Март 1993 года, Закон РФ «О внесении изменений и дополнений в законы РСФСР «О государственных пенсиях в РСФСР»...»	Доведение шкалы налоговых ставок до 3 ступеней – 12 %, 20 % и 30 %. К началу 1996 года при зарплате до 200 тыс. руб. за год налог взимался по ставке 12 %; при доходе более 600 тыс. руб. – 30 %. В 1996 году эти 12 % брались при заработной плате до 12 млн. в год; 30 % – с дохода, превышающего 50 млн. в год
Март 1996 года	Налог рассчитывался по 5-ступенчатой шкале. Минимум в 12 % устанавливался при доходе 12 млн. руб. в год, при доходе свыше 48 млн. руб. год максимум – 10 млн. 400 тыс. руб. + 35% с суммы превышения.
Федеральный закон от 31 декабря 1997 года	Использование 6-ти ступенчатой шкалы подоходного налога. Наименьшая ставка в 12 % устанавливалась при доходе 20 тыс. руб. год. Максимальная ставка – при доходе свыше 100 тыс. руб. год – 20400 тыс. руб. + 35 % с превышения
Программа стабилизации экономики и финансов от 10 июля 1998	Появление новой шкалы подоходного налога, более «плоской», с меньшими ставками, но зато распространяющейся на все виды доходов, включая кредиты, страховые полисы и т.п., которые представляют главные способы уклонения от налога лиц с высокими доходами
Федеральный закон от 31 марта 1999 года	Была введена еще одна прогрессивная ставка в 45 %, которая планировалась применяться с 1 января 2000 года
Федеральный закон от 25 ноября 1999 года 207-ФЗ	С 1 января 2000 года была опять установлена шкала из 3 ставок – 12 %, 20 % и 30 %
Январь 2001 года, вступление в силу части второй Налогового кодекса	Прогрессивная шкала подоходного налога была заменена на «плоскую».

Таким образом, до 2001 года в России применялась дифференцированная (прогрессивная) ставка подоходного налога, максимум которой достигал в 1990 году – 50 % с суммы доходов, превышающих 3000 рублей. Лишь с введением в действие второй части НК РФ в стране начала действовать плоская шкала ставок НДФЛ [1]. Изменения прогрессивной шкалы подоходного налога, которых за 11 лет (с 1990 по 2001 гг.) было более десяти, отражают противоборство двух подходов к системе налогообложения – «солидарного» и «упрощенного».

Возвращение к вопросу применения прогрессивной шкалы ставок НДФЛ приобретает особую актуальность в свете проблемы реализации принципа справедливости налогообложения в РФ, вызванной высокой степенью дифференциации уровня жизни различных слоев населения [2].

#### Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая [Электронный ресурс]: – Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Гринкевич А. М. Теоретические подходы к формированию эффективно-справедливой налоговой системы // Вестн. Том. гос. ун-та. Экономика. 2012. № 4 (20). С. 131–137.

# **МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СЕБЕСТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА НЕФТЯНЫХ СКВАЖИН**

***Шалахметов Г.М.***

студент группы ФМб-13-1

Тюменского государственного нефтегазового университета,

Россия, г. Тюмень

***Пленкина В.В.***

заведующий кафедрой Менеджмента в отраслях ТЭК Тюменского государственного нефтегазового университета, д-р эконом. наук, профессор,

Россия, г. Тюмень

Проведенное исследование существующих организационно-методических подходов к формированию сметной стоимости строительства скважин позволило оценить применяемое нормативно-методическое обеспечение, изучить существующие принципы и подходы к формированию стоимости и себестоимости работ по строительству нефтяных скважин, а также обосновать необходимость внедрения системного подхода к процессу ценообразования.

*Ключевые слова:* себестоимость, строительство скважин, сметно-нормативная база, сметная документация.

Особую роль в инвестиционно-строительной деятельности нефтяных компаний занимает ценообразование, сметное нормирование и, как итог, повышение достоверности определения сметной стоимости строительства скважин.

