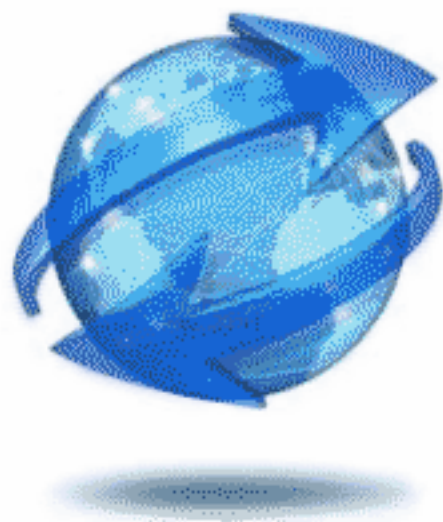


Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



№ 3 ч.2 2018

Competitiveness in a
global world: economics, science, technology

**Конкурентоспособность
в глобальном мире: экономика,
наука, технологии**

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Главный редактор

Бондаренко В. А. - доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой маркетинга и рекламы, Ростовский государственный экономический университет (РГЭУ), Россия

Члены редакционной коллегии

Андропова Н. Э. - доктор экономических наук, консультант Управления Президента по обеспечению конституционных прав граждан Администрации Президента Российской Федерации, Россия

Барфиса К. Х. - кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой экономического анализа и аудита Таджикского национального университета, Таджикистан

Большаков Н. М. - доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор, почетный работник высшего профессионального образования РФ, Президент Сыктывкарского лесного института (филиала) ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный лесотехнический университет имени С.М. Кирова», Россия

Бричок Г. Е. - доктор экономических наук, профессор, Гомельский технический университет им П.О. Сухого, Республика Беларусь

Газетдинов М. Х. - доктор экономических наук, профессор, Заслуженный экономист Республики Татарстан, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, Институт экономики Казанского государственного аграрного университета, Россия

Дзагоев В. Ю. - кандидат экономических наук, Министр экономического развития Республики Южная Осетия, Южная Осетия

Жизнин С. Э. - доктор экономических наук, профессор, советник 1 класса МИД РФ, МГИМО МИД, Россия

Зельднер А. Г. - доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник, ФГБУН Институт экономики РАН, Россия

Зуб А. Т. - доктор философских наук, профессор, заместитель декана по развитию факультета государственного управления МГУ, заслуженный профессор МГУ, Почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, Московский государственный университет, Россия

Косолатов В. М. - академик РАН, доктор сельскохозяйственных наук, профессор, директор ФГБНУ «Федеральный научный центр кормопроизводства и агроэкологии имени В.Р. Вильямса», заместитель академика-секретаря Отделения сельскохозяйственных наук РАН, руководитель секции растениеводства ОСН РАН, Россия

Ксенофонтова Т. Ю. - доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Россия

Курбанов А. К. - доктор экономических наук, профессор, Таджикский национальный университет, Таджикистан

Лапачев Д. Н. - доктор экономических наук, профессор, заместитель директора по научной работе Института экономики и управления ФГБОУ ВО «Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева», Россия

Лукин С. М. - доктор биологических наук, кандидат сельскохозяйственных наук, профессор, директор ФГБНУ «Всероссийский научно-исследовательский институт органических удобрений и торфа», Россия

Лялин В. Е. - доктор экономических наук, доктор технических наук, доктор геолого-минералогических наук, профессор, заслуженный изобретатель РФ, Ижевский Государственный Технический Университет имени М.Т. Калашникова, Россия

Найденов Н. Д. - доктор экономических наук, профессор, Санкт-Петербургская государственная лесотехническая академия имени С. М. Кирова, Россия

Науменко Т. В. - доктор философских наук, профессор, факультет глобальных процессов МГУ имени М.В. Ломоносова, Россия

Осипов В. С. - доктор экономических наук, заведующий сектором институтов государственного управления ФГБУН Институт экономики РАН, главный научный сотрудник Государственного НИИ Счетной палаты Российской Федерации, Россия

Останин В. А. - доктор экономических наук, профессор, Почетный работник высшего профессионального образования РФ, Дальневосточный федеральный университет, Россия

Пальшин В. Б. - кандидат экономических наук, доцент, заместитель главного редактора, Россия

Ситников Н. П. - кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента ВятГХА, Россия

Сорвинов Б. В. - доктор экономических наук, профессор, Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины, Республика Беларусь

Чеглакова Л. С. - кандидат экономических наук, доцент, Институт экономики и менеджмента ФГБОУ ВО ВятГУ, Россия

АНАЛИТИЧЕСКИЙ СРЕЗ ВЛИЯНИЯ ПРОБЛЕМ И ПРОТИВОРЕЧИЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ МИРОВОГО ПОРЯДКА

Афанасьева И.И., д.э.н., профессор, аспирант, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Гадойбоев Ф.А., аспирант, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Аннотация: В статье на основе изучения проблем и противоречий глобализационных процессов проводится анализ влияния последних на трансформацию и развитие мировой системы, характер международных отношений и особенности мирового порядка. В исследовании обозначенной проблематики особую роль играет новое научное направление – глобалистика, методологическая цель которой заключается в том, чтобы сформулировать новую концепцию о мировом порядке на основе детального исследования таких противоречий и тенденций глобального мира как глобальные кризисные явления и ситуации, усиление неравенства между развитыми и развивающимися странами мира, проблематика политического устройства мира, становление современного многополярного порядка в мировой экономике.

Ключевые слова: глобализация, глобалистика, глобальный кризис, экономическое неравенство, многополярность мира, глобальный миропорядок.

Abstract: The article analyzes the impact of globalization on the transformation and development of the world system, the nature of international relations and features of the world order based on the study of problems and contradictions of globalization processes. The new scientific direction plays a special role in the study of this problem – globalism, the methodological goal of which is to formulate a new concept of the world order on the basis of a detailed study of contradictions and trends in the global world such as global crisis phenomena and situations, increasing inequality between the developed and developing countries of the world, the problems of the political order of the world, the formation of the modern multipolar order in the world economy.

