

№ 11

2018

ISSN 2411-0450

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



ISSN 2411-0450 (Print)

ISSN 2413-0257 (Online)

Journal of Economy and Business

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС

теория и практика

№11-2

2018

Journal of Economy and Business, vol.11-2

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС

теория и практика

№ 11-2, ноябрь 2018 г.

международный ежемесячный научный журнал

Журнал включен в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ) на платформе Elibrary.ru

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС 77 – 61110 от 19.03.2015 г.

Главный редактор – Матвеев Данил Максимович, канд. экон. наук, доцент

Члены редакционной коллегии

Кондрашихин А.Б. – д-р экон. наук, канд. техн. наук, профессор (Россия)

Сычева И.Н. – д-р экон. наук, профессор (Россия)

Герасимов Б.Н. – д-р экон. наук, профессор (Россия)

Сайлаубеков Н.Т. – д-р экон. наук, профессор (Казахстан)

Мамедов Ф.А. – д-р экон. наук, профессор (Азербайджан)

Орлов А.Н. – д-р экон. наук, старший научный сотрудник (Норвегия)

Ниценко В.С. – д-р экон. наук, доцент (Украина)

Хачатрян Г.А. – канд. экон. наук, доцент (Армения)

Ахмедов М.М. – канд. экон. наук, доцент (Азербайджан)

Муравьева Н.Н. – канд. экон. наук, доцент (Россия)

Саидов С.Ш. – политолог (Узбекистан)

В журнале «ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС: теория и практика» публикуются результаты научных исследований фундаментального и прикладного характера в области экономики, бизнеса, финансов, управления, бухгалтерского учета и логистики. К публикации принимаются статьи как уже состоявшихся ученых, так и начинающих (аспирантов, магистров, студентов).

Рабочий язык журнала русский и английский.

Все статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Редакция оставляет за собой право отклонить поданные на публикацию материалы научных исследований без объяснения причин.

Материалы публикуются в авторской редакции

Контактная информация:

E-mail: Economyandbusiness@yandex.ru

Сайт: <http://Economyandbusiness.ru>

Телефон: +79039977315

Ответственный редактор: Шаев Константин Сергеевич

Учредитель и издатель: ООО «Капитал»

СОДЕРЖАНИЕ

Миненко А.В., Селиверстов М.В. Техничко-экономическое проектирование рациональных параметров послеуборочной обработки зерна _____ 5

Миненко А.В. Оценка динамики инфраструктурного обустройства сельских территорий Алтайского края _____ 11

Миненко А.В. Подходы к оценке эффективности стратегического планирования АПК в системе комплексного развития сельского муниципального образования _____ 15

Мищенко Е.А., Панкова Е.Н. Современные проблемы кредитования субъектов малого бизнеса _____ 19

Мясоедова В.Н. Нематериальные активы предприятия _____ 23

Науменко В.С. Анализ обеспечения штатного расписания в государственном бюджетном учреждении здравоохранения «Краевая клиническая больница №2» Краснодарского края _____ 26

Немцев И.А., Алексенко А.А. Особенности проектирования коммуникационной кампании на различных этапах жизненного цикла организации _____ 29

Овсиенко А.А. Роль государства в рыночной экономике _____ 34

Павлов Н.А., Молоканов С.Д., Меркурьев Е.О., Зинатуллин Е.М. Анализ динамики развития российского рынка ценных бумаг по данным Московской биржи за период с 2008-2016 годы _____ 38

Пожарицкая И.М. Встроенные производные финансовые инструменты: особенности признания и оценки в страховании _____ 43

Панькин П.В. Миграционное воздействие на рынок труда России _____ 47

Платонова Ю.Ю., Андрищенко Н.А. Содержание и структура региональной банковской системы _____ 50

Попова Т.Д., Черненко А.В. Роль внутреннего контроля в медицинских учреждениях _____ 55

Просвинова Е.В. Контроллинг как система эффективного управления затратами _____ 58

Ромашкина И.В. Платежный баланс как средство обеспечения бесперебойного оборота активов ОАО «Российские железные дороги» _____ 61

Сайдулаев Д.Д., Агаева И.Х. Сущность налогового контроля и основные принципы его осуществления _____ 64

Саченок Л.И. Прогнозирование доходов бюджетной организации с помощью корреляционно-регрессионного анализа _____ 68

Саченок Л.И. Экономико-правовое регулирование оплаты труда в учреждениях бюджетной сферы _____ 71

Синенко О.А., Чунарева Е.В. Аналитический обзор практики обложения доходов физических лиц в зарубежных странах _____ 74

Сиренко Ю.О. Современные позиции и перспективы развития коммерческих банков _____ 80

Сиренко Ю.О. История развития банковского дела, как отражение истории развития экономики страны _____	84
Слепцова Е.В., Ефимова К.А. Факторы и резервы повышения эффективности труда в организациях сферы услуг _____	89
Смицких К.В., Шумик Е.Г. Типология факторов, оказывающих влияние на устойчивое развитие предпринимательства в контексте цикличности _____	93
Смицких К.В., Чудаев Э.Ю. «Дальневосточный гектар» как вектор развития малого и среднего предпринимательства _____	97
Соболева А.А., Назина Е.П., Мишустина Е.Н. Эффективность управления налоговыми рисками в организации _____	100
Сорокин А.А., Малявина А.Д. Предпринимательская деятельность на рынке коммерческой недвижимости _____	104
Старченко И.В. Сущность экономической безопасности хозяйствующего субъекта _____	108
Стрельцова Т.В., Федоткина О.А. Развитие малого предпринимательства и его роль в экономике Алтайского края _____	112
Тарадин С.А., Нежинская Е.Н. Определение экономического ущерба при возделывании сои на эродированных почвах _____	116
Тарадин С.А., Нежинская Е.Н. Эколого-экономическая оценка возделывания сои на склоновых землях Ростовской области _____	120
Фомченкова Л.В., Рындина А.С. Стратегический анализ интеллектуального капитала организации в условиях цифровой экономики _____	123
Фурсова Ю.А. Структура анализа денежных средств _____	128
Хорунжин М.Г. Занятость населения кулундинского района: проблемы и пути решения _____	134
Чигринь Д.П. Методика расчета внешнеэкономической деятельности, связанная с импортом _____	139
Швыдко В.Г. Япония: текущий опыт преодоления дефляции _____	143
Шмагина А.Г. Использование понятийного аппарата стоимостной оценки бизнеса в современном законодательстве: проблемы и пути их решения _____	150
Эюбов З.В. Влияние транзакционных издержек на экономическое развитие _____	154
Ялилова А.А. Инновационное развитие системы обучения медицинского персонала на основе государственно-частного партнерства _____	160

ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ РАЦИОНАЛЬНЫХ ПАРАМЕТРОВ ПОСЛЕУБОРОЧНОЙ ОБРАБОТКИ ЗЕРНА

А.В. Миненко, канд. экон. наук, доцент
М.В. Селиверстов, старший преподаватель
Алтайский государственный университет
(Россия, г. Барнаул)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10138

***Аннотация.** В статье рассмотрена методика, которая позволяет комплексно подойти к инвестиционной оценке внедрения машин и оборудования в АПК, с разных сторон рассмотреть эффективность инвестиций, а также решить ряд очень важных вопросов, возникающих в процессе принятия инвестиционных решений.*

***Ключевые слова:** технико-экономическое проектирование, послеуборочная обработка зерна, инвестиции, эффективность инвестиций, оценка безубыточности.*

Технико-экономическое проектирование является основой осуществления проектов капитального строительства, создания новых видов продукции, разработки прогрессивных технологий, форм организации производства и его управления. Высококачественное технико-экономическое проектирование позволяет обеспечить экономию капитальных вложений, в конечном счете, повысить качество выпускаемой продукции.

Результаты исследования. Особенности сельскохозяйственного производства накладывают определенные условия на оценку эффективности использования машин и оборудования для механизации сельскохозяйственного производства, что представляет актуальную тему для научных исследований. В данном направлении есть определенные исследования, но они касаются преимущественно сельскохоз-

ственной техники, а не сельскохозяйственных машин и оборудования, в чем есть существенные отличия в методологическом и методическом плане [1-4].

При существующем разнообразии конструкций и марок машин и оборудования хозяйствам сложно подобрать нужную на зерноочистительном - сушильном комплексе технику и обосновать потребность в ней. Эта задача может быть решена с помощью методов позволяющих оценить рациональные параметры технологических процессов в очистки и сушки зерна и подготовить их технико-экономическое обоснование [5].

Если рассматривать процесс технико-экономической оценки послеуборочной обработки зерна, целесообразно выделить определенные этапы подготовки данных и выполнения расчетов, рассмотрим их по порядку (рисунок 1):

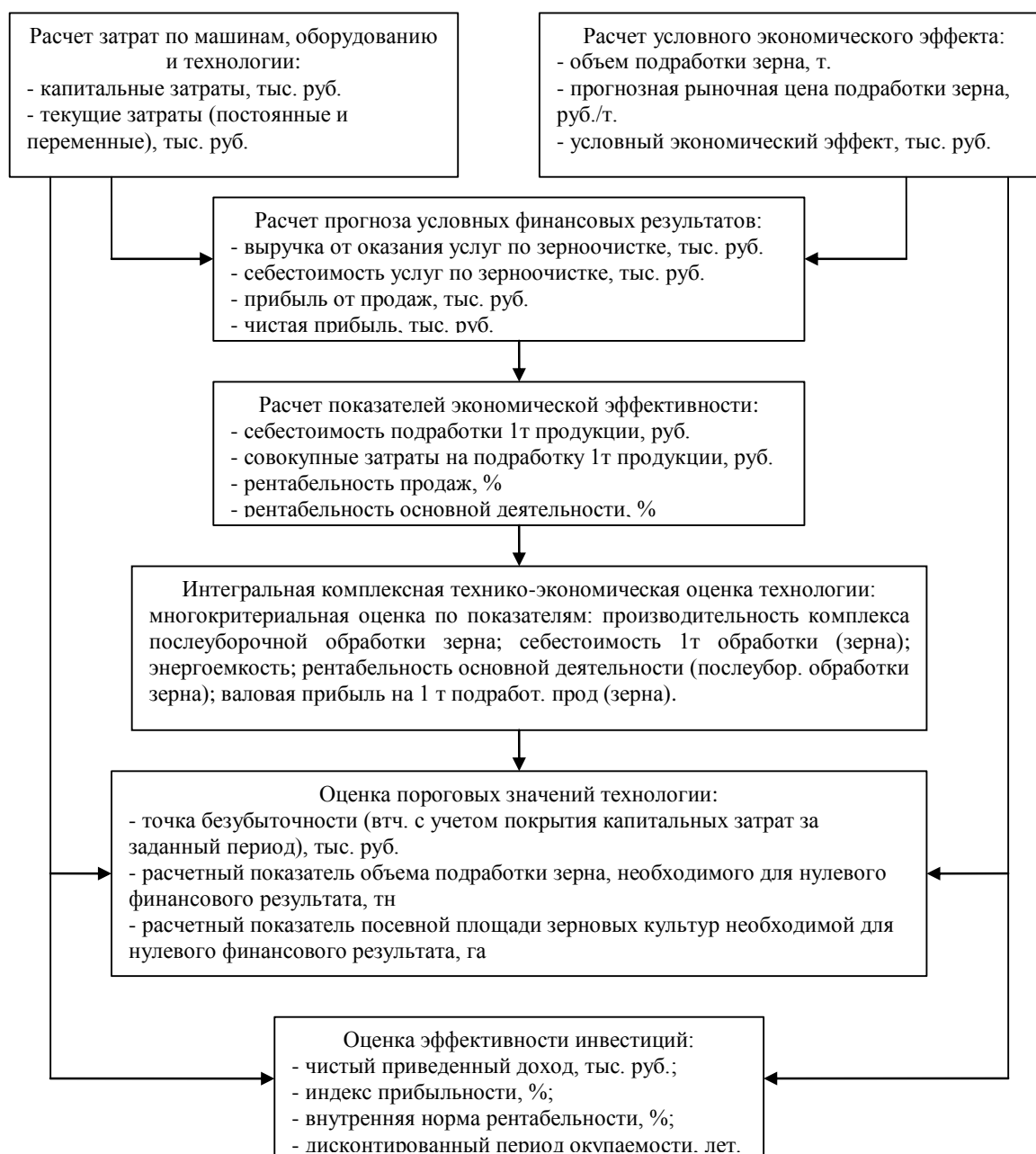


Рис. 1. Блок-схема модели технико-экономического проектирования рациональных параметров технологии послеуборочной обработки зерна

Для поиска рационального варианта технологии необходимо сопоставить показатели имеющие значение с точки зрения ее применения, для этого можно использо-

вать методику многокритериальной оценки

Прежде всего, составляем шкалы перевода величин показателей в безразмерные единицы (баллы) – таблица 1.

Таблица 1. Предлагаемые оценочные показатели работы технологии послеуборочной обработки зерна и шкала перевода величин показателей в безразмерные единицы

Производительность комплекса послеуборочной обработки зерна		Себестоимость 1т обработки (зерна)		Энергоемкость комплекса послеуборочной обработки зерна		Рентабельность основной деятельности (послеубор. обработки зерна)		Валовая прибыль на 1 т подработ. прод (зерна)	
тн/час	Безр-ая ед.	руб.	Безр-ая ед.	квт.ч	Безр-ая ед.	коэф	Безр-ая ед.	руб.	Безр-ая ед.
5	1	1000	1	200	1	0,1	1	50	1
10	2	950	2	190	2	0,2	2	100	2
15	3	900	3	180	3	0,3	3	150	3
20	4	850	4	170	4	0,4	4	200	4
25	5	800	5	160	5	0,5	5	250	5
30	6	750	6	150	6	0,6	6	300	6
35	7	700	7	140	7	0,7	7	350	7
40	8	650	8	130	8	0,8	8	400	8
45	9	600	9	120	9	0,9	9	450	9
50	10	550	10	110	10	1	10	500	10
55	11	500	11	100	11	1,1	11	550	11
60	12	450	12	90	12	1,2	12	600	12
65	13	400	13	80	13	1,3	13	650	13
70	14	350	14	70	14	1,4	14	700	14
75	15	300	15	60	15	1,5	15	750	15
80	16	250	16	50	16	1,6	16	800	16
85	17	200	17	40	17	1,7	17	850	17
90	18	150	18	30	18	1,8	18	900	18
95	19	100	19	20	19	1,9	19	950	19
100	20	50	20	10	20	2	20	1000	20

Для технологии послеуборочной обработки зерна нами выбраны следующие критерии: производительность комплекса послеуборочной обработки зерна; себестоимость 1 т обработки (зерна); энергоемкость комплекса послеуборочной обработки зерна; рентабельность основной

деятельности (послеуборочной обработки зерна); валовая прибыль на 1 т подработки продукции (зерна).

Далее проводим оценку технологии послеуборочной обработки зерна в по сумме безразмерных единиц при равновесных критериях – таблица 2.

Таблица 2. Оценка технологии послеуборочной обработки зерна» по сумме безразмерных единиц при равновесных критериях

Критерий	2018		2019		2020		2021		2022	
	Производительность комплекса послеуборочной обработки зерна	40	8,0	40	8,0	40	8,0	40	8,0	40
Себестоимость 1т обработки (зерна)	306	14,9	305	14,9	309	14,8	309	14,8	309	14,8
Энергоемкость комплекса послеуборочной обработки зерна	70	14,0	70	14,0	70	14,0	70	14,0	70	14,0
Рентабельность основной деятельности (послеубор. обработки зерна)	1,76	17,6	1,89	18,9	1,85	18,5	1,85	18,5	1,97	19,7
Валовая прибыль на 1 т подработ. прод (зерна)	494	9,9	595	11,9	591	11,8	591	11,8	691	13,8
Сумма	64,4		67,7		67,1		67,1		70,4	

Значимость, важность всех показателей представленных в таблице одинакова, по исследуемой технологии расчетный показатель комплексной оценки на 2018 год

составляет 64,4 балла, на 2022 год – 70,4 балла [6].

С учетом весовой оценки показателей расчет получается следующим – таблица 3.

Таблица 3. Оценка технологии послеуборочной обработки зерна в по сумме безразмерных единиц при неравновесных критериях

Критерий	Коэф. Kb	2018		2019		2020		2021		2022	
		P	P*K _b	P	P*K _b	P	P*K _b	P	P*K _b	P	P*K _b
Производительность комплекса послеуборочной обработки зерна	0,3	8,0	2,4	8,0	2,4	8,0	2,4	8,0	2,4	8,0	2,4
Себестоимость 1т обработки (зерна)	0,2	14,9	3,0	14,9	3,0	14,8	3,0	14,8	3,0	14,8	3,0
Энергоемкость комплекса послеуборочной обработки зерна	0,1	14,0	1,4	14,0	1,4	14,0	1,4	14,0	1,4	14,0	1,4
Рентабельность основной деятельности (послеубор. обработки зерна)	0,2	17,6	3,5	18,9	3,8	18,5	3,7	18,5	3,7	19,7	3,9
Валовая прибыль на 1 т подработ. прод (зерна)	0,2	9,9	2,0	11,9	2,4	11,8	2,4	11,8	2,4	13,8	2,8
Сумма	1	12,3		12,9		12,8		12,8		13,5	

Сумма баллов в таблице дает нам комплексный показатель интегральной экономической оценки по представленным показателям с учетом весовых коэффициентов K_b , данный показатель на 2018 год со-

ставляет 12,3 балла, на 2022 год – 13,5 баллов. Графическую интерпретацию метода дает лепестковая диаграмма (рисунок 2), она показывает слабые и сильные стороны технологии.

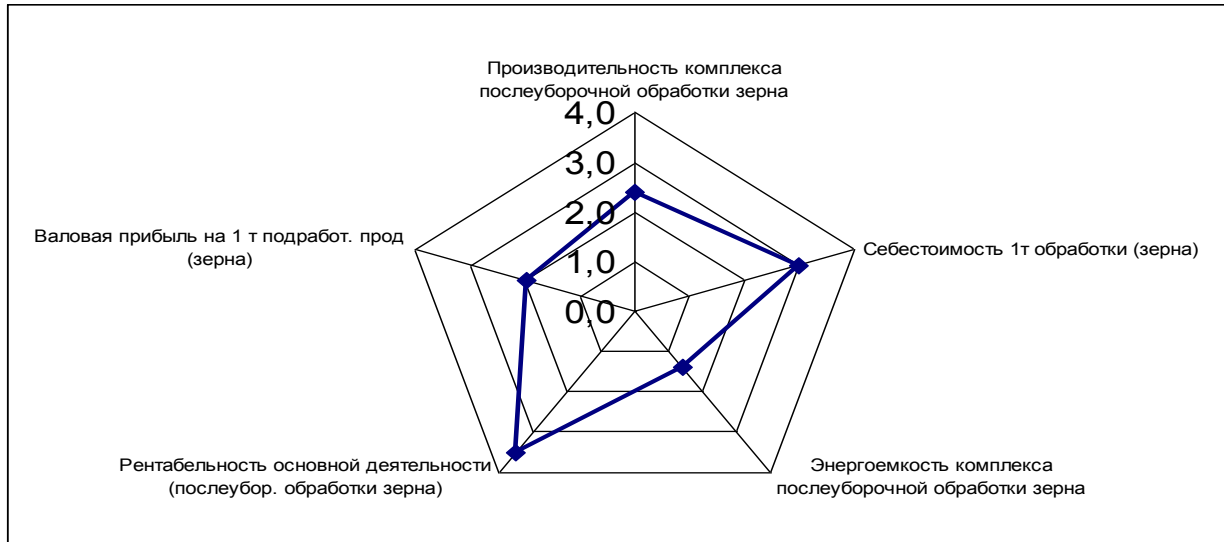


Рис. 2. Графическая оценка технологии послеуборочной обработки зерна по сумме безразмерных единиц при равновесных критериях

Заключение. Разработанные авторами рекомендации по технико-экономическому проектированию рациональных параметров послеуборочной обработки зерна позволяют пересчитывать соответствующую технологию или рассматривать несколько технологий, получить значения комплексных показателей интегральной экономической оценки, которые дают возможность делать выводы относительно их выгодности. Предлагаемая в статье методика была выполнена в виде динамической модели в программном средстве Microsoft Excel, которое позволяет автоматизировать процесс расчетов и использовать возможности мо-

делирования показателей проекта, многовариантные расчеты и свести их по времени к минимуму, т.е. заполнению только исходных данных. В результате использование данного подхода позволяет комплексно подойти к инвестиционной оценке внедрения машин и оборудования в АПК, с разных сторон рассмотреть эффективность инвестиций, а также решить ряд очень важных вопросов, возникающих в процессе принятия инвестиционных решений, в частности, какие ресурсы потребуются для его реализации, какие размеры производства нужно иметь под это оборудование и т.д.

Библиографический список

1. *Александров Д.С., Яшкова Е.А.* Оценка эффективности и выбор сельскохозяйственной техники на основе экономической информации // *Техника и оборудование для села.* - 2008. - № 6. - С. 42-43.
2. *Водяников В.Т.* Методологические и методические основы определения экономической эффективности технических средств // *Вестник ФГОУ ВПО «Московский государственный агроинженерный университет им. В.П. Горячкина».* - 2013. - № 3. - С. 52-57.
3. *Матвеев А.М., Шугуров И.В.* О современных методиках оценки экономической эффективности использования сельскохозяйственной техники // *Вестник Курганской ГСХА.* - 2014. - № 4. - С. 5-8.
4. *Хорунжин, М.Г.* Вопросы подготовки кадров для предприятий, производящих сельскохозяйственную технику и запасные части к ним / М.Г. Хорунжин, Н.А. Ляпкина // *Аг-*

рарная наука - сельскому хозяйству сборник статей: в 3 книгах. Алтайский государственный аграрный университет. 2016. С. 127-129.

5. *Луговнина С.М.* Особенности формирования оценки эффективности инвестиций в агропромышленном комплексе // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. 2005. - № 1. - С. 420-424.

6. *Дьяков, А. М.* Технические и экономические аспекты оценки эффективности инвестиций в машины и оборудование в сельском хозяйстве [Текст] / А.М. Дьяков, А.В. Миненко, Н.И. Стрикунов // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. - 2015. - №8(130). - С. 129-134

TECHNICAL AND ECONOMIC DESIGN OF RATIONAL PARAMETERS OF PRE-TREATMENT GRAIN

A.V. Minenko, *candidate of economic sciences, associate professor*

M.V. Seliverstov, *senior lecturer*

Altay state agrarian university

(Russia, Barnaul)

***Abstract.** As a result of research, the technique of a complex investment estimation of construction and the use of technological equipment was elaborated, allows from different sides to consider the effectiveness of investments, also optimize the process of making investment decisions.*

***Keywords:** technical-economic planning, post-harvest processing of grain, investments, estimation of efficiency, evaluation breakeven.*

ОЦЕНКА ДИНАМИКИ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ОБУСТРОЙСТВА СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

А.В. Миненко, канд. экон. наук, доцент
Алтайский государственный аграрный университет
(Россия, г. Барнаул)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10139

***Аннотация.** Проведена оценка динамики инфраструктурного обустройства сельских территорий Алтайского края. Сделан вывод о том, что в Алтайском крае от уровня инфраструктурного обустройства села зависит не только качество жизни сельского населения, но и решение вопросов кадрового обеспечения в отрасли и повышения инвестиционной привлекательности региона. Динамика обеспеченности жильем и благоустройства жилищного фонда, наличия инженерных коммуникаций, транспортной доступности, а также развития объектов социальной сферы и результативность их деятельности в регионе являются положительными.*

***Ключевые слова:** инфраструктурное обустройство, сельские территории, устойчивое развитие сельских территорий.*

В современных условиях российской социально-экономической среды актуальными являются вопросы улучшения условий труда и создания комфортных условий проживания в сельской местности [1]. Для Алтайского края, где для производства сельскохозяйственной продукции используется 70% территории региона, а порядка 44% населения проживает в сельской местности, эти вопросы имеют первостепенное значение [2]. От уровня социального и инфраструктурного обустройства села зависит не только качество жизни сельского населения, но и решение вопросов кадрового обеспечения в отрасли и повышения инвестиционной привлекательности региона.

За 2008-2017 годы на финансирование мероприятий по обустройству социальной сферы на селе направлено более 11,0 млрд. руб., из них около 4,5 млрд. руб. – из фе-

дерально бюджета, 4,2 млрд. руб. – из консолидированного регионального бюджета.

В 2017 году мероприятия по устойчивому развитию сельских территорий Алтайского края осуществлялись в рамках государственной программы Алтайского края «Устойчивое развитие сельских территорий Алтайского края» на 2012-2020 годы и федеральной целевой программы «Развитие транспортной системы России (2010-2020 годы)» (подпрограмма «Автомобильные дороги») [3]. Общий объем финансирования мероприятий вышеуказанных программ в 2017 году составил 1028,8 млн. руб. (рисунок), в том числе из федерального бюджета – 375,2 млн. рублей (36,5% от общего объема финансирования), из консолидированного регионального бюджета – 520,7 млн. руб. (48,7%), из внебюджетных источников – 132,9 млн. руб. (12,9%).

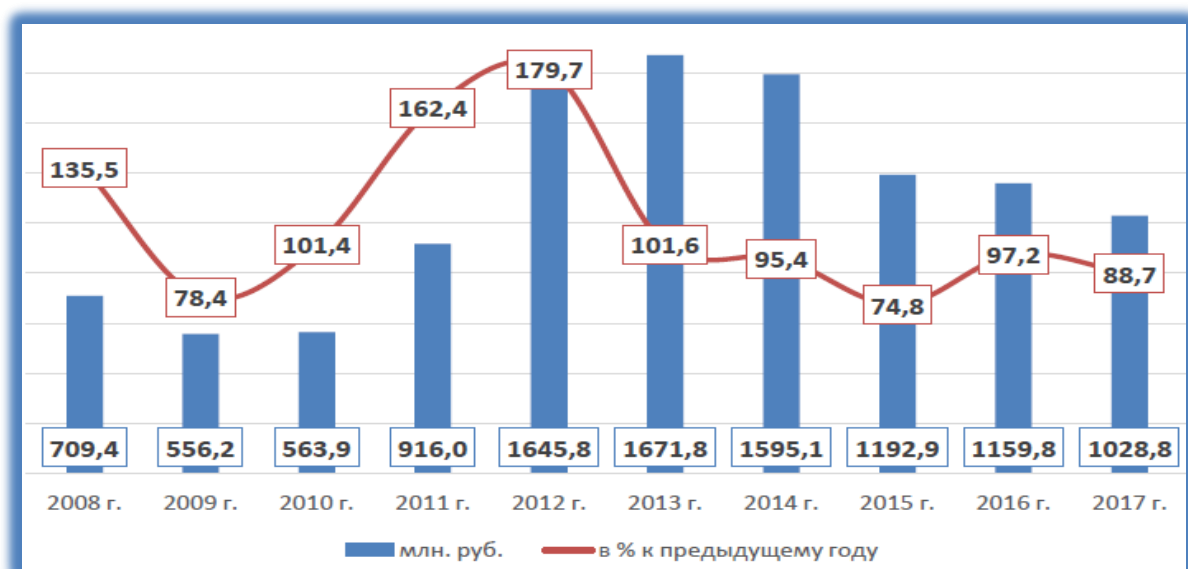


Рис. 1. Динамика объема финансирования мероприятий по социальному развитию села в Алтайском крае за 2008-2017 гг. [4; 5]

Объем финансирования мероприятий по социально-инженерному обустройству села в рамках реализации мероприятий государственной программы Алтайского края «Устойчивое развитие сельских территорий Алтайского края» на 2012 - 2020 годы в 2017 году в сравнении с предыдущим годом уменьшился на 115,7 млн. рублей и составил 601,2 млн. рублей. Снижение размера бюджетных ассигнований произошло по направлениям: улучшение жилищных условий, развитие газификации, реализация проектов комплексной компактной застройки, грантовой поддержки местных инициатив граждан, проживающих в сельской местности.

В 2017 году основной объем субсидий, как и в предыдущие годы, был направлен на улучшение жилищных условий сельских граждан (41,8%), водоснабжение сельских домовладений – 26,3%, газификацию – 14,9%

Реализация мероприятия по жилищному обустройству сельских граждан способствует формированию кадрового потенциала АПК региона, развитию рынка труда в сельской местности и осуществляется на всей территории Алтайского края. С участием средств государственной поддержки за 2017 год построено (приобретено) 11,3 тыс. кв. метров жилья для жителей села. Жилищные условия улучшили

116 семей, из которых 85 семей молодых специалистов.

В 2017 году велось строительство 9 объектов внутрипоселковых газовых сетей на территории 6 муниципальных районов. По итогам года введено в эксплуатацию 73,0 км газопроводов. По итогам года уровень газификации домов в крае составил 8 % (+0,2 п.п. к уровню 2016 года).

На территории региона осуществлялось строительство (реконструкция) 18 объектов водоснабжения на территории 17 районов края. Введено в эксплуатацию 45,9 км водопроводов. Обеспеченность сельского населения питьевой водой составила 72,1% (+0,7 п.п. к уровню 2016 года).

За прошедший год построено 9 фельдшерско-акушерских пунктов (в с. Думчево Залесовского района, с. Бураново Калманского района, с. Советский путь Локтевского района, с. Дубровино Романовского района, с. Шульгин лог Советского района, с. Березовка Солонешенского района, с. Первокаменка Третьяковского района, с. Ключи Тюменцевского района, с. Нижняя Гусиха Усть-Пристанского района). Также, в 2017 году предоставлены гранты на реализацию 22 проектов по созданию и благоустройству зон отдыха, спортивных и детских игровых площадок в 18 муниципальных районах края и один проект по сохранению и восстановлению историко-культурного памятника в Змеи-

ногорском районе. Построен стадион «Юность» в с. Завьялово Завьяловского района площадью 5747 кв. м.

В рамках реализации федеральной целевой программы «Развитие транспортной системы России (2010 - 2020 годы)» на строительство сельских автомобильных дорог из федерального и краевого бюджетов в 2017 году направлено порядка 427,6 млн. рублей. В рамках вышеуказанной

программы в крае осуществлялось строительство 11 участков сельских дорог в 8 муниципальных районах. По итогам года в регионе введено в эксплуатацию 19,36 км автомобильных дорог общего пользования.

В 2017 году основные целевые индикаторы по устойчивому развитию сельских территорий выполнены (таблица).

Таблица 1. Выполнение целевых индикаторов по устойчивому развитию сельских территорий в Алтайском крае в 2017 г.

Наименование показателей	за 2008 – 2016 годы [6; 7]	2017 год		
		План (в соответствии с заключенным с Минсельхозом России соглашением) [8]	факт	Выполнение плана, %
Ввод (приобретение) жилья для граждан, проживающих в сельской местности – всего, тыс. м ² общей площади	251,7	6,3	11,3	в 1,8 раза
в том числе для молодых семей и молодых специалистов, тыс. м ² общей площади	143,8	4,4	7,4	в 1,7 раза
Ввод в действие общеобразовательных организаций, учен. мест	708	0	0	-
Ввод в действие фельдшерско-акушерских пунктов и (или) офисов врачей общей практики, ед.	24	4	9	в 2,3 раза
Количество реализованных проектов местных инициатив граждан, проживающих в сельской местности, получивших грантовую поддержку, ед.	141	14	24	в 1,7 раза
Ввод в эксплуатацию автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием, ведущих от сети автомобильных дорог общего пользования к ближайшим общественно значимым объектам сельских населенных пунктов, а также к объектам производства и переработки сельскохозяйственной продукции, км	129,0	19,36	19,36	100,0

Таким образом, в Алтайском крае обеспеченность жильем и благоустройство жилищного фонда, наличие инженерных коммуникаций, транспортная доступность, а также развитие объектов социальной

сферы и результативность их деятельности являются важнейшими факторами качества жизни на селе. В связи с чем, в регионе необходимо продолжить государственную поддержку указанных направлений.

Библиографический список

1. Лукьянов А.Н. Методические аспекты формирования стратегии развития АПК муниципального района / А.Н. Лукьянов, А.В. Миненко, А.А. Урбах // Никоновские чтения. – 2011. – № 16. – С. 354-355.
2. Водясов П.В. Продовольственная безопасность региона / П.В. Водясов // Вектор экономики. – 2018. – № 5 (23). – С. 92
3. Постановление Администрации Алтайского края от 2 августа 2011 года №420 «Об утверждении государственной программы Алтайского края «Устойчивое развитие сельских территорий Алтайского края» на 2012 - 2020 годы» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система Гарант. – Режим доступа:

[http://ivo.garant.ru/#/basesearch/Устойчивое развитие сельских территорий Алтайского края/all:1](http://ivo.garant.ru/#/basesearch/Устойчивое_развитие_сельских_территорий_Алтайского_края/all:1)

4. Малахов А.В. Экономические предпосылки производства рапса в России и Алтайском крае / А.В. Малахов, М.Г. Хорунжин // «Аграрная наука - сельскому хозяйству»: сборник материалов XIII Международной научно-практической конференции: в 2 кн.. – 2018. – С. 165-167.

5. Гриценко Г.М. Формирование инфраструктуры развития сельскохозяйственного предпринимательства региона / Г.М. Гриценко, Н.Ф. Вернигор, А.В. Миненко // АПК: Экономика, управление. – 2017. – № 10. – С. 12-22.

6. Миненко А.В. Прогнозирование развития производственного потенциала сельского муниципального образования / А.В. Миненко, К.Ч. Акберов // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2015. – № 3 (125). – С. 169-174.

7. Борисова О.В. Государственное регулирование пищевой промышленности как фактор обеспечения продовольственной безопасности / О.В. Борисова // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2-9. – С. 1911-1915.

8. Постановление Администрации Алтайского края от 05.10.2012 № 523 «Об утверждении государственной программы Алтайского края «Развитие сельского хозяйства Алтайского края на 2013-2020 годы» (с изменениями на 20 августа 2018 года)». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/453122723>

ESTIMATION OF THE DYNAMICS OF THE INFRASTRUCTURE FACILITY OF RURAL AREAS OF THE ALTAI TERRITORY

A.V. Minenko, *candidate of economic sciences, associate professor*
Altay state agrarian university
(Russia, Barnaul)

Abstract. *The dynamics of the infrastructure arrangement of rural territories of the Altai Territory was assessed. It was concluded that in the Altai Territory, not only the quality of life of the rural population, but also the solution of staffing issues in the industry and increasing the investment attractiveness of the region depend on the level of infrastructure in the village. The dynamics of housing provision and improvement of the housing stock, the availability of utilities, transport accessibility, as well as the development of social facilities and the performance of their activities in the region are positive.*

Keywords: *infrastructure arrangement, rural areas, sustainable rural development.*

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ АПК В СИСТЕМЕ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

А.В. Миненко, канд. экон. наук, доцент
Алтайский государственный аграрный университет
(Россия, г. Барнаул)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10140

***Аннотация.** Рассмотрена методология определения эффективности стратегического планирования агропромышленного комплекса в системе комплексного планирования развития сельского муниципального образования, которая предполагает разные подходы к процессу: определять на основе анализа достигнутые цели, задачи, поставленные перед органами управления муниципального района в области экономической политики или учета направлений решения задач, стоящих перед комплексом, и применяемых инструментов.*

***Ключевые слова:** сельское муниципальное образование, стратегическое планирование агропромышленного комплекса, оценка эффективности планирования.*

В силу того, что в современной системе стратегического планирования на муниципальном уровне агропромышленный комплекс (АПК) отсутствует как объект планирования, отсутствуют и методики оценки эффективности и результативности реализации стратегий его развития.

В мировой и отечественной практике сложилось несколько методик оценки эффективности комплексных программ социально-экономического развития территорий [1; 2]. Все их можно свести к двум важнейшим направлениям – оценка условий достижения индикаторов и оценка эффективности использования бюджетных средств. Методики оценки целевых отраслевых программ, помимо этого, включают оценку степени достижения цели, заложенной в плановых документах, и эффективности деятельности органов государственного и муниципального управления по реализации программных документов [3]. Это позволило обобщить изученный опыт и предложить методику оценки эффективности стратегического планирования АПК в системе комплексного развития сельского муниципального образования основанную на трёх разных подходах, которые, не отрицая друг друга, будут иметь разный набор показателей и приводить исследователя к разным выводам:

1 подход основан на анализе достигнутых целей. В этом случае анализ эффективности призван ответить на вопросы: какие цели поставлены, достигнуты ли они и, если нет, то дальнейшее исследование потребует поиска причин по наиболее значимым позициям. Основные показатели, предлагаемые для анализа в этом случае вытекают из целей и результатов стратегических документов, определяющих перспективы развития агропромышленного комплекса Российской Федерации и наблюдаемого региона: доля местного продовольствия на муниципальном агропродовольственном рынке (потребительский рынок продовольствия и рынок сельскохозяйственного сырья для предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности) [4; 5]; доля сельскохозяйственной продукции и продовольствия, произведённого в районе, на региональном агропродовольственном рынке; доля сельскохозяйственной продукции и продовольствия, произведённого в муниципальном районе, вывезенной за пределы региона; доля сельскохозяйственной продукции и продовольствия, произведённого в муниципальном районе, вывезенной за рубеж; средний уровень заработной платы в сельскохозяйственных предприятиях района; доля земель сельскохозяйственного назначения,

находящихся в активном хозяйственном обороте; доля инвестиций в стоимости основного капитала в сельском хозяйстве.

2 подход основан на анализе задач, поставленных перед органами управления муниципального района законом о стратегическом планировании [6]. При их определении в стратегических документах комплексного социально-экономического развития, как правило, исходят из задач комплексного планирования, среди которых к АПК относятся: согласование отраслевых стратегий и стратегий развития хозяйствующих субъектов со стратегией развития муниципальных образований; координация деятельности хозяйствующих субъектов различных форм собственности и объединение их на базе общих мотиваций в целях наиболее полного удовлетворения общественных интересов и потребностей местного сообщества; установление партнерских отношений между органами государственной власти, местного самоуправления и частным капиталом; создание и развитие хозяйственной инфраструктуры муниципального значения; создание и развитие рыночной инфраструктуры; формирование и развитие благоприятного инвестиционного климата, создание условий для привлечения инвестиций.

В связи с этим в сельском муниципальном районе может быть предусмотрен ряд мер, т. е. закон о стратегическом планировании не предполагает постановки задач перед тем или иным сектором экономики и, таким образом, снимает с органов муниципального управления ответственность за результаты хозяйственной деятельности бизнеса, расположенного на территории муниципального района. При этом налоги от деятельности этого бизнеса поступают в бюджет территории, что обязывает не только «создавать условия» (в т.ч. не мешать в отдельных случаях), но и выстраивать с бизнесом договорные отношения, в т.ч. и о результатах его деятельности. Но при этом не снимает ответственности за эффективность использования средств государственного и муниципального бюджетов, выделенных на реализацию целевых программ.

Основными критериями оценки эффективности могут стать: доля сторонних инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве и пищевой промышленности в их общем годовом объеме; формирование новых экономических субъектов в инфраструктурных областях, обслуживающих сельское хозяйство, в т. ч. на основе сельскохозяйственной потребительской кооперации; создание новых элементов инфраструктуры ведения бизнеса, в т. ч. появление новых видов муниципальных услуг, снижение тарифов на услуги энергетических и сырьевых монополий; эффективность деятельности предпринимательских сообществ и советов при главах районов.

3 подход к оценке эффективности стратегического планирования АПК в системе комплексного развития сельского муниципального образования может быть основан на учете направлений решения задач, стоящих перед АПК, и применяемых инструментов. В этом случае авторы исходят из следующих позиций:

1. Стратегия – меры, направленные на достижение долгосрочной цели, частая корректировка которой непозволительна, поэтому оценка эффективности реализации стратегии, как долгосрочной перспективы развития АПК сельского муниципального образования должна проводиться только в конце долгосрочного планового периода методом сравнения плановых и фактических показателей по отраслям и сектора экономики АПК;

2. Руководствуясь тем, что достижение индикаторов долгосрочной перспективы развития АПК возможно только при эффективной оперативной работе, более значимой является оценка эффективности реализации целевых муниципальных программ, нацеленных на поддержку АПК сельского муниципального образования;

3. В связи с тем, что сельское хозяйство невозможно развивать без создания на территории сельского муниципального образования перерабатывающих его сырьё производств (это в т. ч. позволяет оставлять на территории добавленную стоимость), а с 2015 года в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйствен-

ной продукции, сырья и продовольствия на 2013 – 2020 годы пищевая и перерабатывающая промышленность включена в перечень её участников, оценка эффективности реализации муниципальных целевых программ развития сельского хозяйства (название муниципальных программ соответствует названию региональной) должны быть включены показатели её развития:

– отгружено товаров собственного производства предприятиями, осуществляющими первичную и (или) последующую (промышленную) переработку сельхозпродукции, тыс. руб.

– создано предприятий осуществляющих первичную и (или) последующую (промышленную) переработку сельхозпродукции, ед.;

4. В комплексную оценку эффективности реализации муниципальных целевых программ развития сельского хозяйства предлагается включить оценку степени

достижения поставленных в них целей и решения задач, степени соответствия уровня затрат и эффективности использования средств муниципального бюджета запланированному, степени реализации мероприятий (достижения ожидаемых непосредственных результатов их реализации) и результата взаимодействия государственных и муниципальных ресурсов для достижения цели социально-экономического развития территории.

Таким образом, предложенная авторами методология определения эффективности стратегического планирования АПК в системе комплексного планирования развития сельского муниципального образования включает 3 разных подхода к процессу: определять на основе анализа достигнутых целей, задач, поставленных перед органами управления муниципального района в области экономической политики или учета направлений решения задач, стоящих перед АПК, и применяемых инструментов.

Библиографический список

1. *Адуков Р.Х.* Управление сельскими территориями: современные тенденции и перспективы развития / Р.Х. Адуков, Л.В. Горнин, Р.В. Захаров, Р.А. Юсуфов // Основные направления, формы и методы формирования организационно-экономических механизмов инновационного развития сельского хозяйства. – М.: ООО «Буки Веди». 2014

2. *Бреусова А.Г.* Оценка эффективности государственных программ // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2015. – №2. – С. 128-136. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-effektivnosti-gosudarstvennyh-programm>

3. *Методика формирования* и анализа комплексных программ социально-экономического развития муниципальных образований. / В.И. Псарёв, Т.В. Псарёва, Н.В. Сушенцева, И.А. Гончаров. Под общ. ред. В.И. Псарёва, И.В. Сушенцевой. – Новосибирск, 2010. – 511 с.

4. *Гриценко Г.М.* Формирование инфраструктуры развития сельскохозяйственного предпринимательства региона / Г.М. Гриценко, Н.Ф. Вернигор, А.В. Миненко // АПК: Экономика, управление. – 2017. – № 10. – С. 12-22.

5. *Водясов П.В.* Продовольственная безопасность региона / П.В. Водясов // Вектор экономики. – 2018. – № 5 (23). – С. 92.

6. *Лукьянов А.Н.* Методические аспекты формирования стратегии развития АПК муниципального района / А.Н. Лукьянов, А.В. Миненко, А.А. Урбах // Никоновские чтения. – 2011. – №16. – С. 354-355.

**APPROACHES TO EVALUATING THE EFFICIENCY OF STRATEGIC PLANNING
OF AGRICULTURE IN THE SYSTEM OF COMPLEX DEVELOPMENT OF RURAL
MUNICIPAL FORMATION**

A.V. Minenko, *candidate of economic sciences, associate professor*
Altay state agrarian university
(Russia, Barnaul)

***Abstract.** The methodology for determining the effectiveness of strategic planning of the agro-industrial complex in the system of integrated planning of rural municipal development is considered. It assumes different approaches to the process: determine, based on the analysis of the achieved goals, objectives set for the municipal administration in the area of economic policy or taking into account the directions for solving problems the agro-industrial complex, and the tools used.*

***Keywords:** rural municipality, strategic planning of the agro-industrial complex, evaluation of planning effectiveness.*

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

Е.А. Мищенко, старший преподаватель

Е.Н. Панкова, студент

Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т.Трубилина
(Россия, г. Краснодар)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10141

Аннотация. В статье проводится оценка современного состояния рынка кредитного рынка. Рассматриваются основные проблемы кредитования малого и бизнеса, а также проблемы, препятствующие развитию малого предпринимательства в России, в числе которых: недоверие, риск мошенничества, ограниченность финансовых ресурсов, непрозрачность малого предпринимательства, короткий срок кредитования.

Ключевые слова: бизнес, банки, малое предпринимательство, особенности и проблемы банковского кредитования, микроэкономика, государство.

Кредит в настоящее время является неотъемлемой и объективной необходимостью осуществления хозяйственной деятельности предприятий, поскольку позволяет им удовлетворять потребности в приобретении основных и оборотных средств, способствуя тем самым их экономическому развитию. Малый бизнес нуждается в дополнительном привлечении кредитных ресурсов практически на всех этапах жизненного цикла. В современных экономических условиях уровень развития предпринимательства не удовлетворяет потребности экономики страны и не вносит значимый вклад в формирование ВВП (удельный вес в ВВП составляет 10-15%), в то время как опыт зарубежных стран показывает, что на малые предприятия приходится 50-80% ВВП, также обеспечивается трудовая занятость населения (60-80% трудоспособного населения). Малый бизнес в экономически развитых странах инициирует инновационную составляющую

Для банковского сектора малый бизнес является достаточно привлекательной клиентурой, поскольку можно отметить недостаточный уровень конкуренции в данном сегменте рынка по сравнению с крупным бизнесом, наличие различных государственных программ рефинансирования кредитов малому бизнесу, что ведет к их удешевлению; использование широкого

комплекса массовых банковских продуктов [7].

Важнейшая проблема работы с сектором малого бизнеса является наличие высоких реальных рисков, что во многом определяется спецификой их деятельности в России. Примером риска является непрозрачность отчетности (ее недостоверность) на основе использования различных схем налоговой оптимизации, что не дает достоверную оценку деятельности компании, не позволяет использовать стандартные методики оценки кредитоспособности заемщика, поскольку они дают искаженный результат

Во многих развитых странах доля малого предпринимательства в ВВП находится в интервале 60% до 80%, тогда как в России этот показатель равен 21%.

Россия по всем показателям существенно отстает от развитых стран. Сам факт осознания наличия разрыва в уровне развития малого бизнеса от европейских стандартов должен стать мощной движущей силой по улучшению системы кредитования в коммерческих банках, точкой приложения усилий для реализации конкурентных преимуществ Российской Федерации на основе лучшей мировой практики.

Еще одно затруднение для субъектов малого предпринимательства – это ограниченность финансовых ресурсов для осуществления своей хозяйственной дея-

тельности. В такой ситуации появляется нужда в дополнительных средствах, одними из которых являются кредиты коммерческих банков [1, с. 138].

Из всех российских предпринимателей, которые обращаются за кредитными средствами, получают кредит только 33,9%. В основном, это микрокредиты.

На основе данных, можно отметить причины слабого развития малого бизнеса в России, по мнению предпринимателей: высокие налоговые ставки (47%) и дефицит финансовых ресурсов (46%), коррупция в органах власти (32%) и высокая аренда (31%), сложности с получением кредита (25%), низкий уровень квалификации штатных работников (12%) и трудности с регистрацией самого юридического лица (11%).

Отсюда следует, что недостаток финансовых средств является чуть ли не главным препятствием в развитии сектора малого предпринимательства, Из этого также вытекает напрямую проблема с получением кредита у кредитных организаций. Из-за этого остаются нерешенными задачи, которые наиболее эффективно могла бы решить банковская система [5].

Существуют статистические факторы, наиболее существенные при кредитовании:

Финансовое состояние малого предприятия – особо значимый фактор при выдаче банком кредита (91,6%). Вторую позицию занимает «Обеспеченность кредита» (81,9%), на третьем месте «Кредитная история» (75%).

Среди проблем, которые являются преградой для увеличения объемов кредитования МСБ по статистике зачастую высокие риски кредитования выдвигаются на первую позицию (58,3%). На втором месте - отсутствие кредитоспособного заемщика (45,8%), ограниченная база ресурсов (22,2%), высокий уровень операционных расходов (12,5%), отсутствие спроса на условиях банка (12,5%) [2, с. 139].

Таким образом, несмотря на существующие осложнения, связанные с кредитованием МСБ, этот сектор продолжает быть перспективным для российских банков.

Кредитование МСБ – собой сложный и комплексный процесс взаимодействия банков и представителей малого бизнеса.

Выделим наиболее четкие границы между некоторыми проблемами и способов их решения.

При четко организованном бизнес-процессе, эффективной методике определения кредитоспособности клиентов, наличии высококвалифицированных сотрудников такое кредитование может быть наиболее доходным и низкорискованным направлением работы банка.

Недостаток предоставления кредитов субъектам малого бизнеса всегда было барьером на пути к его устойчивому развитию, а это зачастую тормозится недостатком средств. Данные проблемы, безусловно, взаимосвязаны. На сегодняшний день основной проблемой кредитования данного сектора является непрозрачность российского малого предпринимательства. Это влечет за собой высокий уровень риска невозврата кредитных средств и, как следствие, высокие процентные ставки.

Другим немаловажным фактором является то, что не каждое предприятие обладает высоколиквидным имущественным обеспечением, выступающим в качестве залога. Это лишает банков в долгосрочной перспективе гарантий на счет полной возвратности выданных ими кредитных сумм. В связи с этим, предпринимателям приходится обращаться за финансовой помощью к нелегальным организациям, что обуславливает потерю потенциальных клиентов для кредитных организаций [1].

Еще одним затруднением при кредитовании является недоверие к малому предпринимательству, испытываемое кредитными учреждениями. Предприятия малого бизнеса, по сравнению с крупными, находятся на рынке меньше. В связи с этим на российском рынке до последнего времени было немного успешных, устойчивых малых предприятий, которые имеют кредитную историю. Данные организации, как правило, имеют небольшой капитал на начальном этапе своей деятельности. Если они обладают какими-нибудь основными производственными фондами, то в большинстве случаев это не является их собственностью. Поэтому им нечего предоставить банку в качестве залога для того, что-

бы получить кредит. С другой стороны, существует возможность предоставления кредитов без обеспечения, но в этом случае условия кредитования предполагают высокую процентную ставку.

Другой очень важной проблемой является то, что условия предоставления кредитов в российских банках предусматривают короткий срок кредитования, поэтому некоторые предприятия вынуждены перекредитовываться. Банки предоставляют кредиты предприятиям, которые имеют стабильный оборот. Из-за непосильного налогообложения значительная часть субъектов малого бизнеса скрывают информацию о реальных масштабах своей хозяйственной деятельности, в отчете о финансовой деятельности не отражается действительная прибыль, не показываются имеющиеся активы. Кредитная заявка у такого предприятия не может быть обоснована и банк вынужден отказать ему в предоставлении кредита [4].

Однако, несмотря на вес ранее указанные проблемы, российские банки начинают активно осваивать нишу кредитования малого предпринимательства, понимая всю перспективность такого кредитования для укрепления своих конкурентных позиций.

Достаточно часто в отчетности малых предприятия можно наблюдать большую задолженность по займам, что реально отражает денежные средства собственников компании, которые введены в оборот, что увеличивает расчетную величину финансового риска компании.

Достаточно серьезным осложнением получения кредитов для малого бизнеса является то, что у них чаще всего отсутствует обеспечение, что увеличивает банковские риски. Большинство субъектов не имеет собственных внеоборотных средств, поскольку арендуют офисные и производственные помещения. Активами в виде ценных бумаг субъекты малого бизнеса также не располагают. Одним из видов обеспечения в этом случае служит производственное оборудование или материально-производственные запасы. Можно отметить достаточно низкую ликвидность данных активов, поскольку они чаще всего узкоспециализированы и требуют допол-

нительных затрат на демонтаж, что снижает круг потенциальных покупателей данного оборудования. По обеспечению в виде материально-производственных запасов также существуют определенные трудности, так как эти средства в обороте и у банков не всегда на практике появляется возможность получить данное обеспечение в случае невыполнения обязательств. Несмотря на наличие в нормативно-правовых актах норм требовать заложенный товар, тем не менее, на практике затруднена реализация прав залогодержателя. Ситуация могла бы быть решена с помощью введения единого реестра залогов по аналогии с недвижимым имуществом, что позволило бы предотвратить незаконную практику использования одного и того же залога при получении кредитов в различных банках [6].

Для того, чтобы решить данные проблемы необходимо применение комплексного и системного подхода. Поддержка должна исходить как со стороны государства, так и со стороны малого бизнеса. Основной задачей банковского сектора в условиях развития кредитования становится повышение уровня доверия предпринимателей к банковским продуктам. С другой стороны, банк также заинтересован в развитии и процветании малого бизнеса, так как от этого будет зависеть доходность операций кредитования бизнеса [2].