В последние годы наблюдается активизация процесса реформирования методологии сметного дела. С 1998 года под руководством Госстроя России осуществляется переход на новую сметно-нормативную базу. Цель реформы сметного ценообразования – отказ от устаревшей сметно-нормативной базы 1984 г. (1991 г.) и переход на составление сметной и исполнительной документации непосредственно в текущих ценах, отражение в сметных нормативах передовой технологии строительства скважин и ГРП, в том числе с использованием новых материалов, техники и технологий [1]. Внедрение реформированной системы ценообразования должно обеспечивать прозрачность и обоснованность применяемых стоимостных показателей при определении стоимости строительства скважин и ГРП, а также позволить оперативно реагировать на рыночные изменения стоимости трудовых и материально-технических ресурсов [2].

Рассматривая современный период осуществления строительства во взаимосвязи с условиями определения сметной стоимости и применяемыми сметными нормативами, следует отметить некоторые отрицательные моменты.

В настоящее время в качестве действующих элементных сметно-нормативных баз являются сметные нормативы 1984 и 1991 гг., введенные Госстроем СССР, также сметные нормативы, утвержденные и введенные в

действие Госстроем России в 1992-1995 гг. Анализ действующих сметно-нормативных баз 1984 и 1991 годов на предмет их соответствия реальным условиям производства строительно-монтажных работ и степени достоверности сметной стоимости строительства, определенной на их основе, а также рыночным условиям приводится в ряде научных работ и публикаций ЦНИИЭУС Госстроя России и других научно-исследовательских и проектных организаций [3].

В данном случае можно отметить следующее.

Сметно-нормативная база 1984 года разработана на основе устаревших производственных норм – ЕНиР-69. В ней отсутствуют коды ресурсов /в ЭСН и ЕРЕР/, что усложняет разработку и проверку сметной документации. В ЭСН-84 не выделены затраты труда машинистов, что усложняет определение косвенных расходов с применением показателя ФОТ. Кроме того, возникают некоторые сложности в формировании договорных обязательств и расчетов за выполненные работы и услуги генподрядных и субподрядных /подразделений механизации/ организаций. Сметно-нормативная база 1991 года была разработана на основе обновленных производственных норм ЕНиР-87, в ней приведены коды ресурсов и выделены затраты труда машинистов, т.е. устранены недостатки сметно-нормативной базы 1984 года.

Вместе с тем, по ряду причин методического, организационного и психологического плана база 1991 года не нашла широкого применения. Так, вместо ЭСН и ЕРЕР в базе 1984 года, была разработана совмещенная форма сметных норм и единичных расценок – СнИР-91, где расценка приведена только для базисного района (Московской области). Это вызывает необходимость привязки единичных расценок для других территориальных районов. Кроме того, база 1991 года не была своевременно издана и доведена до пользователей, пользователи не были подготовлены к ее применению в методическом и организационном плане: база 1991 года была признана рекомендательной, было разрешение Госстроя России на применение сметно-нормативной базы 1984 года. Также влияние оказал психологический фактор – привычка использования уже изученных сметных нормативов и некоторый консерватизм к новым нормативам [4].

При всем этом, следует отметить общий существенный недостаток баз 1984 и 1991 годов: эти базы не отражают реальных условий производства СМР и достоверный уровень затрат в сметной стоимости строительства.

Технология разработки сметной документации в текущем уровне цен (либо в двух уровнях цен: базисном и текущем) предполагает применение одного из следующих методов определения стоимости, рекомендуемых Госстроем России и используемых при расчетах: базисно-индексный, ресурсный, ресурсно-индексный методы.

В настоящее время широкое применение имеют базисно индексный и ресурсно-индексный метод определения сметной стоимости строительства. Вместе с тем применение этих методов не обеспечивает необходимой достоверности уровня сметной стоимости строительства.

При применении базисно индексного и ресурсно-индексного методов уровень сметной стоимости и ее достоверность в определенной мере зависит от выбранной сметно-нормативной базы и применяемых индексов. Относительно индексов расчета и пересчета сметной стоимости (о сметно-нормативных базах было изложено ранее) следует отметить, что они весьма и весьма усреднены. Это приводит к значительным погрешностям в уровне сметной стоимости строительства.