Keywords: globalization, globalism, global crisis, economic inequality, multipolarity of the world, global world order.

Одним из мегатрендов развития мировой экономики XXI века является прогрессирующий процесс глобализации, представляющий качественно новый этап в расширении масштабов интернационализации хозяйственной деятельности.

Как известно «на рубеже XX–XXI вв. трансформация системы мирового хозяйства детерминирована комплексом процессов, среди которых глобализация проявилась как базовая тенденция развития последнего, несмотря на противоречивое восприятие ее императивов и последствий в мировом экономическом пространстве. Несмотря на широкое распространение в научных и практико-ориентированных исследованиях понятия «глобализация», определение сущности последней сопровождается кругом противоречий, которые возникают в результате неоднозначного подхода к причинам и историческим рамкам данного феномена, трактовкам факторов глобализации и неопределенности перспектив эволюционного разворота. Множественность и сложность определений понятия «глобализация» обусловлена полифункциональным характером данного процесса, охватывающего весь спектр жизни человеческого общества» [1; 8].

Процессы глобализации достаточно противоречивы и вызывают возникновение широкого круга серьезных проблем, где, с одной стороны, часть противоречий глобализации заложены ужев самом явлении, а, с другой стороны, некоторые возникают или приобретают глобальный характер вследствие ее экспликации на сложную картину настоящего мирового порядка.

В современной науке основное внимание в глобальных исследованиях обращено в основном к глобализации и глобальным проблемам, при этом особую актуальность приобретают исследования проблем глобализации в рамках междисциплинарной области науки – глобалистики.

Отметим, что «глобалистика представляется как широкомасштабная, комплексная наука с широким кругом интересов. Это – важнейшая наука, которой отводится значительная роль как в системе современных наук, так и в целом всеобщем мире. Учитывая сложившееся сегодня положение в науке в целом, именно глобалистике отводится задача создать новую концепцию о мире, в котором мы живем, о мире, на-

ходящемся на перепутье, о мире, который сталкивается с серьезными проблемами, противоречиями, о мире, который находится в поиске решений будущего, завтрашнего общества» [2; 28].

Научные и практико-ориентированные исследования предлагают несколько подходов к трактовкам и концептуальному содержанию глобалистики. Среди самых широко используемых подходов в специальной литературе это развитие глобалистики как науки о глобализации. Стоит заметить, что данный подход не в полной мере раскрывает задачи глобалистики, так как глобализация и все что с ней связано, обусловлено своим полифункциональным характером, охватывающим весь спектр хозяйственной деятельности человеческого общества. По этой причине глобалистика не может быть сведена к изучению только процессов глобализации.

Еще один подход определяет глобалистику как науку о глобальных проблемах современности, которая предполагает только анализ глобальных проблем, безо всякой их классификации, исследовании предпосылок их возникновения. Такое видение задач глобалистики не позволяет исследовать генезис глобальных проблем современности, их последствия и возможные пути решения. Подобная интерпретация глобалистики, на наш взгляд, является в некоторой степени ошибочной.

Третий подход к определению задач и целей глобалистики предполагает рассмотрение последней как науки о современном мире, философские подходы к тенденциям современного мирового развития. Такая объективная интерпретация глобалистики как науки с философскими подходами позволяет более глубоко проработать перечень ее научных целей и задач, которые позволят в ее рамках на основе современных наук разработать новую философию сегодняшнего мира, сформулировать новую концепцию глобализованного мирового порядка.

Таким образом, научно-практический анализ проблематики глобализованного мира показывает, что роль глобалистики как науки возрастает с усилением и распространением глобальных (прогрессивных и регрессивных) процессов и явлений.

Тематика предпринятого в данной статье анализа проблем и противоречий глобализации на развитие

мировой экономики объективно обращает нас к исследованию глобальных кризисных явлений и ситуаций, которые являются историческим следствием глобализации.

В таком случае глобализация трактуется как процесс размывания границ всех подсистем глобального мироустройства (экономических, социальных, культурных и политических). Рост масштабов обращения и популярности виртуальных финансов и сделок с ними, не подкрепленных материальной базой, углубление экономического неравенства и различий между развитыми и развивающимися странами, падение авторитета современных экономических ценностей в организации предпринимательства и развития бизнеса, отсутствие перспектив деловой активности, рост уровня безработицы, снижение объемов производства, доминирующая роль одних и тех же субъектов глобальной экономики, реализующих собственные интересы, нормы и правила организации транснационального бизнеса обуславливают проявление всемирного экономического кризиса.

Как показано в научных работах, кризис изначально возник в политической системе, так как политика – это концентрированное выражение экономики, поэтому политика любой страны – это лоббирование интересов ее транснациональных компаний (ТНК).

Некоторые исследователи отмечают, что «глобальный политический кризис развивается по двум направлениям: 1) сохранение существующего положения международных организаций. Отсутствие реформ может впоследствии привести к потере шансов организации на сохранение, а попытка организоваться вновь чревата большими трудностями. Мир в таком случае погрузится в хаос; 2) рост давления великих держав, требующих предоставления юридически оформленного контроля над ситуацией в мире, форсирование ими в этих целях своих сторонников в Совет Безопасности и другие организации, что может привести к соперничеству между ними до опасного уровня» [3; 109].

Важным является тот факт, что «глобализация и кризис глобальной экономической системы породили дифференциацию глобального мира на акторов, выигравших и проигравших в результате этих процессов и явлений. Растущий разрыв в уровне благосостояния богатых и бедных стран ведет к вытеснению последних на обочину мирового хозяйства, увеличению в них безработицы, обнищанию населения» [4; 217].

В данном случае противоречия процесса глобализации проявляются как фактор несбалансированного развития мировой экономической системы, усиления неравенства между развитыми и развивающимися странами мира.