Таким образом, существуют определенные проблемы кредитования субъектов малого бизнеса в российской практике, решить которые можно с помощью таких способов как использование неординарных методик оценки кредитоспособности заемщика, использование в договорах положений о возможности процедур контроля за залогом, что снизит риск мошенничества со стороны недобросовестных заемщиков, в качестве дополнительной меры можно требовать поручительства со стороны владельцев бизнеса или руководителей компаний. При выполнении данных способов уменьшения риска для банков можно прогнозировать рост выдачи кредитов малому бизнесу, что, несомненно, будет способствовать развитию данного сектора экономики.

Библиографический список

1. *Акопян П.А., Маляров А.С.* Как кредитовать малый и средний бизнес: российско-итальянский проект // *Банковское кредитование.* – 2018. – №5.
2. *Гиблова Н.М.* Как помочь малому и среднему бизнесу? // *Банковское кредитование.* – 2014. – №3. – С. 15-18.
3. *Ильиных Ю.М., Щербакова Н.В.* Банкострахование и тенденции его развития в РФ // В сборнике: *Стратегия развития страховой деятельности в РФ: первые итоги, проблемы, перспективы* Материалы XVI Международной научно-практической конференции. 2017. С. 49-55.
4. *Гришина Е.А.* Тенденции развития кредитных услуг, предоставляемых коммерческими банками // *Финансы и кредит.* – 2016. – №28 (700). – С. 18-27.
5. *Шулимова А.А.* Инновационная парадигма развития социальной ответственности российского бизнеса: экономические и институциональные факторы // *Креативная экономика.* – 2015. – Т. 9. №4. – С. 453-460.
6. *Шулимова А.А.* Эволюционный подход в экономических исследованиях институтов // *Научное обозрение.* – 2014. – №6. – С. 319-323.

MODERN PROBLEMS OF CREDITING SUBJECTS OF SMALL BUSINESS

E.A. Mishchenko, *senior lecturer*

E.N. Pankova, *student*

Kuban state agrarian university

(Krasnodar, Russia)

***Abstract.** The article assesses the current state of the credit market. The main problems of lending to small businesses are considered, as well as problems that hinder the development of small businesses in Russia, including: distrust, fraud risk, limited financial resources, the lack of transparency of small businesses, and short credit terms.*

***Keywords:** business, banks, small business, features and problems of bank lending, microeconomics, state.*

НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

В.Н. Мясоедова, студент

**Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина
(Россия, г. Краснодар)**

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10142

***Аннотация.** В статье рассматривается сущность управления и измерения нематериальных активов на предприятии. Представлена дифференциация понятия материальных и нематериальных активов, а также акцентируется внимание на значение нематериальных активов на микроуровне и в мировой экономике в целом.*

***Ключевые слова:** нематериальные активы, технологии, финансовая устойчивость, инвестиции, ресурсы.*

В современной экономике всё более значительную роль играют нематериальные активы. К нематериальным активам относятся объекты, не имеющие материально-вещественной формы, не обладающие физическими свойствами, но обеспечивающие предприятию возможность получения дохода постоянно или в течение длительного периода. Именно они являются жизненно важными стратегическими ресурсами. Экономическая практика подтверждает важность нематериальных активов как факторов экономического роста. Инвестиции в нематериальный аспект бизнеса крайне необходимы, поэтому инвесторам нужно понимать значение нематериальных активов и корпоративных ценностей. Ведь интеллектуальный капитал стал ведущим активом из-за трансформации промышленности из производственной базы к базе услуг, ориентированной на промышленно-развитые страны мира [1, с. 224].

Нематериальные активы означают немонетарный актив, который не может быть замечен или физически измеряться. Пояснить это можно конкретными примерами, которые сгруппированы в три категории для объяснения нематериальных активов.

1. Права: лизинг; дистрибьюторские соглашения; трудовые договоры; пакты; финансовые договоренности; контракты на поставку; лицензии; сертификаты и франшизы.

2. Отношения: обученная и собранная рабочая сила; клиент и дистрибуция отношения.

3. Интеллектуальная собственность: патенты; авторские права; торговая марка; запатентованная технология (например, формулы; рецепты; технические характеристики; препараты; обучающие программы; маркетинговые стратегии художественные приемы; списки клиентов; демографические исследования; результаты испытаний продукта; коммерческая тайна и ноу-хау).

В бизнес-организации существуют различные типы нематериальных активов. Многие из них могут быть уникальными для конкретной деятельности предприятия, что затрудняет сбор полного списка данных активов. Однако основными видами нематериальных активов являются следующие:

Патент является исключительным правом, предоставляемым уставным агентством изобретателю продукта или процесса в целях защиты его прав от вторжения других лиц. Патентные права могут быть приобретены бизнес-организациями двумя способами: путем покупки у разработчиков или путем разработки нового продукта или процесса самостоятельно.

Авторские права предоставляются законным агентством обладателю материала, который имеет исключительное право публиковать, производить и продавать художественные, музыкальные или литературные произведения. Если авторское право приобретается у других сторон, оно списывается на затраты по приобретению в процессе учета. Но если авторское право разрабатывается фирмой самостоятельно,

то расходы, такие как юридический сбор и другие, связанные с его обеспечением, регистрируются отдельным фактом хозяйственного учета. Авторское право является нематериальным активом, связанным с искусством.

Аренда – право занимать землю или здание по долгосрочному договору аренды. Это касается прав, переданных лизингополучателю (арендатору) лизингодателем (владельцем) на срок аренды. Например, владелец основного торгового центра продает розничному торговцу продуктами питания право использовать его в течение 20 лет в обмен на одну или несколько арендных платежей. Аренда – это контрактный нематериальный актив.

Франчайзинг – это розничная система распределения товаров или услуг через отдельные торговые точки. В основном франчайзинг является лицензией на товарный знак, которая дает право его владельцам товаров или услуг под торговым наименованием или товарным знаком осуществлять продажу в соответствии с условиями лицензионного соглашения. Франчайзинг является нематериальным активом, основанным на договоре.

Торговая марка – это визуальный символ, изображение или знак, которая используется организацией для разграничения различных товаров или услуг.

Торговый знак – это нематериальный актив, связанный с рынком.

Если рассматривать отличительные черты нематериальных активов от материальных, то это товары и права, которые не являются ни вещественно, ни финансово существующими. Таким образом, трудно идентифицировать, измерять и управлять ими. Нематериальные активы частично отражаются в финансовых отчетах, главным образом в балансах. Из-за их неоднородности, нематериальные активы не свободно продаются на рынке. Материальные и нематериальные активы различаются с точки зрения публичности, амортизации, ликвидности, разнообразия, расширения и обеспечения прав собственности [3, с. 235].

Если говорить о важности нематериальных активов для организации, то стоит описать одну категорию этих активов –

товарный знак, бренд. Бренды влияют на принятие решений клиентов и представляют гарантию качества. Реальная финансовая выгода, хотя и нелегко измеримая, возникает из-за нематериальных активов, таких как ценность бренда и взаимоотношения с клиентами. Борьба за ресурсы будет неизбежно вести фирмы к улучшению интеллектуального управления активами, улучшению систем и процессов организации по инвестиционной заинтересованности сторон.

Работа предприятия сильно зависит от их взаимоотношений с клиентами, поставщиками, сотрудниками, от приверженности к марке, и т.д. Все эти нематериальные активы – ключевые показатели эффективности доходности фирмы и будущей финансовой устойчивости. Нематериальные активы обеспечивают потенциальный источник конкурентных преимуществ для фирм.

Нематериальный актив должен быть первоначально измерен по фактической (первоначальной) стоимости, определенной во время ее принятия для бухгалтерского учета, независимо от того, было ли это приобретено на стороне или создано независимо. Последующие расходы по нематериальным активам признаются в качестве расходов [4, с. 705].

Подводя итог, можно сделать вывод, что нематериальные активы важны для создания конкурентных преимуществ современной экономики. Несмотря на трудности с оценкой нематериальных активов, инвесторы могут быть вознаграждены за владение портфелем с ценными документами наравне с ценностью владения интеллектуального капитала. Инвесторы подводят положительные оценки о ценности компании с инновационным и технологическим развитием, это может дать им конкурентное преимущество на рынке производства с более выгодными условиями. В будущем инвесторы смогут выделять значимость и устойчивость той части их активов, непосредственно относящихся к нематериальным активам. Управление нематериальными активами является одним из главных факторов для конкурентного преимущества и устойчивого развития.

Библиографический список

1. Коэн Джеффри Нематериальные активы. Оценка и экономическая выгода: моногр. / Джеффри Коэн. – М.: Лаборатория Книги, 2012. – 224 с.
2. Захарьин В.Р. Особенности учета объектов нематериальных активов в 2015 году // Финансовые и бухгалтерские консультации
3. Шулимова А.А., Шулимова Е.А. Интеллектуальный потенциал работника: региональный подход // Социально-инновационное развитие региональной экономики: проблемы и перспективы: сборник материалов межрегиональной научно-практической конференции с международным участием. – Краснодар: ГУЗ «Медицинский информационно-аналитический центр», 2011. С. 235-238.
4. Шулимова А.А. Институционально-экономические основы корпоративной социальной отчетности // Экономика и предпринимательство. 2015. № 4 (ч.2). С. 705-707.

INTANGIBLE ASSETS OF THE ENTERPRISE

V.N. Myasoedova, *student*

Kuban state agrarian university named after I.T. Trubilina
(Russia, Krasnodar)

***Abstract.** The article discusses the essence of management and measurement of intangible assets in the enterprise. The differentiation of the concept of tangible and intangible assets is presented, and attention is focused on the value of intangible assets at the micro level and in the global economy as a whole.*

***Keywords:** intangible assets, technology, financial sustainability, investment, resources.*

АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ШТАТНОГО РАСПИСАНИЯ В ГОСУДАРСТВЕННОМ БЮДЖЕТНОМ УЧРЕЖДЕНИИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ «КРАЕВАЯ КЛИНИЧЕСКАЯ БОЛЬНИЦА №2» КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

В.С. Науменко, *магистрант*

Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина
(Россия, г. Краснодар)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10143

Аннотация. В статье уделяется внимание вопросу развития кадрового обеспечения медицинского учреждения Государственное бюджетное учреждение здравоохранения «Краевая клиническая больница №2» Министерства здравоохранения Краснодарского края. Автором рассмотрены вопросы комплектования штатной численности медицинских работников данного учреждения. Проведен анализ и выявлены недостатки укомплектованности штатов врачами и медперсоналом за 2015-2017 гг.

Ключевые слова: *Здравоохранение, штатная численность, фонд оплаты труда, медицинское учреждение, укомплектованность штатов.*

Вопросам развития кадрового обеспечения медицинских учреждений уделяется важное внимание на всех уровнях государственного управления. Государственное бюджетное учреждение здравоохранения «Краевая клиническая больница № 2» министерства здравоохранения Краснодарского края (далее ГБУЗ «ККБ №2» МЗ КК) – уникальное многопрофильное лечебное учреждение, занимающее одно из ведущих мест в обеспечении населения Краснодарского края амбулаторно-поликлинической, плановой и экстренной стационарной помощью было создано в 1987 году.

В ГБУЗ «ККБ № 2» МЗ КК государственное задание в анализируемом периоде (2015-2017гг.) выполнялось по всем условиям оказания медицинской помощи, как в объемных, так и стоимостных показателях.

При формировании фонда оплаты труда, расчетов с персоналом по оплате труда работники бухгалтерской и экономической службы больницы руководствовались следующими документами:

а) коллективным договором (с изменениями и дополнениями) на 2015-2017 годы с уведомительной регистрацией в органах социальной защиты;

б) положениями «Об оплате труда в ГБУЗ «ККБ №2» МЗ КК и «О распределении фонда текущего премирования», утвержденными главным врачом и согласо-

ванными с профсоюзным комитетом Больницы.

Данные документы разработаны в соответствии с постановлениями главы администрации муниципального образования город Краснодар «Об утверждении положения об установлении отраслевой системы оплаты труда работников муниципальных учреждений здравоохранения муниципального образования город Краснодар» от 24.09.2012 №8470 (действует с 01.01.2012 года). Приказами главного врача создана тарификационная комиссия, которая по согласованному с управлением здравоохранения штатному расписанию устанавливает размеры должностных окладов и выплат. Численность должностей больницы по штатному расписанию, утвержденному главным врачом, соответствует требованиям численности в тарификационных списках, что предусмотрено п. 9 приказа Минздравмедпрома РФ от 18.01.1996 №16 «О введении форм штатных расписаний учреждений здравоохранения».

В соответствии с п. 3 приложения №13 Постановления №4154 и п. 3 приложения №14 Постановления №8470 тарификационный список составляется ежегодно по состоянию на 1 января и на дату изменения оплаты труда и заверяется всеми членами тарификационной комиссии. Данные

об изменении оплаты труда отражаются в дополнительных соглашениях к основному трудовому договору с работником.

Штатная численность должностей и укомплектованность штатов в целом по больнице представлена в следующей таблице.

Таблица 1. Штатная численность должностей и укомплектованность штатов в целом по ГБУЗ «ККБ №2» МЗ КК, человек

Категория работников	Количество должностей по штатному расписанию	Занято должностей	Физические лица	Укомплектованность, %	
				физическими лицами	штатом
на 01.01.2015 г.					
Врачи	974,50	898,00	635,00	65	92
Средний медперсонал	1660,75	1444,25	1005,00	61	87
Младший медперсонал	962,50	891,75	671,00	70	93
Прочие	816,50	591,50	538,00	66	72
Всего	4414,25	3825,5	2849,00	65	87
на 01.01.2016 г.					
Врачи	948,75	826,00	643,00	68	87
Средний медперсонал	1633,00	1333,75	994,00	61	82
Младший медперсонал	911,25	887,75	647,00	71	97
Прочие	814,50	599,75	543,00	67	74
Всего	4307,5	3647,25	2827,00	66	85
на 01.01.2017 г.					
Врачи	1079,0	838,50	899,00	83	78
Средний медперсонал	1749,25	1270,25	1349,00	77	73
Младший медперсонал	996,25	747,25	896,00	90	75
Прочие	768,0	599,0	770,00	100	78
Всего	4592,5	3455	3914	85	75

Из таблицы видно, что укомплектованность штатов врачами составляет от 65% до 83%, а средним медперсоналом от 61% до 77%, количество должностей по штатному расписанию в 2017 году по сравнению с 2015 годом увеличилось на 178,25 ставок.

Укомплектованность физическими лицами врачей выросла на 264 человека, среднего медперсонала – на 344 человека, младшего медперсонала – на 225 человек.

Но, наряду с положительными изменениями, нами выявлены недостатки в ГБУЗ «ККБ №2» МЗ КК:

1) проблема некомплектованности персоналом в связи с низким престижем врачебной профессии. С тех пор как в государстве здравоохранение отнесли к сфере обслуживания, а медицинскую помощь стали относить к медицинским услугам, престиж профессии резко упал, несмотря на проводимую работу по информационному сопровождению и позиционированию медицинских учреждений. Любой человек, не идентифицировавший себя, имеет право давать оценку качеству медицинской помощи, уровню организации медицинской помощи и т.д. Естественно, мате-

риальный статус российских врачей не соответствует ни их квалификации, ни важной социальной функции этой профессии, вследствие чего медики сами невысоко оценивают престиж своей работы, что мешает их профессиональному росту;

2) низкая экономическая составляющая оценки врачебного труда и прочего персонала в учреждениях здравоохранения. Относительно низкая оплата труда понижает социальный статус врачей и другого персонала медицинских учреждений, в том числе и в ГБУЗ «ККБ №2» МЗ КК;

3) снижение размера бюджета. Больнице приходится заниматься организацией платных услуг, часть бесплатных услуг становятся платными. Нехватка времени сказывается на качестве медицинских услуг;

4) уменьшается возможность выбора сотрудников. Высокие расходы на повышение квалификации в центральных базах других городов;

5) замещение мест и повышение в должности только ради спокойствия в коллективе. Не могут сказать «нет» сотруднику, который проработал долгое время;

6) много времени затрачивается на испытательный срок из-за отсутствия знаний и умений у нового работника в общебольничном штате;

7) работа с высшими учебными заведениями и средними учебными заведениями заключается в размещении объявлений на студенческих стендах. Сотрудники не выезжают в учебные заведения [1].

Библиографический список

1. Кудряков В.Г., Науменко В.С. Государственное и муниципальное управление здравоохранением / В сборнике: Экономика и управление: актуальные вопросы теории и практики. Материалы IV международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 262-268.

2. Кудряков И.В., Звягинцева Д.В., Кудрякова О.В. Юридическая природа послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию / В сборнике: Международная научно-практическая конференция по актуальным вопросам экономики и гуманитарных наук в 2015 году. Материалы научно-практической конференции. – 2015. – С. 148-155.

ANALYSIS OF PROVISION OF STAFF LIST IN STATE BUDGETARY HEALTH SERVICE INSTITUTION «REGIONAL CLINICAL HOSPITAL №2» OF KRASNODAR REGION

V.S. Naumenko, *graduate student*

Kuban state agrarian university

(Russia, Krasnodar)

Abstract. *The article pays attention to the issue of development of personnel support of the medical institution of the State budgetary health care institution "Regional Clinical Hospital No. 2" of the Ministry of Health of the Krasnodar Territory. The author considered the issues of staffing the number of medical workers of this institution. The analysis and identified deficiencies staffing doctors and medical staff for the years 2015-2017.*

Keywords: *health service, staff number, fund of salary, medical institution, staffing.*

ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ КОММУНИКАЦИОННОЙ КАМПАНИИ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ОРГАНИЗАЦИИ

И.А. Немцев, магистрант

А.А. Алексенко, магистрант

Алтайский государственный университет

(Россия, г. Барнаул)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10144

Аннотация. В статье рассматривается коммуникационная кампания на различных этапах жизненного цикла организации. Характеризуется значимость внешней коммуникации для эффективного функционирования предприятия. Описывается понятие коммуникационная кампания и характеризуются её основные инструменты. Дается обзор жизненного цикла организации, а также анализируются задачи предприятия в области продаж, рекламы и связей с общественностью при их внедрении в процесс выработки и принятия управленческих решений на различных стадиях развития организации.

Ключевые слова: жизненный цикл организации, коммуникационная кампания, реклама, связи с общественностью, внешние коммуникации.

Каждая организация представляет собой своего рода живой организм, который проходит определенные стадии в своем развитии. Все начинается с рождения компании, после которого она постепенно набирает силу и влияние, добиваясь расцвета и могущества. Однако любой жизненный цикл организации имеет свой конец, после чего она, в конце концов, исчезает с потребительского рынка или реформируется.

На каждой стадии предприятие сталкивается с необходимостью вести коммуникационную кампанию. Мероприятия коммуникационной кампании необходимы для формирования управляемого имиджа организации и его услуг. Благодаря продуманным и спланированным мероприятиям в сознании общественности закрепляется положительный имидж учреждения, повышаются продажи. Под коммуникационной кампанией понимается комплекс мероприятий, целью которых является создание и поддержание общественного мнения об организации [1]. Неотъемлемыми, но не единственными, компонентами коммуникации предприятия с внешней средой являются реклама и связи с общественностью. Данные инструменты позволяют охватить как краткосрочные перспективы, достигая оперативных целей, так и долгосрочно важные направления, способствуя достижению стратегических целей.

Специфичность сущностных характеристик предприятия на каждом этапе его развития определяет и специфичные черты её коммуникационной кампании, которые значительно отличаются друг от друга в зависимости от того, на какой стадии жизненного цикла предприятие находится.

Стадии жизненного цикла организации [2]:

1. Зарождение организации;
2. Формирование организации;
3. Стадия роста;
4. Стадия зрелости (стабилизации);
5. Упадок;
6. Смерть \ реформирование организации.

В период зарождения организации она находится в стадии становления, формируется жизненный цикл продукции. Цели являются еще нечеткими, творческий процесс протекает свободно, а продвижение к следующему этапу требует стабильного обеспечения ресурсами. Основными ограничениями являются малый объем выпускаемой продукции, вытекающий из низкого уровня дистрибуции и сопровождающийся высокими издержками производства, а также необходимость в получении дополнительного финансирования, возможного либо путем инвестиций, затрудненных в силу неизвестности организации на рынке, либо путем получения кредита.

На данном этапе организация проходит технико-экономическое и кадровое становление [3].

Исходя из данных условий, основными задачами предприятия в области продаж становятся: вывод на рынок продукции, отлаживание каналов поставки сырья и продажи готовой продукции, отстранение от конкурентов и увеличение финансовой составляющей предприятия для создания материально-технической базы.

Для решения актуальных задач, основная деятельность предприятия в области коммуникации должна быть направлена на повышение осведомленности потребителей. Значимость PR-мероприятий носит минимальный характер, а зачастую и не имеет оснований для существования, в то время как подавляющее большинство усилий и ресурсов направлено на инструмент рекламы. Для целенаправленного формирования лояльности с помощью внешней коммуникации необходимо иметь нарабатанную клиентскую базу и знание целевой аудиторией бренда. По этой причине прерогатива в распределении финансовых средств на коммуникационную кампанию принадлежит рекламе, как первичному инструменту для привлечения клиентов. В свою очередь, репутационная составляющая проявляется за счет эффективного внутреннего функционирования предприятия, что не относится к внешней коммуникации. В то же время необходима разработка фирменного стиля организации, её корпоративных стандартов, что задаст вектор для создания первого впечатления об организации.

Следующий этап жизненного цикла – формирование организации. Он характеризуется уже не становлением производственной базы, а её развитием. Предприятие приобретает черты стабильно-функционирующей компании и становится более привлекательной для внешних инвестиций. Путем внедрения аналитической работы происходит изучение спроса, поиск эффективных рычагов для воздействия на него, что вытекает в создание ассортиментной линейки продукции [3].

Переориентируются и задачи в области продаж. Дальнейшее развитие предприятия лежит через расширение доли своего

влияние на рынке и повышение эффективности. Для наращивания прибыли требуется увеличение количества выпускаемой продукции, что ведет к появлению эффекта масштаба и, как следствие, снижение себестоимости. Наряду с этим, осуществляется освоение новых технологий производства, также позволяющих снизить себестоимость на единицу товара и подготовить почву для дальнейшего наращивания производства.

Коммуникационная кампания становится более всеобъемлющей и требующей больших финансовых вложений. Реклама по-прежнему остается самым эффективным способом коммуникации с внешней средой, но уже требует больший бюджет и массовый охват. PR-коммуникации на данном этапе всё ещё не дают такой отдачи, как рекламные инструменты. Поскольку потребность в финансировании внешней коммуникации возрастает, клиентская база ещё в стадии формирования, а основная задача в области продаж – расширение зоны присутствия, дополнительные финансовые средства, предназначенные для коммуникационной кампании, целесообразнее использовать для повсеместного охвата целевой аудитории.

Наиболее привлекательной для организации является стадия роста. К данному этапу она уже имеет отлаженный портфель продуктов и брендов, и перешла в стадию массового производства продукции. Её издержки снижаются, но имеет место дальнейшее стремление к минимизации расходов. Рынок сбыта достаточно развит, а компания уже имеет определенный вес на рынке. Именно на данном этапе происходит продажа долей предприятия её стратегическим инвесторам.

Дальнейшее её развитие лежит через продолжающееся расширение рынка сбыта, формирование сбытовых сетей. Для этого предприятие находится в поиске новых стратегических партнеров, продолжает увеличивать производительность, снижая при этом затраты. Особое внимание уделяется внедрению новых технологий производства, недоступных ранее в силу неспособности справиться с ними как с точки зрения имеющихся ресурсов, так и с точки зрения отсутствия потребностей в

них. Для продления периода роста предприятие использует как новые рычаги, так и продолжает использовать уже имеющиеся. Основные направления развития, позволяющие задержаться компании на данном этапе, следующие [4]:

1. Работа с производимой продукцией, в которую может входить как повышение её качества, так и улучшение её внешних характеристик, таких как внешняя упаковка. Для повышения полезности товаров им могут придавать дополнительные свойства, а в случае необходимости данного шага, но его невозможности в силу каких-либо причин, имеет место выпуск новых моделей продукции;

2. Проникновение на новый сегмент имеющегося рынка, что необратимо влечет за собой отвоевание рыночной доли у других предприятий и, как правило, вложение весомых денежных средств для коммуникационной кампании не только по переориентации клиентов на новую продукцию, но и на возможное противодействие имеющимся рыночным субъектам данного сегмента;

3. Проникновение на новый рынок, также сопровождающейся противостоянием со стороны основных игроков данного рынка;

4. Использование новых каналов сбыта и распространения продукции, позволяющих нарастить прибыль на уже имеющемся рынке и сегменте.

Для реализации поставленных задач и стратегий развития перед компанией стоит серьезная деятельность в области коммуникации с внешней средой. Деятельности коммуникационной кампании начинает происходить по двум основным направлениям работы, хоть взаимосвязанных между собой, но отличающихся содержательной частью.

Начинается серьезная работа в области связей с общественностью. Её необходимость диктуется не столько желанием подключить новый инструмент коммуникации, сколько рыночной конъюнктурой. Формирование и укрепление имиджа становится главной задачей для организации. Наличие весомой доли на рынке и клиентской базы детерминируют всё большее использование PR-кампаний в качестве ин-

струмента коммуникации с внешней средой. Идет борьба не за известность предприятия, а за лояльность клиентов к нему, хотя повышения известности также имеет место быть. Подключается новая функция для PR – барьерная. Связи с общественностью стремятся огородить сферу своего влияния лояльными клиентами и подготовить почву к действиям других организаций, ставящих перед собой цель расширение своего влияния на рынке.

В области рекламы происходят коренные изменения. Реклама разделяется на два направления и один из её векторов трансформируется из продающей в имиджевую. Её главная цель – создать предпочтение к марке, выработать условие, при котором, при прочих равных, клиент выберет определенную продукцию. Реклама укрепляет позиции бренда и также способствует отстройке от конкурентов. При том, что доля PR-кампаний расширяется, значение рекламы также велико и компенсируется частичной сменой направления её деятельности.

Апогеем развития любой организации является стадия зрелости. К этой стадии компания приходит с багажом прошлого опыта. Зрелость организации означает, что ей удаётся сохранять устойчивое положение во внешней среде. По мере расширения ассортимента выпускаемой продукции и комплекса предоставляемых услуг создаются новые подразделения, структура становится более сложной и иерархической. В то же время, развитие и внедрение инноваций вытекает в минимальные издержки на производство и реализацию своей продукции.

Основной задачей перед организацией является обеспечение бесбойного функционирования. Она по-прежнему стремится улучшить качество продукции, его свойства, внешнее оформление. Для данного этапа множество задач в области продаж продолжают задачи, поставленные на этапе роста.

Коммуникационная деятельность предприятия на полном праве становится центральным направлением деятельности организации, а лояльность клиента является важнейшим вопросом. Деятельность в сфере рекламы трансформируется в напо-

минающую. Поддержка внимания целевой аудитории к производимому товару как главная цель рекламных кампаний. При этом роль рекламы уступает PR-коммуникациям. Распределение финансовых ресурсов в большей степени склоняется к стратегическим PR-кампаниям. Предприятие начинает участвовать в социальных программах, а её деятельность позиционирует организацию как социально-ответственного субъекта. Появляются новые варианты развития коммуникационной деятельности: для решения задач по привыканию потребителей рассматривается вопрос ребрендинга. Именно на стадии зрелости актуальность ребрендинга достаточно высока и обеспечит рекурсивное привлечение внимание к продукции и не послужит фактором падения заинтересованности.

Упадок или этап спада – период, характеризующийся резким падением сбыта и снижением прибыли. Организация ищет новые возможности и пути удержания рынков. Стадия старости организации определяется как противоречие между ней и окружающей средой, зачастую выражающееся или в появлении конкурентов на занятом рынке или в исчезновении рынка. Основные ключевые особенности стадии роста начинают действовать на организацию в обратном направлении.

В области продаж происходит переосмысление влияние внешней среды на внутреннюю структуру организации и на её продукцию. Появляются два возможных варианта развития: восстановление и уход.

Восстановление организации осуществляется путем поддержки трансформационного процесса. Начинает изменяться и адаптироваться выпускаемый продукт, и,

как следствие, деятельность в сфере связей с общественностью стремится к объяснению для потребителя этой трансформации. Потребности целевой аудитории являются двигателем преобразования продукции и именно это стремится продемонстрировать PR-кампания.

Второй вариант – уход, который может означать как снятие с продаж тех или иных нерентабельных линеек продукции, так и закрытие определенного направления предприятия. В области продаж происходит сокращение ассортимента, отказ от некоторых сегментов рынка. При снятии продукции с продаж происходит отказ от её рекламы, а деятельность по связям с общественностью стремится создать информационный занавес, прикрывающий данный процесс.

Последняя стадия – смерть. Деятельность предприятия либо останавливается, либо преобразуется таким образом, что говорить о продолжении жизненного цикла уже невозможно, а имеет место быть начало нового жизненного цикла уже новой, преобразованной организации.

Каждая стадия жизненного цикла имеет свои специфические черты. Понимание особенностей предприятия на каждом этапе его развития позволяет выстраивать максимально эффективную коммуникационную кампанию, результативность которой зачастую детерминирует дальнейшее развитие всей организации и определяет её место на рынке. По этой причине определение положения организации и выстраивание внешней коммуникации исходя из данного положения является важнейшим направлением деятельности любого предприятия.

Библиографический список

1. *Лашкова Е.Г.* Организация и проведение коммуникационных кампаний: учебник для студ. учреждений высш. проф. образования / Е.Г. Лашкова, А.И. Куценко. – М.: Издательский центр «Академия», 2014. – 272 с.
2. *Балашов, А.П.* Основы менеджмента: Учебное пособие / А.П. Балашов. – М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2012. – 288 с.
3. *Шестопад, Ю.Т.* Стратегический менеджмент: учебник / Ю.Т. Шестопад, В.Д. Дорофеев. - М.: КноРус, 2013. – 320 с.
4. *Котлер, Ф.* Основы маркетинга: краткий курс: [перевод с английского] / Филип Котлер. - М.: Вильямс, 2012. – 488 с.

FEATURES OF THE COMMUNICATION CAMPAIGN DESIGN AT DIFFERENT STAGES OF THE ORGANIZATION LIFE CYCLE

I.A. Nemchev, *graduate student*

A.A. Aleksenko, *graduate student*

Altai state university

(Russia, Barnaul)

Abstract. *The article discusses the communication campaign at various stages of the organization's life cycle. Characterized by the importance of external communication for the effective functioning of the enterprise. The concept of communication campaign is described and its main tools are characterized. An overview of the organization's life cycle is given, as well as analysis of enterprises in the field of sales, advertising and public relations when they are introduced into the process of developing and making management decisions at various stages of the organization's development.*

Keywords: *organization life cycle, communication campaign, advertising, public relations, external communications.*

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

А.А. Овсиенко, студент

**Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина
(Россия, г. Краснодар)**

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10145

***Аннотация.** В статье показано, что важнейшей функцией участия института государства в рыночной экономике является поддержание конкурентной среды. Функции государства обусловлены недостатками рынка и сбоями рыночного механизма саморегулирования. Проанализированы административные и экономические меры устранения провалов рынка, в числе которых монополия, инфляция, безработица и другие дисфункции рыночной системы. Указана взаимосвязь рыночной экономики и государства в современном обществе.*

***Ключевые слова:** рыночная экономика, государственное регулирование, институт рынка, функции государства, фирма, регулируемый рынок.*

Государство является главным институтом регулирующим все жизнедеятельные сферы общества. В частности государственные законы регулируют работу всех действующих современных систем хозяйствования. Как одним из элементов исполнения рыночной экономики, так и руководящим институтом является государство. Оно представляет большую роль в экономической системе. И если в плановой экономике государство берёт на себя главенствующую роль, то в рыночной экономике перед ним не стоит задача контроля производства и дальнейшего распределения товара. Эти задачи решает сам производитель.

Тем не менее, существует множество проблем рыночной экономики, которые не могут оставаться без внимания государства. Это монополизация рынка, инфляция, безработица и т. д.

В разное время государство играло различную роль в экономике, менялась степень его влияния на те или иные аспекты экономической системы. «Важность государственного вмешательства в рыночные процессы не вызывает сомнений, так как в современных условиях рыночный саморегулирующийся механизм, лежащий в основе социально-экономического уклада хозяйственных отношений российского общества, не обеспечивает экономической безопасности страны и не способен к ан-

тициклическому саморегулированию».[1, с. 1122] Поэтому в этой статье рассматривается влияние государства на рыночную экономику в современном обществе.

Начнем с того, что рыночная экономика является сложным и непрерывно прогрессирующим развивающимся механизмом, который представляет собой самоуправляющуюся и самоэволюционирующую структуру. В среде рынка большое количество производителей независимо от государства принимают решение, какую продукцию, когда и в каком количестве изготавливать. Также потребителей независимо осуществляют решение о том, что, когда и в каком количестве приобретать. Как производители, так и потребители принимают решения, беря во внимание только личные интересы. Ведь «бизнес не перспективен, если он приносит выгоду лишь одной стороне. Он не имеет шансов на долгосрочное и успешное развитие, если не является взаимовыгодным» [2, с. 34]. Тем не менее, используя собственные личные интересы, они таким образом беспристрастно удовлетворяют запросы всей общественности.

Рыночная система осуществляет ведущую роль для определения устойчивости экономической системы и её последующего усовершенствования. При всем этом, по ходу последующего формирования рыночной системы хозяйства более отчетливо показываются установленные недочёты

данной системы. Рынок не может гарантировать исполнение социально-экономического права человека на достойное существование свободно от форм и плодов экономической деятельности. Далеко не все то время, что является допустимым с социальной точки зрения допустимо с точки зрения рынка. Общество осознаёт потребность помощи инвалидам, многодетным, престарелым, одиноким матерям.

Рыночная система не в состоянии своими силами обеспечить производство общественных товаров, существующих для общего пользования, включая малоимущих. Учитываются услуги и товары общего использования, в употреблении которых принимают участие все участники общества. Это государственное управление, оборона, энергетическая система, охрана общественного порядка и т.д. Особенностью коллективных товаров является то, что их за частую получают все потребители в равном количестве и нередко эти товары употребляются совместно. В среде экономики рынка вопрос воспроизводства рабочей силы не подлежит разрешению. Рыночные отношения не содействуют сбережению не воспроизводственных ресурсов и не в состоянии управлять используемыми ресурсами, которые принадлежат всему обществу, к примеру, рыбные богатства рек и морей.

Государство вмешивается в экономику рынка для сохранения экономического равновесия. Оно содействует продуктивной хозяйственной деятельности предпринимателей. Для выполнения этой цели государство увеличивает продуктивность рыночной системы. К тому же, оно выполняет обеспечение социального климата и правовой основы, которые содействуют продуктивному существованию рынка.

Государство вмешивается в процесс воспроизводства на всех ступенях формирования рынка. «Безусловно, в настоящее время на темпы экономического развития национальной экономики влияют множество факторов, но определяющим фактором на протяжении всей истории человечества является роль государственного управления, инструменты и механизмы

государственного регулирования, а также целевые ориентиры внешней и внутренней государственной политики» [1, с. 1122]. Если на ранних стадиях воздействие государства было минимальным и заключалось: в обеспечении финансового управления, в обнаружении и фиксации государственных доходов и затрат из бюджетных средств; в формировании национальной обороны и охраны правопорядка; в обеспечении занятости и нормативных связей с иными странами.

Тем не менее, в процессе формирования рынка возникает характерное ему стремление к монополизации. А несдерживаемое рыночное рассредоточение приводит к резкому разделению доходов на части и к увеличению безработицы. Эти процессы не доставляют радости большинству населения и предполагают серьезные социальные конфликты. Со временем происходит понимание того, что расчет только на рыночное регулирование ставит под сомнение существование экономики. Связи с этим на данный момент государство – это незаменимый и важный субъект экономической системы. Высокое место предоставляется государству даже странах, традиционно ориентирующихся на независимый рынок.

Склонность к частым изменениям факторов рынка дают пищу для многих дискуссий, отталкиваясь от которых, можно сделать вывод, что роль государства в экономической системе страны подразумевает разное значение. При каком-либо видоизменении рыночных условий государству необходимо быстро и действенно вмешиваться в ситуацию и разрабатывать новые нормативно-правовые акты, правила, начислять налоги.

Однако не всегда подобное вмешательство допустимо для субъектов рынка в представленных в виде частных предпринимателей разных уровней. Для того чтобы в какой-то степени смягчить данное вмешательство и сделать его не таким суровым для существования организаций, компаний, фирм, осуществляются меры в подборе наиболее подходящих возможностей вмешательства. Подразумевается оптимизация существующих законов, при-

способлене функционирующей законодательной базы под другие условия рынка и внесении поправок.

Государство обладает некоторыми функциями, определяющими его роль в системе экономики и определяющие области функционирования государственных структур. Изучим все функции государства.

Правовая функция проявляется в управлении государством всех сфер существования государственных субъектов и их взаимоотношений. «Ответственность бизнеса перед обществом напрямую связана с соблюдением законодательства, а косвенно, с обеспечением занятости и инновациями» [3, с. 22]. Поэтому государственные органы гарантируют защиту прав собственности, а также равноправие всем членам деятельности хозяйств, занимают особое место при изучении и решении сомнительных вопросов, которые возникают среди предприятий, потребителей и поставщиков ресурсов, управляют деятельностью фирм для устранения существующих финансовых незаконных операций и обеспечения выполнения прав потребителей, используя власть в том числе в целях осуществления надлежащих наказаний. Например, в случае если продавец уклоняется от компенсации убытков и оплаты неустойки добровольно, вынуждая потребителя в обращении в суд, то ему будет грозить штраф за неисполнение закона о защите прав потребителей в размере 50% от принятой судом для восполнения потребителю суммы.

Прогностическая функция проявляется в предвидении, прогнозировании и планировании образования отдельных направлений в условиях коммерческих взаимоотношений, нежелательных для производства, а также тех, которые могут повлечь снижение рыночной статистики и убытки.

Функция стабилизации проявляется в том, что государственный аппарат осуществляет меры по уравниванию баланса финансовых потоков, то есть организовываются новые места работы, а также устойчивые условия по функциониро-

ванию предприятий и т. д. Например, поддерживая малый бизнес государство тем самым создает новые рабочие места.

Производственная функция обеспечивает гарантию надёжной работы процесса производства в материально – техническом взгляде. Она нужна при создании необходимых параметров производства для приобретения в конечном итоге продукции хорошего качества. Обеспечение эффективной работы всех сторон включает в себя поставку на необходимое сырьё, на нужды производства, снабжение фирм соответствующими ресурсами: рабочей силой, сырьём, технологиями, и т. д.

Функция обеспечения добросовестной конкуренции проявляется в том, что государство предпринимает ряд установок, которые направлены на решение частных вопросов, заданных субъектами экономики рынка и ориентированных на организацию одинаковых условий для их полноценного существования.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что регулирование отдельных аспектов экономики является неотъемлемой частью экономической жизни современного общества. В силу углубления общественного разделения труда, а также усложнения хозяйственных отношений роль государственных органов в сфере экономики заметно возросла и в перспективе будет усиливаться. Поэтому фаза противостояния государства и рынка уже себя изжила. И на сегодняшний день становится очевидным, что рынок в состоянии оперативно решать проблему ограниченности ресурсов, но не в состоянии решить проблему удовлетворения потребностей всего общества без помощи государства. Связи с этим в современном мире государство уже не считается силой, которая противостоит рыночным отношениям. Государство совместно с рынком в состоянии представлять интересы как человека, так и общества в целом, работая для удовлетворения людских потребностей. Другими словами роль государства в экономике огромна и не заменима, так как оно стало ее неотъемлемой частью.

Биографический список

1. Андреев С.Ю., Мищенко Е.А., Самсонов В.А. К вопросу о повышении эффективности государственного управления экономикой на региональном и федеральном уровнях // Политический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2015. – №106. – С. 1121-1132.
2. Шулимова А.А. Институциональные основы социальной ответственности российского бизнеса // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). 2011. Т. 8. № 4. С. 29-44.
3. Фролов Д.П., Шулимова А.А., Инютина О.В. Система институций и механизм институционализации социально ответственной фирмы // Вестник Волгоградского государственного университета. – 2013. – № 1 (22). – С. 18-26.

ROLE OF THE STATE IN THE MARKET ECONOMY

A.A .Ovsienko, student
Kuban state agrarian university
(Russia, Krasnodar)

***Abstract.** The article shows that the most important function of the participation of the institution of the state in a market economy is to maintain a competitive environment. Due to market and of the market self-regulation mechanism failures the functions of the state are still exist. Are administrative and economic measures eliminating market failures, including monopoly, inflation, unemployment and other dysfunctions of the market system analyzed. The interrelation of market economy and the state in modern society is indicated.*

***Keywords:** market economy, state regulation, market institute, state functions, company, regulated market.*

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ ПО ДАННЫМ МОСКОВСКОЙ БИРЖИ ЗА ПЕРИОД С 2008-2016 ГОДЫ

Н.А. Павлов, магистрант

С.Д. Молоканов, магистрант

Е.М. Зинатуллин, магистрант

Е.О. Меркурьев, магистрант

Уфимский государственный авиационный технический университет
(Россия, г. Уфа)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10146

Аннотация. В работе представлены результаты анализа динамики развития российского рынка ценных бумаг по данным Московской биржи за период с 2008 по 2016 годы. Раскрыта сущность рынка ценных бумаг Российской Федерации, обозначена необходимость государственного регулирования данной сферы со стороны Правительства Российской Федерации, намечены основные направления государственного регулирования и поддержки РЦБ в условиях современной экономики.

Ключевые слова: рынок ценных бумаг, развитие, Московская биржа

Развитие рыночной экономики в России требует создания в стране полноценного финансового рынка со всеми обслуживающими его институтами. Рынок ценных бумаг является составной частью финансового рынка, имея при этом собственный механизм функционирования и регулирования. Важнейшим документом, регулирующим российский фондовый рынок в целом, стал Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» [1]. В законе систематизируется терминология фондового рынка, классифицируются виды ценных бумаг, виды профессиональной деятельности и участники рынка, регламентируются вопросы организации фондовой биржи, рассматриваются вопросы информационного обеспечения рынка ценных бумаг, в частности вопросы раскрытия информации эмитентами, ответственности за использование служебной информации.

Кроме того, данный закон, отчасти, регламентирует основы инвестирования, в соответствии с которыми государство и индивидуальные предприниматели выделяют средства для повышения производительности бизнеса [2, С. 59.].

Итак, рынок ценных бумаг – это сфера, в которой формируются финансовые источники экономического роста, концентрируются и распределяются инвестици-

онные ресурсы. Его развитие напрямую связано с преобразованием отношений собственности и с изменением финансовой политики государства. Российский рынок ценных бумаг был сформирован по образу и подобию европейского, где приоритет всегда отдавался крупному капиталу, обслуживанию его сфер интересов и строгому регулированию со стороны государства. Наглядным представителем капитала является предпринимательство. Предпринимательство – неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйствования, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться [3, С. 64]. Его ежедневная деятельность – это, с одной стороны, богатое поле возможностей, а с другой – конкурентная борьба за место на рынке, полная различных трудностей. Эта ситуация характерна для всех стран вне зависимости ее экономики [4, С. 75].

Путь, который прошёл отечественный биржевой рынок, довольно интересен с точки зрения стороннего исследователя, но с позиции инвестора или финансиста все было не столь просто и однозначно благоприятно.

Проведём анализ развития рынка ценных бумаг с 2008 по 2016 годы. основных

тенденций развития рынка за анализируемый период:

1. Уменьшение количества открытых (публичных) акционерных обществ. Об-

щее количество открытых (публичных) акционерных обществ сократилось на 24,75% в период с 2011 по 2016 г., на 2016 г. их насчитывалось 242 (таблица 1).

Таблица 1. Организованный рынок акций российских эмитентов [5]

Период	ФБ ММВБ		РТС	
	Количество эмитентов акций	Количество выпусков акций в котировальных списках (I и II уровни)	Количество эмитентов акций	Количество выпусков акций в котировальных списках
2008	231	101	275	110
2009	234	103	279	92
2010	249	113	278	91
Группа «Московская биржа»				
2011	320	119		
2012	275	118		
2013	273	110		
2014	254	106		
2015	251	111		
2016	242	108		

Можно проследить резкий спад количества эмитентов и приближения их количества к рекордно низкому, времён мирового финансового кризиса 2008 г. Из них на организованных рынках представлено немногим более одного процента. В таблице 1 приведены сводные данные по российским акциям, которые обращаются на фондовом рынке группы «Московская биржа». К концу 2016 г. на фондовом рынке Московской биржи количество российских эмитентов акций уменьшилось до 242 компаний (на 3,6% в сравнении с предыдущим годом). Максимальное количество публичных эмитентов зафиксировано в 2011 г. – 320 компаний. Во многом это было обусловлено синергическим эффектом слияния двух торговых площадок – ММВБ и РТС. Затем происходило постоянное уменьшение количества эмитентов, акции которых обращаются на внутреннем биржевом рынке со средней скоростью 5% в год. С 2011 г. фондовый рынок «Московской биржи» покинули 78 эмитентов ак-

ций (24,4% в относительном исчислении). Вместе с тем, количество выпусков акций, включённых в котировальные списки, более стабильно, хотя тоже имеет тенденцию к сокращению. Всего с 2011 г. котировальные списки (первый и второй уровни) сократились на одиннадцать выпусков ценных бумаг. Сокращение обусловлено как уменьшением числа эмитентов, так и ужесточением требований к листингу акций.

Кроме того, на фондовом рынке Московской биржи обращаются ценные бумаги формально иностранных эмитентов (акции, депозитарные расписки на акции), фактически в основе которых – российские активы.

2. Увеличение капитализации рынка ценных бумаг: В период с 2008 по 2016 можно заметить, что капитализация рынка ценных бумаг по отношению к ВВП увеличилась с 26,7% до 61,9% в 2016. Данные по капитализации рынка акций российских эмитентов (таблица 2).

Таблица 2. Капитализации рынка акций российских эмитентов [5]

Период	Группа «Московская биржа»		
	Фондовый рынок, млрд руб.	ВВП, млрд руб.	Капитализация/ВВП, %
2008	11 017,30	41 276,80	26,7
2009	23 090,90	38 807,20	59,5
2010	29 253,20	46 321,80	63,2
2011	25 708,00	59 698,10	43,1
2012	25 212,50	61 791,60	40,8
2013	25 323,80	62 581,90	40,5
2014	23 155,60	63 049,20	36,7
2015	28 769,10	60 687,10	47,4
2016	37 822,80	61 097,50	61,9

На фоне сокращения количества инструментов на организованном рынке акций наблюдается устойчивый рост его капитализации: по итогам 2016 г. капитализация достигла 37822 млрд руб. (рост 31,5% в сравнении с 2015 годом). Также, отмечается рост сразу на 14,5 п.п. отношения капитализации и ВВП – до 61,9%. Обращает на

себя внимание то, что ВВП за год вырос непропорционально мало – всего на 0,68%.

3. Высокая концентрация РРЦБ. Российский рынок акций отличается высокой концентрацией капитализации. В таблице 3 представлен список десяти наиболее капитализированных компаний.

Таблица 3. Список наиболее капитализированных российских эмитентов [5]

№	Эмитент	Капитализация, млрд. долл.	Доля в общей капитализации, %
1	ПАО «НК «Роснефть»	70,4	11,2
2	ПАО «Сбербанк России»	63,7	10,2
3	ПАО «Газпром»	60,3	9,6
4	ОАО «НК «ЛУКОЙЛ»	48,4	7,7
5	ОАО «НОВАТЭК»	39,5	6,3
6	ОАО «ГМК «Норильский никель»	26,4	4,2
7	ОАО «Сургутнефтегаз»	22,4	3,6
8	ПАО «Магнит»	17,1	2,7
9	ОАО «Газпром нефть»	17	2,7
10	ПАО «Банк ВТБ»	15,9	2,5
	Итого		60,7
	Общая капитализация ММВБ	627,5	100

Список наиболее капитализированных российских эмитентов стабилен год от года и по составу практически не меняется. Вместе с тем в 2016 г. произошли существенные изменения в верхней части этого списка. Так, впервые на первое место по капитализации вышло ОАО «НК «Роснефть» – 70,4 млрд долл. (11,2% общей капитализации), рост в сравнении с предыдущим годом – 88,1%. Традиционный лидер капитализации – ОАО «Газпром»

опустилось на третье место, а ПАО «Сбербанк России» вышло на вторую позицию, продемонстрировав годовой прирост капитализации 104,2%. Отметим, что на десятилетнем интервале доминирование ОАО «Газпром» постепенно уменьшалось с 30,7% в 2006 г. до 9,6% в 2016 г.

В списке наиболее капитализированных компаний по итогам 2016 года можно заметить, своего рода, тенденцию к отраслевому разнообразию. В таблице 3 нами бы-

ли представлены компании, занимающиеся различными видами деятельности, начиная с нефтеперерабатывающих (ПАО «НК «Роснефть», ПАО «Газпром») и заканчивая сетью продовольственных супермаркетов (ПАО «Магнит»).

4) По итогам 2016 г. экономика России продемонстрировала позитивный, но слабый сигнал к росту. Благодаря консолидиро-

ванной позиции членов ОПЕК и России по взаимному ограничению добычи нефти, нефтяные котировки выросли в четвертом квартале почти на 13% в сравнении с аналогичным периодом 2015 года (рисунок 1). Позитивная динамика нефтяного рынка благополучно сказалась на укреплении рубля к основным валютам.

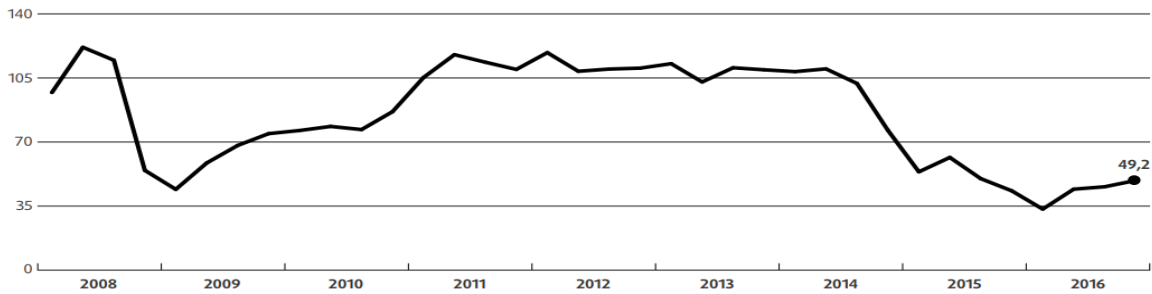


Рисунок 1. Квартальная динамика цен на нефть марки Brent

Такая динамика обозначает новейшие точки в экономическом росте субъекта инвестирования, и позволяет избежать стратегической неопределённости, в выборе приоритетов и их финансирования [6, С. 115].

По итогу проделанного анализа можно сделать вывод, что российский фондовый после кризиса 2008 года находился в глу-

бочайшем упадке и в последующем, год за годом, вставал на ноги. В последнее время наблюдается тенденция к стабильному росту и улучшению основных показателей на фондовом рынке, но, между тем, есть огромное количество проблем, которые необходимо решать в кратчайшие сроки для дальнейшего благополучия нашей экономики.

Библиографический список

1. *Федеральный закон «О рынке ценных бумаг»* от 22.04.1996 № 39-ФЗ (в ред. ФЗ от 03.08.2018 № 295-ФЗ).
2. *Низамутдинова Э.С., Минеева В.М.* Инвестиционный климат в АПК Республики Башкортостан // В сборнике: Современная наука- агропромышленному производству. Сборник материалов Международной научно-практической конференции, посвящённой 135-летию первого среднего учебного заведения Зауралья - Александровского реального училища и 55-летию ГАУ Северного Зауралья. 2014. С. 57-59.
3. *Официальный сайт* Публичного акционерного общества «Московская Биржа ММВБ- РТС» URL: <http://moex.com>
4. *Блаженкова Н.М., Петрова А.Д.* Развитие конкурентоспособности субъектов предпринимательства в Республике Башкортостан // Вестник УГУЭС. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. 2014. №3 (9). С. 64-67.
5. *Петрова А.Д., Минеева В.М.* Роль государства в поддержке развития малого бизнеса в России // Наука XXI века: актуальные направления развития. 2017. №2-2. С. 75-77.
6. *Сипливых А.К., Минеева В.М.* Инвестиционная стратегия развития Республики Башкортостан ее пути и решение возникающих проблем // В книге: Инновационное развитие российской экономики Материалы X Международной научно-практической конференции: в пяти томах. 2017. С. 138-140.