Заработная плата в различных регионах и в различных организациях в пределах регионов колеблется в значительных пределах. Стоимость эксплуатации строительных машин и механизмов зависит от состава парка, его технического состояния, а также стоимости топливно-энергетических ресурсов. Как известно, парк строительных машин и его техническое состояние весьма разнообразны. Стоимость материалов зависит от уровня цен поставщиков, форм снабжения и транспортных расходов.

Все это свидетельствует о том, что подрядные организации ставят в разные условия осуществления строительства: одни недополучают, другие переполучают. Это в равной мере относится и к заказчикам. Вместе с тем, участники инвестиционного процесса в большинстве случаев не пользуются положениями действующего письма Минстроя России от 22 октября 1993года №БЕ-19-21/2, в п.2.6 которого указано, что индексы могут получаться в результате анализа данных о стоимости имеющихся в распоряжении подрядчиков и заказчиков статистических наблюдений [5].

При сопоставлении ресурсно-индексного и базисно-индексного методов определения сметной стоимости строительства, следует отметить, что ресурсно-индексный метод позволяет более точно (более достоверно) определить сметную стоимость строительства (с меньшей погрешностью) по сравнению с базисно-индексным. Сущность этого положения заключается в том, что при ресурсно-индексном методе индексы применяются только к незначительной части стоимостных показателей, составляющих сметную стоимость – к прочим машинам и прочим материалам. Как правило, эти затраты составляют до 5% от стоимости основных машин и материалов (имеется ввиду: от каждого элемента). При базисно-индексном методе индексы применяются к полной стоимости всех элементов сметных затрат.

Одним из важнейших направлений, обеспечивающих формирование договорных отношений участников инвестиционного процесса на базе реальной (достоверной) сметной стоимости строительства, является переход на ресурсный метод определения сметной стоимости строительства с использованием новых ресурсных сметных норм и широким применением вычислительной техники [6].

Основное отличие ресурсно-индексного метода от базисно-индексного состоит в том, что прямые затраты (материалы, заработная плата, эксплуатация машин и механизмов) переводятся в текущий уровень с помощью индивидуального индекса для каждой расценки, а неучтенные ресурсы оцениваются по сборнику текущих сметных цен на материалы.



Каждый из этих методов может быть использован при определении сметной стоимости строительства скважин в зависимости от договорных обязательств, а также информации, предоставляемой Заказчиком. При этом необходимо учитывать, что для реализации каждого из методов необходимо соответствующее информационно-методическое обеспечение.

Таким образом, можно считать, что одним из важнейших направлений, обеспечивающих формирование договорных отношений участников инвестиционного процесса на базе реальной сметной стоимости строительства скважин, является переход на ресурсный метод определения сметной стоимости строительства с использованием новых ресурсных сметных норм и применением соответствующего программного обеспечения.

#### **Список литературы**

1. Постановление ГОССТРОЯ СССР ОТ 29.12.1990 N 115 Об утверждении сборников сметных норм и расценок на строительные работы (СНИР-91) и общих положений по их применению. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bestpravo.ru/sssrf/ehpravila/19k.htm>.
2. Савушкин М.В., Комлев Н.В. Становление, состояние и перспективы развития сметного нормирования при строительстве скважин //Вестник ТИСБИ-2012. – №3.
3. СНИП IV -2-82. Строительные нормы и правила. Часть IV. Сметные нормы и правила. Глава 2.Правила разработки и применения элементных сметных норм на строительные конструкции и работы. Приложение Том 10. Сборники элементных сметных норм на строительные конструкции и работы. Сборник 49 «Скважины на нефть и газ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gosthelp.ru/text/Sbornik49Skvazhinynanefiti.html>.
4. Постановление Госстроя России от 05.03.2004 N 15/1(ред. от 16.06.2014) Об утверждении и введении в действие методики определения стоимости строительной продукции на территории Российской Федерации [Электронный ресурс]. режим доступа: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_164458/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164458/).
5. Инструктивное письмо Министерства строительства Российской Федерации от 22 октября 1993 г. N БЕ-19-21/12 «Основные положения ценообразования и сметного нормирования в строительстве в условиях развития рыночных отношений [Электронный ресурс].URL: <http://s-doc.ru/pismo-minstroja-rf-ot-22-10-1993be-19-21-12>.
6. Карпов В.Г. Биккулова А. Совершенствование системы ценообразования при определении объема реальных инвестиций в сфере нефтедобычи // Экономика и управление: научно-практический журнал – 2011. -№6.