Глубокое исследование проблематики неравенства затрудняется двумя специфическими чертами возникновения этого феномена. С одной стороны, достаточно большая часть исследователей этой проблемы, глубоко убежденных в несправедливости неравенства не затрагивают проблематику о том, какое неравенство все же можно считать несправедливым и по каким именно причинам. С другой стороны, если говорить о материальном неравенстве, ученые считают очевидным его проявлением растущую бедность, и по этой причине усиление борьбы с неравенством сводится в основном к борьбе с бедностью.

Совершенно справедливо некоторые авторы отмечают, что «современное углубление мирового неравенства не вызывается изменением интенсивности и направленности финансовых и торговых потоков, которые обычно ассоциируются с инструментами глобализации, а сопровождается таковыми. Оно представляется результатом не столько внешней экспансии западного мира, сколько его внутреннего прогресса».

[6]

Таким образом, возникает вопрос о непосредственном влиянии глобализационных процессов на усиление мирового неравенства. В данном ракурсе можно утверждать, что процесс глобализации как и общая закономерность мирового развития – неравномерность – обусловлены борьбой за лидерство. Интенсификация взаимосвязей и углубление взаимозависимости между странами сочетаются с ростом уровня социально-экономического неравенства, и как следствие, объективные риски глобализационных процессов в развивающихся странах не могут быть выше, чем в странах с развитой экономикой.

В условиях глобализации актуальным является вопрос проблематики политического устройства мира, поэтому принципиальное значение имеет анализ процесса становления современного многополярного мира.

Стоит отметить, что в научных исследованиях и изданиях не приводится точного определения многополярного мира (ММ), концепции и теории его формирования. Как отмечают исследователи «обращение к «многополярности» подразумевает лишь указание на то, что в настоящее время в процессе глобализации у бесспорного центра и ядра современного мира (США, Европы, и шире, «глобального Запада») на горизонте появляются определенные конкуренты – бурно развивающиеся или просто могущественные региональные державы и блоки держав, принадлежащие ко «Второму» миру. Сравнение потенциалов США и Европы, с одной стороны, и растущих новых центров силы (Китай, Индия, Россия, страны Латинской Америки и т.д.), с другой, все больше убеждает в относительности традиционного превосходства Запада и ставит новые вопросы относительно логики дальнейших процессов, предопределяющих глобальную архитектуру сил в планетарном масштабе – в политике, экономике, энергетике, демографии, культуре и т.д.» [5; 15].

Исторически смена очередного мирового порядка обусловлена либо окончанием войн и трансформациями социально-экономического устройства внутри стран, либо распадом крупных государств и образованием новых. В истории организации международных отношений известны следующие мировые порядки: Вестфальский, Версальский, Ялтинский.

Вестфальская концепция миропорядка основывалась на принципе, согласно которому наивысшим суверенитетом обладает только национальное государство, и вне его не существует других институтов, которые имели бы юридическое право участвовать во внутренней политике этого государства независимо от целей: политических, религиозных, экономических и пр. На этой концепции миропорядка строится современное международное право, тем не менее, реальность взаимоотношений стран в мире отличается иерархической соподчиненностью, что ясно прослеживается, например, во взаимоотношениях стран мира после Первой и Второй мировых войн, когда решения по урегулированию конфликтов и споров принимались самыми могущественными из стран.

Ялтинская концепция миропорядка сложилась после Второй мировой войны, де-юре также признавала суверенитет каждого из государств в мировой экономике, но де-факто центральные вопросы мировой политики решались двумя центрами – США и СССР, из-за чего впоследствии называлась двухполюсной системой миропорядка.

Многополярность в мировом пространстве обусловлена существующим неравенством в социально-экономическом, научно-техническом, политическом и др. развитии стран мира. Вместе с этим, второстепенные и третьестепенные державы не имеют возможности на глобальном уровне отстаивать свой суверенитет перед гегемонистскими державами, а значит провозглашаемый упомянутой концепцией миропорядка

суверенитет для всех государств сегодня является юридической фикцией.

Распад СССР как одной из гегемонистической державы в 1991 г. привел к «концу Яттинской концепции», значительно высокие темпы роста социально-экономических показателей ряда развивающихся стран (прежде всего Китайской Народной Республики) и углубляющиеся международные проблемы во взаимоотношениях США, стран Европы, Японии, России предопределили возникновение концепции многополярного мира в качестве альтернативы идеологической концепции глобализма. Таким образом, важно указать на современные противоречия в идеологии мирового порядка – это оппозиция «глобализм и многополярный мир».

Исследователи данной проблематики указывают на особенности многополярного мироустройства, показывая, что «для многополярного мира характерно изменение системы связей как между центрами силы, так и внутри них. Эти связи усложняются, становятся более «вариативны и ситуативны», при этом исчезают границы конфронтации, увеличивается число факторов, определяющих международные отношения, а роль военных, пространственно-географических и других традиционно важных аспектов снижается» [8; 116].

Вместе с этим на смену концепции многополярности мирового устройства возникает концепция неполярного мира. Ученые показывают, что «в то время

как многополярная система международных отношений характеризуется наличием нескольких определенных центров силы, в неполярной системе существенной силой обладает значительное количество акторов. Кроме того, в неполярном мире значительное количество ведущих акторов не является государствами». [7; 303]

Современная модель неполярного мира, по мнению авторов, представлена шестью основными акторами и многочисленными региональными силами. Основные акторы представлены Российской Федерацией, Китаем, Японией, США, Европейским Союзом, Индией. Многочисленные региональные силы сегодня – это Аргентина, Бразилия, Венесуэла и Чили в Латинской Америке; Египет, Израиль, Иран, Саудовская Аравия на Ближнем Востоке; Нигерия и ЮАР в Африке; Австралия, Индонезия, Южная Корея в Восточной Азии и Океании).

Проведенный анализ позволяет сделать ряд выводов. Глобализация представляет собой комплексный объективный процесс, направленный на сближение и активизацию унификации различного уровня общественных систем, воздействующий практически на все стороны человеческой жизни. Вместе с этим, влияние данного процесса в значительной степени противоречиво и проявляется не только как положительная тенденция в мировом экономическом прогрессе, но и несет в себе разрушающий характер воздействия.