**ANALYSIS OF DYNAMICS OF DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN MARKET
OF SECURITIES ACCORDING TO THE DATA OF MOSCOW EXCHANGE FOR THE
PERIOD FROM 2008 – 2016 YEARS**

N.A. Pavlov, *graduate student*

S.D. Molokanov, *graduate student*

E.M. Zinatullin, *graduate student*

E.O. Merkuryev, *graduate student*

Ufa state aviation technical university

(Russia, Ufa)

***Abstract.** The paper presents the results of an analysis of the dynamics of the development of the Russian securities market according to the Moscow Exchange for the period from 2008 to 2016. The essence of the securities market of the Russian Federation is disclosed, the need for state regulation of this sector by the Government of the Russian Federation is indicated, the main directions of state regulation and support of the securities market in the modern economy are outlined.*

***Keywords:** securities market, development, Moscow Exchange.*

ВСТРОЕННЫЕ ПРОИЗВОДНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ: ОСОБЕННОСТИ ПРИЗНАНИЯ И ОЦЕНКИ В СТРАХОВАНИИ

И.М. Пожарицкая, канд. экон. наук, доцент
Крымский федеральный университет им. Вернадского
(Россия, г. Симферополь)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10147

Аннотация. Рассмотрены проблемные аспекты признания производных финансовых инструментов. Приведены примеры классификации встроенных производных финансовых инструментов относительно их связи с основным контрактом. Уточнены критерии признания производных финансовых инструментов в страховании.

Ключевые слова: страхование, финансовые инструменты, производные финансовые инструменты, встроенные производные финансовые инструменты.

Различие обязательств и капитала оказывает существенное влияние на структуру отчета о финансовом положении организации и ее отчета о финансовых результатах. Ведь речь идет о том, как изменения в стоимости каких финансовых инструментов будут включаться в прибыли и убытки. Действующий на территории РФ МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление» определяет классификацию финансовых инструментов [1]. Однако, сегодня существует ряд актуальных проблем, как организация будет отражать свое финансовое состояние, по ряду случаев:

- подход к классификации непроемких финансовых инструментов;
- классификации производных (от собственного капитала организации) финансовых инструментов;
- классификации инструментов с накоплением процентов и соглашений об обратном выкупе;
- представления инструментов капитала;

– представления финансовых обязательств.

Согласно МСФО 39 производный инструмент (Derivative) – это финансовый инструмент, имеющий следующие три характеристики:

1) его стоимость изменяется в ответ на изменения установленной ставки процента, цен на ценные бумаги, цен на потребительские товары, валютных курсов, индекса цен или ставок, показателя кредитного рейтинга или кредитного индекса, или подобной переменной (которые иногда называют «основными»);

2) он не требует первичных чистых инвестиций или требует незначительных чистых инвестиций по другим типам контрактов, имеющим подобную реакцию на изменения рыночных условий;

3) погашается на будущую дату [2, п. 32.11].

Типичными примерами производных финансовых инструментов являются форвардные, фьючерсные контракты, контракты «своп» и опционы (табл. 1).

Таблица 1. Характеристика основных производных финансовых инструментов

Производный инструмент	Характеристика
Форвардный контракт	Контракт на приобретение или продажу определенного количества единиц по предварительно определенной цене на будущую дату – единицы могут быть финансовыми по сути (например, иностранная валюта) или нефинансовыми (например, товар)
Фьючерсный контракт	Торговый контракт купить или продать определенное число единиц по цене и в срок, определенных в будущем, единицы могут быть финансовые и нефинансовые
Опцион	Контракт, дающий его держателю право, но не обязательство приобрести (опцион «call») или продать (опцион «put») определенное количество единиц по определенной цене в течение определенного периода
Своп	Контракт на обмен одного набора денежных поступлений на другой, например процентные валютные ставки, базовые ставки или любые комбинации из них на будущую дату.

Если производный инструмент, являющийся компонентом гибридного (комбинированного) финансового инструмента, в состав которого входит также производный (основной) контракт, то это – встроенный производный инструмент (Embedded Derivative).

Встроенный производный инструмент следует отделять от основного контракта и учитывать согласно МСФО 39, если удовлетворяются все следующие требования:

1) экономические характеристики и риски встроенного производного инструмента не связаны тесно с экономическими

характеристиками и рисками основного контракта;

2) отдельный инструмент с такими же условиями, что и встроенный производный инструмент, будет отвечать определению производного инструмента;

3) гибридный (комбинированный) инструмент не оценивают по справедливой стоимости, причем изменения справедливой стоимости отражают в чистой прибыли или убытке.

Исходя из вышеизложенного, алгоритм принятия решения по производному инструменту можно представить схематически (рис. 1).

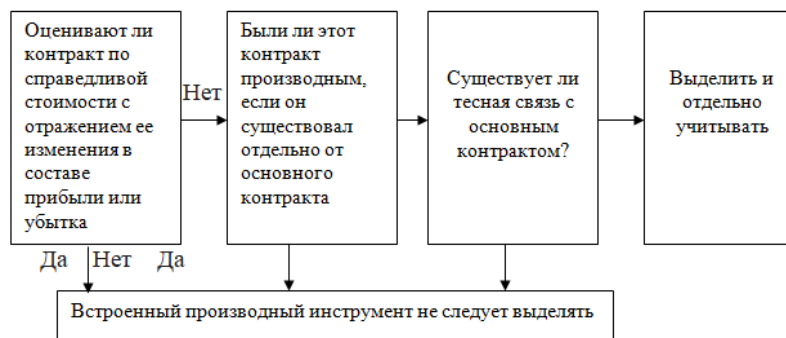


Рис. 1. Решения по выделению встроенного производного инструмента

Если встроенный производный инструмент отделяется, основной контракт следует учитывать:

- согласно МСФО 39, если этот контракт является финансовым инструментом;

- согласно другим соответствующим стандартам, если этот контракт не является финансовым инструментом [2].

Рассмотрим примеры встроенных производных инструментов относительно их связи с основным контрактом (табл.2).

Таблица 2. Примеры встроенных производных инструментов относительно их связи с основным контрактом

Не имеют тесной связи с основным контрактом	Имеют тесную связь с основным контрактом
<ul style="list-style-type: none"> - право на конвертацию в инструменты капитала или опцион «put», встроенные в долговой инструмент; - опцион по долгу с фиксированной ставкой; - долговые ценные бумаги со ставкой или основной суммой, связанные с ценами товара или инструментами капитала; - кредитные производные инструменты, встроенные в основной долговой инструмент - соглашения купли-продажи в валюте 	<ul style="list-style-type: none"> - процентный своп, встроенный в долговой инструмент; - арендные соглашения, индексируемые на влияние инфляции; - инструменты «кеп» и «флор», включенные в соглашения купли-продажи; - форвардный валютный контракт, платежи по которому осуществляют в валюте отчетности одной из сторон; - облигации в двух валютах; - долг, выраженный в иностранной валюте

Согласно МСФО 39 финансовый актив или финансовое обязательство признается в балансе только в том случае, когда пред-

приятие является стороной соглашения по финансовому инструменту. При этом Центральный банк РФ разработал Отраслевой

стандарт бухгалтерского учета производных финансовых инструментов некредитными финансовыми организациями, где четко описаны условия признания, которые сгруппированы в таблице (табл.3). В

частности в п. 1.2. указано, что датой первоначального признания производных финансовых инструментов является дата заключения договора по справедливой стоимости [3, с. 2].

Таблица 3. Признание производных финансовых инструментов в страховых организациях

Финансовый инструмент	Условия признания
Производные финансовые инструменты (актив)	отражаются на активном балансовом счете № 52601 «Производные финансовые инструменты, от которых ожидается получение экономических выгод»
Производные финансовые инструменты (обязательство)	отражаются на пассивном балансовом счете № 52602 «Производные финансовые инструменты, по которым ожидается уменьшение экономических выгод»
Форвардный договор	1) Если на дату первоначального признания форвардного договора его справедливая стоимость равна нулю, поэтому бухгалтерские записи на балансовых счетах на эту дату не осуществляются. 2) В случае если на дату первоначального признания справедливая стоимость форвардного договора отлична от нуля, страховая организация осуществляет на эту дату бухгалтерские записи на сумму справедливой стоимости форвардного договора 3) Оценка справедливой стоимости форвардного договора и отражение в бухгалтерском учете ее изменений осуществляются в последний рабочий день месяца, а также на дату прекращения признания.
Фьючерсный договор	Оценка справедливой стоимости фьючерсного договора и отражение в бухгалтерском учете ее изменений осуществляются на дату возникновения требований и (или) обязательств по уплате в соответствии с договором вариационной маржи, в последний рабочий день месяца, а также на дату прекращения признания. При этом получение (уплата) вариационной маржи совершается в связи с изменением суммы денежных обязательств по договору в результате ее корректировки в связи с изменением цены на базисный (базовый) актив.
Оptionный договор на покупку ценных бумаг (опциона типа «Call»)	Оценка справедливой стоимости опционного договора и отражение в бухгалтерском учете ее изменений осуществляются на дату первоначального признания, в последний рабочий день месяца, а также на дату прекращения признания.
Расчетный опционный договор на процентную ставку (опциона типа «Call»)	Оценка справедливой стоимости опционного договора и отражение в бухгалтерском учете ее изменений осуществляются на дату первоначального признания, в последний рабочий день месяца, на дату возникновения требований и (или) обязательств по уплате в соответствии с договором промежуточных платежей, а также на дату прекращения признания.
Оptionный договор на продажу ценных бумаг (опциона типа «Put»)	При заключении опционного договора, его справедливая стоимость равна сумме премии, уплаченной по опциону. Оценка справедливой стоимости опционного договора и отражение в бухгалтерском учете ее изменений осуществляются на дату первоначального признания, в последний рабочий день месяца, а также на дату прекращения признания.
Своп-договор (продажа иностранной валюты с последующей покупкой; на драгоценный металл)	На дату первоначального признания своп-договора его справедливая стоимость равна нулю, поэтому бухгалтерские записи на балансовых счетах на эту дату не осуществляются. В случае если на дату первоначального признания справедливая стоимость своп-договора отлична от нуля, страховая организация осуществляет на эту дату бухгалтерские записи на сумму справедливой стоимости своп-договора с корректировкой такой стоимости

Таким образом, при признании встроенных производных финансовых инструментов в страховых организациях важным является правильное принятие решения о выделении таких инструментов. А это зависит от классификации финансового ин-

струмента, с которым они связаны по содержанию основного договора. Соответственно, условия признания и оценки определяются особенностями производного финансового договора.

Библиографический список

1. МСФО (IAS) 32 «Финансовые инструменты: представление» // [Электронный ресурс]: Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=121810
2. МСФО (IAS) 39 «Финансовые инструменты: // [Электронный ресурс]: Режим доступа: https://www.minfin.ru/ru/document/?id_4=121812
3. *Отраслевой стандарт* бухгалтерского учета производных финансовых инструментов некредитными финансовыми организациями // [Электронный ресурс]: Режим доступа: [https:// http://base.garant.ru/57421878/](https://base.garant.ru/57421878/)

EMBEDDED DERIVATIVES FINANCIAL INSTRUMENTS: FEATURES OF RECOGNITION AND ASSESSMENT INSURANCE

I.M. Pozharitskaya, *candidate of economic sciences, associate professor*
V.I. Vernadsky Crimean federal university
(Russia, Simferopol)

***Abstract.** The problematic aspects of the recognition of derivative financial instruments are considered. Examples of the classification of embedded derivative financial instruments with respect to their relationship with the main contract are given. The criteria for recognizing derivatives in insurance are specified.*

***Keywords:** insurance, financial instruments, derivative financial instruments, embedded derivative financial instruments.*

МИГРАЦИОННОЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА РЫНОК ТРУДА РОССИИ

П.В. Панькин, старший преподаватель
Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина
(Россия, г. Елец)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10148

***Аннотация.** В статье рассматривается состояние рынка труда в условиях трудовой миграции. Определено воздействие трудовой миграции на состояние и развитие рынка труда в условиях демографического и экономического кризисов. На основе статистических данных проанализировано состояние рынка труда и влияние миграционных процессов на него в разрезе отдельных показателей. Выявлена необходимость сбалансированности между существующей потребностью в рабочей силе и имеющимися в стране трудовыми ресурсами с учетом трудовой миграции.*

***Ключевые слова:** рынок труда, трудовая миграция, трудовые ресурсы, занятость, безработица.*

Рынок труда является необходимым элементом рыночной экономики страны, для эффективного функционирования которого необходимы трудовые ресурсы. Их количественный и качественный состав обеспечивают развитие экономики в целом. Рациональное использование трудовых ресурсов способствует росту валового регионального продукта, эффективности деятельности предприятий и, как следствие, перспективу увеличения валового внутреннего продукта страны, а также повышению благосостояния населения.

В современных условиях на состояние рынка труда, занятости и безработицы значительное влияние оказывают масштабы и интенсивность миграции населения, значительную часть которой составляет трудовая миграция [1]. Кроме этого, развитие рынка труда в определенной степени зависит от политической и социально-экономической обстановки, как в отдельно взятом регионе, так и по стране в целом. Рынок труда России имеет выраженную дифференциацию в разрезе субъектов Российской Федерации [3], что определяется огромной территорией страны, отраслевой спецификой регионов, существенным различием в уровне безработицы, а также увеличением масштабов нелегальной занятости населения.

В связи с чем, возникает объективная необходимость сбалансированности рынка

труда между возникающей потребностью страны и располагаемыми трудовыми ресурсами с привлечением внешних работников-мигрантов. Для формирования реальной потребности рынка труда необходимо определять объективные и точные данные по привлечению иностранной рабочей силы, с учётом имеющихся внутренних трудовых резервов страны. Кроме этого целесообразно учитывать перспективы развития социально-экономического уровня регионов и страны в целом, а также складывающуюся ситуацию на рынке труда.

На фоне демографического кризиса наблюдается уменьшение рождаемости и увеличение старения населения. Так, в 2017 году показатель естественной убыли оказался на уровне – 135818 человек, а численность пенсионеров составила 45687 тыс. человек. Это способствует высвобождению рабочих мест и повышению расходов на пенсионное обеспечение. Легальная трудовая иммиграция может частично покрыть заявленные вакансии и обеспечить дополнительный приток денежных средств в бюджет страны. Однако рост нелегальной миграции, обусловленный низкой альтернативной стоимостью труда иммигрантов, способствует вытеснению национальных трудовых ресурсов [2, 4], а в отдельных регионах, росту безработицы среди граждан России.

Для определения состояния рынка труда и влияния на него миграции иностранной рабочей силы необходимо проанализировать показатели.

Одним из ключевых показателей, характеризующим состояние рынка труда, является коэффициент напряжённости на

рынке труда. Он отражает число незанятых трудовой деятельностью граждан, находящихся на учёте в службе занятости, приходящихся на одну вакансию, заявленную предприятиями. То есть данный коэффициент определяет соотношение спроса и предложения на рабочую силу.

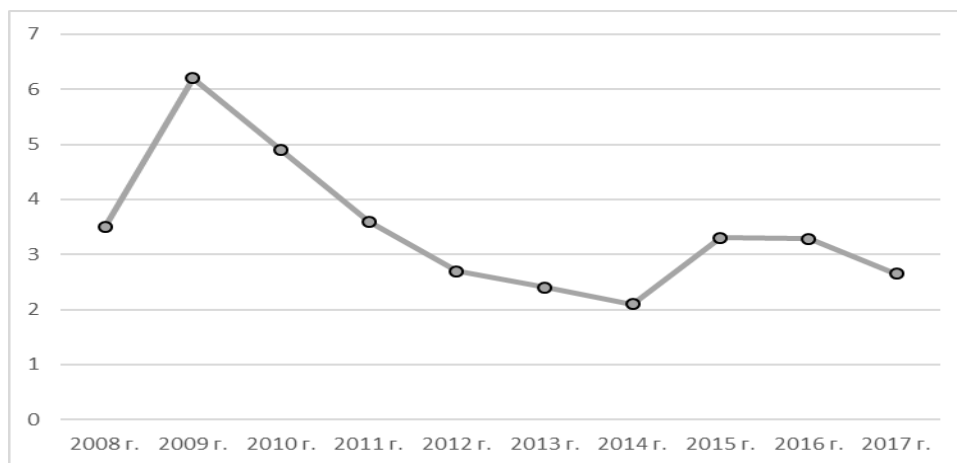


Рис. 1. Динамика коэффициента напряжённости на рынке труда [5]

Изменение коэффициента напряжённости на рынке труда за 2008-2017 гг. свидетельствует об общей тенденции снижения напряжённости на рынке труда в стране (рис. 1). Следует отметить значительный скачок показателя в 2009 году на 77% с 3,5 до 6,2 пунктов, что связано с ростом безработицы вследствие экономического кризиса 2008 года. За 2008-2009 гг. численность официальных безработных граждан увеличилась на 33,8% (на 1,59 млн. человек) [6]. В 2015 году наблюдается рост коэффициента на 57% до 3,3 пункта, что связано с ростом безработицы на 0,4% и уве-

личением числа безработных на 374,5 тыс. человек вследствие нового экономического кризиса в стране. Общее снижение показателя за анализируемый период составило 0,8 пунктов, как результат реализации государственных программ, направленных на увеличение занятости населения и снижения уровня безработицы.

Показателем, определяющим влияние миграционных процессов на состояние рынка труда, является коэффициент миграционной нагрузки на рынок труда. Динамика данного показателя в целом по России представлена на рисунке 2.

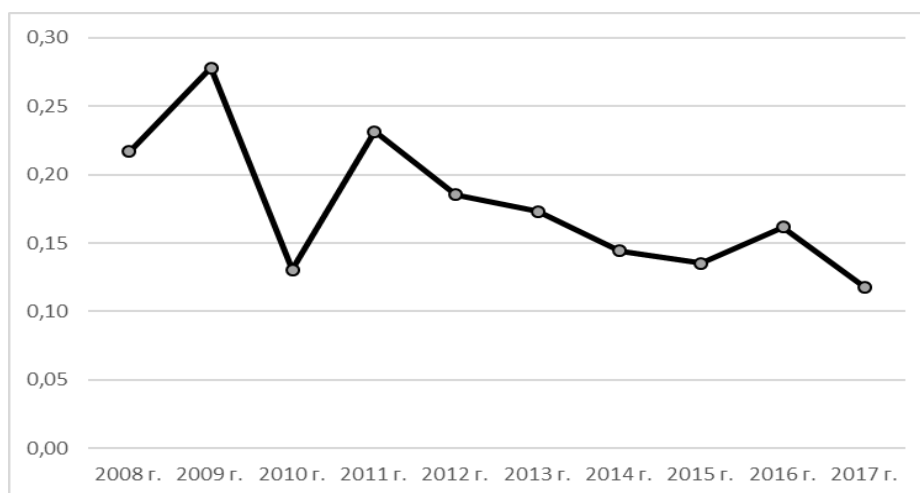


Рис. 2. Динамика коэффициента миграционной нагрузки на рынок труда [5]

За анализируемый период миграционная нагрузка на рынок труда в целом по стране имеет тенденцию снижения (сократилась на 0,1 пункт), что связано с равнозначным ростом миграционного сальдо населения в трудоспособном возрасте и числа заявленной потребности в работниках. В 2011 году, в связи с изменениями методических основ статистического учёта мигрантов, данный показатель вырос по стране на 0,1 пункт, относительно 2010 года. Несмотря на то, что снижение показателя до 0,12 пунктов является положительной динамикой, значение данного коэффициента остается достаточно высоким. По состоянию на 2017 год, потребность работодателей в работниках покрывается

на 12% миграционным приростом в целом по стране.

Таким образом, обеспечение сбалансированности между существующей потребностью в рабочей силе и имеющимися в стране трудовыми ресурсами на рынке труда невозможно без привлечения иностранной рабочей силы. При этом, для формирования реальной потребности в трудовой иммиграции, необходимы объективные и точные данные по имеющимся внутренним трудовым резервам и условиям социально-экономического развития, а также по заявленной потребности предприятий. Это обеспечит снижение потребности в привлечении иностранной рабочей силы и повышение занятости собственного населения.

Библиографический список

1. Зайончковская Ж.А. Почему России необходима иммиграционная политика // Методология и методы изучения миграционных процессов. – М.: Центр миграционных исследований. – 2007. – С. 114-141.
2. Воробьева О.Д., Рыбаковский Л.Л., Савинков В.И. Основные проблемы современной миграционной политики России // Народонаселение. – 2016. – №4. – С. 4-13.
3. Гневашева В.А. Миграционные процессы рынка труда // Экономика и управление народным хозяйством. Серия: Экономика и Право. – 2017. – №5. – С. 10-14.
4. Топилин А.В. Миграция и внутренний рынок труда: анализ проблемы регулирования // Экономист. – 2014. – №11. – С. 73-82.
5. Федеральная служба государственной статистики [электронный ресурс]. URL: www.gks.ru (дата обращения 24.09.2018).
6. Федеральная служба по труду и занятости РФ [электронный ресурс] URL: www.rostrud.ru (дата обращения 25.09.2018).

MIGRATION IMPACT ON LABOR MARKET IN RUSSIA

P.V. Pankin, *senior teacher*
Yelets state university of I.A. Bunin
(Russia, Yelets)

Abstract. *The article deals with the state of the labor market in terms of labor migration. The impact of labor migration on the state and development of the labor market in the context of demographic and economic crises is determined. On the basis of statistical data, the state of the labor market and the influence of migration processes on it in the context of individual indicators are analyzed. The need for a balance between the existing need for labor and the available labor resources in the country, taking into account labor migration, is revealed.*

Keywords: *labor market, labor migration, labor resources, employment, unemployment.*

СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА РЕГИОНАЛЬНОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Ю.Ю. Платонова, канд. экон. наук, доцент

Н.А. Андрищенко, магистрант

Кубанский государственный университет
(Россия, г. Краснодар)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10149

***Аннотация.** В работе рассмотрено понятие региональной банковской системы, определены роль и место данной системы, как целостного образования, в системе экономических отношений. Описаны основные элементы региональной банковской системы и её инфраструктуры.*

***Ключевые слова:** банковская система, элементы банковской системы, организационная структура банковской системы, региональная банковская система, региональный банк*

Функционирование и развитие региональной банковской системы в последнее время становится предметом пристального внимания научной общественности. Оно вызвано возрастанием роли регионов в развитии страны. Вместе с тем, сегодня можно говорить об отсутствии общепринятых определений понятий «региональная банковская система» и «региональный банк», без которых нельзя начать исследование банковских систем регионального уровня.

Дефиниция "региональная банковская система" в современной экономической литературе является дискуссионной. По мнению ряда отечественных экономистов, региональная банковская система представляет собой совокупность субъектов банковской деятельности, обособившихся на территории региона под воздействием факторов внешней и внутренней организации банковской системы, выполняющих каждый в отдельности особые функции, вследствие чего реализуются все функции системы, и тесно взаимодействующих друг с другом и внешней средой [1]. Из данного определения можно сделать вывод о включении региональной банковской системы в единую национальную банковскую систему.

Существуют разные подходы к структуре банковской системы региона.

Согласно одному из них банковская система региона состоит из двух уровней.

«На первом находится территориальное управление Центрального банка Российской Федерации, на втором - все остальные кредитные организации: инорегиональные филиалы, отделения Сбербанка, филиалы иностранных банков, небанковские кредитные организации, местные банки, а также основное связующие звено всей банковской системы региона, коим должен стать «губернский» банк» [2].

Данный подход представляется наиболее приемлемый, но, как и другие, имеет плюсы и минусы. Положительным моментом является обособление такого элемента, как «губернский» банк, наличие которого предполагает усиление координации деятельности всей региональной банковской системы, как в интересах региона в целом, так и самих местных банков в частности.

Идея создания подобного банка взята из зарубежной практики. Банки подобного типа функционируют во многих странах мира (Австрия, Германия, Канада, Япония и др.). Наибольший опыт создания и функционирования региональных банков накоплен в Германии, где сложилась система так называемых земельных банков (Линдесбанки). Они находятся в собственности территориальных образований Германии - «земель». Каждая конкретная «земля» является поручителем (гарантом) банка и несет ответственность по заключенным банком договорам займа, выпу-

ценным банком облигациям, по кредитам, полученным банком, а также кредитам в отношении третьих лиц в том случае, «если они недвусмысленно гарантировались банком». Жесткие государственные гарантии являются наиболее привлекательными для пользователей банковскими услугами.

Банк находится под юридическим надзором Министерства финансов «земли», которое может давать все необходимые распоряжения и предписания для обеспечения деятельности банка в соответствии с действующим законодательством и уставом. Для выполнения стоящих перед ним задач указанный орган может в любое время иметь доступ ко всей деловой документации для её изучения и проверки, требовать предоставления информации и принимать участие в заседаниях правления и его комитетов с правом совещательного голоса. Назначение членов совета директоров и правления осуществляется правительством «земли», либо указанными в законе министерствами (ведущая роль отводится Министерству финансов как органу государственного юридического контроля банка).

Задачи, ставящиеся перед Линдесбанками, обеспечивают специфику деятельности этого кредитного учреждения. Во-первых, банк имеет задачу в рамках государственной, финансовой, экономической, транспортной, экологической политики, а также политики на рынке труда финансировать развитие проектов промышленных предприятий и другие мероприятия, направленные на улучшение и укрепление экономической, транспортной и экологической структуры «земли». Во-вторых, по поручению и в соответствии с основными направлениями работы отраслевого министерства он должен содействовать осуществлению государственной программы развития. В-третьих, банк на основании детальных указаний государственного министерства финансов принимает на себя ответственность по поручительствам, выданным «землей», и обеспечивает контроль за государственными и гарантированными государством кредитами и ссудами. В-четвертых, банк имеет задачу управления и реализации имущественных

ценностей, предоставленных в доверительное управление Министерством финансов в качестве комиссионера.

Таким образом, Линдесбанки по финансированию развития являются весьма мощными стимулирующими финансовыми инструментами в экономической жизни германских земель и полностью подконтрольны соответствующим государственным структурам (Правительству земли, министерству финансов и т.д.).

Опыт и идею по созданию и работе подобных банков двойного подчинения: центральному банку и местным властям, можно вполне позаимствовать у Германии. Однако, к вопросу формирования подобной структуры в России надо подходить обдуманно, и её претворение в жизнь, несомненно, требует соответствующей законодательной основы. Для образования банка с миссией поддержки муниципальных и региональных программ развития региональным органам имеет смысл привлечь в качестве учредителей те городские и областные структуры, которые непосредственно будут заинтересованы в проведении указанных программ. К таким учреждениям можно отнести строительные, коммунальные, энергетические организации, чаще всего являющиеся монополистами в городской структуре.

По нашему мнению, региональная банковская система должна рассматриваться как элемент (подсистема) единой банковской системы страны, а значит, сохранять ее основные признаки и свойства. В то же время региональная банковская система имеет специфические особенности, обусловленные региональными условиями функционирования (социальными, экономическими, политическими и др.). Таким образом, региональная банковская система представляет собой системное образование, имеющее общие (двухуровневость и универсальность) и специфические особенности, обусловленные региональными условиями функционирования (геостратегическое расположение, инвестиционная привлекательность, хозяйственная специализация, доходы населения и др.), целостность которого имеет ту же природу, что и национальная система, а упорядоченность

связей обеспечивается вертикалью центрального банка.

Формирование региональной банковской системы обусловлено территориальным принципом формирования банков, включая ресурсный потенциал, вертикальной структурой управления с выделением территориального звена управления банковской системой на уровне региона и взаимосвязью банков с субъектами региональной экономики. Данные принципы обуславливают двухуровневую структуру региональной банковской системы. На первом функционируют региональные отделения Центрального Банка РФ, на втором - местные (региональные) коммерческие банки со своими филиалами, филиалы и представительства инорегиональных банков, представительства иностранных банков, открытые на данной территории, небанковские кредитные организации [3].

Дадим характеристику регионального банка как одного из элементов структуры банковской системы региона.

Изучение отечественной и зарубежной литературы показывает, что сегодня отсутствует достаточно разработанная теория регионального банка. Поэтому исследование следует начать с теоретических вопросов, прежде всего с выяснения сущности регионального банка.

Региональный банк относится к разряду банков, а последние входят в состав региональной банковской системы, являющейся, в свою очередь, органичной частью национальной банковской системы. Поэтому как элемент банковской системы региональный банк может иметь с ней общее при своей специфичности и определенной степени самостоятельности и независимости.

В качестве "всеобщего" понятие "региональный банк" вбирает в себя сущность банка, но имеет специфичное, диктуемое критерием "особенного".

Обобщив различные точки зрения на критерии обособления регионального банка из состава банков, можно выделить ряд подходов:

1) регионально-рыночный, согласно которому характерной чертой региональных

банков является работа на региональных рынках;

2) центристский, выделяющий банки центра - в Москве и провинциальные (региональные) - за пределами Москвы;

3) статистически-административный, определяющий региональность по зарегистрированности банка на территории субъекта Федерации, что соответствует современному статистическому учету в РФ;

4) управленческий, соотносящий региональность с держанием контрольного пакета акций банка у региональных властей и отсюда большими их возможностями в управлении региональными банками;

5) учредительский, предполагающий учреждение банка региональными властями;

6) узко региональный по территории обслуживания, предполагающий работу только в одном регионе;

7) сугубо региональный по значению, исходящий из превалирующей значимости банка для региона, несмотря на открытие филиалов в других регионах;

8) комбинированный, предполагающий комбинацию из нескольких критериев и подходов.

При всём многообразии критериев региональности банков, на наш взгляд, из них следует выделить два ведущих: 1) регистрацию на территории субъекта РФ; 2) региональное значение, подтверждаемое наличием хотя бы одного из следующих признаков: учреждение региональными властями и муниципалитетами; преобладание средств местных органов власти в уставном капитале (ресурсах) банка; преимущественное обслуживание местных, муниципальных, бюджетных организаций, региональных (муниципальных) органов власти, местных внебюджетных фондов.

Первый критерий учитывает особенность территориального расположения головного офиса регионального банка и место официальной регистрации банка. Он удобен для проведения статистического анализа по совокупности банков, зарегистрированных на территории региона (субъекта РФ). Поэтому в широком толковании под региональным с позиций региона бу-

дем понимать любой банк, официально зарегистрированный в регионе. Но в данном случае в расчет не принимается региональное значение банков, особое их предназначение в регионе. Этот дополнительный критерий для обособления регионального банка приводит к толкованию последнего в узком аспекте.

В узком плане региональным можно считать банк на территории субъекта РФ, который имеет региональное значение. Такой банк удовлетворяет ряду критериев. Прежде всего, он расположен на территории данного субъекта. Следовательно, подпадает под понятие регионального банка в широком плане. Благодаря наличию дополнительных признаков региональности, банк имеет региональное значение и активно участвует в регулировании экономики региона.

По нашему мнению, существующую структуру региональной банковской системы необходимо рассматривать во взаимодействии с элементами рыночной банковской инфраструктуры в регионе (по аналогии с элементами банковской инфраструктуры национальной банковской системы).

К элементам рыночной банковской инфраструктуры, по нашему мнению, относятся: фондовые и валютные биржи, ассо-

циации и союзы банков, рейтинговые агентства, Агентство по страхованию вкладов, Бюро кредитных историй, коллиторские агентства, страховые компании, аудиторские и консалтинговые компании [4].

Таким образом, в современных условиях построение эффективной региональной банковской системы, как составной части общенациональной банковской системы, является крайне актуальной задачей. Выделение региональных банковских систем в России с точки зрения системного подхода продиктовано, прежде всего, организационными и экономическими предпосылками, связанными с особенностями, присущими банковской системе страны как сложной организации, с одной стороны, и структурными изменениями российской экономики - с другой. При этом региональные банковские системы — это совокупность взаимодействующих банков региона, выполняющих следующие основные функции: посредничество в кредите и кредитная поддержка социально - экономического комплекса региона; стимулирование накоплений в региональном хозяйстве и трансформация денежных средств в кредиты; посредничества в платежах и бесперебойное ведение безналичных расчетов.

Библиографический список

1. *Полянцев А.М.* Организация деятельности региональной банковской системы. /Автореферат дисс. на соиск. учен. степ. к.э.н.-Саратов, 2001.
2. *Саранцев В.Н.* Региональная банковская система и ее участие в инвестиционном процессе региона. / Автореферат дисс. на соиск. учен. степ. к.э.н. - Саратов, 2003.
3. *Платонова Ю.Ю.* Теоретические аспекты конкуренции и конкурентоспособности банка в отечественной и зарубежной литературе / Платонова Ю.Ю., Кругликова М.К. // Экономика и предпринимательство. 2015. № 12-2 (65). С. 772-776.
4. *Платонова Ю.Ю.* Конкурентоспособность коммерческих банков и факторы ее определяющие / Дурнева Э.С., Платонова Ю.Ю. В сборнике: Актуальные вопросы современной финансовой науки. Материалы международной научно-практической конференции: в 2-х томах. 2016. С. 113-118.

THE CONTENT AND STRUCTURE OF THE REGIONAL BANKING SYSTEM

Yu.Yu. Platonova, *candidate of economic sciences, associate professor*

N.A. Andryushchenko, *graduate student*

Kuban state university

(Russia, Krasnodar)

***Abstract.** In the article the term of the regional banking system is analyzed, defined the role and significance of this system as an integrated formation in the system of economic relations. In the article is analyzed the basic elements of institutional level of regional banking system.*

***Keywords:** banking system, elements of the banking system, organizational structure of the banking system, regional banking system, regional bank.*

РОЛЬ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Т.Д. Попова, *д-р экон. наук, проф.*

А.В. Черненко, *студент*

**Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) Донского государственного технического университета в г. Шахты
(Россия, г. Шахты)**

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10150

***Аннотация.** В статье рассмотрены основные понятия внутреннего контроля, его роль в медицинских учреждениях, а также предложен перечень контрольных мероприятий и периодичность их проведения в учреждениях здравоохранения.*

***Ключевые слова:** внутренний контроль, ревизионный отдел, финансовый контроль, приносящая доход деятельность, элементы внутреннего контроля, основные процедуры контроля, контрольные мероприятия.*

Закон о бухгалтерском учете обязывает организовывать и осуществлять внутренний контроль хозяйственных операций организаций, в том числе и медицинских учреждений. При этом в Законе отмечено, что законодательством о бухгалтерском учете не установлены какие-либо ограничения на порядок, способы, процедуры осуществления внутреннего контроля.

Внутренний контроль необходим для решения проблем в механизмах управления и контроля за финансовой деятельностью медицинского учреждения, особенно при учете и контроле платных медицинских услуг. В широком смысле можно сказать, что целью медицинских услуг является увеличение продолжительности жизни, сокращение уровня смертности, рост рождаемости, сохранение и укрепление здоровья населения, что благоприятно влияет на демографическую ситуацию в стране [1]. Налаженный контроль за средствами от приносящей доход деятельности позволит руководству проводить анализ их расходования и эффективности принимаемых решений.

Формой организации контроля может быть независимый ревизионный или внутренний контроль отдел.

В настоящее время в качестве предмета внутреннего контроля выступают бизнес-процессы и структурные подразделения.

Подчеркнем, что сегодня вопрос создания успешно действующей системы внут-

реннего контроля во многих учреждениях здравоохранения остается открытым, несмотря на его актуальность.

В экономической литературе внутренний контроль определяется как система следующих элементов: контрольная среда, процесс оценки рисков, информационные системы, связанные с подготовкой финансовой отчетности, контрольные действия, мониторинг средств контроля [2].

На наш взгляд, с целью организации эффективной системы внутреннего контроля следует:

- разработать перечень контрольных мероприятий и периодичность их проведения (таблица);

- определить контрольные процедуры, направленные на проверку достоверности данных бухгалтерского учета и отчетности по отдельным бюджетным счетам.

Основные процедуры контроля:

- согласование и утверждение документов, мониторинг показателей деятельности учреждения;

- произвести оценку отклонений, превышающих допустимую норму, на предмет степени их влияния на аспекты функционирования учреждения;

- разработать программу внутреннего контроля по расходам учреждения и затратам на выполнение работ, оказание услуг, предусмотрев в ней перечень конкретных контрольных процедур, объем их проведения, исполнителей. Их запланированное

осуществление будет способствовать своевременному выявлению и устранению допущенных нарушений в расчетах;

– проводить постоянный контроль и анализ кредиторской задолженности, контроль состояния лицевых счетов;
– вести борьбу с коррупцией сотрудников на местах.

Таблица 1. Предлагаемый перечень контрольных мероприятий и периодичность их проведения в бюджетных медицинских организациях

№ п/п	Мероприятие, проводимое в целях внутреннего контроля	Периодичность проведения
1	Сверка расчетов с распорядителями бюджетных средств, налоговыми и другими контролерами	Один раз в год (начало финансового года)
2	Обсуждение и утверждение плана финансово-хозяйственной деятельности (ПФХД)	Один раз в год (начало финансового года)
3	Проверка поступлений и расходования учреждением бюджетных средств согласно плану финансово-хозяйственной деятельности (ПФХД)	Ежеквартально
4	Обработка и контроль оформленных бюджетным учреждением документов	Согласно графику документооборота
5	Инвентаризация денежной наличности	Ежемесячно
6	Проверка основных средств:	Один раз в полгода
	особо ценного движимого имущества;	Один раз в три года
	недвижимого имущества;	ежегодно
	иного движимого имущества	ежегодно
7	Контроль наличия материальных ценностей (иное движимое имущество)	Ежеквартально
8	Инвентаризация расчетов с дебиторами	Ежемесячно
9	Проверка расчетов с персоналом по оплате труда	Ежемесячно

Обязанности по осуществлению функций внутреннего контроля должны быть указаны в трудовых договорах и должностных инструкциях работников подразделений.

Важное значение имеет проверка правильности планирования расходов на содержание учреждений здравоохранения, а именно:

- расходов на заработную плату медицинского персонала;
- расходов на питание;
- расходов на приобретение мягкого инвентаря и оборудования;
- расходов на приобретение медикаментов и перевязочных средств;
- ассигнований на капитальный ремонт зданий и сооружений.

Результаты внутреннего контроля должны быть документально оформлены.

Согласно выводам, которые делаются в результате проверки, рекомендуется составлять отчет о проведении внутреннего финансового контроля. В данный отчет необходимо включать все объекты проверки, а также описывать все выявленные недостатки и нарушения.

Подводя итоги, хочется отметить, что эффективная система финансового контроля, а главное внутреннего контроля обеспечивает успешное развитие и устойчивость бюджетных учреждений, в том числе и медицинских, в условиях рыночной экономики.

Отметим, что надо создать такую систему, которая помогла бы своевременно устранить ошибки в работе без значительного ущерба для учреждения.

Библиографический список

1. Черкесова Э.Ю. Влияние демографических факторов на социально-экономическое развитие / Э.Ю. Черкесова, А.А. Кармиргодиева // Концепт. – 2016. – Т. 17. С. 249-253 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://e-koncept.ru/2016/46228.htm> (дата обращения 16.05.2017).
2. Ларина Л.П. Система внутреннего контроля // Бухгалтерский учет. 2013. – №5. – С. 25.
3. Постановление Правительства РФ от 04.10.2012 г. № 1006 «Об утверждении Правил предоставления медицинскими организациями платных медицинских услуг».
4. Приказ Минздравсоцразвития России от 12.04.2011 N 302н (ред. от 05.12.2014) «Об утверждении перечней вредных и (или) опасных производственных факторов и работ, при выполнении которых проводятся обязательные предварительные и периодические медицинские осмотры (обследования), и Порядка проведения обязательных предварительных и периодических медицинских осмотров (обследований) работников, занятых на тяжелых работах и на работах с вредными и (или) опасными условиями труда» (Зарегистрировано в Минюсте России 21.10.2011 N 22111).
5. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте»;
6. Приказ Минфина России от 16.12.2010 № 174н (ред. от 16.11.2016) «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учёта бюджетных учреждений и Инструкции по его применению» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.02.2011 N 19669).

THE ROLE OF INTERNAL CONTROL IN MEDICAL INSTITUTIONS

T.D. Popova, *doctor of economic sciences, professor*

A.V. Chernenko, *student*

**Institute of the service sector and entrepreneurship (branch) of the Don state technical university in the city of Shakhty
(Russia, Shakhty)**

***Abstract.** The article deals with the basic concepts of internal control, its role in medical institutions, as well as a list of control measures and the frequency of their implementation in health care institutions.*

***Keywords:** internal control, audit Department, financial control, revenue-generating activities, elements of internal control, basic control procedures, control measures.*

КОНТРОЛЛИНГ КАК СИСТЕМА ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

Е.В. Просвинова, магистрант

Национальный исследовательский университет «Московский энергетический институт»

(Россия, г. Москва)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10151

***Аннотация.** В статье рассматривается вопрос об одном из методов управления затратами – контроллинге, позволяющий вести детализированный контроль над затратами для достижения эффективного управления предприятием; его цели, задачи, функции и особенности. Контроллинг влияет на концепцию управления затратами компании, крепко связывая информационные системы, планирование и контроль. Кроме этого, в статье представлена краткая инструкция о том, что необходимо предпринять организации для введения системы контроллинга.*

***Ключевые слова:** управление затратами, контроллинг, эффективное управление затратами, методы управления затрат, контроллинг затрат.*

Управления затратами важная часть работы любого предприятия, влияющая на достижение высокого экономического результата. В нашем информационном веке ситуация на рынке постоянно меняется, появляются все новые и новые условия для участников рыночных отношений, поэтому некоторые предприятия не успевают соответствовать новым тенденциям, применяя старые методы управления, в том числе и системой управления затрат. Если предприятие придерживается устаревших регламентов закупок, то оно рискует не только снизить свою прибыль и потерять свое положение на рынке, но и не имеет возможности расширить производство, осуществить техническое перевооружение и тем более внедрить новые технологии.

Существуют разные методы управления затрат: нормативный метод, позаказный, попроцессный, попередельный, по системе «Стандарт-кост», «Директ-костинг», контроллинг. В данной статье рассматривается последний из них, который обеспечивает комплексную информационную поддержку управленческих решений и управление затратами на всех уровнях – контроллинг затрат на предприятии.

Контроллинг является сравнительно новым направлением в теории и практике современного управления. Это производ-

ная от комбинаций экономического анализа, планирования, управленческого учета и менеджмента и включает систему информационного обеспечения предприятия, управления рисками, управления системой реализации и своевременного оповещения.

Целью контроллинга является анализ степени и силы влияния факторов внешней и внутренней среды на предприятие и принятие решений, направленных на благополучную его работу. В рамках контроллинга ведется расчет экономических результатов на основе анализа плановых и фактических показателей.

Задачи контроллинга состоят в следующем:

- распознавать отклонения и требования к изменениям, обеспечить своевременное наблюдение и разработку мероприятий по устранению отклонений;
- содействовать в разделении общих целей предприятия на более мелкие для структурных подразделений;
- идентифицировать проблемы и управлять структурными подразделениями;
- оптимизировать процесс управления затратами и прибылью;
- содействовать при разработке рациональной политики компании;

– оказывать помощь руководству компании в принятии решений, адекватных целям [1].

Контроллинг выполняет множество функций, и вот несколько из них: учет, поддержка процесса планирования, контроль реализации планов и фиксирование отклонений, информационно-аналитическое обеспечение. Важной чертой контроллинга является направленность на действующую концепцию управления, развитие компании и одновременно внимание к слабым местам на предприятии. Иначе говоря, его сущность – это экономическое управление, при котором информационные системы, планирование и контроль прочно связаны между собой.

Для принятия решения о создании системы контроллинга требуется в первую очередь произвести комплексный анализ экономического состояния и организационной характеристики фирмы, разновидности уже применяемых методов оптимизации затрат и их эффективность. На основании проведенного анализа принимается решение, имеет ли внедрение контроллинга на предприятии смысл и определяются наиболее уязвимые участки деятельности (закупка материалов, продажи, техническое обслуживание средств производства и т.п.) По результатам определяется формат, структура и сложность системы контроллинга, оптимальная для конкретного предприятия и устанавливается объем функций и задач, требуемых для её внедрения.

Внедрение мероприятий по контроллингу на предприятии является трудоемкой и ресурсоемкой задачей, эффективность которой напрямую зависит от размера, сложности структуры затрат и системы управления предприятием, что порождает необходимость в создании более эффективной и оперативной по сравнению с более традиционными методами системы информационной поддержки и контроля эффективности.

Объем реализуемых функций и задач зависит в основном от следующих факторов:

– экономического состояния компании;

– понимания руководством и собственниками компании важности и полезности внедрения функций контроллинга;

– размера компании;

– уровня диверсификации производства, номенклатуры выпускаемой продукции;

– сложившегося степени конкурентности;

– квалификации управленческого персонала [1].

Контроллинг в сфере затрат - это набор методик, направленных на совершенствование учетной политики и управленческой деятельности предприятий на основе финансовых критериев успешности функционирования предприятия. Эффективность управления затратами напрямую зависит от сложности осуществления контроллинга, которая тесно связана с возможностью классификации затрат. Например, некоторые виды затрат нельзя охарактеризовать ни как полностью переменные, ни как полностью постоянные, поэтому появилось понятие полупеременные (или смешанные) затраты, которые по сути представляют собой затраты, зависящие как от времени, так и от вида деятельности. К ним относятся затраты на ремонт оборудования, электроэнергию, на коммунальные услуги, складские расходы, плата за аренду транспортных средств и др. В полупеременные затраты включаются как переменная, так и постоянная составляющие [2].

В этом случае постоянная составляющая – затраты на содержание объекта в рабочем состоянии; переменная составляющая – затраты, зависящие от уровня потребления. Полупостоянные, т.е. ступенчато (дискретно) возрастающие затраты – постоянные в пределах определенных рамок деятельности, которые меняются ступенчато, т.е. когда меняется уровень деятельности. Но иногда уровень (ступень) изменения затрат так велик, что можно в пределах определенной зоны считать затраты постоянными.

В зарубежной практике для определения постоянной и переменной составляющих постоянно-переменных затрат используются специальные методы: крайних точек,

визуального соответствия и наименьших квадратов.

Кроме этого, для эффективного управления затратами и предприятием в целом представленные далее задачи контроллинга должны выполняться в комплексе:

- распределение затрат по функциям управления, расчет затрат по производственным подразделениям предприятия;
- подготовка информационной базы для оценки затрат при принятии хозяйственных решений;
- выявление технических способов и средств измерения и контроля затрат;
- поиск резервов снижения затрат на всех этапах производственного процесса и во всех производственных подразделениях предприятия;
- выбор способов нормирования затрат;

– выбор системы управления затратами, соответствующей условиям работы предприятия.

Таким образом, эффективное управление затратами является действующим инструментом повышения прозрачности и эффективности деятельности предприятия и его структурных подразделений и возможно только на основе комплексного и системного подхода к решению проблемы, то есть на основе единой системы управления затратами предприятия. Помощь в создании такой системы управления затратами на предприятии как раз и осуществляет контроллинг затрат, обеспечивающий комплексную информационную поддержку управленческих решений и управление затратами на всех уровнях.

Библиографический список

1. Асаул А.Н. и др. Управление затратами и контроллинг. – Кызыл: Тувинский государственный университет. – 2014.
2. Волков В.Д. Экономические основы логистики и управления цепями поставок. – М: МАДИ, 2013.

CONTROLLING AS AN EFFECTIVE COST MANAGEMENT SYSTEM

E.V. Prosvirova *graduate student*

**National research university «Moscow power engineering institute»
(Russia, Moscow)**

Abstract. *The article discusses the issue of one of the cost management methods - controlling, which allows to carry out detailed cost control to achieve effective enterprise management; its goals, objectives, functions and features. Controlling influences the concept of cost management of the company, tightly linking information systems, planning and control. In addition, the article provides a brief instruction on what needs to be done by the organization for the introduction of the control system.*

Keywords: *cost management, controlling, effective cost management, cost management methods, controlling of costs.*

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС КАК СРЕДСТВО ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕСПЕРЕБОЙНОГО ОБОРОТА АКТИВОВ ОАО «РОССИЙСКИЕ ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ»

И.В. Ромашкина, доцент

**Сибирский государственный университет путей сообщения
(Россия, г. Новосибирск)**

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10152

Аннотация. В статье рассматриваются система платежных балансов ОАО «РЖД», порядок представления плановых показателей для формирования платежных балансов, организация взаимодействия между субъектами системы управления финансами, сроки представления контрольных документов по фактическому исполнению платежных балансов, процедуры контроля освоения заявленной потребности финансирования, ответственность за достоверность и своевременность проведения расчетов и их корректное отражение в отчетности.

Ключевые слова: внутрифирменное управление, бюджеты, платежный баланс, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, казначейский контроль.

Управленческий учет – информационная система, которая необходима для оптимизации внутрифирменного управления. На железнодорожном транспорте инструментом оперативного управления денежными потоками являются платежные балансы. Платежные балансы – это управленческие документы, регулирующие движение денежных потоков ОАО «РЖД» в целом и его филиалов в целях обеспечения стабильного функционирования и устойчивого развития компании в рамках реализуемой финансовой политики [1].

Система платежных балансов ОАО «РЖД» необходима для:

- поддержания финансовой устойчивости и платежеспособности;
- оптимизации уровня дебиторской и кредиторской задолженности;
- осуществления контроля за расчетной дисциплиной [2].

Платежный баланс входит в систему бюджетов ОАО «РЖД» и содержит информацию об основных финансовых потоках Холдинга. В ОАО «РЖД» формируются следующие платежные балансы:

- 1) платежный баланс филиала-движение денежных средств филиала, централизованные платежи и межфилиальные расчеты;
- 2) центральный платежный баланс-предусматривает движение денежных

средств по центральным расчетным счетам, открытым по месту нахождения аппарата управления ОАО «РЖД»;

3) консолидированный платежный баланс-обобщает финансовые потоки Компании в целом; формируется на основе показателей платежных балансов всех филиалов и центрального платежного баланса.

В платежных балансах ОАО «РЖД» устанавливаются задания по взысканию выручки и лимиты расходования средств по видам деятельности и определяются денежные потоки подразделений Компании на планируемый период [1].

Платежные балансы филиалов содержат как денежные, так и не денежные статьи. В денежных статьях приводят данные о поступлении денежных средств: за услуги в рамках перевозочного процесса и прочих обычных видов деятельности; от прочих операций; для регулирования тарифов на перевозки, финансируемые субъектами РФ; из бюджетов на прочее целевое финансирование; о расходовании денежных средств филиалом на оплату счетов поставщиков и подрядчиков, прочих кредиторов, на погашение задолженности по налогам и сборам. Не денежные статьи отражаются и в доходной, и в расходной части платежного баланса, в графах «Центральное финансирование»: о централизо-

ванной оплате работ и услуг головным подразделением в рамках внутривозвращенного финансирования текущей деятельности, а также о доле филиала в целевых программах; о централизованной закупке ТМЦ филиалом «Росжелдорснаб»; об оплате работ, услуг, закупке ТМЦ другим филиалом за филиал-балансодержатель [1].

Плановый платежный баланс филиала передается в Департамент корпоративных финансов (отдел платежных балансов). Он служит для определения финансовых потоков, необходимых для ведения текущей деятельности филиала. Квартальный платежный баланс утверждается генеральным директором общества после защиты филиалом платежного баланса в Департаменте корпоративных финансов.

В филиалах ОАО «РЖД» и его структурных подразделениях формируется платежный баланс фактического исполнения автоматизированным способом в Единой корпоративной автоматизированной системе управления финансами и ресурсами (ЕК АСУФР) в режиме реального времени. Свод платежных балансов структурных подразделений с платежным балансом филиала собственно осуществляется также в ЕК АСУФР [3].

Форма платежного баланса представляет собой таблицу с перечнем статей поступления и расходования денежных средств в разрезе видов деятельности. Например, по перевозочной деятельности:

– по доходным статьям: выручка от грузовых перевозок, выручка от пассажирских перевозок в дальнем и пригородном сообщении, изменение дебиторской и кредиторской задолженности, поступления от прочих операций, бюджетное финансирование перевозочной деятельности, закупки (платежи) других филиалов за филиал-балансодержатель, закупки через «Росжелдорснаб», платежи головного подразделения за филиал-балансодержатель, снижение уровня дебиторской и кредиторской задолженности в целях приведения к нормативу, прочая выручка;

– по расходным статьям: расходы на оплату труда, выплаты из мотивационного фонда, отчисления в государственные со-

циальные фонды, расчеты с местными бюджетами, финансирование прочих расходов, капитальные вложения, погашение кредиторской задолженности [3].