## **ФОРМИРОВАНИЕ АГРОПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ В РОССИИ**

***Шамрай А.С.***

студентка учетно-финансового факультета  
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»,  
Россия, г. Краснодар

Рассмотрено формирование агропромышленных кластеров в России. Изучено понятие кластера, положительные стороны и проблемы, препятствующие их развитию в Российской Федерации.

*Ключевые слова:* агропромышленные кластеры, экономика, инновационное развитие, сельское хозяйство, конкуренция.

Общество на современном этапе развития формирует постиндустриальный, информационный характер развития. А значит, экономическая сфера общества будет выступать как «экономика знаний», «экономика информации», «экономика обучения», «экономика новшеств». Для того, чтобы существовать и эффективно развиваться в такой экономической системе, необходимо создавать знания, адекватно и осознанно вести обработку информации, быстро и своевременно реагировать на социальные, технологические и институциональные изменения, в результате этого обеспечивая себе конкурентоспособность [5]. Для агропромышленной сферы данная проблема является весьма значимой, приобретая особую актуальность на региональном уровне. В таких регионах, где большую долю валового регионального продукта обеспечивает производство продовольствия, необходимо создавать стратегию территориального развития, ориентируясь при этом на качество локальных конкурентных преимуществ региональных продовольственных систем. Целью такой политики является обеспечение конкурентоспособности региональной экономики [1]. Агропромышленные кластеры являются одной из возможных ее форм.

В современной научной литературе точного определения экономического термина «кластер» нет. Основоположник теории кластерного развития экономики М. Портер считает кластер географически объединенную группу взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков и организаций, которые связаны с ними, действуют в конкретной сфере и дополняют друг друга, но при этом конкурируют друг с другом. Портер провел исследование конкурентных позиций около ста отраслей различных стран и пришел к выводу, что кластеры оказывают влияние на конкурентоспособность, потому что они увеличивают производительность фирм и отраслей, готовят базу для инновационного и производственного роста, а также облегчают становление и развитие нового бизнеса, который поддерживает новшества и увеличение кластера [2].

В экономической литературе выделяют три вида кластеров, подчеркивающих тот или иной приоритет его функционирования:

- 1) региональные (территориальные) группы внутри одного или родственных секторов промышленности – промышленные кластеры;
- 2) вертикальные производственные цепочки: определенные секторы, смежные этапы производственного процесса которых образуют ядро кластера;
- 3) объединения большого масштаба, которые определяются относительно основной отрасли – агропромышленные, химические кластеры и другие [3].

Основной задачей агропромышленного кластера России является продвижение продукции предприятий- партнеров на областном и российском

рынках, углубление кооперации между предприятиями малого и среднего бизнеса и воплощение совместных проектов в сфере закупок, производства и сбыта продукции, развитие торговых марок, привлечение российских и зарубежных инвесторов и многие другие. Решение данных задач выведет развитие сельского хозяйства на качественно новый уровень [4].

Кластерный подход направлен на развитие и увеличение конкурентоспособности предприятий и отраслей, обеспечивает рост производительности благодаря разделению труда и привлечению других непрофильных направлений деятельности предприятий. Так же за счет создания и внедрения в процесс производства новых элементов экономической деятельности в родственных отраслях происходит рост занятости работников.