Библиографический список

1. Афанасьева И.И., Гадойбоев Ф.А. Направления расширения экспортного потенциала национальной экономической системы в условиях глобализации: монография. – Москва: Издательство «ПЕРО», 2017. 176 с.
2. Василеску Г. Методологические аспекты глобалистики // Век глобализации. 2010. №1. С. 18–29.
3. Гаджиева В. Глобальный кризис: причины, направления, пути решения// Век глобализации. 2010. №1. С. 106–110.
4. Давиденко И. В. Роль транснациональных компаний в развитии мирового хозяйства на современном этапе // Бизнес. Право. Образование. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 216–219.
5. Дугин А. Г. Теория многополярного мира. — М.: Евразийское движение, 2013. 532 с.
6. Иноземцев В.Л. Глобализация и неравенство: что – причина, что – следствие?//Россия в глобальной политике. 2003. № 1 // URL: http://www.globalaffairs.ru/number/n_448
7. Массон Н.И. Гегемония, многополярность и неполярность в современных международных отношениях //Известия алтайского государственного университета. 2009. №4. С. 301-303.
8. Соловьев Э.Г. Геополитический анализ международных проблем современности: pro et contra // Полис. 2001. №6. С. 116-131.

References

1. Afanas'eva I.I., Gadojboev F.A. Napravleniya rasshireniya ehkспортного потенциала nacional'noj ehkonomicheskoy sistemy v usloviyah globalizacii: monografiya. – Moskva: Izdatel'stvo «PERO», 2017. 176 s.
2. Vasilesku G. Metodologicheskie aspekty globalistiki // Vek globalizacii. 2010. №1. S. 18–29.
3. Gadzhieva V. Global'nyj krizis: prichiny, napravleniya, puti resheniya// Vek globalizacii. 2010. №1. S. 106–110.
4. Davidenko I. V. Rol' transnacional'nykh kompanij v razvitii mirovogo hozjajstva na sovremennom ehstape // Biznes. Pravo. Obrazovanie. Vestnik Volgogradskogo Instituta biznesa. 2014. № 3 (28). S. 216–219.
5. Dugin A. G. Teoriya mnogopolyarnogo mira. — M.: Evrazijskoe dvizhenie, 2013. 532 s.
6. Inozemcev V.L. Globalizacija i neravenstvo: chto – prichina, chto – sledstvie?//Rossiya v global'noj politike. 2003. № 1 // URL: http://www.globalaffairs.ru/number/n_448
7. Masson N.I. Gegemoniya, mnogopolyarnost' i nepolyarnost' v sovremennyh mezhdunarodnyh otnosheniyah //Izvestiya altajskogo gosudarstvennogo universiteta. 2009. №4. S. 301-303.
8. Solov'ev E.H.G. Geopoliticheskij analiz mezhdunarodnyh problem sovremennosti: pro et contra // Polis. 2001. №6. S. 116-131.

ТЕКУЩИЕ ОСОБЕННОСТИ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РФ, МЕСТО ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ДАННОЙ ОТРАСЛИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА УЛУЧШЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ

Барышев М.Д., аспирант, Всероссийская ордена Дружбы народов академия внешней торговли при Министерстве экономического развития РФ

Аннотация: В статье рассматриваются вопросы текущего состояния авиационной промышленности в Российской Федерации, возможное влияние достижений и наработок в сфере информационных технологий, а также проблематика, которая присутствует на настоящий момент в отрасли.

Ключевые слова: Авиационная промышленность, Стратегия развития отрасли.

Abstract: The article deals with the current state of the aviation industry in the Russian Federation, the possible impact of achievements and developments in the field of information technology, as well as the problems that are currently present in the industry.

Keywords: Aviation industry, industry development Strategy.

Очевидно, что некоторые процессы невозможно сопровождать без помощи автоматизированных систем. Особенно остро эта проблема стоит в авиации, где при производстве важна максимальная точность и качество, а при предоставлении услуг важна своевременная, оперативная и полноценная поддержка и организация всех процедур (к примеру, проведение инспекционных проверок и процедур эксплуатации, а также соответствия критериям безопасности). Именно поэтому так необходима интеграция современных наработок в эту сложнейшую отрасль и именно поэтому данная статья является чрезвычайно актуальной.

Нельзя отрицать тот факт, что в последние годы на фоне достаточно трудной для Российской Федерации геополитической, экономической и рыночной ситуации Правительство РФ обратило особое внимание на улучшение состояния отраслей, которые являются ключевыми не только для нашей страны, но и для всех основных игроков в мировой экономике.

Одним из конкретных шагов в сторону проработки вопроса возврата устойчивых позиций в ведущих отраслях мировой экономики стало усиление внимания к отечественному авиастроению. Для актуализации и фиксации вех и реперных точек была произведена доработка стратегического документа для данной отрасли. Таким образом на свет появилась «Стратегия развития авиационной промышленности Российской Федерации на период до 2030 года». Этот документ хорошо проработан с точки зрения систематизации деятельности участников отрасли, подхода к производству и аспектов финансирования. Данная стратегия также закладывает определенное видение развития отрасли в ближайшие годы и подробные шаги для решения следующих задач и проблем.

Однако данная стратегия имеет такой же негативный аспект, как и прежняя версия документа. В ней абсолютно не рассматривается подключение достижений в сфере ИТ для построения конкурентоспособного авиационного промышленного комплекса, реализации потенциала внутреннего рынка и встраивания российской авиационной промышленности в международный рынок.

Хорошим примером данной проблемы является новейший флагман российской авиации, проходящий испытания перед массовым производством – МС-21. В данном самолете уже есть прекрасные новшества, которые поднимают его технологиче-

ский уровень. К примеру, композитное крыло высокого удлинения, дающее снижение расхода топлива и хороший прирост аэродинамического качества. В данном самолете также применяется инновационная система управления воздушным судном, которая автоматизирует важные процессы управления и увеличивает защищенность от ошибки экипажа и человеческого фактора. Однако данные технологические нововведения были использованы при конструкции данного самолета скорее «вопреки», чем «благодаря», так как используемые технологии тестировались вместе с готовым самолетом, а не являлись результатом технологического прогресса отрасли.