Контроль за исполнением платежных балансов ОАО «РЖД» осуществляет Департамент «Казначейство» в соответствии с Положением о казначейском контроле за целевым использованием денежных средств ОАО «РЖД» [1]. Департамент «Казначейство» (его региональные центры) является ответственным за согласование (акцепт) в ЕК АСУФР платежных поручений, платежных требований, реестров платежных поручений подразделений ОАО «РЖД»; за осуществление казначейского контроля за целевым использованием денежных средств ОАО «РЖД» в пределах платежных балансов и утвержденных лимитов финансирования объектов инвестиционной программы; за формирование и своевременное представление сводных отчетов по исполнению платежных балансов и приложений к ним.

Подразделения ОАО «РЖД» ежедневно до 10.00 по местному времени направляют в Департамент «Казначейство» (его региональные центры) копии банковских выписок по всем банковским счетам за предыдущий операционный день. В случае выявления не согласованных (не акцептованных) Департаментом «Казначейство» (его региональными центрами) расходных операций, проведенных по банковским счетам, прочих расхождений данных согласованных реестров платежных поручений с данными банковских выписок Департамент «Казначейство» (его региональные центры) направляет письменный запрос о причинах выявленных расхождений в подразделение ОАО «РЖД».

По результатам анализа выявленных расхождений и представленных объяснений региональные центры Департамента «Казначейство» (при необходимости) направляют соответствующие уведомления начальнику Департамента «Казначейство». Информацию о фактах проведения несогласованных (неакцептованных) расходных операций по банковским счетам (в том числе о выплате заработной платы и уплате налогов), представленных объясне-

ниях и принятых подразделениями ОАО "РЖД" мерах Департамент "Казначейство" доводит до сведения руководства ОАО "РЖД" и причастных подразделений аппарата управления ОАО «РЖД» [4].

В ОАО «РЖД» действует система финансово-экономических взаимоотношений, основными задачами которой являются: контроль за полным и своевременным поступлением финансовых ресурсов;

организация взаимодействия между субъектами системы управления финансами в процессе принятия решений о распределении финансовых ресурсов; контроль за своевременным и целевым расходованием финансовых ресурсов; анализ движения финансовых ресурсов. Платежный баланс позволяет укрепить финансовое положение и платежную дисциплину филиалов ОАО «РЖД» [3].

Библиографический список

1. *Положение о платежных балансах* ОАО «РЖД», утверждено распоряжением ОАО «РЖД» от 17.12.2007 г. №2362р.
2. *Регламент организации системы платежных балансов* ОАО «РЖД», утвержден распоряжением ОАО «РЖД» от 30.11.2012 г. №2527р.
3. *Экономика железнодорожного транспорта: учебник* / Под ред. Н.П. Терешинной, Л.П. Левицкой, Л.В. Шкуриной. – М.: ФГБОУ «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2012. – 536 с.
4. *Положение о казначейском контроле за целевым использованием денежных средств, предусмотренных в платежных балансах* ОАО «РЖД», утверждено распоряжением ОАО «РЖД» от 24.05.2011 г. №1124р.

THE BALANCE OF PAYMENTS AS A MEANS OF ENSURING THE SMOOTH TURNOVER OF ASSETS OF JSC «RUSSIAN RAILWAYS»

I.V. Romashkina, *associate professor*
Siberian transport university
 (Russia, Novosibirsk)

***Abstract.** The article deals with the payments system of JSC "RZD" presentation targets to generate payments, interaction between actors in the financial management system, the time limit for the submission of monitoring documents on the actual execution of payments, monitoring procedures development financing needs, claimed responsibility for the accuracy and timeliness of settlements and the correct disclosure.*

***Keywords:** intra-administration, budgets, balance of payments, accounts receivable, accounts payable, Treasury control.*

СУЩНОСТЬ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ И ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ЕГО ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ

Д.Д. Сайдулаев, канд. экон. наук, доцент

И.Х. Агаева, студент

Чеченский государственный университет
(Россия, г. Грозный)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10153

Аннотация. В статье раскрыта сущность налогового контроля и систематизированы принципы осуществления налогового контроля. Авторами раскрыты экономические аспекты осуществления мероприятий налогового контроля, а также содержание форм и методов налогового контроля.

Ключевые слова: налоговый контроль, принципы налогового контроля, формы и методы налогового контроля.

Обязанность уплаты налогов и сборов закреплена в Конституции РФ, в соответствии со ст. 57 которой каждый обязан уплачивать законно установленные налоги и сборы. Определение налога данное в Налоговом Кодексе базируется на следующих существенных признаках налога:

- императивности (обязательности);
- индивидуальной безвозмездности;
- уплате в целях финансового обеспечения деятельности государства [2, с. 4].

В соответствии со статьей 8 Налогового кодекса РФ под налогом понимается «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 целях финансового обеспечения деятельности государства и муниципальных образований» [1].

От объема налоговых поступлений зависит выполнение государством своих функций. И во многом, обеспечение налоговых поступлений в бюджет зависит от налоговых органов, осуществляющих контроль за соблюдением налогоплательщиками и налоговыми агентами, налогового законодательства исполнению ими своих конституционной обязанности по уплате налогов и сборов.

Налоговый контроль рассматривается в двух аспектах:

1. Как составная часть государственного финансового контроля. Налоговый контроль, предметом которого является своевременность и полнота уплаты налогов и сборов юридическими и индивидуальными предпринимателями, относится к финансово-хозяйственному контролю и охватывает деятельность хозяйствующих субъектов, представляющий проверку финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов.

2. Налоговый контроль представляет собой отдельное производство налогового процесса. Реализация налогового контроля осуществляется посредством процедурно-процессуальной деятельности налоговых органов, основу которой составляют контрольные приемы, средства и способы, используемые ими при осуществлении контрольных функций. В этом смысле налоговый контроль представляет собой контрольно-проверочные действия в установленной законом процессуальной форме, направленные на контроль, распознавание и расследование налоговых правонарушений, результаты которых и служат основанием возбуждения налогового производства по налоговым правонарушениям [3, с. 177].

Официальное определение налогового контроля дано с п. 1 ст. 82 Налогового кодекса РФ в соответствии с которым «налоговым контролем признается деятельность уполномоченных органов по контролю за

соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах в порядке, установленном Налоговым кодексом Российской Федерации» [1].

Деятельность по осуществлению налогового контроля в России регулируется законодательством о налогах и сборах. Оно включает в себя Налоговый Кодекс РФ, принятые в соответствии с ним федеральные законы о налогах и сборах, а также иные не противоречащие налоговому законодательству нормативно-правовые акты.

Сущность налогового контроля состоит в проверке соблюдения налогоплательщиками законодательства о налогах и сборах, в том числе проверке правильности исчисления, полноты и своевременности уплаты налогов сборов.

Основными *целями* налогового контроля в соответствии с определением данным в НК РФ являются:

- выявление налоговых правонарушений;
- обеспечение неотвратимости привлечения к ответственности за налоговые правонарушения.

В качестве задач, которые необходимо решить для достижения этих целей выступают:

- проведение проверок за正确ностью исчисления и уплаты налогов;
- предупреждение налоговых правонарушений;
- обеспечение возмещения ущерба, нанесенного государству в результате неисполнения налогоплательщиками (налоговыми агентами) своих обязанностей.

Налоговый контроль включает в себя следующее содержание:

- проверку выполнения налогоплательщиками обязанности по уплате налогов и сборов;
- проверку постановки организациями и индивидуальными предпринимателями постановки на налоговый учет;
- проверку правильности ведения учета доходов, расходов и объектов налогообложения лицами осуществляющим предпринимательскую деятельность;

- проверку своевременности представления налоговых деклараций субъектами предпринимательской деятельности;

- проверку налоговых агентов, по исполнению ими своих обязанностей по исчислению, удержанию и перечислению налогов в соответствующий бюджет;

- проверку правильности применения субъектами предпринимательской деятельности контрольно-кассовой техники при осуществлении денежных расчетов с населением;

- проверку соблюдения банками своих обязанностей по соблюдению налогового законодательства, а также проверку своевременности и правильности проведения ими платежных поручений по уплате налогов и сборов налогоплательщиками и инкассовых поручений налоговых органов о списании со счетов организаций и индивидуальных предпринимателей налогов и пеней;

- предупреждение и пресечение налоговых правонарушений налогоплательщиками;

- выявление лиц совершивших налоговое правонарушение и привлечение их к ответственности [2, с. 8-9].

Налоговый контроль имеет специфические черты, отличающий его от других направлений контрольной деятельности государства, который заключается в особенностях его предмета, состава и объектов контроля.

Элементами налогового контроля являются:

- предмет (что проверяют);
- субъект (кто проверяет);
- объект (кого проверяют).

Предметом налогового контроля выступают налоговые правоотношения, возникающие между государством и налогоплательщиками по поводу полноты и своевременности уплаты налогов и сборов в бюджеты разного уровня. Кроме того, предметом налогового контроля правильность ведения налогоплательщиками первичных документов налогового и бухгалтерского учета, а также их достоверность. Поскольку налоговые отношения имеют властно-распорядительный характер, налоговые органы в процессе осуществления

налогового контроля привлекают налогоплательщиков и налоговых агентов к административной и налоговой ответственности за нарушение налогового законодательства.

Субъектами налогового контроля выступают налоговые органы, к которым относится Федеральная налоговая служба и налоговые инспекции.

Непосредственно реализуют налоговый контроль должностные лица налоговых органов в пределах своих компетенций определенных налоговым кодексом как обязанности налоговых органов. Налоговые органы имеют право проводить проверку данных бухгалтерского и налогового учета, налоговых деклараций, осмотр помещений и территорий налогоплательщика используемых для предпринимательской деятельности, получать объяснения и разъяснения налогоплательщиков, другие действия осуществляемые в процессе налогового контроля.

Кроме того, субъектами налогового контроля являются таможенные органы, которые в рамках своих компетенций проверяют своевременность и полноту уплаты налогов и сборов при перемещении товаров через таможенную границу. Отдельно следует сказать и органах МВД России как субъектов налогового контроля, которые проводят оперативно-розыскные мероприятия при расследовании правонарушений, подпадающих под определение налогового преступления. Органы МВД также участвуют в налоговых проверках обеспечивая безопасность должностных лиц налоговых органов осуществляющих проверки.

Объект налогового контроля (кого проверяют) – это совокупность налогоплательщиков, плательщиков страховых взносов и налоговых агентов, к которым относятся организации и физические лица.

Налоговый контроль и контроль за соблюдением налогового законодательства – схожи по целям, но различаются по составу органов, осуществляющих такой контроль и по его содержанию. Контроль за соблюдением налогового законодательства – значительно шире налогового контроля:

– по составу органов, осуществляющих такой контроль: вправе проводить помимо налоговых органов, осуществляющих налоговый контроль:

1) финансовые органы, в частности, органы федерального казначейства в целях проверки полноты и своевременности исполнения банками операций по перечислению налогов в доход соответствующего бюджета;

2) счетная палата Российской Федерации – в связи с использованием юридическими лицами налоговых льгот;

– по его содержанию: к контролю за соблюдением налогового законодательства также относятся, не относящиеся к налоговому контролю, контрольные мероприятия, например, проводимые органами внутренних дел, при наличии достаточных данных, указывающих на признаки преступления [4, с. 8].

Субъекты налогового контроля при осуществлении ими контрольных мероприятий в сфере налогообложения должны руководствоваться определенными принципами. В качестве основных принципов, на которых основывается налоговый контроль в Российской Федерации можно назвать следующие:

- правомочности;
- полноты;
- всеобщности;
- регулярности;
- единства;
- соблюдения налоговой тайны;
- объективности и достоверности.

Принцип правомочности подразумевает осуществление налогового контроля только уполномоченными государством органами, которые действуют строго в пределах своих полномочий и в соответствии с уровнем компетенции, установленными федеральным законодательством.

Принцип полноты налогового контроля означает, что независимо от суммы платежей системой контроля должны быть охвачены все законодательно установленные налоги и сборы.

Принцип всеобщности налогового контроля заключается в том, что все налогоплательщики – хозяйствующие субъекты (организации, индивидуальные предпри-

ниматели) и физические лица – должны быть охвачены системой контроля.

Регулярность налогового контроля состоит в том, что контрольная деятельность уполномоченных органов носит систематический характер и, кроме того, в определенных случаях законодательно установлены ограниченные сроки проведения контрольных мероприятий.

Единство налогового контроля предполагает единообразное осуществление налогового контроля на всей территории РФ, а именно единство форм, методов и порядка проведения налогового контроля.

Принцип соблюдения налоговой тайны изложен в п. 1 ст. 102 НК РФ, согласно которой любые сведения о налогоплательщике, полученные налоговыми орга-

нами, органами внутренних дел, следственными органами, органом государственного внебюджетного фонда и таможенным органом, составляют налоговую тайну, за исключением общедоступных сведений, сведений об ИНН, о нарушениях налогового законодательства и мерах ответственности и т.д.

Принцип объективности и достоверности предполагает то, что проведение налогового контроля должно исключать какую-либо предвзятость со стороны налоговых органов. Выявленные нарушения должны быть документально подтверждены, а решение руководителя уполномоченного органа должно соответствовать фактическим обстоятельствам [2, с. 11-12].

Библиографический список

1. *Налоговый кодекс* РФ. Часть 1. [Электронный ресурс]. Режим доступа: // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/
2. *Пайзулаев И.Р.* Организация и методика проведения налоговых проверок. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 166 с.
3. *Эриашвили Н.Д.* Налоговое право. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 279 с.
4. *Шелемех Н.Н.* Организация и методика проведения налоговых проверок организаций. – Саратов, 2018. – 268 с.

ESSENCE OF TAX CONTROL AND BASIC PRINCIPLES FOR ITS IMPLEMENTATION

D.D. Saidulayev, *candidate of economic sciences, associate professor*

I.Kh. Agaeva, *student*

Chechen state university
(Russia, Grozny)

Abstract. *The article reveals the essence of tax control and systematizes the principles of tax control. The authors disclose the economic aspects of the implementation of tax control measures, as well as the content of forms and methods of tax control.*

Keywords: *tax control, principles of tax control, forms and methods of tax control.*

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ДОХОДОВ БЮДЖЕТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ С ПОМОЩЬЮ КОРРЕЛЯЦИОННО-РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА

Л.И. Саченок, *канд. экон. наук, доцент*
Севастопольского государственного университета
(Россия, г. Севастополь)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10154

Аннотация. В работе автором на примере бухгалтерской отчетности реального предприятия проведено исследование прогнозирование доходов с помощью корреляционно-регрессионного анализа. Показана схема проведения анализа отчётности бюджетного учреждения. Автором предоставлено полное раскрытое исследование.

Ключевые слова: корреляционно-регрессионный анализ, прогнозирование, доходы, бюджетная отчетность.

Для своевременного выявления и устранения недостатки в финансовой деятельности, учреждению необходимо находить резервы улучшения финансового состояния и платежеспособности. Благодаря проведению экономического анализа, работники могут своевременно обеспечивать выполнение плановых заданий, решать различные проблемы и организовывать ритмичную работу на протяжении отчетного периода.

Предметом в экономическом анализе выступает хозяйственная деятельность учреждения, а, следовательно, и её результаты, которые изучаются исходя из данных учета и отчетности для определения правильной оценки работы. Именно исходя из данных экономического анализа рассматриваются конкретные предложения по устранению выявленных недостатков и дальнейшему улучшению работы анализируемого учреждения.

Анализ экономических показателей бюджетного учреждения проводился на основании следующих форм бухгалтерской отчетности:

1. Баланс главного распорядителя средств бюджета;
2. Отчет о финансовых результатах;
3. Отчет об исполнении бюджета по бюджетной и приносящей доход деятельности.

На основании отчетности бюджетного учреждения Главного управления культуры для прогнозирования доходов бюджетного учреждения, использован корреляционно-регрессионный анализ.

Корреляционно-регрессионный анализ представляет собой классический метод стохастического моделирования хозяйственной деятельности. Он изучает взаимосвязи показателей хозяйственной деятельности. При проведении корреляционно-регрессионного анализа строят различные корреляционные и регрессионные модели хозяйственной деятельности.

Основной задачей корреляционно-регрессионного анализа является выяснение формы и тесноты связи между результативным и факторным показателями. Корреляционно-регрессионный анализ может быть успешно использован для прогнозирования, в данном случае доходов бюджетного учреждения за счет влияния некоторых денежных поступлений.

Для проведения данного анализа были использованы данные по доходам от платных театральные кружков и доходам от операций с активами за 8 периодов.

Таким образом, R-квадрат – коэффициент детерминации. В нашем примере – 0,99968, или 99,97%. Это означает, что расчетные параметры модели на 99,97% объясняют зависимость между изучаемыми параметрами. Чем выше коэффициент детерминации, тем качественнее модель. Благоприятно значение коэффициента выше 0,8. Неблагоприятно – меньше 0,5 (такой анализ вряд ли можно считать резонным). Коэффициент множественной корреляции составляет 0,99.

Схема проведения анализа отчётности бюджетного учреждения показано на рисунке. 1



Рисунок 1. Схема проведения анализа отчётности бюджетного учреждения

Исходя из дисперсионного анализа, можно сделать следующие выводы, что число степеней свободы (df) составляет 7, сумма квадратов отклонений (SS) равна 2,08. MS дисперсии, определяемые по формуле $MS = SS/df$, составляют, для регрессии – факторная дисперсия составляет 1,04, тогда как для остатка – остаточная дисперсия равна 1,33. расчетное значение F-критерия, вычисляемое по формуле $F = MS(\text{регрессия})/MS(\text{остаток})$, таким образом получим значение 0,81. Коэффициент 8410640 показывает, каким будет Y, если все переменные в рассматриваемой модели будут равны 0. То есть на значение анализируемого параметра влияют и другие факторы, не описанные в модели. Коэффициенты -1,63563 и 0,984119 показывают весомость переменных X1 (Доход от платных кружков) и X2 (Доходы от операций с активами) на Y. То есть доход от платных кружков в пределах данной модели влияет на доход с весом -1,63563, тогда как доход от операций с активами влияет на доход с весом 0,984119. Стандартные ошибки коэффициентов регрессии составили для Y 2203757, для дохода от платных кружков -2,4, тогда как для дохода от операций с активами - 0,01. При корреля-

ционном анализе было выявлено, что доходы от операций с активами имеют связь на 0,99, тогда как доходы от платных кружков на 0,71.

Уравнение регрессии, полученное с помощью Excel, имеет вид:

$$Y = 8410640 - 1,64X_1 + 0,98X_2$$

Рассчитаем прогнозные значения величины доходов на 4 квартала 2018 года. Допустим, учреждение будет каждый квартал увеличивать доходы от платных кружков на 10%, по сравнению с предыдущим кварталом, а также доходы от операций с активами увеличились на 5%. Значит, сумма доходов от платных кружков в 4 кварталах 2018 года будет составлять:

1 квартал 2018 года: $809\ 700,00 + 0,1 \cdot 809\ 700,00 = 890\ 670,00$ (руб.);

2 квартал 2018 года: $890\ 670,00 + 0,1 \cdot 890\ 670,00 = 979\ 737,00$ (руб.);

3 квартал 2018 года: $979\ 737,00 + 0,1 \cdot 979\ 737,00 = 1\ 077\ 710,70$ (руб.);

4 квартал 2018 года: $1\ 077\ 710,70 + 0,1 \cdot 1\ 077\ 710,70 = 1\ 185\ 481,77$ (руб.).

Тогда как, сумма доходов от операций с активами в 4 кварталах 2018 года будет составлять:

1 квартал 2018 года: $19\ 687\ 397,43 + 0,05 \cdot 19\ 687\ 397,43 = 20\ 671\ 767,30$ р.;

2 квартал 2018 года: $20\ 671\ 767,30 + 0,05 \cdot 20\ 671\ 767,30 = 21\ 705\ 355,67$ р.;

3 квартал 2018 года: $21\ 705\ 355,67 + 0,05 \cdot 21\ 705\ 355,67 = 22\ 790\ 623,45$ р.;

4 квартал 2018 года: $22\ 790\ 623,45 + 0,05 \cdot 22\ 790\ 623,45 = 23\ 930\ 154,62$ р.

Подставим полученные значения в уравнение регрессии:

2014: $60,625 + 0,63 \cdot 3396,8 - 0,00013 \cdot 3396,82 = 700,6$ (тыс. руб.);

2015: $60,625 + 0,63 \cdot 3736,48 - 0,00013 \cdot 3736,482 = 599,6$ (тыс. руб.).

1 кв. 2018г.: $8410640 - 1,64 \cdot 890\ 670,00 + 0,98 \cdot 20\ 671\ 767,30 = 27\ 208\ 273,16$ (руб.);

2 кв. 2018 г.: $8410640 - 1,64 \cdot 979\ 737,00 + 0,98 \cdot 21\ 705\ 355,67 = 28\ 075\ 119,87$ (руб.);

3 кв. 2018 г.: $8410640 - 1,64 \cdot 1\ 077\ 710,70 + 0,98 \cdot 22\ 790\ 623,45 = 28\ 978\ 005,43$ (руб.);

4 кв. 2018 г.: $8410640 - 1,64 \cdot 1\ 185\ 481,77 + 0,98 \cdot 23\ 930\ 154,62 = 29\ 918\ 001,43$ (руб.).

Подводя итоги по построенной регрессионной модели, можно сказать, что связь между доходом от операций с активами и общим доходом тесная, также как с доходом от платных кружков. Что касается прогнозирования, то для увеличения общих доходов учреждения за счет увеличения таких факторов как доходы от операций с активами и доходов от платного кружков комбината по итогам следующих 4 кварталов 2018 года можно получить следующие доходы: 27208273,16 (руб.), 28075119,87 (руб.), 28978005,43 (руб.), 29918001,43 (руб.). Таким образом к концу 4 квартала 2018 года общий доход по сравнению с 4 кварталом 2017 года увеличится на 3439517,00 (руб.) (на 13%) только за счет 10% увеличения доходов от платных услуг и 5% увеличения доходов от операций с активами.

Библиографический список

1. *Об утверждении Инструкции о порядке составления, представления бухгалтерской отчетности государственных (муниципальных) бюджетных и автономных учреждений:* Приказ Минфина России от 25.03.2011 N 33н (ред. от 07.03.2018)

2. *Об утверждении Инструкции о порядке составления и представления годовой, квартальной и месячной отчетности бюджетной системы РФ:* Приказ Минфина России от 28.12.2010 N 191н (ред. от 07.03.2018)

FORECASTING THE INCOME OF A BUDGETARY ORGANIZATION WITH THE HELP OF CORRELATION AND REGRESSION ANALYSIS

L.I. Sachenok, *candidate of economic sciences, associate professor*
Sevastopol state university
(Russia, Sevastopol)

Abstract. *In the work of the author on the example of the financial statements of a real enterprise, a study was made of forecasting income using correlation and regression analysis. The scheme of the analysis of the budget institution is shown. The author provided the full open study.*

Keywords: *correlation and regression analysis, forecasting, income, budget reporting.*

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОПЛАТЫ ТРУДА В УЧРЕЖДЕНИЯХ БЮДЖЕТНОЙ СФЕРЫ

Л.И. Саченок, канд. экон. наук, доцент
Севастопольского государственного университета
(Россия, Севастополь)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10155

Аннотация. Основная задача трудового законодательства – это создать необходимые правовые условия для того, чтобы достигнуть оптимального согласования интересов работников и работодателей, а также самого государства. В работе исследовано нормативно-правовое обеспечение методологии учета, оплаты труда в государственных муниципальных казенных организациях.

Ключевые слова: муниципальные, казенные учреждения, государство, заработная плата, Трудовой кодекс, оплата труда.

Трудовое законодательство необходимо с целью установления необходимых государственных гарантий трудовых прав и свобод работников, создания для них соответствующих условий труда, а также защиты прав и интересов как работников, так и работодателей.

Основная задача трудового законодательства – это создать необходимые правовые условия для того, чтобы достигнуть оптимального согласования интересов работников и работодателей, а также самого государства.

Согласно Трудового кодекса РФ (ТК РФ) - под оплатой труда следует понимать систему отношений, связанную с обеспечением установления и осуществления работодателем выплат работникам за их труд согласно законам, иным нормативным правовым актам, коллективным договорам, соглашениям, локальным нормативным актам и трудовым договорам. Вознаграждение за труд в соответствии с квалификацией работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера – это заработная плата [1].

Следует отметить, что понятие «заработная плата» более узкое, чем «оплата труда», так как оно отражает исключительно систему расчета размера заработной платы. Когда понятие «оплата труда» подразумевает также режимы рабочего

времени, непосредственно сроки выплаты заработной платы, а также документальное оформление рабочего времени.

Системы оплаты труда необходимо устанавливать такими нормативными документами: в отношении работников организаций, финансируемых из бюджета, - соответствующими законами и иными нормативными правовыми актами; в отношении работников организаций со смешанным финансированием (бюджетное финансирование и доходы от предпринимательской деятельности) - законами, иными нормативными правовыми актами, коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами организаций; в отношении работников других организаций - коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами организаций, трудовыми договорами [3].

Государство, являющееся непосредственным участником трудовых отношений, должно устанавливать и гарантировать: размер МРОТ в РФ; меры, которые обеспечивают повышение уровня реального содержания заработной платы; ограничение перечня оснований и размеров удержаний из заработной платы по распоряжению работодателя, а также размеров налогообложения доходов от заработной платы; обеспечение получения работником заработной платы в случае, если прекратится деятельность работодателя; государ-

ственный контроль и надзор за полной и своевременной выплатой заработной платы и реализацией государственных гарантий по оплате труда; ответственность работодателей за нарушение требований Трудового кодекса Российской Федерации, а также законов и иных нормативно-правовых актов, коллективных договоров и соглашений; очередность и сроки выплаты заработной платы [3].

При этом трудовые отношения регулируются трудовым законодательством (включая законодательство об охране труда), а также иными нормативно-правовыми актами, которые содержат нормы трудового права, а именно: Трудовой кодекс РФ; иными федеральными законами, нормы которых должны соответствовать ТК РФ; указами Президента РФ; постановлениями Правительства РФ и нормативно-правовыми актами федеральных органов исполнительной власти; конституциями (уставами), законами и другими нормативно-правовыми актами субъектов РФ; актами органов местного самоуправления и локальными нормативными актами, которые содержат нормы трудового права.

Иерархию нормативно-правовых документов можно представить в виде четырех уровней. Первый уровень является законодательным. Его основным актом – это Федеральный закон «О бухгалтерском учете, определяющий правовые основы бухгалтерского учета, непосредственно его содержание, принципы, организацию, а также основные направления бухгалтерской деятельности и составление бухгалтерской (финансовой) отчетности, состав хозяйствующих субъектов, которые обязаны вести бухгалтерский учет и предоставлять финансовую отчетность. Также в данном федеральном законе определены основные требования к содержанию первичных документов и регистров бухгалтерского (аналитического) учета по учету и оплате труда, а также порядок проведения инвентаризации расчетов [3].

Также к документам первого уровня относятся Гражданский и Налоговый кодексы РФ. Правовая сила ГК РФ выше положений по бухгалтерскому учету. В связи с

этим гражданское законодательство определяет порядок организации бухгалтерского учета по отдельным вопросам и имеет приоритетное начало перед нормативным регулированием бухгалтерского учета в учреждениях [2].

К документам первого уровня, регулирующим исчисление заработной платы, также необходимо отнести Семейный кодекс РФ, Федеральный закон «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей», Закон РФ «О коллективных договорах и соглашениях».

Под вторым уровнем следует понимать нормативные документы, представленные Положениями по бухгалтерскому учету. Главным среди них является Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации. В нормативный уровень входят также Положения по бухгалтерскому учету отдельных участков учета и операций, которые утверждены Минфином России.

Указанные положения по бухгалтерскому учету разрабатывались на основе Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО). Однако в положениях по бухгалтерскому учету отражаются основные особенности системы бухгалтерского учета РФ.

Третьим уровнем является методический, представленный методическими разъяснениями и указаниями Минфина России по применению ПБУ. К документам третьего уровня, которые регламентируют оплату труда и ее исчисление, относятся также Положение о порядке обеспечения пособиями по государственному социальному страхованию, Постановление Госкомстата РФ «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету труда и его оплаты, основных средств и нематериальных активов, материалов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, работ в капитальном строительстве». В них определены общие правила организации и ведения учета и оплаты труда, которые распространены на учреждения, которые являются юридическими лицами, независимо от его подчиненности, форм собственности и вида деятельности. Следовательно, следу-

ет рассматривать их как нормативы. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению является техническим документом данного уровня.

Четвертый уровень – организационный, представленный организационными распорядительными и методическими документами по организации и ведению бухгалтерского учета, а также подготовке бухгалтерской отчетности в государственном муниципальном казенном учреждении.

В учреждениях следует разрабатывать и применять внутренние нормативные документы, такие как: коллективный договор, трудовой договор (контракт), положение

о системе оплаты труда, положение о премировании, положение о вознаграждении по итогам работы за год, положение о вознаграждении за выслугу лет, штатное расписание и должностные инструкции в целях регулирования взаимоотношений между работодателем и работниками.

Изучая нормативно-правовое обеспечение оплаты труда в государственных организациях следует отметить, что целью трудового законодательства является установление государственных гарантий трудовых прав и свобод граждан, создание благоприятных условий труда, защита прав и интересов работников, и работодателей.

Библиографический список

1. *Трудовой кодекс РФ* [Электронный ресурс]: от 30.12.2001. № 197-ФЗ (в ред. от 03.11.2018) // Консультант. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/document/>
2. *Положение «Об оплате труда муниципальных органов местного самоуправления муниципального образования»*. [Электронный ресурс]: Положение от 28.10.2014 №118 «Гарант». – Режим доступа: <http://base.garant.ru/23708325/>
3. *Конюкова Н.И.* Оплата труда персонала. Учебное пособие: учебное пособие / Н.И. Конюкова. – М.: КноРус, 2013. – 203 с.

ECONOMIC AND LEGAL REGULATION OF LABOR PAYMENT IN THE BUDGET SPHERE INSTITUTIONS

L.I. Sachenok, *candidate of economic sciences, associate professor*
Sevastopol state university
(Russia, Sevastopol)

Abstract. *The main task of labor legislation is to create the necessary legal conditions in order to achieve optimal coordination of the interests of workers and employers, as well as the state itself. The paper studies the regulatory support of the methodology of accounting, remuneration of labor in state municipal public organizations.*

Keywords: *municipal, state institutions, state, wages, Labor Code, wages.*

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ПРАКТИКИ ОБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

О.А. Синенко, канд. экон. наук, доцент

Е.В. Чунарева, магистрант

Дальневосточный федеральный университет
(Россия, г. Владивосток)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10156

Аннотация. Налог на доходы физических лиц является одним из немногих налогов, имеющий богатую историю. Во многих европейских странах этот вид налога появился на рубеже 18-19 вв. В данной работе представлены результаты анализа различных подходов к определению элементов налога на доходы физических лиц за рубежом, по итогам которого выявлены современные тенденции развития систем налогообложения в разных странах.

Ключевые слова: налогообложение физических лиц, подоходный налог, НДФЛ, налоговая ставка, зарубежный опыт, пропорциональное налогообложение, прогрессивное налогообложение.

Налог на доходы физических лиц является главным видом прямых налогов, который изымается в денежном виде за отчетный год и учитывается на основе общего заработка физических лиц. За счет изъятия части денежных средств физических лиц обеспечиваются поступления в бюджеты разных уровней.

Подоходный налог в каждой стране имеет свои особенности, обусловленные историческими, политическими, экономическими и иными факторами. Однако можно выделить общие черты, характерные для большинства развитых стран. В настоящее время в мире существует несколько способов взимания налога на доходы физических лиц:

1) В зависимости от семейного статуса налогоплательщика:

- индивидуальное налогообложение;
- семейное налогообложение (налог взимается с общего дохода семьи);

2) В зависимости от постоянного или непостоянного резидентства:

- доходы постоянных резидентов облагаются налогом вне зависимости от места их получения;
- доходы непостоянных резидентов, которые выплачиваются за пределами страны, не облагаются налогом;

– доходы нерезидентов облагаются налогом только в стране получения этого дохода.

3) В зависимости от ставок налогообложения:

– пропорциональное налогообложение – налоговая ставка является фиксированной для любой величины дохода;

– прогрессивное налогообложение – ставка налога на доход физических лиц увеличивается при увеличении дохода [1].

Есть страны, которые полностью отказались от взимания подоходного налога со своих граждан. К таким странам относятся Бермуды, Багамы, Андорра, Монако, Бахрейн, Кувейт, Оман, которые пополняют свой бюджет за счет продажи нефти, а также доходов от туризма.

В России действует так называемый пропорциональный НДФЛ: каждый гражданин отдает государству одинаковую долю своего дохода, в размере 13%. По мнению многих экономистов, такая шкала налогообложения характерна для стран с развивающейся экономикой. В то же время практически во всех развитых странах ставки подоходного налога прогрессивные, благодаря чему налоги обеспеченных людей в совокупности превышают налоги малоимущих слоев населения [2].

Как следует из таблицы 1, по состоянию на 01.01.2018 г. в России действует одна из самых низких ставок подоходного

налогообложения среди стран, использующих пропорциональную шкалу налогообложения.

Таблица 1. Ставки подоходного налога в отдельных странах [2]

Страны с пропорциональной шкалой		Страны с прогрессивной шкалой	
Страна	Ставка, %	Страна	Ставка, %
Эстония	21,0	Дания	8,0-55,6
Грузия	20,0	Швеция	30,0-55,0
Украина	18,0	Франция	0,0-49,0
Венгрия	16,0	Великобритания	20,0-45,0
Румыния	16,0	Германия	14,0-45,0
Республика Беларусь	16,0	Италия	23,0-43,0
Чехия	15,0	Япония	10,0-37,0
Литва	15,0	США	10,0-37,0
Россия	13,0	Финляндия	6,0-31,75
Болгария	10,0	Латвия	20,0-31,4
Казахстан	10,0	Швейцария	1,8-26,0

Для достижения социальной справедливости налогообложения, правительства стран с наиболее высоким уровнем жизни применяют прогрессивную ставку подоходного налога, где размер ставки полностью зависит от суммы полученного за налоговый период дохода.

Так, подоходный налог в Японии с резидентов и нерезидентов этой страны взи-

мается по-разному. Если доходы нерезидента были получены за пределами страны и в Японию не переводились, то налогами они не облагаются. Доходы же, полученные нерезидентом в Японии, облагаются налогом. Подоходный налог является прогрессивным, его ставка зависит от суммы доходов и начисляется в соответствии с таблицей 2.

Таблица 2. Подоходный налог в Японии [3]

Величина дохода, иен	Налоговая ставка
до 1 950 000	5%
1 950 001 – 3 300 000	10%
3 300 001 – 6 950 000	20%
6 950 001 – 9 000 000	23%
9 000 001 – 18 000 000	33%
18 000 001 – 40 000 000	40%
свыше 40 000 000	45%

Налоги в Японии для физических лиц обеспечивают значительную часть финансовых поступлений бюджета. Метод обложения этими налогами достаточно сложен: берется общий доход за год, из него производятся предусмотренные законом вычеты, сумма умножается на установленную ставку, а из полученного результата вычитаются налоговые льготы [4].

Налогооблагаемые доходы здесь делятся на ряд категорий: заработная плата, доходы от предпринимательской

деятельности, случайные доходы, смешанные доходы, доходы от капитала, доходы от недвижимости, проценты по вкладам, дивиденды, выходные пособия, бонусы.

Хотя в Японии довольно высокие ставки, существует значительный необлагаемый минимум, который учитывает семейное положение человека. От уплаты налога освобождаются средства, затраченные на лечение.

Многодетные семьи так же имеют дополнительные налоговые льготы.

В своем нынешнем виде система социального обеспечения Японии включает три основных звена – пенсионное обеспечение, медицинское страхование и оказание материальной поддержки отдельным категориям граждан (старикам, инвалидам, одиноким матерям, малообеспеченным семьям с малолетними детьми и т.д.). Расходы на социальное обеспечение финансируются за счет нескольких источников, главными из которых являются взносы лиц, застрахованных в системе пенсионного и медицинского страхования, и средства государственного бюджета, формируемого

в том числе за счет подоходного налога. Взносы уплачиваются равными долями работниками и работодателями [5].

Подоходный налог в Швеции в 2018 году взимается о прогрессивной шкале – от 30 до 55%:

- с резидентов страны;
- с лиц, которые ранее проживали здесь и имеют постоянное жилье;
- с нерезидентов, пребывающих в стране более 183 дней.

Национальный налог платят те, чей заработок ежегодно превышает 401 100 крон. Таким образом, налог в Швеции с зарплаты взимается по шкале, представленной в таблице 3.

Таблица 3. Подоходный налог в Швеции

Величина дохода, шведских крон	Налоговая ставка
до 401 100	30%
401 100 – 574 300	50%
свыше 574 300	55%

Источник: составлено автором с использованием [6, 7]

Источники налога для физических лиц в Швеции делятся на: прибыль от предпринимательской деятельности, прибыль от наемной работы, прибыль от капитала [6].

Налоговый период составляет один календарный год. Существует также система штрафов для физических лиц:

- 1000 шведских крон взимается за просрочку подачи отчета физическими лицами;
- 40% от суммы налога на скрытые доходы в случае представления недостоверной информации в налоговые органы Швеции [7].

Так же здесь предусмотрены вычеты, которые представляют собой расходы на получение дохода, взносы на обязательное медицинское страхование и пенсионное обеспечение. Таким образом, лица, получающие крупные доходы, теряют большую их часть, а малоимущие слои населения напротив, получают из бюджета больше, чем платят.

Шведская система социального страхования финансируется за счет взносов, которые платит работодатель. Он оплачивает 31,42% от заработной платы работника. В эту сумму входят

пенсионные отчисления, отчисления на систему здравоохранения и т.д. Кроме того, 7% от зарплаты платит сам работник, и эти деньги идут в пенсионную систему [8].

Граждане США начинают принимать активное участие в процессе налогообложения, как только приобретают статус студентов. Кодекс внутренних поступлений – основной документ для регулировки данной сферы жизни.

21 декабря 2017 года Президент США Дональд Трамп подписал закон о крупнейшей налоговой реформе за последние 30 лет. Закон получил название «О налоговых льготах и рабочих местах» и затронул сферу корпоративного налогообложения и налогообложения доходов физических лиц.

Подоходный налог в США общеобязателен для любых физических лиц, занимающихся какой-либо оплачиваемой деятельностью на территории данного государства независимо от того, являются ли эти лица гражданами Америки.

Важной особенностью уплаты данного вида отчислений считается то, что одинокие плательщики вносят его за себя от-

дельно, тогда как для женатых граждан доступна возможность уплаты подоходного налога от всей семьи.

Подоходный налог в США относится к числу прогрессивных, по аналогии с корпоративным. При этом некоторые штаты дополнительно устанавливают свой платеж.

Для налога на доходы граждан также разработана специальная шкала, которая позволяет определить, какую ставку нужно платить с каждой части дохода, которая превышает ту или иную граничную величину (табл. 4). Система расчета достаточно сложная, требует наличия специальных знаний и навыков.

Таблица 4. Подоходный налог в США [9, 10]

Налоговая ставка	Величина дохода, долл. США	
	Индивидуальные плательщики	Семейная пара
10%	до 9 525	до 19 050
12%	9 526-38 700	19 051 – 77 400
22%	38 701 – 82 500	77 401 – 165 000
24%	82 501 – 157 500	165 001 – 315 000
32%	157 501 – 200 000	315 001 – 400 000
35%	200 001 – 500 000	400 001 – 600 000
37%	свыше 500 001	свыше 600 001

Многие расходы граждан учитываются при выплате подоходного налога, что позволяет значительно уменьшить базу, принимаемую в расчет. Это касается, прежде всего, таких выплат как алименты, расходы по ипотечному кредитованию, средства, потраченные на лечение и образование и так далее. Кроме того, не включаются в состав облагаемого дохода суммы денежных средств, использованные в благотворительных целях [11].

Федеральный подоходный налог един для всей страны, в отличие от условий по оплате подоходного налога штату, в котором живешь. К примеру, в Техасе этого налога нет, а в Нью-Йорке он составляет 8,82%.

Работающие лица должны уплачивать не только подоходный налог в США, но и другие общеобязательные платежи:

1) социальный – обеспечивает пенсионную программу и выплаты безработным, в 2018 году он составляет 6,2%;

2) медицинский сбор – обеспечивает доступную медицинскую помощь для тех, у кого нет страховки, и для малоимущих – в 2018 году составляет 1,45%.

Обязанность по уплате вышеуказанных налогов распространяется не только на наемных работников, но и на лиц, занимаю-

щихся предпринимательской деятельностью самостоятельно.

Подоходный налог для штатов является основным источником дохода. Он выступает как регулятор экономики государства в целом и служит целям распределения национального дохода страны [10].

В Германии половину страховых взносов платит работодатель, другую половину выплачивает сам работник. 19,6% отчисляется на пенсионное страхование, 3% – на страховку по безработице, 15,5% (8,2% платит работодатель и 7,3% платит работник) – на медицинскую страховку, 1,95% – на страхование по уходу за больными. При этом если зарплата работника меньше определенного уровня, то работник не платит никаких других налогов, кроме социальных.

В Великобритании социальная налоговая нагрузка между работником и работодателем разделена почти поровну. Работодатель платит 13,8%, если годовая зарплата сотрудника менее £7,755 тыс. в год, работник платит 12% с годовой зарплаты между £7,755 и £41,450 тыс. Вдобавок он платит 2% с зарплаты более £41,450 тыс. в год [9].

Как показывает зарубежный опыт, прогрессивное налогообложение в применяется в сочетании с широкой системой налоговых вычетов, льгот. Еще одной особенностью выступает необлагаемый доход в сочетании с семейной системой подоходного налогообложения. Однако, в последнее время наблюдается тенденция к переходу ряда стран от совместного налогообложения супругов и семей к обязательному или добровольному раздельному налогообложению физических лиц. В некоторых странах, например, в Нидерландах и Бельгии, возможность подачи деклараций отдельными физическими лицами распространяется только на "заработанный" доход, тогда как инвестиционный доход включается в доход супруга, который имеет более высокий доход, и облагается налогом в его составе. В Германии доходы супругов могут облагаться налогом как раздельно, так и совместно, при этом шкала ставок, применяемая при совместной подаче декларации, приводит к такому же налоговому бремени, как в случае деления доходов на равные части с целью применения индивидуальных шкал налогообложения. В Великобритании декларации подаются на индивидуальной основе с ограниченным вычетом, обеспечивающим освобождение для супругов [12].

Уплата подоходного налога в развитых зарубежных странах осуществляется

двумя основными способами: удержанием у источника и декларационным. Сроки уплаты налога устанавливаются в зависимости от способа его уплаты. Декларации о доходах за прошедший год подаются в финансовые или налоговые органы в начале нового налогового года, а уплата налога у источника осуществляется ежемесячно или еженедельно (при получении заработной платы), также по факту получения дивидендов и других выплат по иным источникам доходов [13].

Таким образом, проанализировав различные подходы к определению элементов налога на доходы физических лиц за рубежом, можно установить следующие тенденции развития подоходного налогообложения в мире:

- отказ от супружеского и семейного налогообложения доходов физических лиц в пользу индивидуального подоходного налогообложения;

- расширение базы по подоходному налогу путем включения сумм, ранее не облагавшихся данным налогом;

- использование прогрессивного метода налогообложения для построения шкалы ставок подоходного налога;

- установление необлагаемого минимума;

- установление двух основных способов уплаты налога: удержание налога у источника и декларационного.

- во многих странах мира сложилась практика, при которой работодатель и сотрудник платят социальные взносы примерно поровну.

Библиографический список

1. Терехина А.П. Система и принципы налогообложения доходов физических лиц в развитых странах // Финансовое право. – 2017. – № 11.
2. *Новости Международного* налогообложения [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://gsl.org/ru/taxes>, дата обращения 20.11.2018
3. *Ministry of Finance, Japan* [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.mof.go.jp/english/tax_policy/tax_system/, дата обращения 20.10.2018
4. *Налоговая система* Японии в 2018 году [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://emigranto.ru/strany-azii/iaponiia/>, дата обращения 20.11.2018
5. *Лебедева И.П.* Система социального обеспечения Японии: достижения и проблемы // Японские исследования. – 2016. – №4. – С. 23-35
6. *Sweden tax Agency* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.skatteverket.se/privat/skatter.4.6a6688231259309ff1f800029074.html>, дата обращения 20.11.2018

7. *Какие налоги платят в Швеции в 2018 году* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://emigranto.ru/evropa/shveciya/nalogi-shvetsii.html>, дата обращения 20.11.2018
8. *Как платят страховые взносы за рубежом* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.rbc.ru/photoreport/01/10/2016/542c2cb3cbb20fddae05c5f8>, дата обращения 25.11.2018
9. *Федеральные налоги США* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://usaprosto.ru/zhizn/kakie-nalogi-v-ssha.html>, дата обращения 20.11.2018
10. *USA Government: State and Local Taxes* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.usa.gov/state-taxes#item-211642>, дата обращения 20.10.2018
11. *Private Finance International Service: US taxes* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://prifinance.com/nalogooblozhenie/nalogi-v-ssha>, дата обращения 25.11.2018
12. *Романова Н.А. Зарубежный опыт налогообложения доходов физических лиц // Проблемы экономики и менеджмента. – 2017. – №7.*
- Покровская Н.В. Зачисление налога на доходы физических лиц в местные бюджеты в Российской Федерации // *Экономика. Налоги. Право.* 2017. №3. С. 146-151.
13. *Синенко О.А. Налогообложение физических лиц // Учебное пособие для студентов направления подготовки 38.03.01 «Экономика» вузов региона. Электронный ресурс. – Владивосток, 2016.*

ANALYTICAL REVIEW OF THE PRACTICE OF PERSONAL INCOME TAXATION IN FOREIGN COUNTRIES

O.A. Sinenko, *candidate of economic sciences, associate professor*

E.V. Chunareva, *graduate student*

Far Eastern federal university

(Russia, Vladivostok)

Abstract. *Tax on personal income is one of the few taxes that has a rich history. In many European countries, this type of tax appeared at the turn of the 18-19 centuries. This paper presents the results of an analysis of various approaches to the definition of elements of the tax on personal income abroad, which resulted in identifying current trends in the development of tax systems in different countries.*

Keywords: *taxation of individuals, income tax, personal income tax, tax rate, foreign experience, proportional taxation, progressive taxation.*

СОВРЕМЕННЫЕ ПОЗИЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Ю.О. Сиренко, *магистрант*

Научный руководитель: *В.А. Щевьева, старший преподаватель*

Национальный исследовательский университет «Московский энергетический институт»

(Россия, г. Москва)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10157

Аннотация. Статья посвящена анализу функционирования коммерческих банков в России за период с 2013 по 2017 г. Автор анализирует политику Центрального Банка РФ по ужесточению требований к коммерческим банкам и приводит статистику прироста показателей банковского сектора за указанный период. Учитывая количественные данные о предоставлении денежных средств физическим и юридическим лицам, выделены основные недостатки современной банковской системы и формулирует генеральные векторы развития кредитных учреждений России.

Ключевые слова: коммерческий банк, денежно-кредитная политика, банковские операции, банковские ресурсы, государственные гарантии.

Деятельность коммерческого банка сегодня привлекает к себе пристальное внимание, так как, являясь основным элементом современной рыночной экономики, они аккумулируют в себе огромную массу денежных средств. Коммерческие банки выступают и как организации, через которые проходят деньги, и как хранилища для них.

Взаимосвязь успешно развивающейся экономики и устойчивой банковской системы огромна и неоспорима. Банки существенно повышают общую эффективность производства, действуя в качестве посредников в перераспределении капитала.

Коммерческие банки - это особая категория предприятий, известные как финансовые посредники. Коммерческие банки привлекают капитал и сбережения, а также другие средства, которые высвобождаются в процессе хозяйственной деятельности, предоставляют денежные средства во временное пользование другим экономическим агентам, которые нуждаются в дополнительном капитале. Банки создают новые требования и обязательства, которые становятся товаром на денежном рынке. Коммерческие банки принимают депозиты клиентов и создают новые обязательства - депозит, а выдавая ссуду - новые

требования к заемщику. В этом процессе заключается суть финансового посредничества.

Основная цель деятельности коммерческого банка – это получение прибыли. Сегодня банки предлагают огромное количество услуг для разных клиентов и разных условий. Основными, можно сказать, базовыми операциями банка на сегодняшний момент являются [1]:

- Прием депозитов;
- Осуществление денежных платежей и расчетов;
- Выдача кредитов.

Основные операции, которые выполняют банки в соответствии с законодательством Российской Федерации, следующие:

- Привлечение денежных средств физических и юридических лиц в депозиты до востребования и срочные депозиты;
- Кредиты от их имени за свой счет;
- Расчеты по поручению клиентов, а также банков-корреспондентов;
- Открытие и ведение счетов физических и юридических лиц;
- Управление наличными средствами по договору с собственником или менеджером;

– Покупка от юридических и физических лиц иностранной валюты в наличной и безналичной формах, и ее продажа;

– Инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание;

– Выдача банковских гарантий;

– Осуществление операций с драгоценными металлами в соответствии с законом.

В дополнение к этим операциям, банки осуществляют следующие сделки:

1) выдача гарантий за третьих лиц, которые предусматривают выполнение денежных обязательств;

2) оказание консультационных и информационных услуг;

3) выдача в аренду физическим и юридическим лицам специальных помещений и сейфов, расположенных в нем, для хранения документов и ценностей;

4) лизинговые операции.

Для проведения расчетных, кассовых, валютных, инкассационных и других операций, коммерческому банку необходимы ресурсы, которые в свою очередь формируются из таких источников как:

1. собственные средства;

2. заемные средства;

3. выпущенные фонды.

На 01.10.2018. в Российской Федерации функционировало 458 кредитных организаций. Рассмотрим динамику их сокращения за 2013-2017 гг.

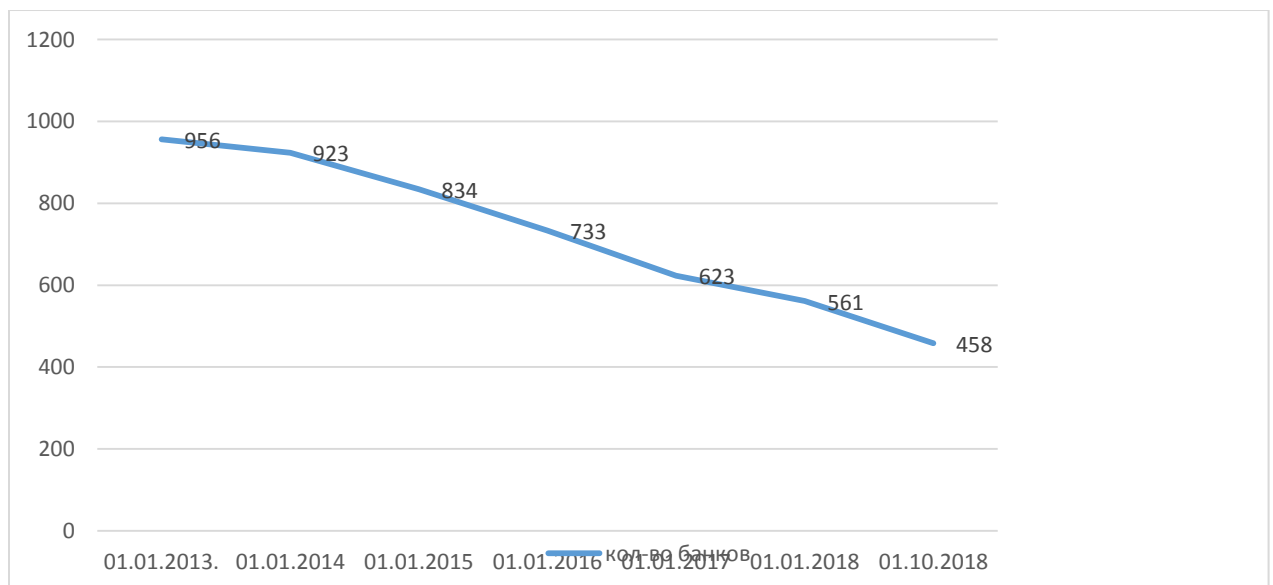


Рис. 1. Динамика количества кредитных учреждений в Российской Федерации 2013-2018 г. [2]

На рисунке видно, что за последние пять лет произошло существенное сокращение количества кредитных учреждений. Прежде всего, это связано с тем, что Центральный Банк РФ ужесточил требования к коммерческим банкам, так как считает это необходимой процедурой оздоровления банковского сектора, поскольку уменьшение количества ненадежных и сомнительных банков только поможет банковской сфере, увеличивая уверенность потребителей в надежности крупных и образующих банков. Таким образом, на рын-

ке останутся только устойчивые кредитные организации, которые могут своевременно и в полной мере выполнить свои обязательства.