Отмечая позитивную тенденцию формирования агропромышленных кластеров, необходимо отметить некоторые негативные стороны этой тенденции в стране: отсутствует четкое понимание понятия «кластера» в широком и узком смысле; отсутствие Концепции развития аграрных кластеров в России, то есть системы определенных взглядов или руководящей идеи. Она необходима для устранения грубых ошибок развития, которые имели место в конце XXI века в сельском хозяйстве, и для обеспечения целенаправленного движения вперед; отсутствие в стране стратегии их развития. Для решения этой проблемы необходимо разработать стратегию, опираясь на последние достижения Концепции активного управления ситуациями; отсутствие инновационно-внедренческого кластера, так как в основе эффективных кластеров находятся научные и образовательные учреждения мирового опыта.

Однако, несмотря на все вышеперечисленное, создание агропромышленных кластеров в целом имеет большое положительное влияние на экономику региона и страны в целом, тем самым приближая ее к мировым стандартам успешной экономики.

#### **Список литературы**

1. Затонская И.В. Финансовый потенциал аграрного предприятия как фактор конкурентоспособности / И. В. Затонская // Современные тенденции в науке и образовании. – ООО "АР-Консалт", Москва, 2015. – С. 154-155.
2. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1993. – С. 896.
3. Управление капитализацией инвестиционных ресурсов воспроизводственного потенциала региональных экономических систем / Молчан А.С., Полиди А. А., Франциско О.Ю. и др. – Краснодар, 2011.
4. Франциско О. Ю. Особенности осуществления аграрной реформы путем институциональных экономических преобразований / О. Ю. Франциско // Экономика России в XXI веке. – Томск, 2014. – С. 145-150.
5. Франциско О. Ю. Разработка прогнозных сценариев развития аграрных предприятий / О. Ю. Франциско // Молодежь и наука: реальность и будущее. -2010. С. 502-504.

# ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ СТАТИСТИЧЕСКОЙ НАУКИ ОТ ИСТОКОВ ДО XIX ВЕКА

**Шпаковская А.В.**

ассистент кафедры «Экономика» Белгородского государственного  
национального исследовательского университета,  
Россия, г. Белгород

**Проценко А.Ю.**

студентка 2 курса Института управления Белгородского государственного  
национального исследовательского университета,  
Россия, г. Белгород

В статье рассмотрен исторический аспект формирования статистической науки в России и зарубежных странах до XIX века.

*Ключевые слова:* статистическая наука, история развития статистики, перепись, экономические школы.

Статистика, как и другие науки, возникла, формировалась и устанавливалась на основе развития практической, интеллектуальной и производственной деятельности людей. Но путь формирования статистики как науки был долгим и сложным. Фактически же она началась с осознания потребностей хозяйственного учета и зарождением математических знаний. Статистика имеет многовековую историю развития. Возникла она из потребностей развития общества, потому что без необходимых знаний о движении товарно-материальных ценностей и человеческих ресурсов невозможна деятельность государства. Государству требовались данные о численности населения для сбора налогов и набора войска. Поэтому и считается, что статистика развивается из потребностей хозяйственного учета. Первые шаги в развитии учета отображались в священных книгах разных народов. Согласно с этим уже в Древнем Китае еще в 2238 году до н.э. была проведена первая перепись населения [3]. В Библейских книгах раннего христианства уже рассказывалось об исчислении населения мужского пола, которое способно носить оружие. Античный мир значительно ускорил процесс развитие учета. Отделение государственной власти от слуг культа привело к необходимости описывать государственное устройство и условия его функционирования с помощью цифровых показателей. Одно из самых известных описаний принадлежит древнегреческому философу Аристотелю (384-322 гг. до н.э.), который составил описание 157 городов и государств своего времени.

В Древнем Риме развитие государственного учета получило новый импульс. В 550 г. до н. э. римский царь Сервий Туллий разработал ценз (территориальный орган) для проведения переписи населения. Сначала такие переписи проводились каждые пять лет. В дальнейшем – раз в десять лет. Последняя перепись была проведена в 72 г. до н.э.

Кроме периодических переписей было также организовано текущее наблюдение движения населения. Оно было таким, что позволило римскому юристу Ульпиану (170-228 гг. н. э.) сделать обоснованные предположения о вероятной продолжительности жизни людей разных классовых групп.