Оченьстораживает тот факт, что в России уже есть некоторые компании, которые занимаются разработкой качественных отраслевых решений по автоматизации и регламентации всех основных технологических решений для предприятий авиационного сектора, но их наработки никак не принимаются во внимание при разработке стратегии развития авиационной промышленности.

Подобные информационные системы позволят объединить несколько авиапредприятий в единую информационную систему под управлением одного координационного центра.

Есть предположение, что одна из основных проблем авиационных предприятий в Российской Федерации не только недостаток финансирования и должной государственной поддержки, но и отсутствие интереса и внимания со стороны кураторов данного сегмента промышленности к наработкам в сфере информационных технологий. Если обратиться к опыту иностранных партнеров станет очевидно, что двигателями развития во многих случаях выступали именно автоматизированные информационные системы корпоративного масштаба.

Именно поэтому при разработке таких безусловных правильных документов как стратегия развития отрасли необходимо задумываться не только об основных задачах, но и об инструментах реализации общей стратегии, коими очевидно являются и достижения в сфере информационных технологий. Именно повышение технологического уровня поможет российской гражданской авиационной промышленности выглядеть достойно на мировом рынке, перезапустить волну экспорта авиационной техники и обеспечить независимость России от импортных критических технологий.

Библиографический список

1. Объединённая авиастроительная корпорация. «Обзор рынка 2015 – 2034». [Электронный ресурс] // <http://www.uacrussia.ru/upload/iblock/9a3/9a39ee25474bd1ee89084d2bec28436a.pdf> // (дата обращения: 22.10.2017).

2. «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие авиационной промышленности на 2013-2025 годы» (с изменениями на 31 марта 2017 года). // Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 303. // <http://docs.cntd.ru/document/499091776>.
3. <http://www.favt.ru/deyatelnost-is/?id=3960>

References

1. Ob'edinyonnaya aviastroitel'naya korporaciya. «Obzor rynka 2015 - 2034». [Elektronnyj resurs] // <http://www.uacrussia.ru/upload/iblock/9e3/9e39ee25474bd1eeea9084d2bec28436a.pdf> // (data obrashcheniya: 22.10.2017).
2. «Ob utverzhdenii gosudarstvennoj programmy Rossijskoj Federacii "Razvitie aviacionnoj promyshlennosti na 2013-2025 gody» (s izmeneniyami na 31 marta 2017 goda). // Postanovlenie Pravitel'stva Rossijskoj Federacii ot 15 aprelya 2014 g. № 303. // <http://docs.cntd.ru/document/499091776>.
3. <http://www.favt.ru/deyatelnost-is/?id=3960>

ФИНАНСИРОВАНИЕ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК МЕТОД ВЛИЯНИЯ НА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ

Барышев М.Д., аспирант, Всероссийская ордена Дружбы народов академия внешней торговли при Министерстве экономического развития РФ

Аннотация: В статье рассматривается вопрос финансового состояния авиационной промышленности Российской Федерации, а также основная проблематика и ключевые риски, которые могут оказать серьёзное влияние на развитие данной промышленности.

Ключевые слова: Авиационная промышленность, Стратегия развития отрасли.

Abstract: The article discusses the financial condition of the aviation industry of the Russian Federation, as well as the main problems and key risks that can have a serious impact on the development of this industry.

Keywords: Aviation industry, industry development Strategy.

В последние годы Правительство Российской Федерации уделяет серьезное внимание развитию авиационной промышленности. Одной из ключевых мер было создание Стратегии развития авиационной промышленности РФ на период до 2025 года¹. Целью данной стратегии является устойчивый и постоянный рост экспорта продукции гражданского назначения российской авиационной промышленности². Данная стратегия фиксирует ключевые области, субъекты и типы государственной поддержки, расставляет приоритеты и акценты, описывает характер инструментов поддержки данного сектора промышленности. Нельзя забывать и о государственных программах развития промышленности и повышения ее конкурентоспособности и о программе развития внешнеэкономической деятельности. Все эти наработки необходимы для обеспечения устойчивых позиций России в авиационных технологиях, что в свою очередь позволит создавать конкурентоспособные воздушные суда и компоненты следующих поколений и совершенствовать продукцию текущего поколения. Стоит отметить, что многие независимые эксперты говорят о том, что наша страна лишь приближается к шестому технологическому укладу, тогда как, к примеру, в США уже 5 % наработок относится к данной категории. Более того, что касается пятого технологического уклада, в РФ доля инноваций соответствующих его уровню приближается к 10 %, против американских 60 %.

Однако нельзя не заметить, что реализации данной стратегии сопутствуют серьезные риски. К примеру, на определенном этапе интеграции стратегии может возникнуть нехватка федерального бюджета. Также нельзя забывать и о геополитических рисках, в том числе рисках, связанных с сохранением на долгосрочном горизонте санкций по отношению к России и отдельным организациям авиационной промышленности, ограничивающие для участников рынка возможности привлечения заемного капитала, обмена технологиями, увеличения размерности доступного рынка.

В случае возникновения дефицита бюджета (а это вполне возможно в условиях продления санкций) государство будет приоритизировать расходы и расставлять точечные акценты при расходовании средств. К слову, Правительство может рассматривать и политику приватизации ключевых предприятий в авиационной промышленности для более безрисковых капитальных вложений. В настоящее время это будет сделать очень легко, так как крупнейшими производителями авиации и различных компонентов являются не набор нефинансированных организаций, а Объединённая авиастроительная корпорация (в неё входят крупнейшие самолётостроительные предприятия) и Оборонпром (в неё входят крупнейшие вертолётостроительные и двигателестроительные предприятия). Таким образом, консолидация и интеграция

подробных образований в портфель проектов государственного сектора должна пройти намного легче, так как у компаний одной группы должны быть единые атрибуты и бизнес-процессы.