Эта, несомненно, положительная цель, имеет и отрицательную сторону. Сокращение кредитных учреждений влечет за собой рост недоверия населения к финансовым институтам и провоцируют хаотичные изменения в объемах депозитов.

Рассмотрим показатели деятельности кредитных организации за последние годы (табл.1).

Таблица 1. Темпы прироста показателей банковского сектора в %

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017
Прирост активов	16	35,2	6,9	-3,5	6,4
Прирост собственного капитала	15,6	12,2	13,6	4,2	0,1

Можно увидеть, что за 2017 год активы банковского сектора увеличились на 6,4%, собственный капитал банков вырос незначительно, за год его рост составил 0,1% [3].

Далее рассмотрим данные об объемах кредитов, депозитов и прочих размещенных средствах, предоставленных физическим и юридическим лицам за 2015-2017 гг.

Таблица 2. Данные об объемах кредитов, депозитов и прочих размещенных средствах, предоставленных физическим и юридическим лицам за 2015-2017 года в млн. руб.

Показатель	2015	2016	2017	темпы прироста 2016/2015	темпы прироста 2017/2016	темпы прироста 2017/2015
Кредиты, депозиты в руб. – всего	35176500	37800220	42928749	107%	114%	122%
Из них:						
Физ. лицам	10395828	10643612	12065458	102%	113%	116%
организациям	21253717	22036746	24380792	104%	111%	115%
Кредиты, депозиты в иностранной валюте – всего	19086540	15015771	12880836	79%	86%	67%
Из них:						
Физ. лицам	288503	160 330	108234	56%	68%	38%
организациям	13706311	10875242	9439144	79%	87%	69%
кредитным организациям	5 083 032	3 971 620	3322149	78%	84%	65%

С 2015 до конца 2017 года объем кредитов, депозитов и прочих размещенных средств банков в национальной валюте вырос на 22%. Наибольший прирост объема кредитов приходится на 2017 год, за этот год объем размещенных средств вырос на 14%. Объем предоставленных кредитов в большей степени увеличивался за счет займов организациям. Так в 2017 году им было выдано 24389792 млн. руб., в то время как физические лица осуществили займы на 12065458 млн. руб. [4].

Сегодня кредитование на фондовом рынке доступно под 6-8%, в то время как процентные ставки в банках гораздо выше.

Основными проблемами функционирования современной банковской системы РФ можно назвать:

– низкий уровень спроса на кредиты со стороны физических лиц, из-за высоких процентных ставок. Стоимость кредитов для населения, по-прежнему, является чрезмерно высокой;

– низкий спрос на депозиты со стороны юридических лиц;

– финансовая нестабильность кредитных учреждений, из-за жестких требований ЦБ;

– нестабильная экономическая ситуация в стране (санкции, рост инфляции, безработица – всё это негативным образом сказывается на функционировании банковской системы).

К основным перспективам развития банковской системы Российской Федерации можно отнести:

– развитие законодательства в вопросах, регулирующих отношения, возникающие в кредитной системе в рамках обоюдной защиты прав банков и их клиентов, с тем чтобы создать условия для снижения стоимости кредитов;

– повышение прозрачности капитала и кредитных операций кредитных организаций.

Формирование банковской системы является одной из основ развития экономики государства. В целом, несмотря на определенные проблемы, банковская система Российской Федерации стабильно функционирует и развивается.

Библиографический список

1. *Гасанова М. М.* Роль коммерческих банков в современной экономике и перспективы его развития // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – С. 131-135.
2. *Официальный сайт* Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/#
3. *Официальный сайт* Центрального банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
4. *Центральный Банк:* Обзор банковского сектора Российской Федерации (интернет-версия) аналитические показатели [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.cbr.ru/analytics/bank_system/obs_1704.pdf

MODERN POSITIONS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF COMMERCIAL BANKS

Yu.O. Sirenko, *graduate student*

Supervisor: *V.A. Shcheveva, senior lecturer*

National research university «Moscow energy institute»

(Russia, Moscow)

Abstract. *Article is devoted to the analysis of functioning of commercial banks in Russia from 2013 for 2017. The author analyzes the policy of the Central Bank of Russian Federation on toughening of requirements to commercial banks and adduces statistics of gain of indicators of the banking sector for the specified period. Considering quantitative information on granting money to natural and legal entities, the author highlights the main shortcomings of a modern banking system and formulates general vectors of development of credit institutions of Russia.*

Keywords: *commercial bank, monetary policy, bank operations, bank resources, state guarantees.*

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО ДЕЛА, КАК ОТРАЖЕНИЕ ИСТОРИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

Ю.О. Сиренко, магистрант

Научный руководитель: В.А. Шевьева, старший преподаватель

Национальный исследовательский университет «Московский энергетический институт»

(Россия, г. Москва)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10158

Аннотация. В статье рассматривается возникновение, становление и развитие банковской системы в Российской Федерации, изучение ее особенностей, а также негативные стороны деятельности банков в России в процессе развития их системы, изучается процесс возникновения правовых основ банковского права и развития кредитно-банковской системы с Древней Руси и до конца XVIII века. При проведении исследования были использованы методы теоретического обобщения и сравнения, методы исторического и логического познания, а также метод индукции. Рассмотрены основные этапы развития такой особой сферы управления, как банковский менеджмент. История банковского права и банковского дела, нашей страны, весьма интересна и поучительна. В заключении авторы приходят к выводу, что банковское дело, представляет собой одну из наиболее важных и неотъемлемых структур рыночной экономики и является отражением истории экономики страны.

Ключевые слова: коммерческий банк, банковская система, денежно-кредитная политика, история банковского дела, банковские операции, Центральный банк.

История образования российских банков начинается с XVIII в. В 1729 г. некоторыми функциями банка была наделена Монетная контора, которая ранее была учреждена для наблюдения за чеканкой денег. Однако ее кредитные операции были ограничены, а в 1736 г. прекращены.

В 1754 г. учреждается Заемный банк, который реализует свои функции в двух направлениях. В одном выдает ссуды помещикам под залог крепостных «душ», в другом выдает ссуды купечеству, под залог товаров на таможенных складах Петербургского порта.

В это же время учреждается Медный банк, который должен был способствовать притоку в казну серебряной монеты. Суть его деятельности заключалась в том, что заемщик получал ссуду в Медном банке медью, а вернуть был обязан серебром.

Также, был основан Артиллерийский банк. Его капитал создавался за счет медной монеты, полученной от переплавки старых пушек, а прибыли шли на развитие артиллерии.

Сравнивая эти три банка можно сказать, что наиболее эффективным был Заемный банк реализующих ссуды для дворянства. Здесь свою роль играли привилегии для дворянства. Деятельность же Заемного банка для купечества была приостановлена с 1770 г.

В 1786 г. Банк для дворянства увеличил свой капитал и под названием Государственного Заемного банка выдавал ссуды помещикам под залог крепостных крестьян и ссуды городам под залог зданий и сооружений.

В дореформенный период в банках России длинные кредиты могли выдаваться за счет привлечения коротких депозитов. При выдаче кредитов скорее принималось во внимание не экономическое обоснование и даже не обеспечение, а положение лица, получавшего кредит, т.е. сословие, к которому оно принадлежало. Но купечество остро нуждалось в кредитах, что повлекло за собой образование Учетных контор, а впоследствии на их основе был соз-

дан Коммерческий банк, который стал выдавать кредиты и учитывать векселя.

В XVIII - начале XIX в. в России существовали частные банкирские дома. Во второй половине XVIII в. определенную роль играют придворные банкиры, конторы которых были источником поступления иностранного капитала.

Во второй половине XIX века банковская система начала меняться. Так в результате финансовой реформы 1860-х гг. создается система долгосрочного кредита государственных, частных и кооперативных кредитных учреждений. Начиная с 1864 г. и вплоть до 1917 г. в России было учреждено около ста акционерных коммерческих банков. Все эти банки строго контролировались Министерством финансов через Кредитную канцелярию и Государственный банк.

Государственный банк предоставлял ссуды частным банкам, в основном краткосрочные кредиты, но по особому разрешению императора и долгосрочные.

В 1882 г. был учрежден Государственный Крестьянский поземельный банк. Он выдавал ссуды крестьянским обществам и товариществам на покупку новых земель. С 1894 г. Крестьянский банк покупал земли за собственный счет для перепродажи крестьянам. В 1885 г. учрежден Дворянский земельный банк для помощи дворянству. Операции этих банков поддерживались Государственным банком.

Таким образом, анализ дореволюционного развития банковской системы позволяет сказать, что Россия накануне Октябрьской революции 1917 г. имела развитую кредитную систему, основу которой наряду с Государственным банком России составляли коммерческие банки. Всего в России было 50 акционерных банков, имевших 744 филиала в губернских и больших уездных городах, функционировало около 360 частных банковских заведений. Российские банки установили обширные связи с иностранными банками: имели за рубежом 34 отделения.

В результате Октябрьской революции 1917 г. и идеологии отказа от товарно-денежных отношений, банковская система была упразднена. Период с 1918 по 1920

год известен как «период военного коммунизма». Однако полный развал экономики породил массовые протесты населения и вооруженные восстания во многих районах страны.

В марте 1921 г. Правительство приняло решение о переходе к новой экономической политике (НЭП). Суть данной политики заключалась в отказе от военного коммунизма и значительном развитии рыночных отношений. Все это потребовало восстановления банковской системы и товарно-денежных отношений. В октябре 1921 г. был воссоздан Государственный банк России, коммерческие акционерные банки, общества взаимного кредита и кредитная кооперация.

Но продлился НЭП недолго, уже в середине 20-х гг. началось постепенное свертывание рыночных отношений и переход к административно-хозяйственной системе. Все это было вызвано необходимостью индустриализации страны и коллективизация сельского хозяйства. Кредитная система периода НЭПа не отвечала требованиям государственной политики, ведь коммерческие банки при использовании своих ресурсов руководствовались прежде всего своими коммерческими интересами, не учитывая политику Правительства.

Но в 1930-1932 гг. была проведена кредитная реформа, в результате которой система коммерческих банков и соответствующая им система кредитных отношений были реорганизованы. В результате банковская система была представлена в двух составных частях:

– первая часть – это Государственный банк СССР, который осуществлял краткосрочное кредитование всех отраслей народного хозяйства;

– вторая часть – это специальные банки (Промбанк СССР, Сельхозбанк СССР, Гортбанк ССР и Комбанк СССР). Их функции заключались в безвозвратном финансировании и долгосрочном кредитовании предприятий и организаций различных отраслей экономики.

Реформа 1930-1932 гг. преобразовала банковскую систему из инструмента регулирования рыночных отношений в про-

водника административно-командной системы.

К 1959 г. были ликвидированы Коммунальный банк СССР, Сельхозбанк СССР и Торгбанк СССР. На базе Промбанка СССР был организован Стройбанк СССР, принявший на себя функции специальных банков, за исключением функций Сельхозбанка, операции которого были переданы Госбанку СССР.

Кредитно-расчетные операции, связанные с внешней торговлей, осуществлялись через акционерный Внешторгбанк СССР, акционерами которого являлись центральные государственные органы. Вся банковская система, будучи собственностью государства, выполняла играла роль инструмента проведения политики государства.

В 1985 г. руководство страны открыто признало, что экономика страны терпит крах, и необходим переход от административно-командной к рыночной экономике. Важное значение при этом придавалось финансово-кредитной системе. В этих целях было принято Постановление Центрального Комитета Коммунистической партии СССР и Правительства СССР «О совершенствовании системы банков в стране и усилении их воздействия на повышение эффективности экономики» № 821 от 17 июля 1987 г. В соответствии с Постановлением система ранее действующих банков была преобразована в новые государственные специализированные банки с учетом особенностей сфер деятельности народнохозяйственных комплексов. Были созданы 5 следующих банков:

- Промстройбанк СССР;
- Агропромбанк СССР;
- Жилсоцбанк СССР;
- Сбербанк СССР;
- Внешэкономбанк СССР.

На Госбанк СССР возлагалась обязанность укрепить денежное обращение, способствовать разработке прогрессивных форм кредитования и т.п.

Несмотря на то, что цели были правильные, поспешность в реорганизации банковской системы привела к дублированию функций в работе банков. Между банками возникли отношения неэкономич-

ческой конкуренции, нередко переходящие в антагонистические. Предпринимаемые попытки наладить работу банковской системы оказались безуспешными.

Стимулом развития в стране нарождающихся рыночных отношений, т.е. перестройки экономики, стал Закон СССР «О кооперации в СССР» № 899 - XI от 26 мая 1988 г. Закон предоставил кооперативам полную хозяйственную самостоятельность в организации производства, оплаты труда, реализации продукции и распределении прибыли. Также, данный закон предоставил право союзам или их объединениям создавать свои банки. Государство вновь разрешила частную предпринимательскую деятельность [1].

Перед Правительством стояла задача адаптировать банковскую систему к стремительно развивающимся рыночным отношениям, но принятое постановление Совета Министров СССР «О переводе государственных специализированных банков на полный хозрасчет и самофинансирование» № 280 от 31 марта 1988 г. с одной стороны предусматривало коммерциализацию деятельности государственных специализированных банков, а с другой предоставляло право вышестоящим учреждениям специализированных банков право изымать у филиалов накопленные ими ресурсы, что сделало невозможным для них выполнение возложенных задач.

Одним словом, требовалось создание новой банковской системы.

Уже в 1988 г. начали возникать коммерческие банки по образцу западных. В декабре 1990 г. Верховный Совет РСФСР принял Закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», на основании которого была ликвидирована система государственных специализированных банков. Закон предусматривал возможность создания банков на основе любой формы собственности, то есть капитал вновь создаваемых банков мог формироваться как за счет средств, принадлежащих юридическим лицам, так и за счет собственности отдельных граждан. К концу 1988 г. в России было 25, к концу 1989 г. – 137 коммерческих банков, к концу 1991 г. их численность достигла 1360,

за 1992 г. были образованы еще 353 кредитные организации.

В 1991 г. Правительство СССР пришло к пониманию, что без развитой банковской системы эффективного перехода к рыночной экономике не получится. Одним из самых слабых звеньев в банковской системе было – право и законность.

Сумма невозвращенных кредитов в России к середине марта 1992 г. составляла 532 млрд. руб. Указанные обстоятельства обусловили исключительно высокий уровень рискованности кредитных операций, что привело к резкому росту процентных ставок и сужению объектов кредитования. Большая часть коммерческих банков прекратила ссудные операции. Средняя процентная ставка по кредитам в Московском регионе с января по июнь 1992 г. поднялась с 28 до 84,8%. На кредитных аукционах средняя цена лотов в апреле составляла 93,6%, к концу полугодия – 102,9% годовых. Рост просроченных и невозвращенных кредитов вызвал повышение цены на межбанковские ссуды, ставки по которым к концу 1 квартала 1992 г. составляли от 35,5 до 57%. Несмотря на значительно возросшую сумму кредитных вложений коммерческих банков в экономику, которая только за первое полугодие 1992 г. увеличилась с 439 млрд. до 1390 млрд. руб. или в 3,3 раза, спрос на кредит повсеместно не удовлетворялся (отчасти из-за высокой цены на кредит, отказа банков в его предоставлении предприятиям в связи с опасением не возврата и по другим причинам).

При этом в 1998 году банковская система стала испытывать негативное влияние кризиса международных финансов и растущего недоверия к рынкам развивающихся стран, которое отразилось в первую очередь на состоянии рынка государственного долга. Однако, падения цен на государственные ценные бумаги до августа 1998 года имели ограниченные для банковской системы последствия, которые кроме того в определенной мере нивелировались действиями Банка России, в частности разрешением кредитным организациям перевести часть государственных

ценных бумаг из портфеля для перепродаж в инвестиционный портфель.

Специфика переходного периода в России, во многом связанна с преобразованиями в денежно-кредитной системе. Закон РФ № 86 от 10.06.2002 «О Центральном банке РФ (Банк России)» (последние изменения от 29.07.2018 N 263-ФЗ) и Федеральный закон от 2 декабря 1990 г. N 395-I "О банках и банковской деятельности" (последние изменения от 03.08.2018 г. № 322-ФЗ) отразили переменны, происходящие в банковской системе в те годы, и закрепили ее двухуровневый характер:

Первый уровень – Центральный банк Российской Федерации,

Второй уровень – коммерческие банки и другие кредитные учреждения.

Среди всего многообразия кредитных учреждений второй группы следует отметить так называемые специальные банки, к которым относятся инвестиционные банки, проводящие операции по выпуску и размещению корпоративных ценных бумаг; ипотечные банки, кредитующие под залог недвижимости; муниципальные банки, обеспечивающие исполнение местных бюджетов, и др.

Банковская система - одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. Банки, проводя денежные расчеты, кредитуют хозяйство, выступают посредниками в перераспределении капиталов, существенно повышают общую эффективность производства, способствуют росту производительности общественного труда.

Сегодня, в условиях развитых товарных и финансовых рынков, структура банковской системы резко усложняется. Появились новые виды финансовых учреждений, новые кредитные инструменты и методы обслуживания клиентуры.

Современная банковская система России берет свое начало в 1989 году. За минувшие годы в нашей стране ликвидирована государственная монополия на банковское дело. Сформирована современная двухуровневая банковская система. Разработано и действует специальное банковское законодательство. Сложилась конку-

рентная кредитно-финансовая инфраструктура, основным элементом которой являются коммерческие банки. Вместе с тем банковская система России пережива-

ет трудности, связанные с особенностями современного этапа экономических вызовов.

Библиографический список

1. Закон СССР «О кооперации в СССР» № 899 – XI от 26 мая 1988 г. // ИПИ Гарант
2. Постановление Центрального Комитета Коммунистической партии СССР и Правительства СССР «О совершенствовании системы банков в стране и усилении их воздействия на повышение эффективности экономики» № 821 от 17 июля 1987 г. // ИПИ Гарант
3. *Банковское дело*: учебник для студентов вузов, обуч. по направл. подготовки бакалавров и магистров / Е. Б. Стародубцева. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2014. – 464 с.
4. Китова М.В. О стратегии развития банковского сектора Российской Федерации // Международный журнал экспериментального образования. – 2015. – №2. – С. 104-105.
5. Лебедева М.Е., Васильев С.А. Ухова А.А. Создание многоуровневой банковской системы в России // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2017. – №1 – С. 7-13.
6. Лященко Н.А. Совершенствование банковской системы на современном этапе // Управление и экономика в XXI веке. – 2015. – №2. – С. 43-47.
7. *Официальный сайт* Центрального банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>
8. *Центральный Банк*: Обзор банковского сектора Российской Федерации (интернет-версия) аналитические показатели [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/analytics/bnksyst/>

HISTORY OF DEVELOPMENT OF BANKING, AS A REFLECTION OF THE HISTORY OF DEVELOPMENT OF THE COUNTRY ECONOMY

Yu.O. Sirenko, graduate student

Supervisor: V.A. Shcheveva, senior lecturer

National research university «Moscow energy institute»

(Russia, Moscow)

Abstract. *The article discusses the origin, formation and development of the banking system in the Russian Federation, the study of its features and also the negative side of banks' activity in Russia in the development process of their system, we study the formation process of the legal framework of the banking law and development credit-banking system from Ancient Russia and until the end of the XVIII century. The study used methods of theoretical generalization and comparison, methods of historical and logical knowledge, as well as the method of induction. The main stages of development of such a special sphere of management as Bank management are considered. The history of banking law and banking in our country is very interesting and instructive. In conclusion, the authors conclude that banking is one of the most important and integral structures of the market economy and is a reflection of the history of the country's economy*

Keywords: *commercial bank, banking system, monetary policy, banking history, banking operations, Central Bank.*

ФАКТОРЫ И РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА В ОРГАНИЗАЦИЯХ СФЕРЫ УСЛУГ

Е.В. Слепцова, канд. экон. наук, доцент
К.А. Ефимова, магистрант
Кубанский государственный университет
(Россия, г. Краснодар)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10159

***Аннотация.** Отличительной особенностью сервисных организаций является наличие фронтлайн-персонала, который непосредственно взаимодействует с клиентами. В статье рассматриваются актуальные вопросы повышения эффективности труда данной категории персонала в организациях сферы услуг. Проанализированы факторы обеспечения роста эффективности труда и обозначены направления поиска его резервов.*

***Ключевые слова:** эффективность труда, сфера услуг, сервисные организации, управление персоналом.*

В настоящее время сфера услуг занимает доминирующее положение в экономике многих стран. Главной задачей развития данной сферы является предоставление качественных услуг населению по доступным ценам. Важнейшим фактором повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности организации сферы услуг (сервисной организации) выступает оптимальное использование имеющихся ресурсов, в первую очередь – трудовых. По определению Масловой В.М., трудовыми ресурсами называется трудоспособная часть населения, которая обладает физическими и интеллектуальными возможностями для производства материальных благ и услуг [1].

Центральным звеном любой сервисной организации является фронтлайн-персонал (контактный персонал), который непосредственно вступает в контакт с потребителем. Исключительная особенность трудовых ресурсов в сфере услуг заключается в том, что работник, как правило, выполняет сразу несколько функций: занимается не только операционной деятельностью по оказанию услуги, но и выполняет маркетинговые и сбытовые задачи, являясь источником информации для определения стратегии организации и управления спросом [2]. Таким образом, можно определить прямую зависимость между высокой эффективностью труда фронтлайн-персонала

и успешными результатами деятельности сервисной организации.

Движущие силы, или причины, по которым происходит изменение результативности труда, называют факторами повышения эффективности. Все факторы условно можно разделить на три группы: материально-технические, организационно-экономические и социально-психологические.

Первая группа факторов связана с материальным и техническим оснащением и использованием достижений научно-технического прогресса в помощь сотрудникам:

1. Использование современного оборудования (компьютерных систем, офисного оборудования, терминалов сбора данных, эквайринговых терминалов и т.д.). Например, система электронных ключей в гостинице, позволяющая администратору быстро получить информацию о пребывании гостя. Еще один пример – сканеры штрих-кодов в магазине для более быстрого проведения ревизии.

2. Использование современных технологий (беспроводная передача данных, IP-телефония, Интернет-технологии и т.д.). К примеру, беспроводная система сбора и обработки заказов посетителей ресторана облегчает работу официантов и позволяет им уделять больше внимания клиентам.

3. Материально-техническое снабжение места работы сотрудников. Наличие в помещении интернета, телефонной связи, комфортабельной мебели, необходимых расходных материалов помогает сотруднику сосредоточиться на клиенте, не беспокоясь о каких-либо неудобствах.

К организационно-экономическим факторам можно отнести различные методы организации труда и управления персоналом:

1. Организация трудового процесса и рабочих мест оптимальным образом, т.е. определение организационной структуры фирмы, установление подходящего графика работы с перерывами, удобное расположение рабочих мест для сотрудников, активно взаимодействующих между собой в процессе оказания услуги и т.д.

2. Разработка системы оплаты труда и материального стимулирования сотрудников. Например, определение премиальной части заработной платы в зависимости от процента продаж повышает заинтересованность сотрудника к эффективной работе.

3. Определение методов мотивации и нематериального стимулирования персонала. Например, разработка персонального карьерного плана сотрудника для его продвижения по карьерной лестнице.

4. Обучение и подготовка персонала, особенно в период адаптации, позволяет избежать ошибок в работе новых сотрудников и в дальнейшем поддерживать их интерес в получении новых знаний и навыков для применения их в работе.

5. Регулярное проведение оценки и аттестации персонала необходимо для поддержания того уровня качества персонала, которое требуется для достижения организацией поставленных целей и задач.

К группе социально-психологических факторов можно отнести следующие:

1. Определение оптимального состава персонала. Возраст, пол, физическое состояние, семейное положение сотрудников может оказывать непосредственное влияние на эффективность труда. Например, в проведении развлекательных мероприятий больше преуспеют молодые сотрудники; для предоставления услуг по доставке и

транспортировки товаров фирма будет подбирать сотрудников мужского пола; для работы с ненормированным графиком или частыми разъездами предпочтение чаще отдается «несемейным» кандидатам.

2. Поддержание благоприятного психологического климата в коллективе. Способность руководства оперативно решать конфликты и поддерживать позитивный настрой коллектива в целом влияет не только на отношения между сотрудниками, но и определяет их настроение при общении с клиентами.

3. Корпоративный дух и система корпоративных ценностей. Проведение различных мероприятий для сотрудников, а также донесение до них миссии и ценностей компании способствуют повышению лояльности и приверженности сотрудников к своей фирме и желанию улучшить ее положение на рынке, то есть работать эффективнее, чтобы приносить лучший результат.

В зависимости от особенностей каждой организации сферы услуг может быть определено большее количество факторов, оказывающих влияние на эффективность труда. Наряду с факторами могут быть также выявлены резервы повышения эффективности, то есть еще неиспользованные возможности. Резервы повышения эффективности труда можно определить в соответствии с факторами, рассмотренными ранее в данной статье:

1. Замена морально или физически устаревшего оборудования на новое, своевременный ремонт и обслуживание коммуникационных сетей.

2. Своевременное проведение ремонта помещений, перепланировка рабочих мест, использование дополнительных помещений для комфортной работы и отдыха сотрудников, своевременная закупка необходимых для работы материалов.

3. Формирование корпоративной культуры и поддержание эффективного организационного поведения.

4. Дополнительный контроль дисциплины сотрудников, введение материальных и нематериальных санкций за нарушение трудового порядка и дисциплины.

5. Внутренний маркетинг – особая подготовка сотрудников для работы в сфере услуг. Внутренний маркетинг определяет философию работы с сотрудниками как с «внутренними клиентами» и ориентирован на удовлетворение их потребностей [4].

6. Изменение численности и занятости рабочей силы: в зависимости от повышения (понижения) спроса на услуги в различные сезоны, сервисная организация может увеличивать нагрузку основного персонала (сверхурочная работа, дополнительные смены), а также изменять графики работы и отпусков [3].

7. Наделение полномочиями – предоставление некоторой свободы в принятии решений в процессе работы, благодаря чему сотрудники проявляют приверженность организации и могут получать дополнительный доход [4, 5].

8. Проведение психологической оценки (опроса) персонала позволяет определить, чувствуют ли себя сотрудники комфортно на текущих должностях в определенном коллективе.

9. Повышение рейтинга и престижности компании, популяризация бренда может привлечь в фирму новых опытных, квалифицированных сотрудников, а также удержать и повысить лояльность уже работающих сотрудников.

Для поиска дополнительных резервов повышения эффективности, как правило,

сравниваются текущие результаты, которые фирма получает, исходя из имеющихся ресурсов, и результаты, которые фирма могла бы получить с теми же ресурсами.

В заключение сформулируем общие выводы:

1. Исключительной особенностью сферы услуг можно назвать фронтлайн-персонал – сотрудников, которые принимают непосредственное участие в общении и работе с клиентами.

2. Контактные сотрудники могут воздействовать на спрос клиентов на услуги и являются незаменимым источником информации для своей компании в решении маркетинговых, сбытовых, стратегических вопросов. От того, насколько эффективно работает фронтлайн-персонал, зависят результаты деятельности компании в целом.

3. На повышение эффективности труда сотрудников сферы услуг может влиять материально-техническая оснащенность места работы, организация условий труда, отдыха, наличие материального и нематериального поощрения, возможность обучения, психологические и социальные особенности коллектива.

4. В качестве источников повышения эффективности труда можно рассматривать методы управления персоналом, направленные на повышение лояльности и приверженности сотрудников к своей фирме.

Библиографический список

1. *Маслова В.М.* Управление персоналом: Учебник. – М.: Издательство Юрайт, 2011. – 448 с.
2. *Москвичев М.С.* Особенности управления персоналом в организациях сферы услуг// Перспективы развития экономики и менеджмента / Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. – 2014. – Секция №22. Экономика труда и управление персоналом.
3. *Балаева О.Н.* Управление организациями сферы услуг [Текст]: учебное пособие / О.Н. Балаева, М.Д. Предподителева. – М.: ГУВШЭ, 2010. – 155 с.
4. *Bowen D. E., Lawler E. E.* The Empowerment of Service Workers: What, Why, How, and When// Sloan Management Review. 1992. Spring. P. 31-39.

**FACTORS AND RESERVES OF INCREASE OF LABOUR PRODUCTIVITY
IN SERVICE ORGANIZATIONS**

E. V. Sleptsova, *candidate of economic sciences, associate professor*

K.A. Efimova, *graduate student*

Kuban state university

(Russia, Krasnodar)

***Abstract.** A distinctive feature of service organizations is the presence of front-line staff that directly interacts with customers. The article deals with topical issues of improving the efficiency of this category of personnel in organizations of the service sector. The factors of ensuring the growth of labor efficiency are analyzed and the directions of search of its reserves are designated.*

***Keywords:** labor efficiency, service sector, service organizations, personnel management.*

ТИПОЛОГИЯ ФАКТОРОВ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ВЛИЯНИЕ НА УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КОНТЕКСТЕ ЦИКЛИЧНОСТИ

К.В. Смицких, канд. экон. наук, доцент

Е.Г. Шумик, канд. экон. наук, доцент

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(Россия, г. Владивосток)

Статья публикуется при поддержке гранта РФФИ «Модель динамического развития предпринимательства» (№ 17-32-01080)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10160

Аннотация. Современный период социально-экономического развития страны сопровождается активным ростом предпринимательских структур. В связи с этим, особую значимость приобретает устойчивое их развитие в контексте влияния факторов и территориальных условий. Авторами определено, что развитие является процессом многогранным, многоаспектным и опирается на экстенсивное и интенсивное использование факторов. При этом существенным условием в обеспечении развития предпринимательства является не только способ использования факторов, но и источники финансирования его ресурсов. Исходя из этого, авторами были выделены четыре типа развития предпринимательства. На основании проведенного исследования, предложена типология факторов, оказывающих влияние на устойчивое развитие предпринимательства в контексте цикличности.

Ключевые слова: предпринимательство, факторы, развитие, устойчивость, цикличность, территориальные условия, экстенсивное и интенсивное использование.

Традиционно под термином «развитие» [1] понимается необратимое, направленное, закономерное изменение материи и сознания, их универсальное свойство. В результате развития возникает новое качественное состояние объекта – его состава или структуры. Также под ним понимается движение от старого к новому, от одного качественного состояния к другому [2]. Изменения сопровождаются появлением новых форм бытия, инноваций и нововведений и сопряжены с преобразованием их внутренних и внешних связей [3]. Некоторые исследователи рассматривают развитие через абсолютное и относительное изменение макро- и микроэкономических показателей, характеризующих состояние экономики во времени в течение продолжительного периода, например, года или нескольких лет [4, 5].

В свою очередь развитие является процессом многогранным, многоаспектным и опирается на экстенсивное и интенсивное использование факторов. В научной лите-

ратуре экстенсивное использование, связывают с количественными (а не качественными) их изменениями [6]. В этом случае развитие предпринимательства достигается через увеличение его масштабов за счет прироста используемых ресурсов: работников, средств труда, земли, сырья и т. д. При экстенсивном использовании факторов либо сохраняются постоянные пропорции между темпами роста реального объема производства и используемых ресурсов его создание, либо рост численности предприятий ниже темпов роста их результативности. Данный тип обеспечивает устойчивое развитие предпринимательства, за счет постоянства применяемых технологий и постоянного увеличения применяемых ресурсов.

В противоположность экстенсивному использованию факторов при интенсивном, повышается эффективность использований факторов, за счет повышения производительности используемых ресурсов [6]. В этом случае основой развития

является качественные преобразования, направленные на усиленный рост и повышение производительности [7]. Развитие предпринимательства происходит за счет применения прогрессивных технологий, использования рабочей силы, имеющей большую квалификацию и более высокую производительность труда, и т. д. Темпы роста реальных объемов производства будут превышать темпы изменения используемых ресурсов. В данном случае развитие носит неустойчивый характер, так как возникновение инноваций носит волнообразный характер и не является постоянным процессом. Следует отметить, что в целом виде не существует ни экстенсивного, ни интенсивного использования факторов, а используется преимущественно один или другой тип.

На этапе осуществления экономических реформ, перехода к инновационному типу экономики именно устойчивому развитию предпринимательства должно быть уделено особое внимание, поскольку на уровне первичного звена экономики происходит апробация многочисленных нововведений, коммерциализация научно-технических разработок, освоение и выпуск принципиально новых продуктов.

В рамках данного исследования, под устойчивым развитием предпринимательства авторы понимают, процесс функционирования предпринимательства, при котором сохраняется в течение длительного перио-

да способность эффективного, стабильно прогрессивного развития при воздействии и использовании экстенсивных и интенсивных факторов, обеспечивающий сбалансированное воспроизводство социального, производственного, финансового, ресурсного и экологического потенциалов региона [8, 9].

При этом существенным условием в обеспечении развития предпринимательства является не только способ использования факторов, но и источники финансирования его ресурсов. Финансирование может происходить преимущественно за счет использования внутренних источников (более 50%), т.е. средств частных инвесторов, не являющихся собственниками малого и среднего бизнеса, иностранных инвестиций, а так же средств, выделяемые в рамках программ поддержки предпринимательства. Либо могут использоваться в основном внешние источники финансирования (более 50%), т.е. собственные средства предпринимателей, реинвестированная прибыль и т.д. Применение внешних источников повышает риски развития предпринимательства и его зависимость от третьих лиц.

Исходя из способа использования факторов производства и используемых источников для финансирования ресурсов, можно выделить четыре типа развития предпринимательства (рисунок 1).

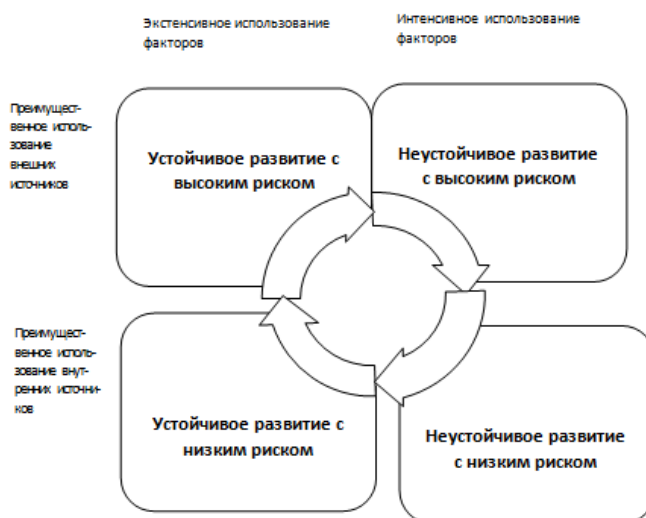


Рис. 1. Типы развития предпринимательства.

В настоящее время малое и среднее предпринимательство, это инструмент совершенствования региональной экономики, улучшения социального климата, разрешения проблем политического характера, при этом оно характеризуется специфическими чертами и особенностями, обусловленными региональной спецификой. Предпринимательство в регионах может находиться на разных типах своего развития и переходить из одного в другой,

под воздействием территориальных условий и факторов.

На каждом из типов основополагающими, являются различные факторы, представленные в таблице 1. определяющие масштабы деятельности предпринимательства, направленность и характер изменений, а так же его темпы развития. Именно активизация данных факторов позволяет достичь динамичный характер развития.

Таблица 1. Типология факторов, оказывающих влияние на устойчивое развитие предпринимательства в контексте цикличности

Типы развития	Факторы, определяющие развитие	Группа факторов
Устойчивое развитие с высоким риском	– развитие институтов поддержки предпринимательства; – свобода от давления проверяющих организаций; – предпринимательский потенциал населения;	Факторы, определяющие масштабы деятельности
	– низкие административные барьеры. – миграционная привлекательность территории. – численность населения – инвестиционная привлекательность территории	Факторы, определяющие темпы развития
Неустойчивое развитие с высоким риском	– профессиональная квалификация предпринимателей; – развитие институтов поддержки предпринимательства; – свобода от давления проверяющих организаций;	Факторы, определяющие направленность и характер изменений
	– высокий технологический уровень производства; – доступность финансовых ресурсов для предпринимателей; – инвестиционная привлекательность.	Факторы, определяющие темпы развития
Устойчивое развитие с низким риском	– степень самоорганизации предпринимательского сообщества; – предпринимательский климат в регионе	Факторы, определяющие направленность и характер изменений
	– развитие институтов поддержки предпринимательства; – свобода от давления проверяющих организаций; – предпринимательский потенциал населения;	Факторы, определяющие масштабы деятельности
Неустойчивое развитие с низким риском	– степень самоорганизации предпринимательского сообщества; – информационная открытость деятельности органов власти;	Факторы, определяющие направленность и характер изменений
	– высокий технологический уровень производства; – уровень образования населения; – высокий технологический уровень производства; – предоставление грантов и субсидий на развитие бизнеса со стороны органов власти; – привлекательный налоговый климат;	Факторы, определяющие темпы развития

Таким образом, для типов устойчивого развития особую роль приобретают факторы, влияющие в первую очередь на численность организаций, для неустойчивого уже большее значение приобретают факторы, связанные с использованием орудий труда.

При этом на типы с высоким риском воздействуют факторы, связанные с привлечением внешних ресурсов, а на развитие с низким риском со стимулированием внутренних.

Исходя из представленного анализа, можно сделать вывод, что нивелирование

негативных факторов со стороны органов власти, предпринимательского сообщества, местного населения и других участни-

ков развития предпринимательства, сможет обеспечить устойчивое его функционирование в регионе.

Библиографический список

1. *Энциклопедический словарь*. – М.: Советская энциклопедия, 1988.
2. *Словарик аспиранта* (трактовка понятий в Малой советской энциклопедии издания 1936 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.aspirantura.info/lexicon.html>
3. *Абушенко В.Л.* Новейший философский словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.philosophy-terms.ru/word/%D0%A0%D0%B0%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B8%D0%B5>
4. *Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.* Современный экономический словарь (ИНФРА-М, 2006)
5. *Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б.* Современный экономический словарь. – М., Изд-во ИНФРА-М, 2006
6. *Тамбовцев В.Л.* Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие // Российский журнал менеджмента. – 2010. – №8 (1). – С. 5-40.
7. *Большой словарь* иностранных слов. – М.: Изд-во «ИДДК», 2007.
8. *Карачурина, Г.Г.* Обеспечение устойчивого развития региона на основе повышения его конкурентоспособности: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Уфа, 2011.
9. *Малый бизнес* как фактор устойчивого регионального развития / А.Б. Харзинов, С.А. Махошева, С.В. Галачиева // Вопросы экономики и права. – 2010. – №12. – С. 378-382.

A TYPOLOGY OF FACTORS INFLUENCING SUSTAINABLE ENTREPRENEURSHIP IN THE CONTEXT OF CYCLICAL

K.V. Smitskikh, *candidate of economic sciences, associate professor*

E.G. Shumik, *candidate of economic sciences, associate professor*

Vladivostok state university of economics and service

(Russia, Vladivostok)

Abstract. *The modern period of socio-economic development of the country is accompanied by an active growth of business structures. In this regard, their sustainable development in the context of the influence of factors and territorial conditions is of particular importance. The authors determined that development is a multi-faceted, multi-faceted process and is based on extensive and intensive use of factors. At the same time, an essential condition in ensuring the development of entrepreneurship is not only the way of using factors, but also the sources of financing of its resources. On this basis, the authors identified four types of business development. On the basis of the conducted research, a typology of factors influencing the sustainable development of entrepreneurship in the context of cyclicity is proposed.*

Keyword: *entrepreneurship, factors, development, stability, cyclicity, territorial conditions, extensive and intensive use.*

«ДАЛЬНЕВОСТОЧНЫЙ ГЕКТАР» КАК ВЕКТОР РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

К.В. Смицких, канд. экон. наук, доцент

Э.Ю. Чудаев, студент

**Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
(Россия, г. Владивосток)**

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10161

***Аннотация.** Дальневосточный федеральный округ, самый крупный округ с удобным геополитическим расположением на карте. Несмотря на это, огромная часть территории не используется. Именно по это правительством утверждена программа «Дальневосточный гектар». Данная программа в своей концепции предполагает сокращение оттока населения с округа, развитие сельского хозяйства, улучшение жизни и динамичное развитие предпринимательства. В статье рассматривается предоставление земельных участков и основные проблемы в их получении и освоение.*

***Ключевые слова:** стратегия, динамика, развитие, потенциал, природные ресурсы, бизнес, потенциал, демография.*

В настоящее время малый и средний бизнес (далее МСБ) является неотъемлемой частью экономики, инструментом улучшения социального климата и стимулирования экономического роста. Являясь локомотивом инноваций, МСБ обеспечивают быструю генерацию новых рабочих мест и самозанятость населения при сокращении занятости в традиционных областях, ослабляя социальную напряженность в депрессивных регионах [1].

В Дальневосточном федеральном округе (далее ДВФО) имеется огромный потенциал для развития МСБ, который характеризуется рядом структурных особенностей и в значительной степени базируется на использовании природно-ресурсного потенциала. Экспорт природных ресурсов и развитие транспортно-транзитных функций рассматриваются в качестве стратегической линии развития Дальнего Востока на перспективу. При этом динамика валового регионального продукта определяется динамичным ростом оборота розничной торговли и производства услуг при отставании темпов промышленного роста. Также, малый и средний бизнес на ДВФО, может способствовать уменьшению оттока населения, ведь ежегодно уезжает примерно 120 тыс. человек.

Однако в настоящее время развитие малого и среднего предпринимательства характеризуется негативными тенденциями. В течение последних 6 лет оборот МСБ находится в стагнации, и занимает около 20% от общего оборота организаций в регионе. При этом число МСБ в данный период имеют нестабильную динамику. Сложившаяся ситуация привела к падению численности занятых в МСБ с 2007 года. Таким образом, качественные показатели развития малого и среднего бизнеса в регионе неуклонно снижаются, несмотря на мероприятия, реализуемые в сфере его поддержки, исполнительными органами власти субъектов РФ [2].

Правительство активно поддерживает малого и среднего бизнеса. Выделены следующие основные направления государственного стимулирования:

- институциональное обеспечение (развитие институтов)
- программное управление развитием
- финансовая поддержка (стимулирование) развития малого предпринимательства
- формирование предпринимательских кластеров
- развитие предпринимательского потенциала населения

- расширение инфраструктуры предпринимательской деятельности
- формирование благоприятного предпринимательского климата.

Одним из видов нефинансовой поддержки малого и среднего бизнеса в ДВФО, является программа «Дальневосточный гектар». С начала текущего года россияне получили право безвозмездно получить в свое распоряжение земельный надел на Дальнем Востоке для различных целей, в том числе для ведения бизнеса, работы на себя или просто для проживания, в целом - для освоения. В перспективе программа Дальневосточный гектар будет способствовать активному заселению территории.

В соответствии с положениями акции Дальневосточный гектар заявить права на получение своего участка могут:

- Граждане России;
- Иностранцы-участники программы «Переселение соотечественников»;
- Объединения, состоящие из нескольких граждан РФ или переселенцев.

По условиям программы предоставленную землю можно использовать абсолютно для любых целей, не запрещенных законодательством:

- для возведения жилых построек;
- для организации любого своего бизнеса, в том числе на условиях самозанятости;
- для организации сельскохозяйственной деятельности или лесозаготовок и т.д. [3].

При этом в РФ потенциальных желающих может быть более 25-40 млн человек. Но в первую очередь будут рассматриваться те, кто уже проживает в ДФО. Ведь местные жители знают особенности климата, земли своего региона, поэтому гораздо лучше смогут полученные гектары использовать для развития сельского хозяйства.

Тем не менее, существует ряд проблем в реализации этого проекта в полном масштабе. В данный момент по официальным данным было подано

125552 заявки, а рассмотрено лишь 47185, что составляет 38%. Основные про-

блемы, с которыми сталкиваются получатели "дальневосточного гектара":

– Технические сложности в работе федеральной информационной системы "На Дальний Восток", отсутствует в полном объеме информация о том, что собой представляет территория выдаваемых участков в федеральной системе тогда, когда в региональной вся информация содержится, включая принадлежность земли или ведомую на ней деятельность;

– Имеются кадастровые проблемы учета и границ участков, т.е. неполное совпадение фактических границ участков с кадастровыми планами. Участок в Приморье или Приамурье, выбранный в режиме онлайн из Новосибирска или Москвы, на деле может захватить территорию кладбища, водохранилища или другого участка, границы которого были изменены [4];

– Правительством страны в программе разработке проекта были озвучены льготы на ипотеку под 4% годовых, но после запуска программы о льготах на кредитование благополучно забыли. Единственная финансовая поддержка, которая сейчас осуществляется, это льготное финансирование инвестиционных проектов по ставке 5% для крупных компаний решивших работать на дальневосточном гектаре;

– Также значимой проблемой, является административный барьер. Местные органы власти на местах земли, которые в лучшей степени пригодны, распределяют между «своими». Этому свидетельствует тот факт, что в первый день запуска программы, незаконным образом были распределены перспективные земли вдоль озера Ханка. Предпринимателям достаются земли отдаленные от местности и без какой-либо инфраструктуры, а порой и вовсе эти земли не пригодны по назначению.

В данный момент уже не работают в полной мере ТОРы, требуется крупные вложения, что осилит лишь крупный бизнес, у МСБ на это нет финансовой возможности. ТОРы предназначены для крупного бизнеса, и программа «Дальневосточный гектар» нацелена на то, чтобы развить на Дальнем Востоке малый и средний бизнес, улучшить уровень жизни, а также увеличить население округа.

Однако для полной реализации проекта необходимо разработать следующие рекомендации: для предпринимательского сообщества, предпринимательского объединения, уполномоченным по защите прав предпринимателей и общероссийской общественной организации Опора России:

– активизировать спрос среди местных предпринимателей на участие в программе;

– оживить механизм финансовый поддержки предпринимателей, желающих вести деятельность на дальневосточной земле;

– местным органам власти выдавать земли пригодные для ведения деятельности;

– снизить уровень административных барьеров.

Библиографический список

1. *Социально-экономическая оценка динамической эффективности развития предпринимательства на основе стейкхолдерского подхода.* [Электронный ресурс] // Библиотека диссертаций – Режим доступа: <http://www.dslib.net/economika-xoziajstva/socialno-jekonomicheskaja-ocenka-dinamicheskoy-jeffektivnosti-razvitiya.html>.

2. *Оценка социально-экономического развития малого и среднего предпринимательства в регионах Дальневосточного федерального.* [Электронный ресурс] // Научный форум – Режим доступа: <https://nauchforum.ru/studconf/social/xxviii/8630>.

3. *Программа дальневосточный гектар.* [Электронный ресурс] // Финансы ТУТ. – Режим доступа: <http://finansytut.ru/dokumentyi/programma-dalnevostochniy-gektar.html>.

4. *Земельный вопрос: какие проблемы с "дальневосточным гектаром" помогут решить законодатели.* [Электронный ресурс] // ТАСС информационное агентство – Режим доступа: <http://tass.ru/v-strane/4355485>.

"FAR EASTERN HECTARE" AS A VECTOR OF DEVELOPMENT SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

K.V. Smitskikh, *candidate of economic sciences, associate professor*

E.Y. Chudaev, *student*

**Vladivostok state university of economics and service
(Russia, Vladivostok)**

Abstract. *Far Eastern Federal district, the largest district with a convenient geopolitical location on the map. Despite this, a huge part of the territory is not used. It is for this that the government approved the far Eastern hectare program. This program in the concept assumes reduction of outflow of the population from the district, development of agriculture, improvement of life and dynamic development of business. The article deals with the provision of land and the main problems in obtaining and their development.*

Keyword: *strategy, dynamics, development, potential, natural resources, business, potential, demography.*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫМИ РИСКАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

А.А. Соболева, студент

Е.П. Назина, студент

Е.Н. Мишустина, студент

Поволжский государственный университет сервиса
(Россия, г. Тольятти)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10162

***Аннотация.** В данной статье рассмотрен налоговый риск, причины и факторы его возникновения. Описываются основные налоговые стратегии, применяемые организациями в Российской Федерации. Рассмотрена взаимосвязь трех важных составляющих: метода оптимизации налогообложения на налоговую нагрузку организации, оценки налогового риска последствий реализации задуманных действий и расчета налоговой экономии от внедрения предложенной схемы, при проведении налоговой оптимизации.*

***Ключевые слова:** налоговый риск, налоговая выгода, налоговая экономия, налоговое бремя, налоговое планирование.*

Риск окружает любую сферу человеческой деятельности, он может возникнуть из-за множества условий, ситуаций и факторов при принятии какого-либо решения.

Одним из актуальных видов экономического риска является налоговый риск. Налоговый риск – это комплексное явление, которое включает в себя вероятность доначисления налогов, пеней и штрафов, риск возрастания налоговой нагрузки, риски переплаты налогов и др. [2, с. 35].

Факторы возникновения налоговых рисков следующие:

– недостаточный уровень автоматизации процесса подготовки налоговой бухгалтерской отчетности;

– отсутствие налоговых специалистов в штате;

– отсутствие постоянно действующей процедуры внутреннего аудита

деятельности субъекта налоговых правоотношений; и др.

Организации попадают в зону потенциального риска, стремясь уменьшить налоговое бремя. Одним из основных инструментов эффективного управления налоговыми рисками является выбор наиболее подходящей стратегии. Учитывая необходимость четкого определения своих конкурентных преимуществ, их закрепления на длительный период, предприятия осо-

бое внимание уделяют стратегиям, выдвигая стратегические ориентиры, которые часто имеют качественные характеристики [5, с. 131]. На данный момент в России можно выделить четыре основные налоговые стратегии:

– стратегия максимальной налоговой безопасности, которая направлена на абсолютное исполнение налогового законодательства;

– стратегия уклонения от налогообложения, - выражается в сознательном нарушении налогового законодательства (искажении доходов и (или) расходов, манипулировании нормами гражданского права при квалификации сделок, неуплате налогов и пр.;

– стратегия «смягчения» налоговых последствий, которая предполагает отказ от заведомо неправомерных сделок и минимизацию сомнительных хозяйственных операций;

– стратегия налоговой оптимизации, которая направлена на уменьшение величины налоговых обязательств (или перенесение их исполнения на более поздние сроки), а также сокращение налоговых рисков посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика.

Реализация той или иной стратегии, как правило, приводит к получению налоговой

выгоды. Налоговая выгода означает «уменьшение размера налоговой обязанности вследствие уменьшения налоговой базы, получения налогового вычета, налоговые льготы, применения более низкой налоговой ставки, а также получение права на возврат (зачет) или возмещение налога из бюджета» [3, с. 65]. К сожалению, из-за отсутствия четкого понимания пределов «налоговой выгоды» приводит к возникновению значительных рисков, нарушению законодательства.

В постановлении Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 12 октября 2006 г. №53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды» предложен список обстоятельств,

которые признаются как подтверждение обоснованности или необоснованности налоговой выгоды организации.

Обоснованность действий организаций связана с наличием таких причин, которые свидетельствуют о намерениях организации получить наибольший экономический эффект в результате предпринимательской деятельности.

Необоснованной признается налоговая выгода, полученная налогоплательщиком вне соответствия с их действительным экономическим смыслом и целями делового характера.

Рассмотрим конкретные причины возможных налоговых рисков, возникающие у организаций (табл. 1).

Таблица 1. Причины возникновения налоговых рисков

Причина	Пояснения
Отклонение уровня рентабельности (на 10 % более)	Первоочередными причинами отклонений является: занижение финансового результата от продаж, завышение себестоимости проданных товаров. Также это могут быть такие причины как: низкая наценка, скидка или другие мероприятия по привлечению клиентов, высокая конкуренция, удорожание сырья и др.
Признание способности физического или юридического лица оказывать влияние на деятельность иных лиц посредством наличия взаимозависимости частных интересов, приводящих к уклонению от налогообложения.	Наличие таких связей позволяет усомниться в реальности проводимых сделок, а значит последствиями могут стать: снятие расходов по налогу на прибыль, вычетов по НДС, доначисление этих налогов, начисление пеней и штрафов.
Применение договоров лизинга (аренды) персонала	Данный риск связан с подтверждением обоснованности расходов на эту операцию для целей налогообложения. Законность данных операций подтверждается арбитражными судами.
Заключение договоров с контрагентами без наличия разумных причин	Вследствие этого происходит отражение в налоговой отчетности значительных сумм налоговых вычетов, это говорит о недобросовестности налогоплательщика.

В условиях современной экономики, в частности жесткой конкуренции, организации стремятся, с целью увеличения количества заказчиков товаров, идти на радикальные и рискованные методы оптимизации

налогообложения, к таким можно отнести: невысокие наценки, льготные цены.

Также, есть рынки, где рентабельность незначительна. Но некоторые, высокорентабельные организации, с целью уменьшить издержки, создают договоры с неоп-

равданно заниженной ценой. Так, установлено допустимое отклонение размера скидок и бонусов от установленной цены, составляет 20%. При этом организация должна подготовить документы, подтверждающие деловую цель продажи. С целью обеспечения соответствия потребностям и ожиданиям потребителя и самого рынка особую важность приобретают международные стандарты системы менеджмента качества ISO серии 9000 [6, с. 133].