Следующим этапом формирования статистики стала эпоха Возрождения – эпоха развития культуры и науки, зарождения капитализма. Интенсивное развитие международной торговли в это время способствовало формированию таможенной и описательной статистики. Особенно активно развивала свою торговлю Венецианская республика (XII-XVII в.) Уже в 12 веке в этой республике все консулы и послы после того, как они возвращались из-за границы, должны были подавать в сенат отчеты о политических, экономических и физические условия разных стран [1, с. 144]. Дальнейшее развитие мореплавания и череда Великих географических открытий, порождало необычный интерес к другим странам, и появлялась четкая необходимость в систематизации информации о новых материках, странах и народов, их населявших. Наиболее серьезный подобный труд – это работа итальянского ученого Франческо Сансовино (1521-1586), напечатанная в 1562 году. Она содержала описание 22 стран, по каждой из которых автор приводит сведения о природе, населении и его быт, войско и государственное устройство, культуру, торговлю, религию. В это же время францисканский монах и математик Лука Пачоли (1445-1517) издал в 1494 году фундаментальный труд «Сумма арифметики, геометрии, учения о пропорциях и отношения». Этой работой были заложены основы возникновения бухгалтерского учета и теории вероятности – науки, которая плотно связана со статистикой.

Уже в 17 веке в Западной Европе сложились условия, которые привели к появлению статистики в ее первоначальном виде [1, с. 124].

В целом в историческом аспекте формирования статистики как науки стало возможным благодаря следующим факторам: 1. появление потребности в количественном измерении явлений общественной жизни, которые были обусловлены запросами практической деятельности – политической, экономической, административной и других, а также наук, изучали общество; 2. широкое развитие первичного учета, накопление массовых описательных данных в области общественных явлений, которые можно применять для статистического обобщения; 3. изменение человеческого познания, формирование новых представлений о государстве и обществе; 4. наличие слоев общества, для которых такие знания способствовали усилению их власти и эффективности системы государственного управления; 5. развитие фундаментальных наук (в первую очередь философии, математики, права), которые позволили осознать обществу необходимость статистики, как орудия социального познания и эффективного управления развитием общественных процессов.

Это был переломный этап в истории развития статистической науки, который обусловил эпоху грандиозных социальных изменений в Западной Европе.

Грандиозные изменения XVII век привнес и в сферу социально-экономических отношений. В этот период развиваются существенно товар-

но-денежные отношения; государство начинает вмешиваться в экономическую жизнь. В этом веке почти одновременно были сформированы Академии наук в Англии, Франции, Германии. Труды таких ученых, как Г. Галилей, Ф. Бэкон, Р. Декарт, Б. Спиноза, Лейбниц, И. Ньютон, были построены основы современной статистической науки. Особенно существенными были достижения математики, физики и астрономии, которые также требовали статистического учета [4, с. 48].

Все это обусловило формирование статистики как самостоятельной науки. Она формировалась почти одновременно как два самостоятельных направления: в Англии – политическая арифметика (математическое направление); в Европе – как государственное (описательное направление).

Математическое направление появилось в Англии и получило название политической арифметики. Труды ученых этого направления обращены к социально-экономическим вопросам. Сам термин «политическая арифметика» свидетельствовал о применении математики при измерении фактов социально-экономической жизни. Основоположником этого направления считают английского экономиста Уильяма Петти (1623-1687). Для истории статистики интересны его две работы: «Политическая арифметика» и «Политическая анатомия Ирландии». У. Петти вместо словесных сравнений, похвал развития страны и абстрактных аргументов, характеризующих тенденции изменения общественных явлений, подкрепляет свои выводы языком цифр, веса и меры. Он первым разработал и применял метод побочных вычислений, благодаря которому недостаточность сведений первичных данных, могут реконструировать другие показатели, которые имеет в своем распоряжении исследователь.

Имя У. Петти неразрывно связано с именем его друга и единомышленника английского ученого Джона Граунта (1620-1674), который первым разработал таблицы условных вероятностей срока жизни лондонцев и существенно развил теорию вероятности для анализа естественного движения населения.