Нужно отметить, что планируется осуществление финансирования из различных источников, к примеру, из государственных программ РФ, из программ институтов развития, связанных с развитием инновационной экономики и отрасли, из бюджетов субъектов Российской Федерации в рамках реализации региональных стратегий развития и соответствующих программ, а также из привлечённых внебюджетных средств, в частности в формате государственно-частного партнёрства. Это достаточно правильный подход, так как в подробной парадигме используется синергия нескольких инвестиционных потоков и источников, что может помочь обеспечить перекрестный и достаточный поток денежных средств для осуществления шагов к развитию отрасли.

Правовая основа финансирования и субсидирования уже проработана достаточно качественно. Постановлением Правительства Российской Федерации были утверждены правила предоставления субсидий российским организациям авиационной промышленности. В данной программе участвует банк развития и внешнеэкономической деятельности ("Внешэкономбанк"), что достаточно точно и четко отражает планируемый Правительством вектор развития, дальнейшие шаги и результаты привлечения данных денежных средств. Можно с определенной долей уверенности сказать, что желаемый результат от значительных субсидий - выход на мировые рынки со своим качественным продуктом, собранным из комплектующих отечественного производства.

В заключение хочется сказать, что глобальные шаги по развитию одной из ключевых отраслей для России не могут не вызывать определенного рода симпатию и вдохновение причастных к данному виду производства. Однако немногие стратегические инициативы были доведены до планируемых результатов. Таким образом, остается только надеяться на выполнение всех этапов и век стратегии развития и возврата Российской Федерации в авиационную гонку и битву за мировое лидерство в инновациях в данном сегменте. С абсолютной уверенностью можно констатировать, что интеграция всех задумок и программ, утверждённых Правительством Российской Федерации, может стать ключевым шагом к развитию внешнеэкономической деятельности в секторе авиации. Текущая ситуация с субсидированием данной отрасли может говорить о том, что данному сегменту будет оказана комплексная поддержка со стороны государства, что обязательно будет способствовать продвижению и повышению узнаваемости продукции отечественного производства на зарубежных рынках.

¹ «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Развитие авиационной промышленности на 2013-2025 годы» (с изменениями на 31 марта 2017 года). // Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 303. // <http://docs.cntd.ru/document/499091776>.

² Сайт Правительства Российской Федерации // [Электронный ресурс] <http://government.ru/programs/220/events//government.ru/programs/220/events/>

ИННОВАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО БАНКА РОССИИ

Бахтина Т.Б., к.э.н., доцент, Марийский государственный университет
Емелькина Н.И., Марийский государственный университет

Аннотация: Статья подчеркивает необходимость внедрения инноваций в ПАО «Сбербанк». В современных условиях экономической нестабильности банки вынуждены оптимизировать бизнес-процессы для сокращения издержек, а также привлечения новых клиентов. Эффективность деятельности любого банка напрямую зависит от использования передовых технологий и достижений. Возросшая роль инноваций на рынке банковских услуг связана с мировыми кризисными явлениями и обострившейся конкуренцией. Предметом исследования является инновационная деятельность и ее инструменты. Цель статьи заключается в рассмотрении особенностей оптимизации бизнес-процессов в ПАО «Сбербанк России» для повышения его конкурентоспособности на мировом рынке банковских услуг. В процессе исследования направлений применения банковских инноваций использован системный подход, синтез, сравнительный анализ, логическое обобщение. В результате исследования особенностей внедрения передовых технологий обобщен опыт европейских и российских банков, выявлены и проанализированы основные направления в формировании инновационных процессов в ПАО «Сбербанк». Успешное внедрение нового бизнес-процесса принесет банку значительную прибыль и повысит эффективность оказываемых услуг.

Ключевые слова: банковские услуги, инновации, оптимизация бизнес-процесса, банковское обслуживание, конкурентоспособность банка.

Abstract: The article emphasizes the need to introduce innovations in PJSC "Sberbank". In modern conditions of economic instability, banks are forced to optimize business processes to reduce costs, as well as attract new customers. Efficiency of any bank's activity directly depends on the use of advanced technologies and achievements. The increased role of innovation in the banking services market is associated with global crisis phenomena and increased competition. Successful introduction of a new business process will bring the bank a significant profit and improve the quality of services provided.

Keywords: banking services, innovations, business process optimization, banking services, bank competitiveness.

В современных условиях глобальной конкуренции банки вынуждены совершенствовать систему обслуживания, качество предоставляемых услуг. Многие зарубежные банки полностью заменили классический вид обслуживания в отделениях банка на дистанционное. Дистанционное обслуживание позволяет сократить время на осуществление банковских операций, сокращает расходы на аренду и охрану помещения. Пользователь интернет-банкинга может совершать платежи по безналичному расчету в любое удобное для него время в любом месте, где присутствует интернет. Банковские эксперты и аналитики считают, что банки у которых нет надежного мобильного приложения, можно считать аутсайдером [1, с. 24]. Успешные банки стремятся внедрить в систему обслуживания последние инновационные технологии. Так в 2017 году Bank of America, который является вторым банком по активам США, открыл полностью автоматизированные отделения в Денвере и Миннеаполисе. В случае возникновения необходимости в консультации клиенты связываются со специалистом в режиме видеоконференции [4]. Внедрение инноваций является неотъемлемым фактором для повышения конкурентоспособности банка.

Согласно данным Федеральной корпорации по страхованию депозитов США (FDIC) в 2017 году количество банковских отделений сократилось примерно на 1000. National Community Reinvestment утверждает, что в период с 2008-2017 год в США закрылось 6000 отделений банков. Дистанционное банковское обслуживание активно развивается во всех преуспевающих странах. К примеру, Центробанк Ирландии предоставил Facebook Payments International специальную лицензию для осуществления электронных платежей. Она позволяет ее обладателям совершать платежи во всех странах ЕС [4].