Основной задачей эффективного управления налоговыми рисками является недопущение в результате этого процесса создания помех достижению стратегиче-

ских целей. При создании стратегии налогового планирования, рекомендуется учитывать следующие аспекты: влияние метода оптимизации налогообложения на налоговую нагрузку организации, оценка налогового риска последствий реализации задуманных действий и расчет налоговой экономии от внедрения предложенной схемы. Только во взаимосвязи и системном анализе этих трех важных составляющих налогового планирования можно подтвердить на практике, если рассмотреть конкретные меры налоговой оптимизации, их влияние на налоговую нагрузку и возникающий налоговый риск (табл. 2).

Таблица 2. Взаимосвязь методов налоговой оптимизации с изменением налоговой нагрузки и уровнем налогового риска

Метод оптимизации налогообложения	Влияние на налоговую нагрузку	Налоговый риск	Формула расчета коэффициента налоговой экономии
Выплаты свыше лимита, по достижении которого не взимаются страховые взносы	Снижение налоговой нагрузки за счет начисления с суммы свыше страховых взносов на обязательное пенсионное страхование	Средний: возможно доначисление налога, лишения льгот	$K_{нн} = ((H_n - П_n) \div B) \times 100$, где, $K_{нн}$ - коэффициент налоговой экономии; H_n - сумма налогов, начисленных при существующей системе налогообложения; $П_n$ - планируемая сумма налогов, начисленных после применения схемы оптимизации B - выручка с НДС.
Изменение структуры компании: преобразование, выделение или разделение, присоединение или слияние; создание филиалов или перенос юр.адреса на территории с льготным налогообложением	Снижение налоговой нагрузки связано с тем, что если вновь созданные предприятия будут находиться на специальных налоговых режимах, то уменьшить налогооблагаемую базу по налогу на имущество	Низкий: возможны проблемы, традиционно возникающие в отношениях с дочерними и зависимыми обществами	$K_{э} = (H_{э} \div B) \times 100$, где, $K_{э}$ - коэффициент эффективности льготирования $H_{э}$ - налоговая экономия в результате использования льготы; B - выручка с НДС.
Замена правоотношений: разделение договора на два или больше, подмена одного договора другим	Дает налоговую экономию	Высокий: в зависимости от суммы сделки может возникнуть подозрение в экономической нецелесообразности	$K_p = (C_p \div C_n) \times 100$, где, K_p - коэффициент налогообложения прибыли; C_p - сумма налоговых платежей, уплачиваемых из прибыли; C_n - сумма прибыли до налогообложения.
Цена операции: льготные цены для отдельных контрагентов, отпускная цена чуть выше себестоимости, предоставление ретроскидок, бонусов	Снижение налоговой нагрузки за счет снижения НДС, налога на прибыль	Высокий: доначисление налога на прибыль в случае отклонения рыночной цены сделки более чем на 20%.	$K_{ц} = (C_{ц} \div Ц_n) \times 100$, где, $K_{ц}$ - коэффициент налогообложения цены; $C_{ц}$ - сумма налогов, входящих в цену продукции (НДС, акцизы); $Ц_n$ - цена продукции.

Таким образом, эффективное управление налоговыми рисками коммерческих организаций предоставляет реальную возможность использовать позитивные факторы среды и нейтрализовать угрозы, сочетать интересы собственников, клиентов и контрагентов организации и достигать высокой эффективности деятельности организации.

Осуществление эффективного налогового планирования позволит высвободить

часть финансовых ресурсов, которые можно направить на развитие предпринимательской деятельности, что повысит показатели прибыли, ускорит оборачиваемость активов и, соответственно, повысит рентабельность организации. Эффективное управление налоговыми рисками является залогом успешного функционирования организации.

Библиографический список

1. *Борисов, С. Р.* GR в современной России: особенности продвижения интересов среднего и малого бизнеса: в книге Бизнес и власть в России: теория и практика взаимодействия [Текст] / С.Р. Борисов. – М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2011. – С. 62-77.
2. *Лермонтов, Ю. М.* Итоги и перспективы налоговой политики [Текст] / Ю. М. Лермонтов // Практическая бухгалтерия. 2010. №8. С. 35-37.
3. *Каломбо Муламба, В. И.* Перспективные направления развития налоговой политики Российской Федерации [Текст] / В.И. Каломбо Муламба, Д.Ю. Ладная, Ю.Г. Майстренко // Глобальный научный потенциал. – СПб.: ТМБпринт. 2014. №1 (34). С. 64-67.
4. *Кузнецов, Ю. В.* Методологические аспекты исследования системы управления рисками [Текст] / Ю.В. Кузнецов, Н.В. Капустина // Проблемы современной экономики. 2008. №3. С. 324-327.
5. *Насакина, Л.А.* Методы сбора и анализа экономической информации в обосновании стратегических управленческих решений [Текст] / Л.А. Насакина // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. 2012. №4 (24). С. 130-136.
6. *Насакина, Л.А.* Новые подходы к оценке хозяйственной деятельности в условиях развития рыночных отношений [Текст] / Л.А. Насакина // Вестник НГИЭИ. 2015. № 3 (46). С. 70-74.

EFFICIENCY OF MANAGING TAX RISKS IN THE ORGANIZATION

A.A. Soboleva, student

E.P. Nazina, student

E.N. Mishustina, student

Volga state university of service

(Russia, Togliatti)

***Abstract.** This article describes the tax risk, the causes and factors of its occurrence. The main tax strategies applied by organizations in the Russian Federation are considered. The interrelation of three important components is considered: the method of optimizing taxation on the tax burden of the organization, assessing the tax risk of the consequences of implementing the conceived actions and calculating the tax savings from the introduction of the proposed scheme during tax optimization.*

***Keywords:** tax risk, tax benefit, financial risk, tax savings, tax burden.*

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

А.А. Сорокин, канд. экон. наук, доцент

А.Д. Малявина, магистрант

Национальный исследовательский университет «Московский энергетический институт»

(Россия, г. Москва)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10163

***Аннотация.** Рынок недвижимости считается одной из важнейших сфер российской экономики, так как практически все виды предпринимательской деятельности требуют имущественного обеспечения (магазины, офисы, склады). Рынок коммерческой недвижимости развивается и превращается из хаотичного организма в организованную систему. На рынке коммерческой недвижимости начали формироваться различные предпринимательские структуры, способствующие росту его эффективности. В статье подробно рассматриваются различные виды предпринимательской деятельности рынка коммерческой недвижимости и характеристика их основных функций, а также необходимость их существования в современной экономической системе.*

***Ключевые слова:** рынок коммерческой недвижимости, предпринимательство, риэлторская деятельность, оценка недвижимости, девелопмент, аренда, управление недвижимостью.*

При любом общественном устройстве важное место в системе хозяйственных отношений занимает недвижимое имущество, с функционированием которого так или иначе связана деятельность субъектов экономики во всех сферах бизнеса и управления. Актуальность предпринимательства на рынке недвижимости объясняется развитием многообразия форм собственности, расширением рыночных сделок с недвижимостью, использованием недвижимости в разнообразных экономических операциях.

Сложности инвестирования в объекты коммерческой недвижимости обусловлены их высокой капиталоемкостью. На рисунке 1 представлен объём инвестиций в коммерческую недвижимость за 2006-2017 гг. в России [1].

Эффективная деятельность предприятий сферы коммерческой недвижимости должна быть направлена на повышение их привлекательности и способствовать привлечению инвесторов.

Становление предпринимательства в сфере недвижимости относится к первой половине 1990-х гг., в это время начинал активно формироваться отечественный рынок недвижимости [2]. Главными его особенностями в данный период являлись:

1) потребительские мотивации, которые создавали спрос на рынке недвижимости, при определении финансовыми институтами недвижимости в качестве основного объекта инвестирования;

2) слабая нормативно-правовая база рынка, что стимулировало стремительное наращивание количества сделок в начале периода и вело к торможению этого процесса на этапе его завершения;

3) тенденции перераспределения между слоями населения с разным уровнем дохода, между старыми и новыми собственниками;

4) неразвитая инфраструктура рынка недвижимости.

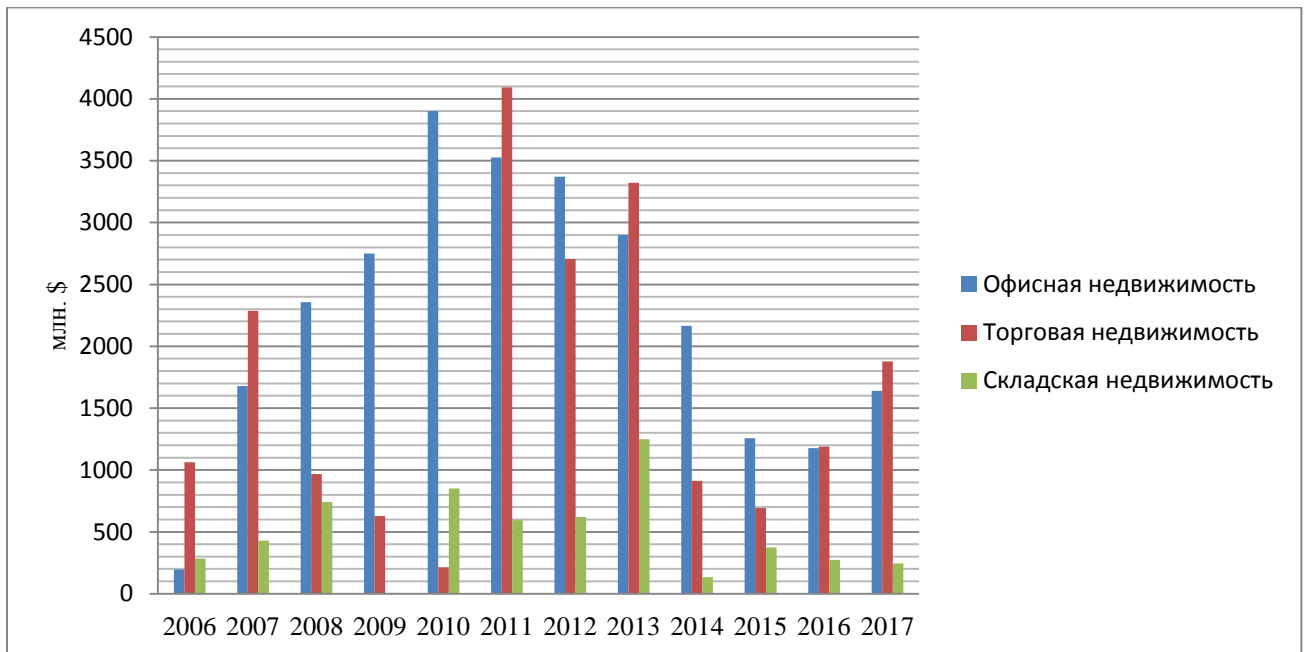


Рис. 1. Объем инвестиций в объекты коммерческой недвижимости

С развитием рынка недвижимости происходит формирование полноценной структуры предпринимательской деятельности, которая включает:

- 1) девелоперские фирмы, которые нацелены на совершенствование объектов недвижимости, их качественное преобразование;
- 2) оценочные фирмы;
- 3) фирмы по управлению недвижимостью (эффективному использованию объекта недвижимости);
- 4) риэлторские фирмы.

Для более полного понимания стоит подробно рассмотреть каждый из элементов структуры предпринимательской деятельности на рынке коммерческой недвижимости.

Девелопмент определяется как качественное преобразование недвижимости, обеспечивающее рост её стоимости, а также как профессиональную деятельность по организации данных процессов. Анализируя понятие девелопмента, есть смысл рассматривать этот процесс, конечным этапом которого является достижение расчетной прибыли, стабильности её получения и аккумуляции в рамках реализации строительного проекта, в рамках осуществления строительным предприятием своей деятельности и, как следствие, в экономике строительной отрасли в це-

лом [3]. Развитие объекта недвижимости сопряжено с физическими изменениями, обеспечивающими появление у объекта новых качеств, соответствующих изменяющимся потребностям общества. Наиболее оптимальным на сегодняшний день решением для девелопмента является поиск эффективного способа управления финансовыми результатами проекта и в целом организации, достижение устойчивости всего жизненного цикла девелоперского проекта и его поддержание, в результате чего и будет достигнуто качественное преобразование недвижимости.

Развитие рыночных отношений в сфере недвижимости потребовало возникновения такого вида деятельности как оценка объектов. Это необходимо при операциях купли-продажи, сдаче в аренду, перераспределении имущественных долей предприятия, привлечении новых пайщиков и дополнительной эмиссии акций, кадастровой оценке, страховании объектов недвижимости, кредитовании под залог, разработке инвестиционных проектов, привлечении инвесторов и т.д. Перед оценщиком в ходе определения стоимости объекта недвижимости стоит ряд задач, которые ему необходимо решить [4]. Во-первых, рынок коммерческой недвижимости является активно развивающимся сегментом на данный момент и непрерывной, но не устой-

чивый рост цен на подобные объекты вынуждает осторожно подходить к оценке коммерческой недвижимости и более корректно учитывать будущие денежные поступления в условиях непостоянного спроса. Во-вторых, в достоверной оценке объектов коммерческой недвижимости заинтересован не только собственник, но и потенциальный приобретатель, который стремится оптимизировать затраты в предстоящей сделке. Также важность оценки данного вида активов объясняется тем, что недвижимое имущество является наиболее привлекательным объектом залога для кредитных учреждений.

Специфика российского рынка коммерческой недвижимости отражается на деятельности по оказанию услуг управления коммерческой недвижимостью [5]. Стоит выделить три основные группы субъектов рынка, которые занимаются деятельностью по управлению коммерческой недвижимостью. Это профессиональные управляющие компании, собственники, инвестиционные фонды как инструмент финансирования, реализации и управления недвижимостью.

Управление недвижимостью осуществляется в трёх направлениях:

– правовом (распределение прав на недвижимость);

– экономическом (управление доходами и расходами в процессе эксплуатации объекта недвижимости);

– техническом (содержание объекта исходя из его функционального назначения).

Управление недвижимостью может быть внутренним и внешним. Внутреннее управление – деятельность субъекта рынка недвижимости, которая регламентируется его собственными нормативными документами. Внешнее управление недвижимостью – это деятельность государственных структур, направленная на формирование нормативной базы и контроль за со-

блюдением всеми субъектами рынка недвижимости установленных норм и правил.

Важную роль на рынке недвижимости играют профессиональные риэлторы. Риэлтерская деятельность – это деятельность, которая осуществляется юридическими лицами (индивидуальными предпринимателями) на основании соглашения (доверенности) с заинтересованным лицом по совершению от его имени и за его счет или от своего имени, но за счет и в интересах заинтересованного лица гражданско-правовых сделок с объектами недвижимости и правами на них. Процесс оказания риэлтерских услуг может сводиться к следующим основным этапам:

1. Принятие заявки на услугу;
2. Предварительный осмотр объекта и заключение договора об оказании услуги;
3. Сбор и анализ информации об объекте;
4. Юридическое сопровождение сделки;
5. Проведение сделки с недвижимостью и оплата услуг риэлтору.

Заказчику, в свою очередь, необходимо четко определить содержание и ожидаемый конечный результат предоставляемой услуги. Недооценка особенностей восприятия заказчиком содержания риэлтерской услуги может вызывать риски.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что развитие рынка недвижимости способствует появлению новых форм предпринимательской деятельности. Стоит еще раз отметить, что коммерческая недвижимость – один из наиболее привлекательных активов для инвесторов. Но в то же время недвижимость – сложный, капиталоемкий актив с весьма специфическими условиями функционирования. Успешное инвестирование в данный сегмент во многом зависит от эффективной работы специализированных предпринимательских структур.

Библиографический список

1. *Обзор рынка инвестиций* за 2017 год. Россия [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://content.knightfrank.com/research/599/documents/ru/-2017-5198.pdf>

2. *Асаул А.Н.* Экономика недвижимости: Учебник для вузов. Стандарт третьего поколения. – СПб.: Питер, 2013. – 416 с.

3. *Соболева Е.А.* Качественное преобразование недвижимости – предмет и сущность деvelopeмента // Известия Байкальского государственного университета. – 2011. – №3 (77). – С. 14-17.

4. *Симонова Н.Ю.* Методология определения стоимости объектов коммерческой недвижимости // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2014. – №2 (10). – С. 44-47.

5. *Кудрявцева Е.В.* Проблематика услуги управления коммерческой недвижимостью // Известия Томского политехнического университета. – 2010. – Т. 317. №6. – С. 18-22.

BUSINESS ACTIVITIES IN THE MARKET OF COMMERCIAL REAL ESTATE

A.A. Sorokin, *candidate of economic sciences, associate professor*

A.D. Malyavina, *graduate student*

National research university «Moscow energy institute»

(Russia, Moscow)

***Abstract.** The real estate market is considered to be one of the most important spheres of the Russian economy, since almost all types of business activities require property support (shops, offices, warehouses). The commercial real estate market is developing and transforming from a chaotic organism into an organized system. Various business structures began to form in the commercial real estate market, contributing to the growth of its efficiency. The article discusses in detail various types of business activities of the commercial real estate market and characteristics of their main functions, as well as the need for their existence in the modern economic system.*

***Keywords:** commercial real estate market, entrepreneurship, real estate activity, real estate valuation, development, rent, real estate management.*

СУЩНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

И.В. Старченко, канд. экон. наук, доцент

Азово-Черноморский инженерный институт (филиал) Донского государственного аграрного университета
(Россия, г. Зерноград)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10164

***Аннотация.** Статья посвящается актуальной проблеме обеспечения экономической безопасности организаций. Предметом исследования является экономическая безопасность предприятия. Автором обоснована необходимость обеспечения экономической безопасности организации для её стабильного и устойчивого развития. Раскрывается сущность экономической безопасности экономических субъектов. Приводятся комплекс мер направленных на изучение внутренних и внешних неблагоприятных для экономики факторов и рисков. Были рассмотрены основные составляющие экономической безопасности хозяйствующих субъектов. Систематизированы различные определения экономической безопасности организации, основанные на различных подходах. Уточнено и сформулировано понятие «экономическая безопасность».*

***Ключевые слова:** экономическая безопасность, экономические субъекты, подходы к определению экономической безопасности, обеспечение безопасности.*

Необходимость обеспечения стабильного и устойчивого развития предприятия потребовала детального изучения вопросов экономической безопасности не только в краткосрочной, но и долгосрочной перспективе. Экономическая безопасность в общем понимании направлена на защиту интересов предприятия и составляющих его деятельности: персонала, материальных и нематериальных ресурсов, финансовых активов, позиции на рынке, имиджа от негативного воздействия факторов внешней и внутренней среды.

Экономическая безопасность напрямую зависит от уровня финансовой безопасности и обеспечивается множеством инструментов, среди которых существенное значение имеет финансовая и экономическая защита. Актуальность изучения проблем обеспечения экономической безопасности предприятия, а также управление ею обусловлены наличием серьезных угроз: усиление конкуренции, нестабильность экономических процессов, изношенное состояние производственного оборудования, применение устаревших и энергоемких технологий.

Конкуренция между производителями способствует повышению эффективности производственной деятельности, снижению затрат, защите коммерческих интересов, способных за счет увеличения производительности и лучшего управления обеспечить стабильную финансовую устойчивость предприятия, это и обеспечивает экономическую безопасность производителей.

При обеспечении безопасности экономического субъекта необходимо помнить о системе экономической безопасности. Она включает в себя комплекс мер, направленных на изучение внутренних и внешних неблагоприятных для экономики факторов и рисков. Деятельность хозяйствующих субъектов в условиях современной отечественной экономики требует серьезного научно обоснованного подхода к решению проблем экономической безопасности. Во многом это связано со значительным расширением для бизнеса угроз, в условиях рыночной среды.

Под понятием «экономическая безопасность» первоначально учёные выделяли условия необходимости сохранения коммерческой тайны и других секретов орга-

низации. Такому трактованию посвящены труды учёных начала 1990-х гг. Это понятие рассматривали как защиту информации, что отражено во многих публикациях.

Существуют различные определения экономической безопасности организации, основанные на различных подходах.

Первый подход основан на экономических и управленческих понятиях.

В контексте данного подхода определение звучит следующим образом: «Экономическая безопасность организации – это процесс непрерывного обеспечения стабильности функционирования, финансового равновесия, регулярного извлечения прибыли, достижения поставленных целей, возможность развития в условиях конкурентной среды, в независимости от стадии жизненного цикла» [1]. Экономическая безопасность в данном определении связывается с непрерывным процессом, а не состоянием.

Второй подход основан на понятиях угроз, а также защищённости от них. Экономическая безопасность в данном случае рассматривается как защищённость интересов организации от внутренних и внешних угроз, достигающаяся комплексом мероприятий. Экономическая безопасность здесь является главным инструментом достижения основной цели коммерческой организации [2].

Экономическая безопасность организации является комплексным понятием, связанным как с внутренним состоянием, так и с воздействием на неё внешней среды, с её субъектами, участвующими во взаимосвязях.

Отмечая то, что экономическая безопасность организации относится к самостоятельному уровню системы безопасности страны, но влияние оказывает практически на все уровни. Системой обеспече-

ния экономической безопасности организации является совокупность мероприятий, находящихся своё отражение в экономической и правовой среде, нацеленных на повышение и сохранение экономической безопасности, в соответствии со стратегией своего развития.

Основа разработки стратегии экономической безопасности организации выражается в определении сущности экономической безопасности, выявлении субъекта и объекта.

В целом все рассмотренные подходы в той или иной степени отражают суть экономической безопасности организации. Экономическая безопасность включает в себя несколько основных составляющих. Для каждой конкретной организации эти составляющие могут иметь разные приоритеты, в зависимости от существующих угроз. У каждой организации внутренние и внешние угрозы различны по своему содержанию. Организация находится в зоне экономической безопасности только тогда, когда у неё отсутствуют как внешние, так и внутренние угрозы.

В таблице приведены основные подходы к определению сущности экономической безопасности организации.

Новый подход был предложен профессором В.И. Авдийским [3] который связал экономическую безопасность хозяйствующего субъекта с устойчивым, стабильным развитием организации, показав тесную связь системы экономической безопасности со всеми структурными подразделениями организации. В числе факторов негативно влияющих на состояние субъекта экономики ведущее место заняли нецелесообразные действия хозяйствующего субъекта в области управления основными ресурсами.

Таблица 1. Подходы к определению сущности экономической безопасности

Автор	Определение понятия «экономическая безопасность организации» Определение понятия «экономическая безопасность организации»
Черкасская Г.В. Шарыкин Г.Е. Коваленко Н.В.	Такое состояние предприятия, при котором ему не угрожает опасность, сохраняется его независимость, надежность, защищенность от угроз, предприятие в состоянии решить стоящие перед ним задачи, а в случае возникновения непредвиденных обстоятельств или угроз в состоянии защититься от них или восстановить свою работоспособность
Иванова Л. К.	Это наличие конкурентных преимуществ, обусловленных соответствием материального, финансового, кадрового, технологического потенциалов и организационной структуры предприятия его стратегическим целям и задачам
Безверхая Е.Н. Губа И.И. Ковалёва К.А.	Такое состояние хозяйствующего субъекта, при котором он при наиболее эффективном использовании корпоративных ресурсов добивается предотвращения, ослабления или защиты от существующих опасностей и угроз или других непредвиденных обстоятельств и в основном обеспечивает достижение целей бизнеса в условиях конкуренции и хозяйственного риска»
Воротынская А.М.	Это наиболее эффективное использование ресурсов организации (основных и оборотных средств, человеческого потенциала) для прогнозирования и предотвращения угроз и поддержания стабильного функционирования предприятия в текущих и будущих моменты времени
Запорожцева Л.А. Агибалов А.В	Это комплексное понятие, отражающее финансовое состояние, при котором предприятие способно стабильно развиваться, противостоять внешним и внутренним угрозам, возникновение которых может причинить финансовый ущерб, нежелательно изменить структуру капитала, или принудительно ликвидировать предприятие
Ланцман Е.Н.	Это состояние защищённости экономических интересов организации от внешних и внутренних угроз, обеспечивающее реализацию миссии организации, целей её создания и устойчивости развития
Шохнех А.В.	Это способность экономического субъекта обеспечивать эффективное функционирование и использование ресурсов для выполнения текущих задач в целях стабильного развития и регулярного получения прибыли

Как было указано ранее, обеспечение экономической безопасности хозяйствующего субъекта является значимым условием его успешного функционирования. Создание такой системы требует немалых материальных и финансовых средств, которые становятся неотъемлемой частью хозяйственных затрат.

В целом все рассмотренные подходы в той или иной степени отражают суть эко-

номической безопасности организации. Экономическая безопасность включает в себя несколько основных составляющих. Для каждой конкретной организации эти составляющие могут иметь разные приоритеты, в зависимости от существующих угроз. У каждой организации внутренние и внешние угрозы различны по своему содержанию. Организация находится в зоне экономической безопасности только тогда,

когда у неё отсутствуют как внешние, так и внутренние угрозы.

Обобщив все выше изложенные понятия можно сказать, что экономическая безопасность организации – это такое состояние защищённости субъекта от внутренних и внешних факторов, при котором

он наиболее эффективно использует свой потенциал, добиваясь при этом снижения или ликвидации существующих рисков или иных обстоятельств, в целях защиты от них и достижения основной цели коммерческой деятельности в условиях конкурентного рынка.

Библиографический список

1. *Безверхая Е.Н., Губа И.И., Ковалёва К.А.* Экономическая безопасность предприятия: сущность и факторы // Политематический научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2015. – №108. – С. 21-30.

2. *Черкасская Г.В., Шарыкин Г.Е., Коваленко Н.В.* Ретроспектива и современное состояние экономической безопасности // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2015. – №7. – С. 22-27.

3. *Авдийский В.И.* Единые государственные стандарты по обеспечению экономической безопасности хозяйствующих субъектов Российской Федерации. Колл. авт. / Под общ. ред. В.И. Авдийского, В.М. Безденежных и В.К. Сенчагова; отв. ред. Ю.В. Трунцевский. СПб.: Образовательный центр «СоветникЪ», –2013. – 148 с.

THE ESSENCE OF ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS ENTITY

I.V. Starchenko, *candidate of economic sciences, associate professor*

**Azov-Black sea engineering institute (branch) of the Don state agrarian university
(Russia, Zernograd)**

Abstract. *The article is devoted to the actual problem of economic security of organizations. The subject of the study is the economic security of the enterprise. The author substantiates the need to ensure the economic security of the organization for its stable and sustainable development. The essence of economic security of economic entities is revealed. A set of measures aimed at studying internal and external factors and risks unfavorable for the economy is presented. The main components of economic security of economic entities were considered. Various definitions of economic security of the organization based on different approaches are systematized. The concept of "economic security" is specified and formulated.*

Keyword: *economic security, economic actors, approaches to the definition of economic security, security.*

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ЕГО РОЛЬ В ЭКОНОМИКЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Т.В. Стрельцова, канд. с.-х. наук, доцент

О.А. Федоткина, магистрант

Алтайский государственный аграрный университет

(Россия, г. Барнаул)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10165

***Аннотация.** Статья посвящена определению роли малого предпринимательства в развитии экономики страны и Алтайского края. Автором представлены результаты анализа основных показателей развития малого предпринимательства в Алтайском крае. Проведен сравнительный анализ развития малого предпринимательства России и других стран.*

***Ключевые слова:** малое предпринимательство, государственная поддержка, число занятых, объем торговли.*

Малое предпринимательство в рыночной экономике определяет темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Сектор предприятий малого бизнеса является рыночным, составляя основу современной рыночной инфраструктуры.

Развитие предприятий малого бизнеса имеет преимущества, в сравнении с крупным производством: активизируется перестройка структуры экономики, предоставляется широкая свобода рыночного выбора и дополнительные рабочие места, обеспечивается окупаемость затрат, предприятия реагируют на изменение потребительского спроса. Малый бизнес способствует насыщению рынка товарами и услугами, преодолению отраслевой и территориальной монополии, расширяется конкуренция, вовлекается резерв рабочей силы. Поэтому существует необходимость развития малого предпринимательства в России и, в частности, в Алтайском крае.

Анализ предыдущих исследований и публикаций. Вопросы изучения особенностей развития малого бизнеса стали объектом внимания отечественных исследователей, были изучены работы Радюковой Я.Ю., Бушуевой Е.Н., Рязанова И.О., Дуплинской Е.Б., Ануфриевой И.Ю., Гражданкиной О.А. и других [1-3].

Целью исследования является определение роли малого предпринимательства в экономике Алтайского края.

Основные результаты исследования

Развитие малого предпринимательства в России является задачей экономики страны. Государство поддерживает предпринимательство, реализует меры, направленные на его поддержку. Невзирая на негативные последствия введенных против России санкций, предпринимательство в России развивается, развитие молодежного бизнеса способствует переходу страны на инновационный путь развития. Инновационную экономику невозможно представить без молодых, инициативных, креативно мыслящих предпринимателей.

Основными сферами малого и среднего бизнеса являются торговля и общественное питание, сельское хозяйство, промышленность и строительство. Не высока доля предпринимателей на рынке информационных, медицинских и риэлтерских услуг. Использование малых предприятий приводит к обеспечению рабочих мест, насыщению рынка новыми товарами и услугами, удовлетворению нужд крупных предприятий. В России малое предпринимательство является перспективной формой хозяйствования. Однако малое предпринимательство не занимает того места, которое он имеет в экономически развитых странах.

В США на малые фирмы приходится 54% занятых, 45% активов, 35% чистого дохода; в странах ЕС на малых предприятиях трудится свыше 70% работающего населения; в Японии на хозяйственные единицы с числом занятых до 300 чел. (это

99,5% всех предприятий) приходится 78% занятых, 51,8 % продаж, 56,6 % условно чистой продукции в обрабатывающих отраслях промышленности. Доля малых предприятий в ВВП США составляет 52%, в странах ЕС – 67%, Японии – 55% [3].

В целом по России в 2017 году оборот малых предприятий составил 26,6% от оборота всех предприятий (за исключением бюджетных организаций, банков, страховых и прочих финансово-кредитных организаций).

Трудности для развития малого предпринимательства в России – это отсутствие стабильных условий хозяйствования, высокие налоги, дороговизна материально-технических средств, отсутствие кредитных ресурсов. Сдерживает развитие предпринимательства платежеспособный спрос населения, потребителя продукции услуг малого предпринимательства.

Малое производство создает благоприятные условия для оздоровления экономики: развивается конкурентная среда; создаются рабочие места; расширяется потребительский сектор; рынок насыщается товарами и услугами, повышается экспортный потенциал, максимально используются местные сырьевые ресурсы.

В статье 4 Федерального закона 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» предусмотрено, субъектом малого предпринимательства считаются только те физические лица и предприятия, которые внесены в Единый государственный реестр юридических лиц в установленном законодательством порядке [4].

Имеет значительное распространение, в частности в среде индивидуальных предпринимателей, незаконная хозяйственная деятельность без регистрации. В связи с

этим, предприниматель не имеет возможности получения льгот от государства, которые выступают одними из важнейших факторов и определяют развитие малого предпринимательства из-за высокой степени зависимости малых предприятий от такой поддержки.

Таким образом, малое предпринимательство – это ключевой фактор обеспечения развития и экономического роста инноваций в экономике. Малый бизнес оказывает положительный экономический и социальный эффект для государства в форме стабильных налоговых поступлений во все уровни бюджетов. Также, малый бизнес создает основу для эффективного и стабильного развития государства, обеспечивая потребителя новыми товарами и услугами, которые отличаются от товаров и услуг конкурентов уровнем цен, качественными характеристиками. Положительный эффект у самого предпринимателя – в виде обеспечения уникальных условий для его деятельности посредством государственной поддержки.

С июня 2016 года в России действует Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года [5]. Цель Стратегии 2030 – развитие сферы малого и среднего предпринимательства как одного из факторов, с одной стороны, инновационного развития и улучшения отраслевой структуры экономики, а с другой – социального развития и обеспечения стабильно высокого уровня занятости.

Рассмотрим основные экономические показатели деятельности субъектов малого предпринимательства Алтайского края за 2013-2017 годы.

Таблица 1. Основные экономические показатели деятельности субъектов малого предпринимательства Алтайского края за 2013-2017 годы, % [6]

	2013	2014	2015	2016	2017
Доля малых предприятий в общем количестве предприятий	64,2	57,2	56,7	67,8	64,6
Доля занятых на малых предприятиях в общей численности занятых	16,7	16,2	15,5	15,1	16,1
Доля оборота малых предприятий в обороте всех предприятий	37,7	36,2	48,6	42,1	42,3
Доля инвестиций малых предприятий в основной капитал	21,9	23,4	17,4	15,7	16,5
Доля налогов и сборов малого бизнеса от всех поступлений налогов и сборов	24,1	26,2	33,2	26,3	28,2

Доля малых предприятий в общем количестве предприятий Алтайского края составила 64,6% в 2017 году, на протяжении исследуемого периода максимальным данный показатель наблюдался в 2016 году и составлял 67,8%. Доля занятых на малых предприятиях в общей численности занятых в 2017 году составила 16,1%. Доля оборота малых предприятий в обороте всех предприятий составила 42,3%, что на 15,7% выше среднероссийского показателя. Доля налогов и сборов малого бизнеса составила 28,2%.

В динамике выбранных показателей значительный рост за период исследова-

ния составила доля оборота малых предприятий – на 4,6% и доля налогов и сборов малого бизнеса – 4,1%. Также, наблюдается снижение доли инвестиций малых предприятий за весь период – на 5,4%.

Наибольшее число малых предприятий Алтайского края осуществляет свою деятельность в сфере оптовой и розничной торговли (13 448 единиц на конец 2017 года), в сфере операций с недвижимым имуществом (2473 единицы), в профессиональной, научной и технической деятельности (2150 единиц).



Рисунок 1. Деятельность малых предприятий в Алтайском крае за 2013-2017 годы

На рисунке 1 приведены данные о деятельности малых предприятий в Алтайском крае. В динамике наблюдается снижение численности работников до 2016 года, а в 2017 году их рост на 5,7%. А также быстрый рост оборота малых предприятий за 2013-2015 год.

Выводы. В целом можно сделать вывод, что малое предпринимательство Алтайского края имеет уровень развития выше среднероссийского по показателю доли оборота малых предприятий в обороте всех предприятий. Наблюдается рост основных показателей, характеризующих деятельность малых предприятий в 2017

году, после их некоторого снижения в 2016 году.

Таким образом, малое предпринимательство является важным элементом всех экономических процессов. От правильного осуществления деятельности данного сектора экономики зависит развитие экономики региона и страны в целом. На развитие малого и среднего бизнеса оказывает влияние не только государство, но и активность предпринимателей, способы решения поставленных перед ними задач, готовность потребителей к новым товарам и услугам в современных условиях.

Библиографический список

1. Радюкова Я.Ю., Бушуева Е.Н. Совершенствование конкурентной политики как инструмент развития предпринимательства в России // Социально-экономические явления и процессы. – 2012. – №12. – С. 58-65.
2. Рязанов И.О., Дуплинская Е.Б. Анализ развития малого и среднего предпринимательства в Республике Алтай // В сборнике: Проблемы антикризисного управления и экономического развития (ПАУЭР-2016): материалы III Международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 279-286.
3. Губайдуллина Т. Н. Особенности развития малого и среднего бизнеса в развитых странах мира // Техника и технология транспорта: научный Интернет-журнал. 2017. №1(2). URL: <http://transportkgasu.ru/files/N2-17ET117.pdf>
4. Федеральный закон от 24.07.2007 г. 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ", 30.07.2007, N 31, ст. 4006.
5. Распоряжение Правительства РФ от 02.06.2016 № 1083-р «Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» // URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_199462/
6. Управление Федеральной службы государственной статистики по Алтайскому краю и Республике Алтай. Электронный ресурс: <http://akstat.gks.ru/>

**DEVELOPMENT OF SMALL ENTREPRENEURSHIP AND ITS ROLE IN THE
ECONOMY OF THE ALTAI TERRITORY**

T.V. Streltsova, *candidate of agricultural sciences, associate professor*

O.A. Fedotkina, *graduate student*

Altai state agrarian university

(Russia, Barnaul)

***Abstract.** Abstract. The article is devoted to determining the role of small business in the development of the economy of the country and the Altai Territory. The author presents the results of the analysis of the main indicators of small business development in the Altai Territory. A comparative analysis of the development of small business in Russia and other countries.*

***Keywords:** small business, the state support, number occupied, trade volume.*

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО УЩЕРБА ПРИ ВОЗДЕЛЫВАНИИ СОИ НА ЭРОДИРОВАННЫХ ПОЧВАХ

С.А. Тарадин, *науч. сотр.*

Е.Н. Нежинская, *мл. науч. сотр.*

Федеральный Ростовский аграрный научный центр
(Россия, п. Рассвет)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10166

Аннотация. *Определена эффективность способов основной обработки почвы в условиях эрозионно-опасного склона на показатель суммарной компенсации годового ущерба от водной эрозии. Дана оценка влияния способов основной обработки почв на степень проявления водной эрозии.*

Ключевые слова: *эрозия почв, соя, способ обработки почвы, экономический эффект.*

Анализ данных земель сельскохозяйственного назначения Ростовской области позволяет сделать выводы, что за последние 30 лет произошло сокращение содержания гумуса относительно своего первоначального значения на 6-17%. Следствием данного процесса является деградация почв. Состояние пашни ухудшается, появляется всё больше оврагов и балок, а площадь под ними ежегодно увеличивается на 80-90 тыс. га. Снижение урожайности за счёт процессов деградации на эрозионно-опасных землях составляет 36-47%. Из-за водной и ветровой эрозии почв недобор зерна по стране оценивается в 15,8 млн тонн в год, а общий ущерб составляет ежегодно более 9,7 млрд долларов. В связи с этим возникает необходимость определения причиняемого ею экономического ущерба [1-6].

Место проведения, объекты исследования.

Опыт расположен на склоне балки Большой Лог Аксайского района Ростовской области крутизной до 3,5-4° общей площадью 26,5 га.

Почва опытного участка – чернозем обыкновенный, тяжелосуглинистый на лессовидном суглинке, среднеэродированный. Среднегодовой сток 20 мм (максимальный 34,4 мм). Среднегодовой смыв почвы 18,5 т/га (максимальный – 42 т/га).

Климат зоны проведения исследований – засушливый, умеренно жаркий, континентальный. Средняя многолетняя годовая

температура воздуха составляет 9,5°C, сумма температур воздуха – 3200-3400°C. Продолжительность теплого периода – 230-260 дней, безморозного – 175-180. Приход ФАР за вегетацию 3,5-4 млрд ккал/га.

Объект исследований – посевы сои в почвозащитном севообороте контурно-полосной организации эрозионно-опасного склона черноземов обыкновенных.

Исследования ведутся по 2-м вариантам основной обработки почвы: Ч – чизельная и О – отвальная вспашка (контроль) [7].

Методы исследований. Исследования проводились полевыми и лабораторными методами с использованием следующих методик: определение ущерба от эрозии почв по методике эколого-экономической оценки систем земледелия с комплексом противоэрозионных мероприятий [8], математическая обработка аналитических и урожайных данных (Б.А. Доспехов) [9].

Результаты исследований. При производстве растениеводческой продукции сельхозпроизводитель руководствуется основной целью – получение наибольшей прибыли при минимальных затратах на производство единицы продукции. Поэтому одним из важнейших показателей при возделывании сельскохозяйственных культур на эрозионно-опасных склонах является экономическая целесообразность и окупаемость мер борьбы с эрозией почвы [10].

В результате исследований было выявлено, что в 2017-2018 гг. в зернопропашном севообороте в результате стока талых и ливневых вод в зависимости от разных видов основной обработки на склоне в среднем теряется от 6,1 до 7,9 т почвы с 1 га. Наибольший смыв наблюдался на варианте с отвальной вспашкой и составил 7,9 т/га. Применение чизельной обработки способствовало снижению эрозионных процессов до 6,1 т/га или до 22,8% по сравнению с отвальной вспашкой.

В результате водной эрозии теряются элементы питания. В условиях Ростовской области для восстановления 1 т гумуса не-

обходимо внести в почву 10 т высококачественных органических удобрений (навоза) с учетом гумификации растительных и корневых остатков [11].

Потери плодородия почв от водной эрозии были пересчитаны на удобрения. В итоге наименьшие потери элементов питания растений, а, следовательно, и затраты на компенсацию полного годового ущерба от водной эрозии в денежном эквиваленте отмечены на варианте с чизельной обработкой почвы и были равны 6,07 тыс. руб./га. Тогда как на варианте с отвальной обработкой затраты на 29,7% больше и составили 7,87 тыс. руб./га (таблица 1).

Таблица 1. Компенсация полного прямого годового ущерба (потери плодородия почв) от водной эрозии вносимыми удобрениями в зависимости от способа основной обработки почвы, тыс. руб.

Способ обработки почвы	Ущерб в перерасчете на удобрения				Всего, тыс.руб.
	навоз, т/га	азотные, ц/га	фосфорные, ц/га	калийные, ц/га	
Чизельная	0,04	0,44	0,51	5,07	6,07
Отвальная	0,06	0,58	0,66	6,58	7,87

Потери элементов питания в почве приводят к уменьшению урожайности изучаемой культуры. Расчёты показали, что недобор урожая сои на варианте с чизельной обработкой почвы составил 2,24 ц/га,

на варианте с отвальной вспашкой – 2,12 ц/га. Применение отвальной обработки привело к меньшему ущербу от недополученного урожая на 5,2%, что соответствовало 3,82 тыс. руб./га (таблица 2).

Таблица 2. Суммарный годовой экономический ущерб от водной эрозии на посевах сои в зависимости от способа обработки, тыс. руб./га.

Способ обработки почвы	Ущерб от потери плодородия, тыс. руб./га	Недобор урожая, ц/га	Ущерб от недополученного урожая, тыс. руб./га	Суммарный годовой экономический ущерб, тыс. руб./га
Чизельная	6,07	2,24	4,03	10,10
Отвальная	7,87	2,12	3,82	11,69

Применение чизельной обработки позволило получить наименьший суммарный годовой экономический ущерб в размере 10,10 тыс. руб./га, что на 13,6% меньше, чем на варианте с отвальной вспашкой.

Выводы. При возделывании сои на эрозионно опасном склоне применение чизельной обработки почвы способствовало наименьшему показателю смыва почвы (6,1 т/га), что в итоге сократило прямой годовой ущерб на 1,8 тыс. руб. Наименьший недобор урожая – 2,12 ц/га, отмечен

на варианте с отвальной вспашкой. Суммарный годовой экономический ущерб составил от 10,10 до 11,69 тыс. руб./га. Чизельная обработка почвы уменьшила данный показатель на 1,59 тыс. руб./га.

Таким образом, при соблюдении основных принципов экологического равновесия путём восстановления плодородия эродированных почв и обязательного применения почвозащитных мероприятий возделывание такой сельскохозяйственной культуры как сои экономически выгодно.

Библиографический список

1. *Тарадин С.А.* Эколого-экономическая оценка возделывания подсолнечника на склоновых землях ростовской области / С.А. Тарадин // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2015. – №2 (52). – С. 62-65.
2. *Байбеков Р.Ф.* Природоподобные технологии основа стабильного развития земледелия / Р.Ф. Байбеков // ВНИИ химических средств защиты растений. Земледелие. – 2018. – №2. – С. 6
3. *Гаевая, Э.А.* Эрозия почв в ростовской области / Э.А. Гаевая, Ю.Г. Кузнецов, С.А. Тарадин, Е.Н. Нежинская // В сборнике: Мелиорация и водное хозяйство. Пути повышения эффективности и экологической безопасности мелиораций земель Юга России материалы Всероссийской научно-практической конференции. Новочеркасский инженерно-мелиоративный институт им. А.К. Кортунова; ФГБОУ ВО Донской ГАУ. - 2017. – С. 128-134.
4. *Тарадин С.А.* Некоторые элементы технологии возделывания подсолнечника на эрозионно-опасных склонах ростовской области / С.А. Тарадин // В сборнике: Ресурсосбережение и адаптивность в технологиях возделывания сельскохозяйственных культур и переработки продукции растениеводства Материалы международной научно-практической конференции. - 2018. - С. 172-178.
5. *Тарадин С.А.* Эколого-экономическая оценка возделывания ярового ячменя на склоновых землях / Тарадин С.А., Нежинская Е.Н. // Экономика и бизнес: теория и практика. 2018. - № 6. - С. 161-163.
6. *Методическое обеспечение* мониторинга земель сельскохозяйственного назначения [Текст]: материалы Всероссийской научной конференции. – М.: Почвенный институт им. В.В. Докучаева Россельхозакадемии, 2010. – 554 с.
7. *Гаевая Э.А.* Оптимизация возделывания ярового ячменя на эрозионноопасных склонах ростовской области / Гаевая Э.А., Тарадин С.А., Васильченко А.П., Нежинская Е.Н., Мищенко А.В. // В сборнике: Современные проблемы АПК и перспективы развития Материалы Всероссийской научно-практической конференции. 2017. С. 12-19.
8. *Методические указания* по составлению проекта агроландшафтной организации территории и систем земледелия с комплексом противоэрозионных мероприятий. – п. Рассвет – 2001. – 348 с.
9. *Доспехов Б.А.* Методика полевого опыта: (С основами статистической обработки результатов исследований). Изд. 4-е перераб. и доп. – М.: Ко-лос, 1979. – 416 с.
10. *Гринько А.В.* Экономическая оценка применения почвенных гербицидов на подсолнечнике / А.В. Гринько, С.А. Тарадин // Экономика и бизнес: теория и практика. 2018. - №3. - С. 52-55.
11. *Рычкова М.И.,* Нежинская Е.Н. Эколого-экономическая оценка возделывания озимой пшеницы на эрозионно-опасном склоне / М.И. Рычкова, Е.Н. Нежинская // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2018. – №9. – С. 180-183.

DETERMINATION OF ECONOMIC DAMAGE WHEN CULTIVATING SOI ON ERODED SOILS

S.A. Taradin, *researcher*

E.N. Nezhinskaya, *junior researcher*

**Rostov state university federal agricultural research centre
(Russia, Rassvet)**

***Abstract.** The efficiency of the methods of basic tillage in the conditions of erosion-prone slope on the indicator of total compensation of annual damage from water erosion. The estimation of influence of methods of the basic processing of soils on the degree of manifestation of water erosion is given.*

***Keywords:** soil erosion, soybean, soil treatment method, economic effect.*

ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ВОЗДЕЛЫВАНИЯ СОИ НА СКЛОНОВЫХ ЗЕМЛЯХ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

С.А. Тарадин, науч. сотр.

Е.Н. Нежинская, мл. науч. сотр.

Федеральный Ростовский аграрный научный центр
(Россия, п. Рассвет)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10167

Аннотация. Рассмотрена эколого-экономическая оценка возделывания сои в условиях эрозионно-опасного склона Ростовской области. Дан анализ влияния агротехнических приёмов при выращивании рассматриваемой культуры на производственные затраты, возмещение полного годового экономического ущерба от водной эрозии, а также проведена оценка условно-чистого дохода и рентабельности выращивания сои.

Ключевые слова: эколого-экономическая оценка, обработка почвы, соя, водная эрозия, рентабельность.

Сельхозтоваропроизводитель при выращивании растениеводческой продукции руководствуется основной целью – получение наибольшей экономической эффективности при минимальных затратах на производство единицы продукции. Поэтому одним из важнейших показателей при возделывании сельскохозяйственных культур на эрозионно-опасных склонах является экономическая целесообразность их выращивания с учетом затрат на восстановление почвенного плодородия [1,2].

Материал и методы. Исследования проводились в 2017-2018 гг. в многофакторном стационарном опыте, расположенном на склоне балки Большой Лог Аксайского района Ростовской области, крутизной до 3,5-4°. Климат зоны проведения исследований – засушливый, умеренно жаркий, континентальный, среднее многолетнее количество осадков 492 мм, распределение их в течение года неблагоприятное. Объектом исследований являются посевы сои в почвозащитном севообороте контурно-полосной конструкции на эрозионно-опасных склонах черноземов обыкновенных Ростовской области [3, 4].

Методы исследований. В ходе проведения исследований использовались следующие методики: оценка эколого-экономических показателей от применения обработок на эрозионно-опасных склонах проводилась по методике «Эколого-экономической оценки систем земледелия с комплексом противоэрозионных мероприятий» [5], математическая обработка полученных данных по Б.А. Доспехову [6].

Результаты исследований. Для определения эколого-экономического состояния пашни учитывают производственные затраты при выращивании сои, а также суммарный годовой экономический ущерб от потерь плодородия почвы и недобора продукции от эрозионных процессов в зависимости от способов основной обработки почвы [7].

В ходе проведенных исследований было установлено, что в системе контурно-полосной организации эрозионно-опасного склона в 2017-2018 гг. в зависимости от способов основной обработки почвы теряется от 6,1 до 7,9 т/га плодородного слоя пашни. Применении чизельной обработки почвы позволило снизить данный показатель на 22,9 % (таблица 1).

Таблица 1. Эколого-экономическая оценка выращивания сои в зависимости от способа обработки почвы, 2017-2018 гг.

Показатель	Способы обработки почвы	
	чизельная	отвальная
Прямые затраты, тыс. руб./га	9,7	11,4
Затраты на возмещение ущерба от водной эрозии,	6,1	7,9
Всего прямых затрат, тыс. руб./га	15,8	19,2
Условный чистый доход, тыс. руб. /га	6,6	2,0
Рентабельность, %	42,1	10,3

Производственные затраты при применении чизельного плуга составили 9,7 тыс. руб./га, что на 14,5% ниже чем при отвальной вспашке. Вторым по значимости показателем при расчете экономической оценки в условиях склоновых земель являются затраты на возмещение ущерба от эрозии почв. Применение чизельной вспашки позволило сократить данный показатель на 23% по сравнению с классической вспашкой.

Анализ полученного условно-чистого дохода при выращивании сои показал, что использование чизельной вспашки в условиях эрозионно-опасного склона позволяет получать прибыль в 3,4 раза больше по сравнению с контрольным вариантом.

Рентабельность выращивания сои на эродированных почвах с учетом затрат на возмещение ущерба от водной эрозии составила на варианте с чизельной обработкой почвы – 42,1%, на варианте с отвальной вспашкой этот показатель составил 10,3%.

Заключение. Анализ эколого-экономической оценки выращивания сои показал, что наиболее эффективным способом обработки почвы на эродированных почвах черноземов обыкновенных является чизельная обработка, обеспечивающая снижение затрат на возмещение ущерба от эрозии почв на 23%, получение условно-чистого дохода 6,6 тыс. руб./га и рентабельности производства 42,1%.

Библиографический список

1. *Гринько А.В.* Экономическая оценка применения почвенных гербицидов на подсолнечнике / А.В. Гринько, С.А. Тарадин // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – №3. – С. 52-55.
2. *Тарадин С.А.* Эколого-экономическая оценка возделывания ярового ячменя на склоновых землях / С.А. Тарадин, Е.Н. Нежинская // Экономика и бизнес: теория и практика. 2018. – №6. – С. 161-163.
3. *Гаевая Э.А.* Оптимизация возделывания ярового ячменя на эрозионноопасных склонах ростовской области / Гаевая Э.А., Тарадин С.А., Васильченко А.П., Нежинская Е.Н., Мищенко А.В. // В сборнике: Современные проблемы АПК и перспективы развития Материалы Всероссийской научно-практической конференции. 2017. С. 12-19.
4. *Тарадин С.А.* Некоторые элементы технологии возделывания подсолнечника на эрозионно-опасных склонах ростовской области / С.А. Тарадин // В сборнике: Ресурсосбережение и адаптивность в технологиях возделывания сельскохозяйственных культур и переработки продукции растениеводства // Материалы международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 172-178.
5. *Методические указания по составлению проекта агроландшафтной организации территории и систем земледелия с комплексом противоэрозионных мероприятий.* – п. Рассвет – 2001. – 348 с.
6. *Доспехов Б.А.* Методика полевого опыта: (С основами статистической обработки результатов исследований). Изд. 4-е перераб. и доп. – М.: Ко-лос, 1979. – 416 с.

7. Тарадин С.А. Эколого-экономическая оценка возделывания подсолнечника на склоновых землях ростовской области / С.А. Тарадин // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. 2015. №2 (52). С. 62-65.