Описательная школа, или государственное, считала, что главная задача статистики – это систематизация и описания тех фактов, которые определяют характеристику величия и могущества государства. Главные представители описательной школы – немецкие ученые Г. Конринг (1606-1681) и Г. Ахенваль (1719-1772). Представители этой школы наибольшее внимание уделяли только описания фактов в виде рассуждения лучше или хуже социально-экономическое положение в той или иной страны в тот или иной период времени. Они не уделяли достаточного внимания использованию числовых данных для анализа закономерностей и взаимосвязей между общественными явлениями и потому это направление стало неперспективным для развития статистики как самостоятельной отрасли знания. Впервые термин «статистика» в его современном значении был введен в научный оборот немецким ученым Готфридом Ахенвалем (1719-1772) в 1749 году, который его позаимствовал из итальянского языка.

Таким образом, государствоведение и политическая арифметика – два главных направления, которые обусловили постепенное развитие статистической науки. У них был один объект исследования – общество, но разные методы исследования – описание и математическое измерение и анализ.

В эпоху правления Петра I в России зародился текущий учет населения – систематическая регистрация браков, рождения и смерти, которая проводилась церковью [2, с. 102].

Представителями политической арифметики в России в это время были Д. Бернулли (1700 – 1782), В. Крафт (1743 – 1814) и К. Ф. Герман (1767 – 1838). Д. Бернулли, основываясь не теории вероятности, подсчитал среднюю продолжительность жизни для всего населения; разработал метод нахождения средней продолжительности брака при разном возрасте жены и мужа; он подчеркивал значение статистики для познания закономерностей развития общества. В. Крафт сформулировал полные требования, которые необходимо предъявлять к статистическим данным по демографии; разработал систему показателей смертности, исследовал закономерности роста населения, сформулировал формулу для вычисления периодов роста, в частности, для удвоения населения. К. Ф. Герман развил необходимость разработки теории статистики.

Начало 19 века поставило задачу в необходимости в разработке теории статистической науки. Одним из основателей теории статистики, как общественной науки, считается бельгийский ученый А. Кетле [4, с. 119]. Его научные работы, в первую очередь «Социальная физика», позволили, применяя математику, изучать закономерности общественной жизни. Он обратил внимание на главную методологическую основу статистики – это изучение явлений в массе. Это и позволило ему позже сформулировать закон больших чисел. В его трудах рассмотрены многие вопросы теории статистики: необходимость статистики как орудия социального познания, предмет статистики, теоретическое содержание основных методов статистического исследования и многое другое.

Таким образом, история развития статистической науки оказало большое влияние на ее современное состояние и развитие. В современном понимании термин «статистика» применяется для характеристики статистических данных, полученных путем массовых наблюдений; практики деятельности статистических учреждений; статистических исследований, а также в целом статистической науки.

#### **Список литературы**

1. Громыко Г.Л. Теория статистики: Учебник [Текст]. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 476 с.
2. Едророва В.Н. Общая теория статистики: Учебник [Текст] / В.Н. Едророва, М.В. Малафеева. – М.: Магистр, 2015. – 605 с.
3. Елисеева И.И. Общая теория статистики: Учебник [Текст] / И.И. Елисеева, М.М. Юзбашев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 655 с.
4. Общая теория статистики [Текст] / Под ред. Г.С. Кильдишева, В.Е. Овсиенко, П.М. Рабиновича, Т.В. Рябушкина. – М.: Статистика, 1980. – 423 с.

*Научное издание*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ  
НАУКИ И ТЕХНОЛОГИЙ

Сборник научных трудов  
по материалам II Международной научно-практической  
конференции

г. Белгород, 31 мая 2015 г.

В семи частях  
Часть VI

Подписано в печать 16.06.2015. Гарнитура Times New Roman.

Формат 60×84/16. Усл. п. л. 8,83. Тираж 100 экз. Заказ 84.

ООО «ЭПИЦЕНТР»

308010, г. Белгород, ул. Б.Хмельницкого, 135, офис 1

ИП Ткачева Е.П., 308000, г. Белгород, Народный бульвар, 70а