Великобритания является лидирующей страной в области развития цифровых технологий, а также входит в пятерку ведущих цифровых правительств мира. Согласно статистическим данным, новый технологический стартап открывается в Великобритании каждый час. Соединенное королевство вкладывает ежегодно около 500 млн. фунтов стерлингов в различные инновационные сектора. Так в 2016 году цифровые кластеры привлекли около 4,5 млрд. фунтов стерлингов

инвестиций. Многие крупные компании, такие как Facebook, Google, Snapchat, используют в своей работе самые усовершенствованные способы оказания услуг для своих клиентов и ведут сотрудничество с Великобританией, которая занимает первое место в Европе по присутствию иностранного бизнеса. В финансировании инновационных проектов Великобритании и США участвуют пенсионные фонды. Таким образом, использование средств на создание новых проектов является фундаментом для привлечения инвестиций в любой стране.

К основным инновационным направлениям банков в 2018 году стоит отнести роботизацию финансовых услуг, индивидуализацию, применение биометрических технологий, которые позволяют узнать клиента по отпечаткам пальцев, ладоней, а мобильный банкинг станет менее проблемным.

Консалтинговая компания Deloitte изучила степень внедрения инновационных процессов в российские банки и составила свой рейтинг. Для исследования были выделены такие пункты как: безопасность, аналитика, цифровые технологии, автоматизация, геймификация и P2P-кредитование. В рейтинг наиболее инновационных банков вошли: Сбербанк, Альфа-банк, Тинькофф Банк, банк «Открытие» [5].

Сбербанк является лидером по количеству внедряемых инноваций во всей банковской системе. По версии журнала The Banker он признан лучшим российским банком, лауреатом премии Рунета в номинации мобильное приложение.

На рисунке 1 представлены данные по средствам клиентов в наиболее успешных банках России по состоянию на 2017 год.

Сберегательный банк России активно развивает проекты по биометрическим технологиям. В настоящее время используются системы идентификации по сетчатке глаза, ладоням и отпечаткам пальцев. С 2017 года при выдаче кредита банк использует систему «Смарт-кредит», которая значительно сократила задолженность по кредитному портфелю. Сбербанк один из самых инновационных банков в стране, развивающийся стремительными темпами и занимающий лидирующее положение на финансовом рынке банковских услуг [3]. Для получения наиболее объектив-

ной оценки деятельности банка, его целей необходимо проведение анализа основных показателей.

Основные итоги деятельности Сбербанка за последние три года представлены в таблице 2.

Таблица 1 – Рейтинг инновационных банков согласно данным Deloitte

Банк	Бюджетная идентификация	Идентификация по голосу	Интеграция с соц. сетями	Цифровой кошелек	Торговые платформы	Бесконтактные технологии	Геймификация	Инициативное отделение	Управление финансами	R2P Кредитование
Сбербанк	+	+	+	+	+	+	+	+	+	-
Альфа-банк	+	-	+	-	+	+	+	+	+	+
"Тинькофф Кредитные системы"	+	+	+	+	+	+	+	-	+	-
"Открытие"	+	-	+	-	+	-	+	+	+	-



Рисунок 1 – Средства клиентов в наиболее успешных банках России

Таблица 2 – Основные итоги деятельности Сбербанка за 2015-2017 г.

Показатель	Год			Темп прироста 2017/2016, %
	2015	2016	2017	
Активы, млрд. руб.	27335	25369	26220	3,4
Чистые кредиты клиентам, млрд. руб.	18728	17361	18103	4,3
Средства клиентов, млрд. руб.	19798	18684	19162	2,6
Собственные средства, млрд. руб.	2375	2822	3267	15,8
Рентабельность собственных средств, %	0,9	20,9	25,5	4,6
Рентабельность активов, %	10,2	2	3	1
Отношение операционных расходов к доходам, %	43,7	37,5	33,3	4,2
Чистая процентная маржа, %	4,4	5,6	6	0,4

Согласно данным таблицы 2 в 2017 году наблюдается увеличение активов на 3,4% по сравнению с 2016 г. Чистая процентная маржа увеличилась на 0,4%. Выросло значение показателя рентабельности собственных средств. Таким образом, повысилась эффективность использования собственного банковского капитала. Улучшилась способность банка образовывать чистый процентный доход. Оптимальное значение показателя чистой процентной маржи 4,5. В деятельности Сбербанка данный показатель выше оптимального значения. Это указывает на то, что банк выстроил эффективную структуру. Величина прибыли, получаемая банком на единицу стоимости собственного капитала выросла на 4,6% по сравнению с 2016 годом.

Объем привлеченных средств корпоративных клиентов Сбербанка в 2017 году вырос на 392 млрд. рублей по сравнению с 2016 г. Объем привлеченных средств частных клиентов увеличился на 970 млрд. рублей. Это свидетельствует о устойчивости модели бизнеса Сберегательного банка в долгосрочной перспективе. С 2012-2017 год наблюдается рост объемов кредитования, разница между выданными кредитами и привлеченными депозитами достаточно большая. В 2017 году банк выдал рекордный размер кредитов и существенно нарастил кредитный портфель.

Кредитный портфель Сберегательного банка в 2012-2017 гг. представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Кредитный портфель Сберегательного банка в 2012-2017 г.

Показатель	Год					
	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кредиты корпоративным клиентам, млрд. руб.	8228	9796	13779	13633	14074	14074
Кредиты частным клиентам, млрд. руб.	2837	3748	4847	4966	5032	5424
Средства корпоративных клиентов, млрд. руб.	3196	3628	6235	7755	6235	6394
Средства частных клиентов, млрд. руб.	6983	8436	9328	12044	12450	13420
Собственные средства, млрд. руб.	1624	1881	2020	2375	2822	3267
Отношение кредитов к депозитам, %	100,9	104,2	110,8	91,9	90,6	90

Для получения общей картины финансового состояния и эффективности деятельности банка следует

рассмотреть показатели оценки финансовых результатов ПАО «Сбербанк» за 2013-2017 гг.