ENVIRONMENTAL AND ECONOMIC EVALUATION OF SOYBEAN CULTIVATION ON SLOPING LANDS OF THE ROSTOV REGION

S.A. Taradin, *researcher*

E.N. Nezhinskaya, *junior researcher*

Rostov state university federal agricultural research centre
(Russia, Rassvet)

***Abstract.** The ecological and economic assessment of soybean cultivation in the conditions of erosion-dangerous slope of the Rostov region is considered. An analysis of the influence of agronomic practices for growing these cultures on the production costs, the reimbursement of the full annual economic losses from water erosion, as well as an assessment of conditionally net income and profitability of soybean production. The ecological and economic assessment of soybean cultivation in the conditions of erosion-dangerous slope of the Rostov region is considered. An analysis of the influence of agronomic practices for growing these cultures on the production costs, the reimbursement of the full annual economic losses from water erosion, as well as an assessment of conditionally net income and profitability of soybean production.*

***Keywords:** environmental and economic assessment, tillage, soybean, water erosion, profitability.*

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Л.В. Фомченкова, *д-р экон. наук, профессор*

А.С. Рындина, *магистрант*

Филиал Национального исследовательского университета «МЭИ» в г. Смоленске
(Россия, г. Смоленск)

Работа выполнена при финансовой поддержке РФФИ и Администрации Смоленской области (проект № 18-410-670005).

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10168

Аннотация. В статье представлено сравнение структурных моделей интеллектуального капитала организации. Выявлена их ограниченность для целей стратегического анализа развития организации в условиях цифровой экономики. Предложена методическая модель стратегического анализа интеллектуального капитала, позволяющая оценить влияние технологической составляющей на развитие организации.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, цифровая экономика, цифровые технологии, стратегический анализ, методическая модель.

В условиях цифровой экономики возрастает ценность информации как основы принятия стратегических решений по развитию организации. Данные в цифровой форме становятся одним из главных стратегических ресурсов, фактором обеспечения эффективности и конкурентоспособности экономического субъекта. Возможности перехода к цифровым моделям бизнеса и совершенствования традиционных бизнес-процессов на основе сквозных цифровых технологий и цифровых платформ во многом определяются уровнем развития интеллектуального капитала (ИК) организации. В связи с этим возрастает актуальность его стратегического анализа, в ходе которого не только оценивается стоимость и качество, но и исследуются структурные составляющие с точки зрения соответствия отраслевым и рыночным условиям деятельности и формируемой цифровой экосистеме.

Методологические основы стратегического анализа заложены в работах таких зарубежных ученых как И. Ансофф, Дж. Барни, К. Боумэн, Х. Виссема, Ф. Дэвид, Б. Карлофф, Ж.-Ж. Ламбен, Г. Минцберг, К. Омае, М. Портер, К.К. Прахалад, Дж. Стоунхаус, А.Дж. Стрикленд, А.А. Томпсон, А. Чандлер, К. Эндрюс и др. Значительный

вклад в ее развитие внесли отечественные ученые Г.Л. Азоев, О.С. Виханский, И.Б. Гурков, В.С. Ефремов, В.С. Катькало, Б.З. Мильнер и многие другие. В рамках ресурсной концепции стратегического анализа в качестве основного источника конкурентного преимущества организации рассматриваются ресурсы и стержневые компетенции [1], среди которых главное место занимают нематериальные активы. Вместе с тем интеллектуальный капитал как объект стратегического анализа в явном виде не рассматривается ни в одной модели исследования при разработке стратегии организационно-экономического развития. В связи с вышеизложенным возникает актуальная научная задача развития методологии стратегического анализа на основе включения в состав его объектов интеллектуального капитала в целом и его составляющих в частности.

Сравнение определений и структурных моделей интеллектуального капитала, предложенных отечественными и зарубежными учеными В.П. Баговым, М. Мэлоуном, Е.Н. Селезевым, Ю. Сенг Онжем, В.С. Ступаковым, Т. Стюартом, Л. Эдвинсоном и др. (таблица 1) позволяет сделать вывод о схожести их точек зрения, отражающих характер традиционной эко-

номики. В предлагаемых структурных моделях человеческий капитал, представляющий собой совокупность компетенций, интеллектуальных способностей и мотивацию сотрудников, является ядром ИК, с

которым взаимодействуют такие его составляющие, как организационный, инновационный, процессный, потребительский капитал.

Таблица 1. Сущность и составляющие интеллектуального капитала

Авторы	Сущность интеллектуального капитала	Составляющие интеллектуального капитала
Т. Стюарт	Интеллектуальные (неосязаемые) активы организации, результат знаний и компетенций персонала	- человеческий капитал - организационный капитал - потребительский капитал
Ю. Сент Онж	Неформализованные знания организации, которые могут быть конвертированы в стоимость	- человеческий капитал - потребительский капитал - организационный капитал
Л. Эдвинсон, М. Мэлоун	Неосязаемые активы, необходимые для обеспечения конкурентоспособности организации	- человеческий капитал - клиентский капитал - инновационный капитал - процессный капитал
Е.Н. Селезнев, В.П. Багов, В.С. Ступаков	Богатство организации, состоящее из творческих возможностей по созданию и реализации инновационной и интеллектуальной продукции	- кадровый капитал (человеческие и структурные активы) - интеллектуальная собственность (производственные и маркетинговые интеллектуальные активы)

По мнению многих экспертов [2], по мере развития цифровой экономики произойдет трансформация традиционных моделей бизнеса и бизнес-процессов на основе сквозных цифровых технологий, а автоматизация и роботизация, технологии искусственного интеллекта приведут к сокращению занятых в сферах материального производства и сферы услуг. Дальнейшее внедрение сквозных цифровых технологий и платформ позволит организациям повысить производительность, экономическую эффективность и конкурентоспособность. В таких условиях возрастает значимость технологической составляющей в структуре ИК при сохранении ведущей роли человеческого капитала, при этом изменяются требования к квалификации и навыкам сотрудников. С этих позиций технологический капитал должен вклю-

чать в себя как технологии осуществления бизнес-процессов, так и информационно-коммуникационные технологии, реализуемые на основе цифровых платформ. Клиентский капитал, оцениваемый степенью лояльности клиентов, предлагается не включать в состав ИК, поскольку он представляет собой внешний источник конкурентного преимущества, требующий самостоятельного исследования в рамках стратегического анализа рынка. В предлагаемой модели ИК еще одной важной составляющей является информационный капитал в форме цифровых данных, патентов, лицензий и ноу-хау.

Предлагаемая методическая модель стратегического анализа интеллектуального капитала, учитывающая изменение его структуры в условиях цифровой экономики представлена в таблице 2.

Таблица 2. Методическая модель стратегического анализа интеллектуального капитала организации в условиях цифровой экономики

Процесс анализа ИК организации	Методы и средства анализа	Ожидаемый результат
Определение цели и задач стратегического анализа ИК	Модель жизненного цикла организации Структурная модель ИК организации	Определение стадии жизненного цикла экономического субъекта и уточнение задач стратегического анализа ИК организации
Стратегический анализ человеческого капитала	Опрос руководителей организации Анкетирование сотрудников Наблюдение за деятельностью сотрудников Модель VRIO	Направления повышения уровня человеческого капитала для реализации стратегии развития организации
Стратегический анализ технологического капитала	Анализ S-кривых SNW-анализ Модель анализа критических факторов успеха (CSF) GAP-анализ	Оценка степени соответствия уровня технологического капитала ожиданиям потребителей и возможностям цифровой экосистемы
Стратегический анализ информационного капитала	Патентный анализ Анализ больших данных Анализ цифровой экосистемы	Оценка уровня используемых информационно-коммуникационных технологий
Стратегический анализ клиентского капитала	Анализ покупательской ценности Анализ рыночных сегментов Карта позиционирования Цепочка создания стоимости Технология блокчейн	Оценка лояльности клиентов
Оценка составляющих ИК	Методы оценки ИК Квалиметрический анализ Сбалансированная система показателей (BSC)	Оценка соответствия качества и стоимости ИК стратегии развития организации
Оценка условий и факторов развития экономического субъекта	Моделирование бизнеса Моделирование и анализ бизнес-процессов Прогнозирование объема продаж SWOT-анализ	Информационная основа для принятия обоснованных стратегических решений по развитию организации в условиях цифровой экономики на основе ИК

Методическая модель представляет собой набор процессов, методов и средств (способов, инструментов и механизмов) исследования, показателей, шаблонов отчетных документов. Стратегический анализ является описательно-прогностическим, поэтому его целью является оценка достигнутых результатов и эффективности использования составляющих ИК, а также формирование информационной основы для выбора стратегии и разработки планов ее реализации. Для ее достижения должны быть решены

задачи сбора и обработки данных, характеризующих все составляющие интеллектуального капитала и их связи, а также взаимодействие с цифровой экосистемой, представляющей собой совокупность цифровых платформ, интернет-сервисов, аналитических систем, позволяющих осуществлять взаимодействие с клиентами и бизнес-партнерами. Выбор методов и технологий анализа зависит от опыта аналитической деятельности специалистов и руководителей организации, возможности использования современных информаци-

онно-коммуникационных технологий и цифровых платформ, а также доступности информации. В условиях цифровой экономики традиционные методы стратегического анализа [3] и оценки интеллектуального капитала [4] могут быть дополнены цифровыми технологиями [5]. Так анализ больших данных и продвинутая аналитика помогают сократить время сбора и обработки оперативных данных о бизнес-процессах организации, а технология блокчейн обеспечивает обратную связь с клиентом без искажения информации.

На основе проведенного исследования делается вывод о достаточности ИК для развития организации. Высокий уровень его качества и стоимости позволяет экономическому субъекту осуществить развитие на основе существующей бизнес-модели и реализуемой стратегии. Низкий уровень свидетельствует о необходимости их пересмотра на основе современных цифровых технологий и платформ. В целом, процесс исследования и оценки ИК легко вписывается в традиционную схему стратегического анализа, обогащая получаемые выводы и повышая обоснованность принимаемых на его основе стратегических решений в условиях цифровизации экономики.

Таким образом, развитие методической модели стратегического анализа на основе включения в состав объектов исследования интеллектуального капитала организации позволяет расширить поиск внутренних резервов для обеспечения организационно-экономического развития экономического субъекта, формирует информационную основу для выбора стратегий, оценки и пересмотра бизнес-моделей на основе цифровых технологий. Однако ее внедрение потребует от аналитиков организации определенных знаний средств и методов анализа больших данных, навыков работы в современных информационных системах, а также компетенций в сфере проведения научных исследований. Кроме этого реализация предложенной методической модели в полной мере возможна при сформированной цифровой экосистеме, что сегодня по силам в основном крупным организациям. В дальнейшем по мере распространения цифровых технологий и бизнес-моделей совместной экономики будут создаваться условия для продвинутого стратегического анализа ИК и накопления опыта аналитической деятельности.

Библиографический список

1. *Катькало В.С.* Эволюция теории стратегического управления. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Издат. дом С.-Петербур. гос.ун-та, 2008. 548 с.
2. *Бабкин А.В., Буркальцева Д.Д., Костень Д.Г., Воробьев Ю.Н.* Формирование цифровой экономики в России: сущность, особенности, техническая нормализация, проблемы развития // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. 2017. Т. 10, № 3. С. 9-25.
3. *Фляйшер К., Бенсуссан Б.* Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе. М.: БИНОМ, 2005. 541 с.
4. *Лисенкова К.С.* Оценка интеллектуального капитала и нематериальных активов предприятия // Актуальные проблемы экономики и права. 2011. №1. С. 91-94.
5. *Фрэнкс Б.* Революция в аналитике. Как в эпоху Big Data улучшить ваш бизнес с помощью операционной аналитики. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018. 320 с.

**STRATEGIC ANALYSIS OF THE ORGANIZATIONS INTELLECTUAL CAPITAL
IN THE DIGITAL ECONOMY**

L.V. Fomchenkova, *doctor of economic sciences, professor*

A.S. Ryndina, *graduate student*

**National research university «Moscow power engineering institute» (MPEI) Smolensk
branch
(Russia, Smolensk)**

***Abstract.** The article presents a comparison of structural models of organization's intellectual capital. Restrictions of these models for strategic analysis of the organizations development in the digital economy have been identified. The methodical model of strategic analysis of the intellectual capital has been offered. It permits to assess the impact of the technology component of the intellectual capital on the organization's development.*

***Keywords:** intellectual capital, digital economy, digital technologies, strategic analysis, methodical model.*

СТРУКТУРА АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Ю.А. Фурсова, магистрант

Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения
(Россия, г. Санкт-Петербург)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10169

***Аннотация.** В статье рассмотрены вопросы анализа денежных средств предприятия. Приводятся основные этапы анализа денежных потоков предприятия и группы показателей, которые необходимы для расчета денежных потоков предприятия в процессе анализа их движения. Практическое применение предложенного алгоритма анализа денежных средств позволит своевременно выявлять и устранять проблемы в системе управления денежными потоками предприятия.*

***Ключевые слова:** денежные потоки, анализ денежных потоков, структура денежных потоков, предприятие, управление.*

Одним из основных условий стабильного функционирования предприятия является поступление денежных средств, которое обеспечивает стабильное его функционирование и покрытие текущих обязательств. Соответственно, отсутствие такого минимально необходимого запаса денежных средств свидетельствует о финансовых трудностях предприятия. В то же время чрезмерная величина денежных средств свидетельствует об убытках, связанные с инфляцией и обесцениванием денег. В связи с этим возникает необходимость анализа и оценки рациональности управления денежными средствами предприятия.

Актуальность темы настоящего исследования связана с тем, что анализ денежных потоков помогает выяснить причины, которые повлияли на увеличение (уменьшение) притока денежных средств и увеличение (уменьшение) их оттока. Его можно проводить как за длительный период (несколько лет), так и за краткосрочный (квартал, год). Также, с помощью анализа денежных потоков предприятия возможно выяснить причины чрезмерного расходования денежных средств, факторы, влияющие на процесс притока или оттока денежных средств и своевременно принять меры для преодоления указанных причин. Анализ потоков денежных средств должен осуществляться как на основе отчетных,

так и плановых показателей. Это достигается путем контроля за соответствием их реального движения к плановым показателям и принятием необходимых корректирующих мер.

Целью исследования – определение основных этапов анализа денежных потоков и ряда показателей, с помощью которых возможно рассчитать и проанализировать движение денежных потоков предприятия.

Новизна проведенного исследования заключается в создании обобщенного поэтапного алгоритма проведения анализа денежных средств предприятия, использование которого в практике современных предприятий позволит своевременно выявлять и устранять проблемы в системе управления денежными потоками.

Прежде всего, необходимо отметить, что анализ денежных потоков необходимо проводить с целью выявления риска потери платежеспособности предприятия, риска снижения устойчивого состояния предприятия, выявления недостатка денежных средств, путей чрезмерного их расходования, повышения уровня эффективности управления денежными потоками [1].

Основными задачами анализа денежных потоков предприятия является:

- выявление направлений движения денежных потоков;
- оценка степени рационального использования денежных средств;

- выявление и предотвращение возможности возникновения кризисных ситуаций на предприятии;
- изучение факторов влияния на движение денежных средств;
- прогноз сбалансированности и синхронности денежных потоков по объему и времени для обеспечения платежеспособности предприятия;
- поиск резервов повышения эффективности и интенсивности использования де-

нежных потоков в процессе операционной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия.

Для эффективного проведения анализа денежных потоков предприятия и получения результата необходима определенная последовательность его проведения. Этапы анализа денежных потоков предприятия указаны на рисунке 1.

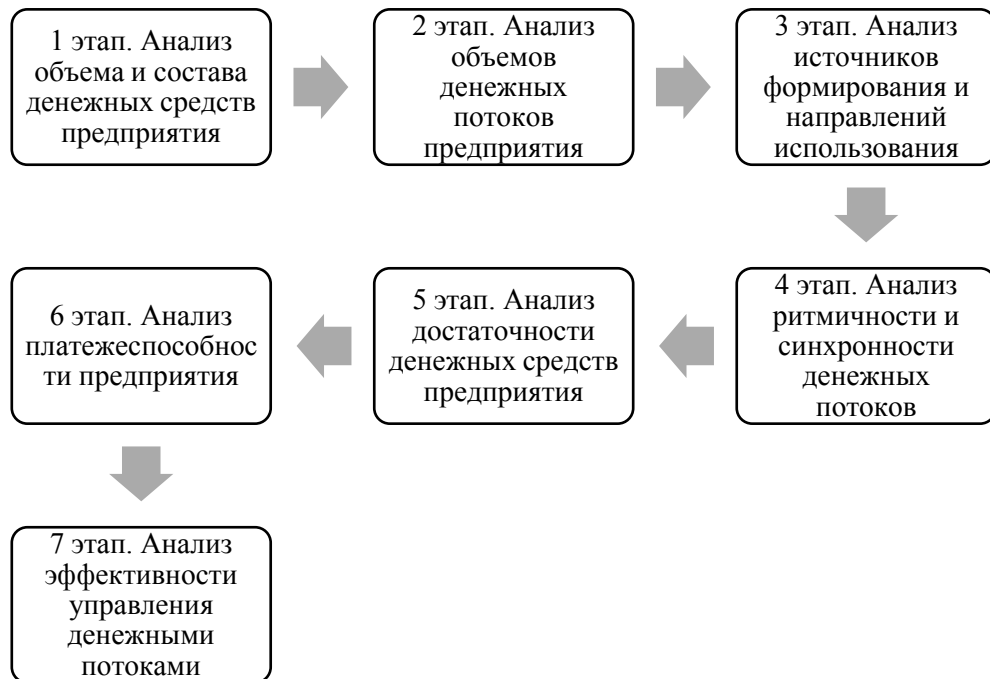


Рисунок 1. Последовательность проведения анализа денежных потоков предприятия

Рассмотрим более детально каждый этап анализа денежных потоков предприятия.

1 этап. Анализ объема и состава денежных средств предприятия - проводится анализ денежных средств предприятия, которые фактически в наличии на момент оценки. Источником информации выступает Бухгалтерский баланс предприятия и Отчет о движении денежных средств, а также внутренние первичные учетные документы предприятия.

2 этап. Анализ объемов денежных потоков предприятия - это количественный анализ объема входящего (поступления денежных средств) денежного потока, исходящего (расходования денежных средств) денежного потока и анализ динамики их размера за определенный период

(абсолютное и относительное отклонение). Объем денежных потоков можно определить на основании использования информации Отчета о движении денежных средств предприятия.

Входящий денежный поток определяется как сумма поступления денежных средств от операционной, финансовой и инвестиционной деятельности предприятия, а исходящий денежный поток - сумма расходования денежных средств в ходе осуществления каждого вида деятельности.

3 этап. Анализ источников формирования и направлений использования денежных средств предприятия – проводится исследование состава (структуры) входного и выходного денежных потоков предприятия.

С этой целью необходимо решить следующие задачи:

1. Определить источники поступления денежных средств, формирующих входной денежный поток, количественно оценить объем поступления средств по каждому из них.

2. Определить направления использования денежных средств (составляющие исходящего денежного потока) и оценить размер расходования средств по каждому направлению.

3. Оценить структуру денежных потоков предприятия, рассчитать удельный вес отдельных источников получения и направлений использования средств в их общем объеме, проанализировать произошедшие изменения.

4. Проранжировать источники поступления и направления использования средств по их весомости, определить слабые места и сравнить полученные результаты. Ранжирование позволит определить весомость каждого источника поступления и расходования, что позволит уделять

больше внимания самым весомым источникам поступления средств и развивать их больше.

Этот анализ позволит точнее определить направления притока денежных средств, их регулярность и спрогнозировать приток средств и направления их использования по соответствующим направлениям.

4 этап. Анализ ритмичности и синхронности денежных потоков предприятия. Важным в управлении денежными потоками предприятия является определение ритмичности и синхронности поступления денежных средств. Ритмичность поступления денежных средств показывает поступление денежных средств в равные промежутки времени одинакового объема. Синхронность денежных средств - это совпадение поступления и расходования средств.

Для определения синхронности и ритмичности денежных потоков предприятия используем показатели, которые приведены в таблице 1.

Таблица 1. Расчет показателей синхронности и равномерности денежного потока предприятия

Наименование показателя	Алгоритм расчета	Экономическая характеристика
Синхронность поступления и расходования денежных потоков (Сдп)	$\sqrt{\frac{\sum_{t=1}^n (N_n - V_n)^2}{n}}$	показывает соответствие во времени и по объемам поступлений и расходования денежных потоков
Равномерность или среднеквадратическое отклонение поступления денежных средств (Рп) или (σ_n)	$\sqrt{\frac{\sum_{t=1}^n (\bar{N} - N_n)^2}{n}}$	показывает насколько равномерно поступают денежные средства в течение исследуемого периода
Равномерность или среднеквадратическое отклонения расходования денежных средств (Ро) или (σ_v)	$\sqrt{\frac{\sum_{t=1}^n (\bar{V} - V_n)^2}{n}}$	показывает, как выходной денежный поток распределяется во времени в течение отчетного периода, диапазон колебания выходного денежного потока
Коэффициент вариации поступления денежных средств (Vп)	$\frac{\sigma_n}{\bar{N}} * 100$	показывает степень неравномерности положительного денежного потока
Коэффициент вариации расходования денежных средств (Vv)	$\frac{\sigma_v}{\bar{V}} * 100$	определяет степень неравномерности расходования денежных средств
Равномерность или среднеквадратическое отклонение расходования денежных средств (Ро) или (gV)	$\sqrt{\frac{\sum_{t=1}^n (\bar{V} - V_n)^2}{n}}$	показывает, как исходящий денежный поток распределяется во времени в течение отчетного периода, диапазон колебания выходного денежного потока
Коэффициент равномерности поступления денежных средств (Кр)	$100 - V_n$	характеризует степень равномерности поступления денежных средств
Коэффициент равномерности расходования денежных средств (КрУ)	$100 - V_v$	указывает на степень равномерности и ритмичности исходящего денежного потока
Условные обозначения: N - поступление денежных средств; V-расходование денежных средств; $\bar{N}(\bar{V})$ - средний размер поступления (расходования) денежных средств; n - количество дней в периоде.		

5 этап. Анализ достаточности денежных средств предприятия - проводится анализ формирования в достаточных размерах остатков средств в государстве. В направлениях этого анализа возможно оценивать сбалансированность и ликвидность денежного потока.

Анализ сбалансированности позволяет оценить согласованность объемов поступления и расходования денежных средств, что определяет степень динамической пла-

тежеспособности предприятия, его финансовое равновесие и возможности обеспечения устойчивого экономического роста.

Анализ ликвидности денежного потока позволяет исследовать возможности предприятия по осуществлению необходимых платежей и особенно по погашению обязательств [3].

Основные показатели ликвидности и сбалансированности денежных средств предприятия приведены в таблице 2.

Таблица 2. Расчет показателей ликвидности и сбалансированности денежных средств предприятия

Наименование показателя	Алгоритм расчета	Экономическая характеристика
Коэффициент ликвидности денежного потока (Клп)	Общая сумма поступлений / Общая сумма платежей	Отражает рост или снижение остатка денежных средств на конец исследуемого периода (рекомендуемое значение < 1)
Коэффициент достаточности денежных потоков (Кдп)	Чистый денежный поток / (Возврат кредитов + выплаченные дивиденды + изменение запасов)	Отражает способность предприятия за счет собственных источников финансировать свою деятельность
Коэффициент обеспеченности денежными средствами (Кодс)	(Остаток денежных средств на начало периода + поступление денежных средств за период) / Общая сумма расхода денежных средств за период.	Отражает степень реальной платежеспособности организации
Коэффициент потребления денежных средств (Кпотр)	Расходование денежных средств / Общее поступление денежных средств	Отражает величину расхода денежных средств на 1 руб. их поступлений

6 этап. Анализ платежеспособности предприятия - позволяет оценить платежеспособность предприятия, то есть возможности погашения обязательств с использованием денежных средств. Лукаевич И.Я.,

Жуков П.Е. выделяют следующие основные индикаторы, характеризующие платежеспособность предприятия и представленные в таблице 3 [2].

Таблица 3. Основные индикаторы платежеспособности предприятия [2]

Наименование показателя	Алгоритм расчета	Экономическая характеристика
Коэффициент абсолютной ликвидности (Клп)	Денежные средства / Краткосрочные обязательства	Отражает степень покрытия краткосрочных обязательств денежными средствами предприятия (рекомендуемое значение < 1)
Коэффициент утраты платежеспособности (Куп)	$(K1ф + 3/T (K1ф - K1н)) / K1норм$ где K1ф - фактическое значение коэффициента текущей ликвидности; K1н - коэффициент текущей ликвидности в начале периода; K1норм - нормативное значение коэффициента текущей ликвидности; K1норм = 2; 3 - период утраты платежеспособности организации в месяцах; T - отчетный период в месяцах.	Отражает вероятность ухудшения платежеспособности компании в течении следующих 3 месяцев после отчетного периода (рекомендуемое значение >1)

7 этап. Анализ эффективности управления денежными потоками предприятия – является завершающим этапом в анализе денежных потоков предприятия. Целью этого этапа является определение результативности управленческих решений относительно денежных потоков предприятия и их влияние на состояние равновесия и обеспечения развития экономики предприятия в целом.

Для анализа эффективности управления денежными потоками предприятия возможно использование следующего коэффициента:

– коэффициент эффективности денежных потоков (Кэп) - обобщающий показатель эффективности денежных потоков, отражает уровень генерирования денежными расходами чистого денежного потока и рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{эп}} = \frac{\text{Сумма чистого денежного потока}}{\text{Общая сумма денежных платежей}} \quad (1)$$

– коэффициент рентабельности положительных денежных потоков (Крпдп) – показатель, отражающий долю чистой прибыли в совокупном денежном притоке предприятия, рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{рпдп}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Положительный денежный поток}} \quad (2)$$

Следует также отметить, что в процессе каждого этапа необходимо проведение анализа факторов, влияющих на состояние денежных потоков. Особенно следует уделять внимание анализу факторов влияния на денежные потоки на третьем этапе, четвертом этапе, пятом и шестом этапах.

Выводы. Проведенное исследование позволило составить поэтапный алгоритм проведения анализа денежных средств предприятия, в котором условно было выделено 7 этапов:

- 1) анализ объема и состава денежных средств предприятия;
- 2) анализ объемов денежных потоков предприятия;
- 3) анализ источников формирования и направлений использования;
- 4) анализ ритмичности и синхронности денежных потоков;
- 5) анализ достаточности денежных средств предприятия;
- 6) анализ платежеспособности предприятия;
- 7) анализ эффективности управления денежными потоками.

Таким образом, последовательный анализ денежных потоков, эффективное

управление ими, хорошо подготовленное прогнозирование потока денежных средств поможет спланировать ожидаемый поток денег во времени. Это позволит

своевременно обнаружить недостатки и принять меры, предотвратить вероятность сокращения потока денежных средств.

Библиографический список

1. *Зайко А.Г.* Коэффициентный анализ денежных потоков предприятия энергетического машиностроения // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2017. – Т. 9. №2
<http://naukovedenie.ru/PDF/04EVN217.pdf>
2. *Лукаевич И.Я., Жуков П.Е.* Управление денежными потоками: Учебник. – Инфра-М, 2016. – 184 с.
3. *Налетова Е.В.* Методы анализа денежных средств // Дискурс. – 2017. – №5 (7). – С. 172-278

STRUCTURE OF CASH ANALYSIS

Yu.A. Fursova, *graduate student*

St. Petersburg state university of aerospace instrumentation
(Russia, St. Petersburg)

Abstract. *The article deals with the analysis of cash enterprise. The main stages of the analysis of cash flows of the enterprise and a group of indicators that are necessary for calculating the cash flows of the enterprise during the process of analyzing their movement are presented. Practical application of the proposed cash analysis algorithm will allow timely identification and elimination of problems in the cash flow management system of an enterprise.*

Keywords: *cash flows, cash flow analysis, cash flow structure, enterprise, management.*

ЗАНЯТОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ КУЛУНДИНСКОГО РАЙОНА: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

М.Г. Хорунжин, канд. экон. наук, доцент
Алтайский государственный аграрный университет
(Россия, г. Барнаул)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10170

Аннотация. В статье рассмотрены основные мероприятия содействия занятости в Кулундинском районе, численность занятых по отраслям (происходит снижения практически по всем), динамика численности безработных граждан. Выявлены основные проблемы занятости и уровня жизни. Дана оценка работы Центра Занятости населения Кулундинском районе. Предложены наиболее эффективные мероприятия. Проанализирована деятельность информационно-консультационного центра поддержки предпринимательства. Деятельность ИКЦ повлияла на увеличение количества субъектов предпринимательской деятельности, получивших финансовую поддержку.

Ключевые слова: занятость, безработица, трудовые ресурсы, уровень жизни, Центра Занятости населения, информационно-консультационный центр.

Безработица и занятость населения по основным социальным и экономическим проблемам, оказывают прямое и сильное воздействие как на человека в целом, так и на социально-экономическое развития района.

В Кулундинском районе осуществляются мероприятия по содействию занятости безработных и ищущих работу таблица 1. из нее видно. Что происходит снижение

численности участников организаций соискателей и фактической численности участников при сокращении средств краевого бюджета и бюджета МО.

Численность занятых по организациям за 2012-2016 гг. отражена в таблице 2, исходя из данных можно сделать вывод, что за пять лет наблюдается снижение численности работников в организациях.

Таблица 1. Реализация мероприятий по содействию занятости безработных и ищущих работу в 2014-2016 гг.

Наименование показателей	Организация временного трудоустройства несовершеннолетних			Организация общественных работ			Организация врем. труд. безработных граждан, испытывающих трудности в поиске работы		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Количество организаций-соискателей	23	24	24	26	27	21	11	7	8
Фактическая численность участников	180	180	134	210	236	176	31	40	21
Фактические расходы(тыс.руб):	437,4	490,3	434,3	1521	1635,8	1551,6	242	288,3	228,3
Краевого бюджета	195,4	221,4	188,6	364,9	407,8	318,3	81,1	102,5	45,1
Бюджета МО	230,0	255,4	230,2	166,3	297,2	188,1	34,2	54,5	1,8
Средств работодателей (без учета страховых взносов в внебюджетные фонды)	12	13,5	15,5	990.	930,8	1045,2	126,7	131,3	181,4

Без изменений остались такие сферы как торговля и ремонт автотранспортных средств, и гостиницы.

Таблица 2. Численность занятых по организациям за 2012-2016 гг.

Показатели	2014	2015	2016	2016/2012
Среднесписочная численность работников организаций (по 2016 год)	3907	3870	3831	85,7
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	149	139	137	52,4
Обрабатывающие производства	277	251	247	75,3
Строительство	16	28	16	94,5
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	126	135	118	100,8
Гостиницы и рестораны	8	8	8	100
Транспорт и связь	829	782	799	84,8
Финансовая деятельность	44	36	35	67,3
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	137	133	133	104,7
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	512	491	479	84,4
Образование	866	857	851	94,8
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	521	485	486	88,5
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	113	109	114	88,4
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	101	98	118	104,4

Кулундинский район располагает достаточным потенциалом трудовых ресурсов, который в состоянии удовлетворить потребность экономики, 61% населения находится в трудоспособном возрасте. За последние годы наблюдается тенденция снижения трудовых ресурсов. Общая численность трудовых ресурсов в 2016 году составила 11878 человек.

КГКУ ЦЗН Кулундинского района реализует полномочия в рамках программы

трудоустройства населения достаточно эффективно по заявленным мероприятиям. Практически все встающие на учет в течение года трудоустраиваются. Однако общее количество безработных, возникающих за год, остается крайне высоким, соответственно, не смотря на положительную динамику деятельности центра занятости, существует проблема безработицы в районе (таблица 3).

Таблица 3. Динамика численности безработных граждан за 2012-2016 гг.

Показатели	Численность безработных граждан, снятых с регистрационного учета					Численность безработных граждан				
	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016
Всего, человек	1269	1174	899	915	887	520	362	329	327	333
Мужчины	560	534	423	426	463	213	153	137	159	162
Женщины	709	640	476	489	424	307	209	192	168	171
По образованию:										
высшее образование	140	129	107	97	98	62	43	37	43	30
среднее профессиональное образование	482	446	311	379	324	218	152	149	123	139
среднее общее образование	431	399	303	298	322	177	123	109	117	122
основное общее образование	203	188	167	132	131	57	40	31	40	38
не имеющие основного общего образования	13	12	11	9	12	5	4	3	4	4

Кулундинского района был разработан ряд антикризисных мероприятий, реализация которых при поддержке федерального и краевого центра способствовала обеспечению занятости и, соответственно, снижению напряженности на рынке труда. Но, не смотря на заявленные показатели, часть из них не были выполнены.

Анализируя обращения граждан в центр занятости по поводу соискания работы можно сделать вывод, что не все категории населения находятся в одинаковом положении, по скорости нахождения вакантного места.

Основные проблемы занятости и уровня жизни:

- уровень безработицы остается высоким, на предприятиях создается недостаток новых рабочих мест;
- дефицит квалифицированных рабочих кадров, в особенности в сельском хозяйстве, промышленности, малом бизнесе;
- большая доля неработающей молодежи и женщин;
- высокий уровень населения, в том числе нетрудоспособного, нуждающегося в различных формах социальной поддержки;
- низкая покупательская способность заработной платы жителей;
- недостаточное обеспечение объектами социального обслуживания [1].

Представляется возможным повысить эффективность работы центра занятости, посредством оперативной переквалификации нуждающихся работников.

Изучив мероприятия, проводимые центром занятости, наиболее подходящим для решения переквалификации кадров, является программа «Новая профессия – новая возможность». Однако, список профессий, которые могут получить безработные, довольно узок: парикмахер, кочегар, продавец, оператор ЭВМ, тракторист. Рынок вакансий также нуждается в других профессиях, но безработные не имеют возможности их получить, так как у центра занятости не заключены договоры с центрами дополнительного образования предоставляющими другие учебные программы.

Информационную систему поддержки и развития бизнеса в районе представляет информационно-консультационный центр поддержки предпринимательства (далее – ИКЦ) таблица 4.

Из таблицы 4 видно, что в 2017 году по сравнению с 2015 количество субъектов предпринимательской деятельности, получивших при содействии ИКЦ финансовую поддержку, увеличилось в 2 раза. Так же увеличилось количество семинаров, выставок, конкурсов и др. мероприятий, проведенных для субъектов предпринимательства и граждан, на 12,2% [2].

Таблица 4. Результаты деятельности ИКЦ 2015-2017 гг. [3]

Результаты	2015	2016	2017	2017/2015
Общее кол-во обратившихся и получивших в ИКЦ информационно-консультационные услуги граждан и субъектов предпринимательской деятельности	2357	1418	2204	93,5
Количество зарегистрированных при участии ИКЦ субъектов предпринимательской деятельности	44	18	44	100
Количество субъектов предпринимательской деятельности, получивших при содействии ИКЦ имущественную поддержку	39	19	21	53,8
Количество субъектов предпринимательской деятельности, получивших при содействии ИКЦ финансовую поддержку	12	11	24	200
Количество субъектов предпринимательской деятельности, ставших поставщиками услуг государственных (муниципальных) нужд через ИКЦ	39	19	35	89,7
Количество семинаров, выставок, конкурсов и др. мероприятий, проведенных для субъектов предпринимательства и граждан.	41	25	46	112,2

Количество субъектов предпринимательской деятельности получивших при содействии ИКЦ имущественную поддержку, уменьшилось на 46,2%.

Таким образом, можно сказать, что в целом работа центра занятости удовлетворительна. Трудоустройство населения проходит быстро, однако освобождаю-

щихся безработных примерно такое же количество, сколько трудоустроили в предыдущем году. Причиной этому может служить сезонное или временное трудоустройство. Велик процент безработных, имеющих среднее образование, и это является причиной долгого ожидания вакансий.

Библиографический список

1. *Официальный сайт* Управления Федеральной службы и государственной статистики по Алтайскому краю. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/scripts/db_inet2/passport/table.aspx?opt=1622000201320142015.

2. *Хорунжин М.Г.* Оценка ситуации на локальном рынке труда: проблемы и пути их решения / автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Алтайский государственный университет. Барнаул, 2007.

3. *Официальный сайт* Администрации Кулундинского района. Отчет о деятельности ИКЦ Кулундинского района - [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://кулундинский-район.рф/informacionno-konsul-tacionnyu-centr-podderzhki-predprinimatel-stva.html>

EMPLOYMENT OF THE POPULATION OF KULUNDIN DISTRICT: PROBLEMS AND SOLUTIONS

M.G. Khorunzhin, *doctor of economic sciences, professor*
Altai state agrarian university
(Russia, Barnaul)

***Abstract.** The article describes the main measures to promote employment in the Kulundinsky district, the number of people employed by industry (there is a decrease in almost all), the dynamics of the number of unemployed citizens. The main problems of employment and living standards are revealed. The work of the Center for Employment has been assessed. Proposed the most effective activities. Analyzed the activities of the information and consulting center for entrepreneurship support. The activity of the ICC influenced the increase in the number of business entities that received financial support.*

***Keywords:** employment, unemployment, labor resources, standard of living, Employment Center, information and consultation center.*

МЕТОДИКА РАСЧЕТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, СВЯЗАННАЯ С ИМПОРТОМ

Д.П. Чигринь, магистрант

Кубанский государственный технологический университет
(Россия, г. Краснодар)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10171

Аннотация. В условиях активного развития международных взаимоотношений крайне актуальным становится оценка внешнеэкономической деятельности и в частности импортных операций. Автором сформировано определение импортных операций, представлена нормативная база, регулирующая осуществление импортных операций, а также раскрываются методические подходы к расчету стоимости импортных операций.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, импорт, импортные операции, таможенная стоимость товара, таможенные пошлины.

В современных условиях внешнеэкономическая деятельность является очень важным показателем того, насколько страна вовлечена в мировую экономику. Именно активное участие страны во внешней торговле расширяет возможности использования российскими компаниями финансовых ресурсов и различных передовых технологий, также обеспечивает рост национальной экономики и насыщает внутренний рынок качественными потребительскими товарами.

В соответствии с Федеральным законом «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ под импортом товаров понимается ввоз товара на таможенную территорию Таможенного союза без обязательства об обратном вывозе.

В соответствии с Таможенным кодексом ЕАЭС под импортом понимают таможенную процедуру «ввоз для внутреннего потребления», предполагающую перемещение товаров через таможенную границу стран ЕАЭС товаров и услуг, предназначенных для потребления внутри экономического союза.

Импорт товаров – это ввоз товаров на таможенную территорию Российской Федерации без обязательства об обратном вывозе. В импорт включаются ввезенные товары, предназначенные для потребления в экономике страны, и товары, ввозимые

на территорию государства в соответствии с режимом реимпорта.

Предметом импорта могут выступать товары, работы, услуги, сырье, материалы, результаты интеллектуальной собственности и права на них и т.д.

Таким образом, выделим следующее определение: под импортными операциями следует понимать совокупность действий, связанных с приобретением и последующим ввозом товаров, информации и результатов интеллектуальной деятельности, а также с осуществлением работ и оказанием услуг иностранными контрагентами на таможенной территории РФ.

К нормативной базе, регулирующей осуществление импортных операций, относятся следующие документы:

- Таможенный кодекс ЕАЭС;
- единый таможенный тариф ЕАЭС;
- Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 08.12.2003 N 164-ФЗ;
- Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 N 402-ФЗ;
- Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 N 173-ФЗ;
- Налоговый кодекс РФ;
- Приказ Минфина России от 27.11.2006 N 154н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выраже-

на в иностранной валюте» (ПБУ 3/2006)» и др.

Порядок организации и методика расчета импортных операций имеют свои особенности. Рассмотрим их.

Основное внимание при расчете импортных операций уделяется правильности определения первоначальной стоимости приобретаемых товаров. В широком смысле она представляет собой сумму фактурной стоимости, расходов на транспортировку или доставку товара, различных таможенных платежей.

Исследователи внешнеэкономической деятельности государства дают различные трактовки понятию «стоимость товаров, приобретаемых из-за границы». Так, Овсийчук Н.Ф. считает, что данная стоимость складывается из контрактной цены товара и суммы всех сопровождающих расходов, выплачиваемых соответственно в иностранной валюте и в рублях. А.П. Бархатов и Н.Т. Шалашова стоимость импортного товара интерпретируют как «внешнеэкономическую себестоимость» [1]. Касьянова Г.Ю. полагает в стоимость данных товаров следует также включать все уплачиваемые покупателем расходы «сверх нормы» (цены, обозначенной в контракте).

Важным аспектом учета импортных товаров является формирование фактической себестоимости импортируемого товара, которая определяется благодаря сложению следующих переменных:

1) стоимость товара, включая стоимость его тары и упаковки;

2) таможенных платежей – пошлин, налогов и сборов, взимаемых таможенными органами и непосредственно связанных с перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу;

3) расходов по транспортировке и прочих расходов по заготовке, доставке и приобретению товаров.

По мнению Бариленко В.И., таможенная стоимость товара - это цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате за товары при продаже с целью экспорта в страну импорта, скорректированная с учетом установленных дополнительных начислений к этой цене [2].

При определении таможенной стоимости к цене, фактически уплаченной (подлежащей уплате) за товары, добавляются расходы в размере, в котором они осуществлены (подлежат осуществлению) покупателем, но не включены в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за ввозимые товары:

- вознаграждение посредникам (агентам) и брокерам, связанное с покупкой оцениваемых (ввозимых) товаров;

- расходы на тару (если она рассматривается как единое целое с ввозимыми товарами);

- расходы по упаковке, включая стоимость упаковочных материалов и работ по упаковке.

Следующий элемент стоимости импортных товаров – это таможенные платежи.

По мнению Новикова В.Е., таможенная пошлина – это сбор в пользу государства, взимаемый органами таможни с товаров, которые пересекают таможенную границу Российской Федерации [3].

Таможенные пошлины являются важным составным элементом экономической системы регулирования ввоза и вывоза товаров, используемым государством в качестве инструмента для стимулирования внешнеторговых поставок и закупок или же ограничения экспорта и импорта.

Основная роль импортных таможенных пошлин заключается в регулировании ввоза товаров и продукции для улучшения состояния внутреннего рынка и платежного баланса страны. Они необходимы для:

- содействия рационализации товарной структуры импорта;

- поддержания протекционистских мер страны;

- обеспечения условия для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров в РФ;

- содействия борьбе между отечественными и импортными производителями с целью повышения конкурентоспособности российских предприятий;

- обеспечения потребителей товарами, не производимыми в РФ или производимыми в недостаточных количествах;

- обеспечения условия для эффективной интеграции РФ в мировую экономику;
- пополнения федерального бюджета страны.

Как известно, понижение или обнуление ставок происходит на импорт той продукции, которая в стране не производится, имеется в небольших количествах, либо востребована в связи с более выгодными зарубежными ценами. Повышаются ввозные пошлины на товары, которые имеются в стране в достаточном объеме, либо на те, что не способны конкурировать с иностранной продукцией и могут быть вытеснены.

Среди минусов можно выделить то, что из-за понижения импортных таможенных пошлин облегчен ввоз товаров на внутренний рынок, а это вытесняет отечественную продукцию и провоцирует падение цен на нее. А увеличение таможенной ставки способствует поддержанию протекционистских мер, пополнению государственного бюджета, но в то же время может послужить причиной потери важных стран-экспортеров.

Сумма НДС определяется по следующей формуле:

$$\begin{aligned} \text{Сумма импортного НДС} \\ &= \text{Налоговая база} \\ &\times \text{Ставка НДС} \end{aligned}$$

Библиографический список:

1. *Бархатов А.П.* Бухгалтерский учет внешнеэкономической деятельности: учебное пособие. – М.: Дашков и К, 2016. – 308 с.
2. *Учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / В.И. Бариленко и др.; под ред. В.И. Бариленко.* – М.: ИНФРА-М, 2017. – 367 с.
3. *Новиков В.Е.* Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности и таможенная стоимость: учебник / В.Н. Ревин, М.П. Цветинский, В.Е. Новиков. - 2-е изд., испр. и доп. – М.: Лаборатория знаний, 2016. – 396 с.

Налоговая база по «импортному» НДС определяется как сумма:

- таможенной стоимости этих товаров;
- таможенной пошлины, подлежащей уплате;
- акцизов (по подакцизным товарам), подлежащих уплате

Причем, налоговая база определяется отдельно по каждой группе товаров одного наименования, вида и марки.

Таким образом, в статье были приведены точки зрения исследователей на источники формирования стоимости импортного актива и различные толкования понятия «стоимость импортного объекта» и рассмотрены составляющие стоимости импортных товаров. В итоге, важным аспектом в расчете стоимости импортных операций является правильное определение стоимости импортируемого товара.

Таким образом, изучение методики расчета внешнеэкономической деятельности, связанной с импортом, позволило сделать вывод о том, что установление стоимости на импортный товар является важным инструментом внешнеэкономической деятельности государства и представляют собой систему мер, процедур и правил перемещения товаров через таможенную границу с целью защиты и стимулирования развития национальной экономики.

THE METHOD OF CALCULATION OF FOREIGN TRADE ACTIVITIES RELATED TO IMPORT

D.P. Chigrin, *student*
Kuban state university of technology
(Russia, Krasnodar)

***Abstract.** In the conditions of active development of international relations, the assessment of foreign economic activity and, in particular, import operations becomes extremely relevant. The article formed the definition of import operations, presents the regulatory framework governing the implementation of import operations, as well as methodological approaches to the calculation of the cost of import operations.*

***Keywords:** foreign economic activity, import, import operations, customs value of goods, customs duties.*

ЯПОНИЯ: ТЕКУЩИЙ ОПЫТ ПРЕОДОЛЕНИЯ ДЕФЛЯЦИИ

В.Г. Швыдко, канд. экон. наук, вед. науч. сотр.

**Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений РАН
(Россия, г. Москва)**

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10172

***Аннотация.** В статье проанализированы предпринятые в последние пять лет усилия японских экономических ведомств по преодолению дефляции, в которой они усматривают одно из главных препятствий для преодоления затяжной стагнации экономики. Рассматриваются теоретические посылки и последовательность шагов, предпринятых в Японии в рамках комплексной антидефляционной политики, а также их наблюдаемый эффект с точки зрения перспектив решения поставленных правительством этой страны задач.*

***Ключевые слова:** Япония, экономическая политика, «абэномика», дефляция, устойчивый рост.*

Японская экономика, в 1960-е и 1970-е годы продемонстрировавшая успешный опыт преодоления в сжатые исторические сроки разрыва, отделяющего страны «догоняющего развития» от группы развитых стран, в 1990-е годы столкнулась с резким замедлением роста, погрузившим страну в затяжную стагнацию с точки зрения количественных параметров экономической динамики. Понятно, что с изменением структуры экономики, объективным ростом затрат на соответствующую ей инфраструктуру и повышением потребительских и социальных стандартов, а также экологических требований снижение темпов прироста ВВП воспринималось как естественное. Кроме того, качественные преобразования в экономике, в первую очередь совершенствование ее технологической базы, не всегда адекватно отражаются стандартным набором макроэкономических параметров, и снижение темпов роста традиционных показателей может сосуществовать с интенсивным процессом развития. Тем не менее, на фоне более динамичного роста стоимостных показателей производства и доходов в других центрах мирового капитализма японские среднегодовые темпы роста ВВП на уровне одного процента и менее расценивались как признак неблагополучия и наличия серьезных скрытых проблем.

Соответственно, в 2000-е годы выявление главных причин длительного периода очень низких темпов роста, заставлявших характеризовать экономику страны как стагнирующую, и устранение этих причин средствами экономической политики стало одной из главных задач японского политического класса.

В качестве одной из таких причин уже с начала 2000-х годов внимание правительственных экспертов стала привлекать сравнительно устойчивая отрицательная динамика цен на рынках потребительских товаров и услуг, а также некоторых видов экономических активов – явление, характеризующее термином «дефляция».

Симптомы долгосрочной дефляции стали заметны во второй половине 1990-х годов, а в 2000-е годы ее уже можно было рассматривать как эндемичную характеристику японской экономики. Этот вывод можно сделать как на основе динамики потребительских цен (значения индекса среднегодового уровня представлены на рис. 1), так и картины расчетного значения дефлятора ВВП (рис. 2). Оба показателя с конца 1990-х годов преимущественно или полностью находились в области отрицательных значений.



Рис. 1. Динамика инфляции в потребительском секторе (1980-2017 гг.) [1]



Рис. 2. Динамика дефлятора ВВП (1995-2017 гг.) [2]

И теоретически, и практически подобная ситуация демотивирует активную деятельность экономических агентов. С одной стороны, население начинает больше сберегать, что отрицательно сказывается как на текущем потреблении, так и на динамике вложений в реальные активы в виде объектов недвижимости. С другой – пред-

приятия нефинансового сектора менее охотно привлекают заемные средства для реализации новых инвестиционных проектов и в целом осторожнее оценивают перспективы роста на рынках, на которых они работают. Отрицательному влиянию дефляции на экономический рост посвящен ряд научных работ, в том числе японских

экономистов, исследовавших этот вопрос на местном материале [3, 4].

Однако в 2000-е годы необходимость целенаправленных усилий для смены тенденции и перехода к умеренному, но устойчивому росту цен как неперемennomу условию возобновления роста экономики не была преобладающим мотивом ни в среде правительственных экспертов, ни в академическом сообществе исследователей-экономистов. Напротив, чаще высказывалось мнение, что ускорение роста мировой экономики в условиях глобализации, в частности успешное преодоление отрицательных последствий мирового финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг., более или менее автоматически приведет к оживлению потребительской активности в Японии и тем самым выведет её экономику из порочного круга заниженных ожиданий и отрицательной ценовой динамики.

Подходы к этой проблеме впервые заметно и зримо поменялись с избранием на пост председателя либерально-демократической партии – основной партии японского истеблишмента – нынешнего премьер-министра страны Синдзо Абэ. Заняв в конце 2012 г. кресло главы кабинета министров, С. Абэ публично заявил весьма амбициозную программу вывода японской экономики на траекторию длительного устойчивого экономического роста, получившую название «абэномика».

На самом деле, заявленная новым лидером комплексная программа стимулирования роста не содержала в себе ничего принципиально нового и предполагала использование традиционных приемов воздействия на различные сегменты спроса инструментами монетарной, бюджетной и структурной («промышленной») политики. Все эти методы с не слишком впечатляющей результативностью достаточно широко использовались его предшественниками на посту главы правящего кабинета, а внесенные С. Абэ новации касались главным образом предполагаемых масштабов и форм использования соответствующих инструментов. Тем не менее, имело место определенное смещение акцентов и приоритетов, коснувшееся, в том числе, и от-

ношения к дефляции как структурному явлению.

Так, было заявлено, что т.наз. «дефляционная ловушка» являлась на тот момент тем решающим звеном, через которое можно кардинально воздействовать на психологию субъектов экономики и тем самым вывести последнюю из состояния погруженности в многочисленные «порочные круги» взаимодействия факторов на стороне спроса и факторов на стороне предложения. В частности, предполагалось, что экзогенное воздействие на генерируемые экономической системой сигналы позволит преодолеть инерцию сложившихся ожиданий стагнации цен и спроса и тем самым запустить механизм раскручивающейся спирали цен, доходов, производства и занятости. При этом в качестве ключевого звена в логической цепочке этих показателей были особо выделены цены.

Исходя из вышеизложенного тезиса, одним из главных положений «абэномики» стало решение сознательно «разогнать» рост цен на потребительском рынке до желаемых значений с помощью проинфляционной монетарной и бюджетной политики, заставив население больше тратить, а компании – больше инвестировать для удовлетворения растущего спроса, тем самым порождая дополнительный спрос на кредитные и трудовые ресурсы. При этом изначально предполагалось, что объективная ограниченность предложения последних заставит компании, с одной стороны, интенсивнее внедрять трудосберегающие инновации и повышать производительность труда, а с другой – идти на повышение зарплат сотрудникам, что усилит момент оживления потребительской активности. Все это, по мысли авторов новой стратегии, должно было обеспечить устойчивый и долгосрочный характер нового экономического подъема.

Таким образом, в основе «абэномики» на ее первоначальном этапе лежал тезис о необходимости стимулировать или хотя бы просто создать условия для роста цен при помощи инструментария, имеющегося в распоряжении денежных властей и центрального правительства. Первым таким

инструментом стало увеличение денежного предложения, энтузиастом которого выступил назначенный в марте 2013 г. новый председатель центрального банка страны (Банка Японии) Х. Курода. Именно с его именем связывают японский вариант политики «количественного смягчения», который с небольшими вариациями проводится в течение всех последних лет.

В качестве главного канала дополнительной накачки экономики денежной ликвидностью был выбран регулярный выкуп облигаций центрального правительства у банков и других корпоративных держателей. Хотя сам этот механизм не являлся новым, для его использования были заявлены новые ориентиры, повлекшие за собой рост масштабов соответствующих операций. От имени денежных властей было сделано обещание сделать «все возможное» для того, чтобы в «максимально сжатые сроки» (ориентировочно в течение

двух лет) выйти на 2%-ный ориентир годовой инфляции [5].

Покупка Банком Японии государственных облигаций на открытом рынке с целью обеспечить дополнительный «впрыск» ликвидности в банковскую систему делались и ранее – в частности, в конце 2000-х годов и в 2010-2012 гг. В результате ключевой показатель объема долгосрочных облигаций государственного долга на балансе центрального банка устойчиво рос начиная с первого квартала 2009 года и за четыре года увеличился вдвое – с 43 до 86 трлн иен [6].

Однако с новой стратегией и под новым руководством масштабы ежемесячных чистых покупок резко возросли, в результате с середины 2013 г. объем долгосрочных государственных облигаций на балансе Банка Японии рос чрезвычайно быстрыми темпами и к осени 2017 г. превысил 400 трлн. иен (рис. 3).



Рис. 3. Динамика объема долгосрочных государственных долговых обязательств на балансе Банка Японии (2001-2018 гг.) [6]

Результатом такого увеличения стал быстрый рост денежной базы с 135 трлн иен в марте 2013 г. до 435 трлн иен в январе 2017 г. (в дальнейшем, правда, темпы прироста этого денежного параметра заметно снизились). В распоряжение финансовых институтов поступил беспрецедентно большой объем ликвидности, который

должен был в итоге (в частности, через различные механизмы кредитования) оказаться распределенным среди широкого круга экономических агентов и тем самым опосредованно потянуть вверх цены на товарных рынках.

Кроме того, был принят ряд мер по увеличению демонстрационного эффекта по-

литики количественного смягчения и ее доведения до сознания экономических агентов, с тем чтобы обеспечить максимально возможный эффект с точки зрения воздействия на уровень процентных ставок и цен в экономике. В частности, институциональное оформление операций по приобретению ценных бумаг на баланс центрального банка и их учёта были упрощены с целью большей информационной прозрачности, а PR-деятельность банка – усилена.

Другим направлением усилий денежных властей для направления возросшего объема денежной ликвидности на товарные рынки было снижение, а затем и удерживание на предельно низком уровне процентных ставок на финансовых рынках. Особенностью Японии было то, что ставка рефинансирования центральным банком финансовых институтов, традиционно используемая для регулирования стоимости денег на рынках, не могла быть использована. Дело в том, что соответствующая базовая ставка в течение всего предшествующего десятилетия находилась на очень низком уровне, и с 2008 г. была установлена на уровне 0,3%, так что сколько-нибудь заметного резерва для расширения денежного предложения путем ее снижения уже не оставалось.

После 2013 г. для целей давления на рыночные ставки и кредитную активность финансовых институтов был использован другой инструмент – ставка, применяемая центральным банком к остаткам средств на счетах коммерческих банков – точнее, к их определенному кругу, именуемому *policy-rate account balances*. Эта ставка в январе 2016 г. была установлена на отрицательном уровне – минус 0,1%, что теоретически дает возможность коммерческим банкам кредитовать друг друга на рынке под отрицательный процент и при этом экономить на платежах, которые выплачивались бы в случае хранения этих средства на счетах в центральном банке. Это позволяет наблюдателям характеризовать нынешнюю линию Банка Японии как «политику отрицательных процентных ставок».

Одновременно Банк Японии использовал и такой инструмент, как опосредованное регулирование ставок на вторичном рынке гособлигаций через манипулирование объемом и составом своих операций на открытом рынке. Ключевая роль этого рынка для управления ликвидностью позволяет использовать влияние на котировки торгуемых на нем инструментов (и, соответственно, уровень их доходности) для регулирования величины процентных ставок как на межбанковском рынке, так и, опосредованно, на рынке розничного кредитования. Банк Японии не только широко использовал свои операции для манипулирования доходностью гособлигаций, но и на некотором этапе избрал этот показатель в качестве целевого для своей политики. При этом главная задача состояла в снижении привлекательности государственных облигаций как традиционного средства хранения банками ликвидности, с тем чтобы по возможности «вытолкнуть» её в сферу корпоративного и потребительского кредитования, спровоцировав тем самым общий рост расходов и цен.

Параллельно правительство предприняло определенные усилия для того, чтобы поддержать рост цен движением курса национальной валюты. В 1990-е и 2000-е годы при всех текущих колебаниях курса иены по отношению к валютам импорта (прежде всего, по отношению к доллару США) преобладала тенденция к его укреплению, что, безусловно, способствовало закреплению дефляционных тенденций – как через снижение цен на импорт, так и через дополнительные ценовые преимущества при переносе японскими компаниями своих производственных площадок за пределы страны. После провозглашения задачи преодоления дефляции методами «количественного смягчения» тенденция движения курса иены по отношению к доллару США временно сменилась на противоположную – частично в результате увеличения денежного предложения и снижения процентных ставок, а частично – в результате психологического эффекта и «вербальных интервенций» центрального банка. В результате средневзвешенный уровень импортных цен предприятий в ие-

новом выражении в 2013 и 2014 гг. повысился на 10,1% и 10,3% соответственно [6], что оказало хоть и краткосрочное, но ощутимое воздействие на общий уровень цен в экономике.

Вышеперечисленные меры в своей совокупности (с учетом взаимодействия отдельных элементов общей большой картины) нашли отражение в динамике цен на товары и услуги в 2013-2014 гг. – хотя и не в той степени, на которую рассчитывал кабинет министров и руководство центрального банка. Действительно, расчет на то, что в течение двух лет темпы прироста потребительских цен выйдут на уровень 2% (этот ориентир назывался в качестве целевого количественного индикатора «ценовой стабильности» [5]), оказался нереалистичным.

Тем не менее, определенный перелом в их динамике все же произошёл. В 2013-2014 гг. впервые за много лет рост потребительских цен сильно и устойчиво ускорился, составив в среднегодовом исчислении 0,4% и 2,7% (рис. 1). Соответствующие показатели для 2013 и 2014 ф.гг. (с 1 апреля по 31 марта) составили 0,9% и 2,9%. Оптовые цены также устойчиво росли, достигая в определенные моменты целевого ориентира 2% в годовом выражении. Судя по проводившимся опросам, начали меняться и ценовые ожидания экономических агентов, которые стали постепенно сдвигаться в сторону повышения. Это позволило правительству объявить задачу преодоления «дефляционной ловушки» успешно выполненной и сместить акценты стратегии обеспечения устойчивого долгосрочного роста («Стратегии ревитализации Японии») в сторону инновационной активности и обеспечиваемой ею «революции производительности».

Однако вскоре стало очевидным, что обеспечить коренной перелом ситуации за два года все же не удалось. Несмотря на продолжавшийся рост денежной базы объемом кредитов в экономике увеличивался медленно, и дешевизна заемных кредитных ресурсов не вызывала ожидавшегося масштабного роста спроса на них.

С другой стороны, курс иены, значительно снизившийся за период 2013-

2014 гг., в дальнейшем вновь откатился к уровням конца 2013 г. (чуть более 100 иен за доллар США), что повлекло за собой падение средневзвешенных импортных цен на 11,3% в 2015 г. [6]

На этом фоне рост потребительских цен уже со второй половины 2014 г. начал замедляться и к середине 2015 года практически сошел на нет. Подобная динамика, явно противоречившая первоначальным расчетам экономического блока кабинета С. Абэ, не ослабила его решимости продолжать линию на повышение инфляционных ожиданий экономических агентов монетарными методами. Вместе с тем, учитывая ограниченную эффективность этих методов в условиях, когда ставки кредитования опустились до беспрецедентно низкого уровня (менее 1% годовых), правительство начало переносить акцент своей стратегии стимулирования спроса с монетарных рычагов на немонетарные методы – прежде всего, на расширенное использование для этих целей бюджетных расходов и мер поощрения структурных сдвигов в пользу сфер и отраслей, имеющих потенциал ускоренного роста на основе активных инноваций. Кроме того, большие надежды связываются правительством с наметившейся тенденцией к более ощутимому росту доходов работающих по найму в условиях изменения ситуации на рынке труда в пользу работников, вплоть до ощутимой нехватки рабочей силы в ряде важных секторов экономики.

При этом, однако, обеспечение доступ предприятий и физических лиц к кредитным ресурсам с минимальной стоимостью продолжало оставаться одной из приоритетных задач властей в качестве условия и предпосылки устойчивого роста экономики в среднесрочной перспективе.

Настойчивость правительства и центрального банка в проведении умеренно проинфляционной политики в итоге принесла определенные плоды. С 2017 гг. текущая динамика потребительских цен вернулась в область положительных значений и начинает формировать относительно устойчивые ожидания закрепления этой тенденции на все ближайшие годы. Исходя из

необходимости всячески способствовать реализации этого сценария, правительство в 2018 году попыталось своими рекомендациями подтолкнуть рост зарплат в частном секторе в ходе традиционной весенней кампании перезаключения коллективных договоров. Отчасти в результате этих усилий, а отчасти в результате снижения безработицы до рекордно низких значений рост номинальной заработной платы с весны 2018 г. заметно ускорился по сравнению с предшествующим годом, что, безусловно, способствовало сохранению и даже некоторому ускорению роста цен на потребительских рынках. Ожидается, что по итогам года рост потребительских цен будет зафиксирован на уровне предшествующего года (1,1%), а цен производителей – превысит его (2,7% против 2,3 проц. годом ранее). Дальнейшая динамика цено-

вых индикаторов во многом будет зависеть от движения мировых цен на топливно-сырьевые товары, но большинство прогнозов предрекает сохранение в ближайшие 2-3 года умеренной инфляции в пределах 2-процентного целевого порога. И хотя положение о том, что сама возможность обеспечить устойчивый рост японской экономики зависит от восстановления среднесрочных целевых уровней роста цен, в последнее время формулируется уже не столь жестко, умеренно проинфляционная политика профильных ведомств, несомненно, будет продолжена, равно как будет продолжен и поиск новых, более эффективных инструментов такой политики с учетом внутренних и международных реалий.

Библиографический список

1. *e-Stat. The Portal Site of Official Statistics of Japan* [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.e-stat.go.jp/en/>
2. *The Cabinet Office home page* [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.esri.cao.go.jp/index-e.html>
3. *Funabashi, Yoichi, and Barak Kushner, eds. Examining Japan's Lost Decades.* Routledge, 2015.
4. *Osamu Nakamura. Income Distribution and Economic Growth of Japan Under the Deflationary Economy: Theory and Evidence Based on an Econometric Analysis.* World Scientific Pub Co Inc., 2013
5. *Haruhiko Kuroda. Quantitative and Qualitative Monetary Easing. Speech at a Meeting Held by the Yomiuri International Economic Society in Tokyo* [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.boj.or.jp/en/announcements/press/koen_2013/data/ko130412a1.pdf
6. *Bank of Japan home page/Statistics.* [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.boj.or.jp/en/statistics/index.htm/>

JAPAN: CURRENT EXPERIENCE OF DEFEATING DEFLATION

V.G. Shvydko, candidate of economic sciences, leading researcher

Primakov national research institute of world economy and international relations, RAS (Russia, Moscow)

Abstract. *The article analyzes efforts made by Japanese economic authorities in the last five years to defeat deflation, which they regard as one of the main obstacles to overcoming protracted economic stagnation. The author considers theoretical assumptions and sequential measures taken in Japan as part of a comprehensive anti-deflationary policy, as well as their visible effect with the view of resolving the tasks set by the government of this country.*

Keywords: *Japan, economic policy, Abenomics, deflation, sustainable growth.*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА СТОИМОСТНОЙ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

А.Г. Шмагина, студент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Научный руководитель: А.Ф. Глисин, канд. экон. наук, доцент

(Россия, г. Москва)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10173

Аннотация. Данная статья посвящена изучению проблемы использования понятийного аппарата стоимостной оценки бизнеса в российском законодательстве. В результате анализа нормативно-правовой базы стоимостной оценки в России был определен ряд проблем методологического и прикладного характера: неоднозначность толкования некоторых ключевых понятий, таких как: бизнес, предприятие, стоимость, а также субъективность получаемой оценки бизнеса. Целью работы является систематизация выявленных проблем в использовании понятийного аппарата стоимостной оценки бизнеса и определение основных направлений по совершенствованию законодательства в области оценочной деятельности.

Ключевые слова: оценка бизнеса, стоимостная оценка бизнеса, понятийный аппарат оценки бизнеса, оценочное законодательство, проблемы оценки, субъективность оценки бизнеса.

Оценка стоимости предприятия, на сегодняшний день, является обоснованной необходимостью в деятельности большинства компаний в условиях рыночной экономики. Стоимостная оценка бизнеса формирует конкурентные преимущества компаний различных секторов экономики и является объективным показателем устойчивости. В зарубежной практике оценка стоимости бизнеса широко используется при принятии управленческих и инвестиционных решений, в то время как для менеджмента российских компаний использование механизма оценки - не столько распространенное явление.

Законодательно установлено, что оценочная деятельность в Российской Федерации регламентируется нормами Федерального закона «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29.07.1998 N 135-ФЗ, международными договорами Российской Федерации, а также другими федеральными законами и иными нормативными правовыми актами. При этом под оценочной деятельностью понимается «профессиональная деятельность субъектов оценочной деятельности,

направленная на установление в отношении объектов оценки рыночной, кадастровой, ликвидационной, инвестиционной или иной предусмотренной федеральными стандартами оценки стоимости» [1]. Обстоятельства использования оценки, а также объекты оценки и субъекты оценочной деятельности строго определены. Тем не менее, существует некоторая ограниченность понимания оценочной деятельности и ее применения на практике. Речь идет, прежде всего, о стоимостной оценке бизнеса.

В первую очередь, затруднение вызывает определение понятия «бизнес». В российском праве бизнес чаще всего приравнивается к понятию «предпринимательская деятельность» [2, с. 4]. Согласно Гражданскому кодексу РФ деятельность юридического лица признается предпринимательской, если она осуществляется самостоятельно, на свой риск, и направлена на «систематическое получение прибыли» [3]. Тем не менее, бизнес на практике не всегда преследует цель извлечения прибыли и повышения благосостояния его собственников, когда речь идет о деятельно-

сти некоммерческих организаций, которые также могут выступать в качестве объекта оценки.

В российском законодательстве существует некоторая специфика определения объекта оценочной деятельности, которая становится очевидна при углубленном изучении отношений, регулируемых Федеральным законом «Об оценочной деятельности в Российской Федерации». Хотя законодательно предусмотрено широкое понимание категории «объект оценки», обязательную процедуру оценки проходят лишь объекты, находящиеся в государственной или муниципальной собственности, а также имущество, оценка которого необходима для совершения сделок или для урегулирования имущественных конфликтов [1].

В случае проведения стоимостной оценки бизнеса в законе предложена следующая формулировка объекта оценки: «совокупность вещей, составляющих имущество лица, в том числе имущество определенного вида (движимое или недвижимое, в том числе предприятия)» [1]. При этом согласно статье 132 Гражданского кодекса РФ предприятие представляет собой «имущественный комплекс, который используется для осуществления предпринимательской деятельности» [3]. Тогда становится очевидным, что согласно законодательству, процесс стоимостной оценки бизнеса касается непосредственно оценки стоимости имущественного комплекса коммерческих организаций. Можно сказать, что подобное определение не раскрывает сущности оценочной деятельности компании, и не объясняет реальной практической значимости ее стоимостной оценки. Таким образом, согласно дефинициям, заложенным в российском законодательстве, оценочная деятельность носит скорее общий характер, определяя формирование оценки в качестве конечной цели деятельности.

В действительности при определении стоимости бизнеса оценщику необходимо принять в расчет различные факторы, влияющие на деятельность компании, оценить возможные риски, присущие данной фирме и отрасли в целом, учесть прогноз-

ные значения ключевых показателей эффективности, выбрать наиболее релевантный метод оценки [4, с. 3]. На практике для руководителей компании значимым представляется определение стоимости компании на основе ее объективной оценки с целью поддержания имиджа компании, привлечения клиентов, подтверждения эффективности ее деятельности [5]. Таким образом, существенным ограничением в определении сущности оценочной деятельности в России является «узость» в понимании значимости результатов оценки для бизнеса.

Методология стоимостной оценки бизнеса в российской практике носит также неоднозначный характер, в том числе за счет существования разнообразных трактовок понятия стоимости. Категория стоимости в ретроспективе экономической теории изменялось под влиянием времени, пройдя путь от «затратного подхода» к её определению, до рассмотрения стоимости как единицы информации. В правовом смысле стоимость объекта определяется, согласно Федеральному стандарту оценки №1, как «расчетная величина цены объекта оценки, определенная на дату оценки в соответствии с выбранным видом стоимости». При этом цена есть ничто иное, как денежный эквивалент ценности объекта, фигурирующий при совершении сделки с этим объектом [6,7]. При оценке стоимости бизнеса оценщик стремится к установлению «рыночной стоимости», отражающей реальную ценность компании на рынке в условиях конкуренции [2, с. 8]. Для простоты понимания и в целях сравнительного анализа часто оценивают рыночную стоимость акции компании. Существующая неопределенность понятия стоимость проявилась в формировании трех методов ее оценки: доходном, затратном и сравнительном. Данные методы оценки имеют различные ограничения и допущения при их использовании. Например, затратный подход применяется, когда «существует возможность заменить объект оценки другим объектом, который либо является точной копией объекта оценки», а сравнительный предполагает наличие достоверной и доступной для анализа инфор-

мации о ценах и характеристиках объектов-аналогов [6].

Для оценочной деятельности, в целом, характерна некоторая степень допущения. Даже в требованиях к отчету об оценке предполагается раскрытие допущений и ограничительных условий, используемых оценщиком при проведении оценки [8]. Этот факт подтверждает существование еще одной значимой, по мнению автора, проблемы – субъективности оценки. Во многом, результаты оценки зависят не столько от объективных факторов деятельности компании, как от выбранного метода оценки, места и времени ее проведения, личности оценщика и определенных ограничений в оценке.

Стоит сказать, что нормативная база оценочной деятельности в Российской Федерации достаточно обширная, а российские стандарты оценки во многом согласуются с общепринятыми международными принципами оценки. Более того, в России регулирование оценочной деятельности осуществляется не только на уровне федеральных органов власти, но и на уровне саморегулируемых организаций оценщиков (СРО), что соответствует зарубежной практике оценочной деятельности. Речь идет, в первую очередь, о деятельности международных и европейских негосударственных организаций, принимающих международные стандарты оценки, таких как Международный комитет по стандартам оценки или Европейская группа ассоциаций оценщиков.

Тем не менее, сущность ключевых понятий стоимостной оценки бизнеса, раскрываемая в нормативной базе, имеет неоднозначную трактовку со стороны компаний, преследующих цель не в непосредственном получении объективной оценки стоимости предприятия, а в оценке эффективности деятельности компании. Используемые в законодательстве категории значительно ограничивают оценочную деятельность в сфере бизнеса, и сводят процесс оценки к определению цены компании на рынке через оценку ее имущественного комплекса. Кроме того, получаемая оценка, по законодательству, применяется только при условии участия компа-

нии в гражданском обороте, то есть при совершении сделки (например, при продаже данной компании ее собственниками).

В результате, оценочная деятельность, которая имеет место на практике, не координируется ни государством, ни СРО, а имеет скорее стихийный характер. Получаемая оценка, даже при полном соответствии стандартам оценочной деятельности, может носить субъективный характер и формироваться под значительным влиянием специфики работы оценщика.

Таким образом, по мнению автора, неоднозначность понятийного аппарата стоимостной оценки бизнеса, узость трактовки целей оценки в законодательстве непосредственно проявляется в субъективности результата, получаемого при осуществлении оценочной деятельности.

Стоит отметить, что поправки в оценочном законодательстве, в частности, в Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» 1998 г. относительно корректировки понятий «оценочная деятельность», «объект оценки» не вносились. Более того, некоторые категории стоимостной оценки бизнеса, такие как «бизнес», «стоимость», либо не имеют законодательного определения, либо характеризуются недостаточно полно. Эти факты непосредственно находят отражения в несовершенной методологии оценочной деятельности в России.

Очевидно, что ввиду неразвитости российского финансового рынка и особенностей существования российского акционерного капитала, оценочная деятельность в России приобретает определенную специфику. По результатам проведенного анализа можно сделать однозначный вывод о том, что в связи со значимостью оценки в деятельности современных российских компаний, необходимо сделать акцент на существующих недостатках в нормативной и методологической базах этого процесса. Возможно разработать единую систему стоимостной оценки бизнеса, которая могла бы выступать в качестве основного объективного показателя деятельности компании, и при этом однозначно трактоваться как внутренними, так и внешними пользователями данной информации.

Библиографический список

1. *Федеральный закон "Об оценочной деятельности в Российской Федерации"* от 29.07.1998 N 135-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19586/ (дата обращения: 28.09.2018)
2. *Ахмадеева О.А., Кошкина И.А. Проблемы оценки стоимости бизнеса // СИСП. 2014. №2 (34).* URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-otsenki-stoimosti-biznesa> (дата обращения: 28.09.2018).
3. *Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)* от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 01.09.2018). [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/7b14f3572ac092fdf0b4b29126a3b93bf96e05b7/ (дата обращения: 28.09.2018)
4. *Шатино Н.А., Перехожева К.В. Теория предпринимательства и оценочные практики // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия Экономика и экологический менеджмент, 2018. №2.* URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_35128900_60377480.pdf (дата обращения: 28.09.2018)
5. *Елкин С.Е., Елкина О.С. Особенности применения стоимостного подхода к оценке экономической эффективности // Теоретическая экономика. 2018. №1 (43).* URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-primeneniya-stoimostnogo-podhoda-k-otsenke-ekonomicheskoy-effektivnosti> (дата обращения: 28.09.2018).
6. *Приказ Минэкономразвития РФ от 20.07.2007 N 256 «Об утверждении федерального стандарта оценки «Общие понятия оценки, подходы к оценке и требования к проведению оценки (ФСО N 1)»* [Электронный ресурс]. URL: http://www.labrate.ru/laws/20070720_prikaz_mert_256_fso-1_appraisal-approaches.htm (дата обращения: 28.09.2018)
7. *Приказ Минэкономразвития РФ от 20.07.2007 N 255 «Об утверждении федерального стандарта оценки «Цель оценки и виды стоимости (ФСО N 2)»* [Электронный ресурс]. URL: http://www.labrate.ru/laws/20070720_prikaz_mert_255_fso-2_valuation-purposes.htm#fso2 (дата обращения: 28.09.2018)
8. *Приказ Минэкономразвития РФ от 20.07.2007 N 254 «Об утверждении федерального стандарта оценки «Требования к отчету об оценке (ФСО N 3)»* [Электронный ресурс]. URL: http://www.labrate.ru/laws/20070720_prikaz_mert_254_fso-3_appraisal-report.htm (дата обращения: 28.09.2018)

**CONCEPTS OF THE BUSINESS VALUATION IN MODERN LEGISLATION:
PROBLEMS AND SOLUTIONS**

A.G. Shmagina, student

Financial university under the Government of the Russian Federation

Supervisor: A.F. Gleasin, candidate of economic sciences, associate professor

(Russia, Moscow)

Abstract. *This article is referred to the problem of using the concepts of the business valuation in Russian legislation. After the analysis of the regulatory framework of the business valuation in Russia, there were identified a number of problems in the interpretation of certain key concepts, such as: business, enterprise, value, and also the problem of subjectivity of evaluation. The aim of the article is to classify the main problems and determine possible directions of improving legislation in business valuation activities.*

Keywords: *business valuation, concepts of the business valuation, valuation legislation, business valuation problems, business valuation subjectivity.*

ВЛИЯНИЕ ТРАНЗАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

З.В. Эюбов, канд. экон. наук

Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова
(Россия, г. Москва)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10174

***Аннотация.** В статье анализируется влияние транзакционных издержек на экономическое развитие. Расчеты, производимые на основе одной из методологий, доказывают, что транзакционные издержки экономики каждой страны имеют, свои специфические особенности и эти разнообразия, отражая отличительную конфигурацию институтов в каждой стране, требуют нового подхода к структуре и расчету ВВП. Учитывая вышесказанное, на основе существующей методологии были проанализированы транзакционные издержки по Азербайджанской Республике, сделаны определенные выводы о свойстве его экономического развития, и были выдвинуты некоторые предложения.*

***Ключевые слова:** транзакционные издержки, государственные транзакционные издержки, рыночные транзакционные издержки.*

Чрезвычайная роль транзакционных издержек, являющихся, фундаментальной категорией институционального экономического развития отдельной страны полностью, была доказана наиболее влиятельными представителями этой теории. Их исследования показывают, что принятые решения в правовой системе той или иной страны, оказывает прямое или косвенное влияние на рост и развитие национальной экономики, а также на количество транзакционных издержек и естественно на структуру этих издержек. В связи с отсутствием единого мнения о структуре и методологии учета транзакционных издержек, дискуссии вокруг данного вопроса продолжаются. Некоторые исследования выявляют тот факт, что структура транзакционных издержек носит в себе довольно объемную и скрытую информацию о состоянии экономического роста и развития национальной экономики страны. Было установлено, что структура этих издержек отражает конфигурацию институтов, существующих в обществе. Наиболее выгодные конфигурации таких институтов создают необходимые условия для устойчивого экономического развития. Таким образом, возникающие в таких условиях транзакционные издержки считаются наиболее выгодными для финансово-

экономической структуры государства, переживающего период установления рыночных отношений.

С другой стороны, ученые, исследующие институциональную конфигурацию, выражают общее мнение о том, что по причине недостаточной разработки современной учетной методологии ВВП, для научного проявления сущности транзакционных издержек требуется повторное их рассмотрение. Именно, по этой причине значение транзакционных издержек при учете ВВП стало потребностью сегодняшнего дня. В связи с этим можно прийти к такому выводу о том, что учет транзакционных издержек в структуре ВВП, непременно приведет к существенным изменениям. А это возникает как новый философский подход к процедуре учета ВВП.

В связи с теоретическими основами транзакционных издержек, в экономической науке принято различать два типа издержек:

1. Трансформационные издержки (производственные издержки).
2. Транзакционные издержки.

Трансформационные издержки – это издержки, возникающие в процессе физического изменения материала или вещества, имеющего определенную ценность в получении готовой продукции. Такие из-

держки, также называют производственными издержками.

В отличие от трансформационных издержек транзакционные издержки не связаны с процессом создания ценности. Довольно в широком смысле транзакционные издержки являются ресурсами (деньги, труд, время, нервы и т.д.) использованными для выполнения взятых индивидами обязанностей в процессе раздела, передачи, присвоения и перехода праве имущества и свободы. В данной ситуации имущество является основой человеческой автономии, а свобода условием для реализации этой автономии.

В институциональной экономической теории транзакционные издержки проявляются как экстремальные издержки, издержки сохранения рыночных механизмов, издержки для поддержания экономической системы, в положенном рабочем состоянии. Известный американский экономист, лауреат Нобелевской премии (1993) Дуглас Норт к обоим типам издержки подходил с позиции марксистской технологии и оценивал трансформационные (производственные издержки) издержки как издержки, обусловленные состоянием производительных сил, а транзакционные издержки, как издержки, обусловленные характером производственных отношений (Норт, 1997). Транзакционные издержки возникают при выполнении институтами своих функций, а трансформационные издержки во время выполнения деятельности организации и предприятий.

Транзакционные издержки оказывают существенное влияние на размещение ресурсов, распределение богатства, созданное обществом, а также на рост и развитие экономических показателей. Ряд проведенных исследований показывают, что тезис о препятствии транзакционных издержек процессу экономического развития не имеет никаких оснований. Здесь речь может идти только о пользе этих издержек. Необходимо подчеркнуть, что уровень транзакционных издержек и их количество не имеют примышленного значения для экономического развития. Главным вопросом, имеющим принципиальное значение это структура и распределения этих из-

держек, между участниками экономического обмена, что в свою отражает специфическую конфигурацию соответствующих институтов.

Однако, несмотря на выгоду транзакционных издержек, на высокий уровень экономического развития, а также на справедливое распределение общественного богатства, невозможно достичь идеального состояния «Оптима – Парето» в экономике. Это доказано положениями теоремы Коуза. В соответствии с теоремой Коуза транзакционные издержки равны положительной отметке выше нуля и практически невозможно, достичь «Оптима – Парето» в экономике[1].

Транзакционные издержки могут быть равны к нулю в двух случаях:

1) когда люди удовлетворяют свои необходимые потребности в одежде и пищи, не обращаясь к услугам производителей (первобытнообщинный строй);

2) при отсутствии государственного образования, когда все права защищаются безвозмездно, посредством рынка, что соответствует принципам идеального, даже утопического общества. Как видно оба случая практически не может существовать.

В изучении динамики развития национальной экономики, транзакционные издержки имеют не только теоретическое, но и практическое значение. С целью выявления этого значения необходимо учет и определение их количества. Однако для учета транзакционных издержек экономическая теория пока не разработала единую и универсальную технологию. Более того идеи и предложения выдвинутые по этому поводу, содержат в себе множество недостатков. Среды предложенных методологий наиболее соответствующей к реалиям современных экономических отношений является вариант, предложенный Д.Нортом.

В соответствии с исследованиями Д.Норта и Д.Уоллиса общий объем транзакционных издержек состоит из двух частей: 1) обслуживание «транзакционного сектора» (к нему относятся торговля оптом и в розницу, страхование, банковское дело и д.); 2) транзакционное обслуживание внутри «трансформационного сектора», к

ним условно относятся необходимые стороны для организации руководящего аппарата, продажи и обеспечения промышленности, сельского хозяйства и в других секторах «трансформационного комплекса». Авторы сами признаются о том, что границы между двумя секторами определяются не четкими, а приблизительными критериями.

Основываясь, на этих принципах Д.Уоллис и Д.Норт впервые, попытались установить правила учета транзакционных издержек и дали разъяснение практическому значению этих правил. Полученная ими информация о динамике транзакционных издержек и экономике США в 1870-1970 годах выглядит следующим образом (График 1) [2]:

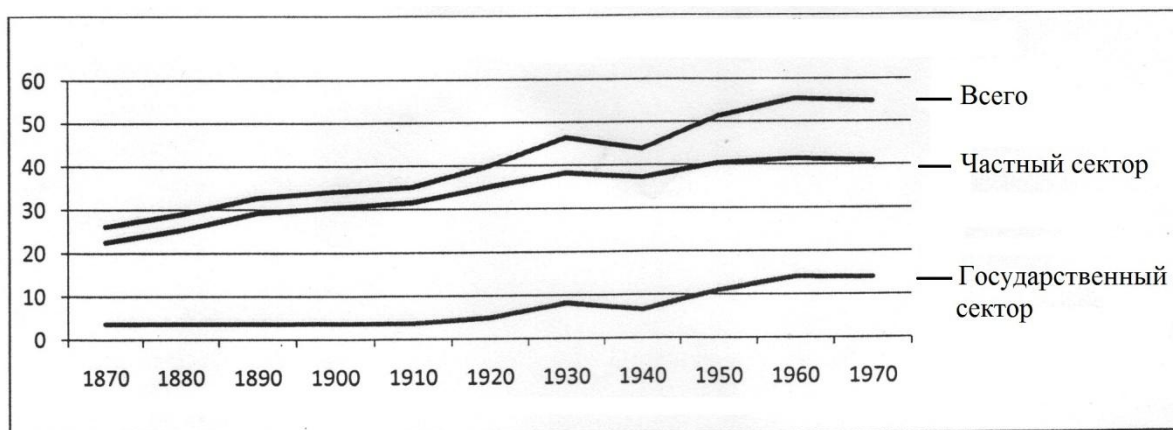


График 1. Доля транзакционных издержек в ВВП в 1870-1970 годах в США, %

Норт Д. и Уоллис Д. в своих исследованиях получили следующие результаты:

1. В ВВП США доли оказанных транзакционных услуг частным сектором с 23% в 1870 году вырос до 41% в 1970 году. Доля государственного сектора в указанное время выросла с 3,6% до 13,9%. В целом рост достиг из 26,1% в 1870 до 54,7% в 1970 году. Такой рост отражает передвижение транзакционных издержек из нерыночной сферы в рыночную в течение 100 лет.

2. Авторы считают, что выгода, полученная в результате расширения и углубления производства и разделения труда, непосредственно связана с ростом транзакционных издержек. Таким образом, расширение транзакционного сектора является результатом «структурного изменения первой степени важности». Следовательно, уменьшение издержек на одну транзакцию, открывает путь к расширению производства и разделению труда. Такая ситуация выступает как объяснение различий между развитыми странами и странами «третьего мира».

3. Авторы также выдвигают мнение о том, что в транзакционном секторе рост и

развитие основываются на трех основных причинах:

- углубление разделения труда и расширение производства;
- технический прогресс, в промышленности и транспорте, в результате увеличения размеров фирм;
- усиление роли правительства во взаимной деятельности с частным сектором.

4. С расширением рынка и усилением процесса урбанизации повышается и значение издержек для спецификации контрактов и их правовой защиты. Использование капиталоемких технологий находит свое подтверждение в широкомасштабном производстве, требующем систему ритмического обеспечения и организованной продажи сырья и материалов. Уменьшение издержек и увеличение транспортировки сделали возможным переход к крупным организациям. Благодаря этому транзакции стали реализовываться не только посредством рынка, а также внутри фирмы.

5. С целью повторного разделение имущественного права, издержки стали уменьшаться и к этому служило способ давления на органы политической власти. Такая ситуация, в свою очередь привело к

устойчивому вмешательству государство в национальную экономику (авторы подчеркивают увеличение значения законодательных комиссий в Конгрессе и расширенная уполномочий исполнительной власти).

6. Норт Д. и Уоллис Д. вычисляя систему национальных счетов, указывают, что принципы их составления не соответствуют современным требованиям, поскольку это происходит без учета транзакционных издержек.

Авторы полагают, что эти причины должны быть рассмотрены вновь и при этом в соответствие с тремя областями деятельности создания национально продукта. Должны быть разделены три основные категории: производство, транспорт, транзакционный сектор.

Уоллис Д. и Норт Д. также определили, что в западной Германии доля транзакционных издержек в ВВП составляли 64,2-69,5%. А на современном этапе в этой стране эти показатели, примерно соответствуют к 60-70%.

Учет транзакционных издержек в экономике Азербайджанской Республики тоже был проведен в соответствие с методологией указанной выше на основе данных Государственного комитета Статистики и Министерства Финансов. В проведенных учетах отражены транзакционные издержки за 2000-2011 годы. На основе результатов проведенного анализа можно высказывать определенное мнение о динамике развития национальной экономики республики. Таким образом, транзакционные издержки в составе ВВП за указанные годы изменились от 19,4% до 27,4%. Транзакционные издержки, возникшие в государственном секторе, имеют явное преимущество в составе общего объема транзакционных издержек и меняются в пределах 61,3-75%. В отличие от других государств в Азербайджанской Республике транзакционные издержки имеют существенное превосходство. А для частного сектора значительно меньше. С этой точки зрения кривую общих транзакционных издержек определяют, именно государственные транзакционные издержки, например, в США данную кривую определяют ры-

ночные транзакционные издержки. В связи с этим можно прийти к такому выводу, что в экономике США существуют такие отрасли, которые пока отсутствуют в нашей национальной экономике, к тому же создание таких отраслей требует длительное время и сильной кадровой подготовки. К числу таких отраслей можно отнести венчурные сектора национальной экономики. Конечно, нельзя сравнивать государство, имеющего 26-летний опыт экономической политики, живущего в течение 70 лет в условиях плановой экономики с государством (США), имеющий долголетнюю историю рыночной экономики. К тому же нужно учитывать, что в отношении с США анализируется экономика транзакционных издержек на 100 лет, а в Азербайджане всего на 10-12 лет. Поэтому использование опыта США и других государств, непременно принесет предполагаемую выгоду. Например, в США конфигурация институтов такова, что непременно создает условия для развития венчурных и других секторов, способствует потоку транзакционных издержек из государственной сферы в рыночную. Именно поэтому в экономике США разделение труда имеет такой углубленный характер, созданное в стране богатство, распределение производственных ресурсов главным образом были реализованы посредством рынка и число монополии в различных секторах экономики уменьшались естественным путем.

Заключение

Реализация основной части транзакционных издержек означает увеличение числа транзакций и уменьшение издержек на одну транзакцию. В это время объем рыночных транзакционных издержек, и число участников рынка увеличиваются, происходит выгоднее распределение богатства, а число монополий идет к снижению. Движение процесса в таком направлении является результатом надежной охраны государством прав собственности. Однако параллельно происходит увеличение расходов на содержание государственного аппарата. Эти расходы с экономической точки зрения являются выгодными и создают условия для вступления в рынок и производства инновационных технологий,

стимулирующих экономический рост, справедливое и выгодное распределение богатства. С целью еще большего ускорения экономического развития в стране есть необходимость в изменениях и совершенствованиях некоторых законов и нормативных актов, чтобы достичь их адекватности к требованиям времени.

В связи с этим требуется принимать шаги в превращении «неписанных правил игры», то есть неформальных правил в формальные. В таких условиях возникают «еще более полезные правила игры», обуславливающие наиболее эффективное и справедливое разделение богатства.

Для углубления и расширения разделения труда в стране необходимо широко использовать опыт других стран развитых в этой области. Проведенные нововведения и существенный экономический рост создали благоприятные условия для усвоения мирового опыта. В целом, необходим глубокий анализ состояния национальной экономики и обнаружение проблем задерживающих ее рост и развитие, принятие адекватных мер для превращения «неформальных правил» в формальные.

Как было отмечено, Д.Норт критикуя, сегодняшние принципы учета ВВП и, советовал учесть роль транзакционных издержек в структуре ВВП. Однако он не предложил и не выдвинул, каких бы то не было правил или моделей для фиксации транзакционных издержек в структуре ВВП. Предполагаем, что транзакционные издержки должны быть выведены из состава ВВП, разработанного, на основе принципов макроэкономики и должно быть, установлено чистый ВВП. Правда, в

макроэкономической теории под понятием «чистый ВВП» подразумевается ВВП, вычитанных от амортизационных отчислений. Однако предложенный чистый ВВП является разработанный на основе принципов институциональной экономической теории, чистый ВВП. Это можно определить простой формулой, предложенной внизу:

Чистый ВВП = ВВП – ТИ

Для примера можно показать следующее: 2010 году общество для того чтобы создать чистый ВВП в размере 32168,8 млн. манат (42465,0 – 10296,2), вложило в экономику средства в размере 102096,2 млн. манат. На основе этого принципа можно высчитывать ВВП всех стран мира. Однако такой чисто теоретический подход к проблеме, требует некоторые уточнения и разъяснения ряду противоречивых моментов. Безусловно, в одной статье, невозможно охватить проблемы, связанные с транзакционными реалиями. Поэтому, продолжение исследований в этой области имеет большое значение. С этой точки зрения концентрация внимания на транзакционном секторе и анализ транзакции внутри трансформационного сектора является целеполагающим фактором. Кроме этого анализ состояния транзакционных издержек в структуре ВВП нефтяного и не нефтяного секторов тоже имеет существенное значение.

После анализа выдвинутых проблем, можно внести ясность в текущее состояние национальной экономики страны. Таким образом, основываясь на выдвинутых принципах можно разрабатывать новую стратегию для грядущих этапов экономического развития страны.

Библиографический список

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.
2. John J. Wallis, Douglass North. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970 Chapter in NBER book Long-Term Factors in American Economic Growth (1986), Stanley L. Engerman and Robert E. Gallman, editors (p. 95-162) Published in 1986 by University of Chicago Press.
3. Норт Д.К. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики // Institutions, Institutional Change and Economic Performance (1990). – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с. – ISBN 5-88581-006-0.

THE EFFECT OF TRANSACTION COSTS ON ECONOMIC DEVELOPMENT

Z.V. Ayyubov, *candidate of economic sciences, acting associate professor*
Plekhanov Russian university of economics
(Russia, Moscow)

***Abstract.** The article analyzes the impact of transaction costs on economic development. Calculations made on the basis of one of the methodologies prove that the transaction costs of each country's economy have their own specific features and these diversity, reflecting the distinctive configuration of institutions in each country, require a new approach to the structure and calculation of GDP. Considering the above, on the basis of the existing methodology, transaction costs for the Republic of Azerbaijan were analyzed, certain conclusions were made about the nature of its economic development, and some proposals were put forward.*

***Keywords:** transaction costs, government transaction costs, market transaction costs.*

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ОБУЧЕНИЯ МЕДИЦИНСКОГО ПЕРСОНАЛА НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

А.А. Ялилова, магистрант

Уфимский государственный авиационный технический университет
(Россия, г. Уфа)

DOI: 10.24411/2411-0450-2018-10175

Аннотация. В данной работе рассмотрены основные направления применения партнерства государственных учреждений здравоохранения и частных российских компаний, как перспективного направления инновационного развития системы обучения медицинского персонала. В ходе исследования выявлены основные проблемы использования такого партнёрства в указанной отрасли и предложен пошаговый алгоритм реализации мероприятий по их разрешению. Алгоритм предполагает объединение усилий государственных органов исполнительной власти и представителей частного сектора отечественной экономики, посредством заключения между ними соглашений о государственно-частном партнерстве. В ходе исследования выявлены способы определения удовлетворяющих все стороны конкретных условий такого соглашения.

Ключевые слова: инновационное развитие, медицинский персонал, частные компании, система обучения, непрерывное обучение, государственно-частное партнерство.

Начиная с 1 января 2016 года система обучения медицинского персонала основывается на допуске его к профессиональной деятельности через прохождение процедуры аккредитации. Кроме того, предполагается внедрение в практику непрерывного профессионального образования. За период до 2021 года все сертифицированные специалисты должны повысить квалификацию по программе индивидуального пятилетнего цикла обучения, который подразумевает накопительную систему повышения квалификации. За пять лет специалистам предстоит освоить базовый курс и набрать 250 зачетных единиц, соответствующих академическим часам обучения, из которых 180 они получают за освоение программы дополнительного профессионального образования, а оставшиеся 70 за участие в таких образовательных мероприятиях как:

- конференции;
- семинары;
- вебинары;
- мастер-классы.

На современном этапе становления системы обучения медицинских кадров в городе Уфа мы можем выделить следующие

ключевые проблемы, препятствующие её развитию [1]:

- недостаточная обеспеченность лечебных учреждений современным оборудованием и материалами для проведения со специалистами практических занятий;
- значительная удаленность государственных бюджетных учреждений здравоохранения друг от друга;
- недостаточная обеспеченность системы обучения медицинского персонала бюджетными средствами.

По нашему мнению, устранить перечисленные выше основные проблемы развития системы обучения медицинского персонала позволит применение основанных на государственно-частном партнерстве инновационных методов.

В сложившихся условиях ведения хозяйствования, использование партнерства государственных нефтегазовых компаний и частных компаний РФ может быть, по нашему мнению, эффективно осуществлено посредством реализации приведенного ниже пошагового алгоритма действий.

Мировая практика даёт нам ряд удачных примеров инновационного развития системы обучения медицинского персонала на основе государственно-частного

партнерства. Так, в 1997 году пять канадских больниц, в ходе консолидации медицинских учреждений, вошли в состав Медицинского центра государственного исследовательского Университета Макгилла, расположенного в городе Монреаль. Однако, формально объединенные лечебные учреждения продолжали оставаться в ранее занимаемых зданиях, что стало следствием отсутствия бюджетных средств для их фактического объединения. Лишь в 2004 году после назначения главой этого центра Артура Портера ситуация начала меняться. Новый глава предложил использовать для привлечения денежных средств такие инструменты как [2]:

- выпуск облигаций;
- трансфер из бюджета;
- банковские займы;
- средства частных инвесторов.

Концессионерами в 2010 году выступили канадская многопрофильная компания SNC-Lavaline Group Inc. и английская Innisfree Ltd. Первая из названных компаний предоставляет услуги по проектированию, строительству и инжинирингу различных объектов инфраструктуры, а вторая обеспечила вложение в строительство денег пенсионных фондов. По условиям концессионного соглашения обе компании получили право управлять медицинским центром до 2044 года, что позволит им окупить вложения в строительство и обеспечить желаемую доходность проекта [3].

Зачастую, в отечественной деловой практике складывается ситуация, когда у сторон партнерства возникают разногласия о размерах вносимых ими денежных средств и последующем распределении долей доходов от реализации проекта. Действенным методом разрешения этих разногласий является, по нашему мнению, приведенный в работе А.Э. Ганиевой и А.А. Аввакумова метод использования модели ценообразования опционов Блэка–Шоулза. Модель позволяет определить стоимость акций компании реализующей инновационные проекты в текущем времени, что позволит сторонам партнерства снять вышеперечисленные разногласия ещё на стадии заключения партнерского соглашения.

Цена опциона на покупку выражается, в данном случае, следующей формулой [4]:

$$C = SN(d_1) - Xe^{-rT}N(d_2) \quad (1)$$

где C – цена опциона на покупку;
 S – текущая цена продукта (в данном случае нефти и газа);

$N(x)$ – функция стандартного нормального распределения в кумулятивном виде;

X – цена исполнения опциона;

r – безрисковая процентная ставка;

T – время до исполнения опциона.

Показатель d_1 определяется следующей формулой [4]:

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{S}{X}\right) + \left(r + \frac{\sigma^2}{2}\right)T}{\sigma\sqrt{T}}, \quad (2)$$

где S – текущая цена продукта (в данном случае нефти и газа);

X – цена исполнения опциона;

r – безрисковая процентная ставка;

T – время до исполнения опциона;

σ – волатильность доходности продукта.

Показатель d_2 определяется следующей формулой [4]:

$$d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{T}, \quad (3)$$

где T – время до исполнения опциона;

σ – волатильность доходности продукта.

Модель потенциально возможно использовать для определения цены акций общества при проведении их первичного размещения в рамках реализации строительного проекта. Модель была предложена указанными авторами для проектов строительства установок добычи углеводородов на шельфе, но, по нашему мнению, она будет действенной в любой сфере хозяйствования, т.к. она не имеет жёсткой привязки к конкретной отрасли промышленности, а подходит для акций предприятий котировующихся на бирже.

В 2015 году строительство медицинского центра в Монреале было завершено, центр располагает 12,5 тысячами оснащённых кабинетов и 20 операционными, в нём постоянно работает 13600 врачей и 3000 исследователей. Такая концентрация медицинских и научных кадров позволяет

обеспечить инновационное развитие системы обучения медицинского персонала на базе одного учреждения. Это становится возможным благодаря сочетанию таких факторов как:

- концентрированное расположение на одной территории современных и оснащённых современным оборудованием кабинетов, операционных и лабораторий;

- обеспечение возможности непосредственной передачи обучаемым опыта и практических навыков большим числом специалистов высокой квалификации;

- объединение на базе одного медицинского учреждения большого числа научно-исследовательских работников и практикующих специалистов, что способствует непосредственному трансферту передовых разработок от учёных и информации о нуждах практикующих специалистов для организации прикладных исследований;

- создание в учреждении здравоохранения конкурентной инновационной среды, как основы для уменьшения расходов и увеличения прибыли частных инвесторов, а также снижению нагрузки на местный бюджет.

Говоря об инновационном развитии системы обучения медицинского персонала следует упомянуть, что инновации в целом подразделяют на [5, 6]:

- нововведения формирующие новое содержание образования, новую образовательную среду, новые социо-культурные условия, т.е. условия направленные на обеспечение эффективного образовательного процесса;

- продуктовые нововведения, т.е. педагогические средства и высокотехнологичные образовательные продукты;

- организационно-управленческие нововведения, т.е. новые образовательные системы, структуры и управленческие процедуры.

Очевидно, что в описанном выше примере имело место создание новой образовательной среды, социальных и культурных условий функционирования учреждения, а также новой образовательной системы, структуры и управленческих процедур [7]. Таким образом, имело место инновационное развитие системы обучения ме-

дицинского персонала на основе государственно-частного партнерства.

Учитывая вышеизложенное, мы предлагаем воспользоваться передовым опытом и предложенными отечественными авторами теоретическими разработками для определения алгоритма использования договора о государственно-частном партнерстве для инновационного развития системы обучения медицинского персонала в городе Уфе. Алгоритм предполагает реализацию нижеследующих шагов.

Шаг 1 – разработка и утверждение специалистами Министерства здравоохранения Республики Башкортостан (далее МЗ РБ) типового соглашения о государственно-частном партнерстве в области обучения медицинского персонала.

Шаг 2 – создание на базе сайта МЗ РБ единой базы данных, необходимой бюджетным учреждениям (или определения их перечня МЗ РБ) и отечественным частным предприятиям для принятия решения об участии в государственно-частном партнерстве.

Шаг 3 – определение на основе использования модели Блэка–Шоулза реальной стоимости проекта инновационного развития системы обучения медицинского персонала участниками партнерства, а также способов и сроков возмещения их обеспечения получения прибыли на основе соответствующего соглашения.

Шаг 4 – заключение соглашения о государственно-частном партнерстве.

Шаг 5 – внесение сторонами партнерства оговоренных в соглашении активов в проект инновационного развития системы обучения медицинского персонала.

Шаг 6 – строительство и оснащение учреждения здравоохранения участниками партнерства на основе соглашения.

Шаг 7 – эксплуатация учреждения здравоохранения частным партнером на основе соглашения и последующая передача его публичному партнеру.

В качестве объекта для реализации проекта наиболее, по нашему мнению, подходит ГБУЗ РКБ им. Г.Г. Куватова, т.к. является наиболее крупным по численности персонала и занимаемой площади учреждением здравоохранения в городе Уфа.

Библиографический список

1. *Аввакумов А.А.* Государственно-частное партнерство как перспективное направление повышения эффективности экономики общественного сектора в Республике Башкортостан / А.А. Аввакумов, Г.С. Латыпова / Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2018. – №1 (107). – С. 6.
2. *Виноградов С.Ф.* Инновационное развитие территориальных социально-экономических систем на основе государственно-частного партнерства / С.Ф. Виноградов / Экономика и бизнес: теория и практика. – 2018. – №4. – С. 33-37.
3. *Галимзянов И.В.* Государственно-частное партнерство как основа формирования инновационной экономики в Российской Федерации / И.В. Галимзянов, А.А. Аввакумов/ В сборнике: Управление экономикой: методы, модели, технологии материалы XVI Международной научной конференции. Ответственный редактор Л.А. Исмагилова. – 2016. – С. 310-313.
4. *Ганиева А.Э.* Государственно-частное партнерство как перспективное направление интенсификации добычи углеводородного сырья на континентальном шельфе Российской Федерации / А.Э. Ганиева, А.А. Аввакумов / Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2018. – №5 (111). – С. 30.
5. *Латыпова Г.С.* Государственно-частное партнерство как перспективное направление территориального развития Республики Башкортостан / Г.С. Латыпова, А.А. Аввакумов / Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2018. – №9 (115). – С. 45.
6. *Рувенный И.Я.* Дуальное образование как инновационное направление повышения качества высшего образования в Республике Башкортостан / И.Я. Рувенный, А.А. Аввакумов / Бизнес. Образование. Право. – 2018. – №1 (42). – С. 116-121.
7. *Фомина Д.А.* Развитие территориальных социально-экономических систем на основе государственно-частного партнерства в инновационной сфере экономики / Д.А. Фомина / Вектор экономики. – 2018. – №4 (22). – С. 40.

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE EDUCATIONAL SYSTEM OF MEDICAL PERSONNEL ON THE BASIS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP

A.A. Yalilova, graduate student

**Ufa state aviation technical university
(Russia, Ufa)**

***Abstract.** This paper examines the main areas of partnership between public health institutions and private Russian companies, as a promising direction for the innovative development of the training system for medical personnel. The study identified the main problems of using such a partnership in this industry and proposed a step-by-step algorithm for the implementation of measures to resolve them. The algorithm presupposes combining the efforts of state executive authorities and representatives of the private sector of the domestic economy, through the conclusion of agreements on public-private partnership between them. The study revealed ways to determine the specific conditions of such an agreement satisfying all parties.*

***Keywords:** innovative development, medical personnel, private companies, training system, lifelong learning, public-private partnership.*

ISSN 2411-0450 (Print)

ISSN 2413-0257 (Online)

ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС***теория и практика****№11-2, ноябрь 2018*

Редактор: Д.М. Матвеев

Верстка: К.С. Шаев

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.
За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность
несут авторы.

Материалы публикуются в авторской редакции.

Учредитель и издатель: ООО «Капитал»

Контактная информация:

E-mail: Economyandbusiness@yandex.ru

Сайт: <http://Economyandbusiness.ru>

Телефон: +79039977315

Подписано в печать 07.12.2018 г.

Усл. печ. л. 10,2. Уч.-изд. л. 8,2. Тираж 500 экз.

Отпечатано в типографии «Медиа центр»
г. Новосибирск, Кр. проспект, 220, корпус 2, офис 109.
Тел. 8(383)263-32-11, print@mcholding.ru