Таблица 4 - Оценка финансовых результатов ПАО «Сбербанк» на основе структурных коэффициентов

Показатель	Значения коэффициентов по годам				
	2013	2014	2015	2016	2017
Коэффициент концентрации собственного капитала (финансовой автономии)	0,122	0,119	0,091	0,103	0,130
Коэффициент загрузки собственных средств (плечо финансового рычага)	7,224	7,410	9,970	8,753	6,678
Коэффициент обеспечения обязательств собственными средствами	0,138	0,135	0,100	0,114	0,150
Доля уставного капитала в собственных средствах	0,041	0,035	0,034	0,029	0,024
Коэффициент фондовой капитализации	24,372	28,559	29,255	34,358	41,749
Коэффициент клиентской базы (общий)	0,697	0,684	0,645	0,780	0,777
Коэффициент клиентской базы (частный)	0,793	0,776	0,710	0,870	0,894
Доля кредитов ЦБ РФ в пассивах	0,101	0,121	0,162	0,034	0,027
Доля кредитов ЦБ РФ в обязательствах	0,115	0,137	0,178	0,038	0,031
Доля вкладов физических лиц в пассивах	0,463	0,470	0,368	0,450	0,504
Доля вкладов физических лиц в обязательствах	0,527	0,534	0,405	0,502	0,579

Таким образом, исходя из данных, представленных в таблице 3, можно сделать вывод о том, что в 2017 году увеличился коэффициент концентрации собственного капитала. Данный фактор положительно влияет на развитие банка, так как он показывает долю активов организации, которые покрываются за счет собственного капитала. Чем выше показатель концентрации собственного капитала, тем выше финансовая независимость банка. Также значительно увеличился коэффициент клиентской базы, повысилась доля вкладов физических лиц. В структуре кредитного портфеля основной объем занимают кредиты физических лиц. В структуре портфеля ценных бумаг увеличилась доля вложений в ОФЗ. При этом банк уменьшил вложения в корпоративные облигации. Рост активных операций Банка был профинансирован значительным увеличением заимствований в ЦБ РФ. Рост активных операций обеспечил рост доходов банка. Также за отчетный период наблюдается прирост коэффициента фондовой капитализации, который свидетельствует о надежности Сберегательного банка России.

Правительство России одобрило концепцию развития финансового рынка России до 2020 года, включающую внедрение инноваций в сфере обслуживания физических лиц на базе дистанционного банковского обслуживания. Однако широкому применению интернет-банкинга препятствуют такие факторы как отсутствие интернета на некоторых территориях, низкий уровень доверия к электронным финансовым операциям, невысокая востребованность. Услуги, предоставляемые банком рассматриваются клиентами как дополнительные, формирующие имидж банка. Лишь небольшая часть клиентов регулярно посещает Web-сайт.

Согласно исследованиям проведенным процессинговой компанией Assist в электронных платежах, совершенных через банковские карты, растет доля транзакций с карт Сбербанка. С кредитных карт совершается около 45 % платежей, а с дебетовых 55%. Базу исследования составили 12 млн. транзакций, совершенных в более чем 3000 российских интернет-магазинов. На рисунке 2 представлено количество онлайн-платежей по кредитным картам наиболее популярных банков.

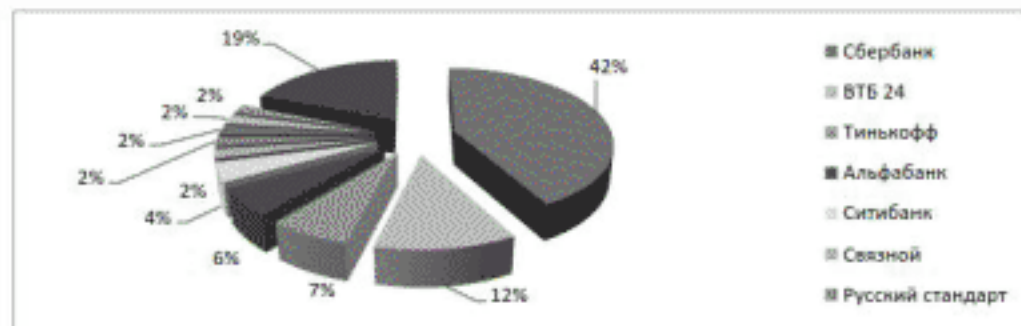


Рисунок 2 - Количество онлайн-платежей по кредитным картам банков, 2017 г.

Сбербанк создал бизнес-модель, которая удовлетворяет основные финансовые потребности клиентов. Однако, под влиянием новых технологий, многие иностранные банки полностью изменили способ взаимодействия с клиентом. Финансовые услуги становятся лишь частью клиентского обслуживания. Банки активно внедряют новые интерфейсы, программы, которые привлекают клиентов простотой своего обслуживания, а также высоким уровнем качества.

Сбербанк может усовершенствовать качество оказываемых им услуг, если внедрит в свою деятельность консалтинг нового уровня. К примеру, создаст аналитическую платформу, которая будет напоминать о дне рождения знакомых. Затем, узнав сумму доходов и предпочтений по счету, подберет подарок на вкус клиента, укажет где выгоднее приобрести подарок. Система, способная запоминать покупки, наиболее точно определит то, что нужно подарить вашему знакомому. Платформа будет включать в себя наиболее интересные и популярные магазины, при этом она сможет отражать акции и скидки, предоставляемые в определенном месяце. Для удобства использования следует ввести такие сервисы как WebChat, Facebook, Whatsap. Пользователь платформы сможет задать интересующий вопрос в любое время суток. Это обеспечит постоянный доступ к услугам банка. Внедрение IT-технологий, которые бы позволили использовать web-сайт сбербанка не только для совершения банковских операций, но и для оказания прочих услуг, таких как здравоохранение, туристические услуги, питание, монтажные работы и т.д., значительно повысит количество постоянных посетителей, сделает сайт более привлекательным для широкого круга населения.

Многие зарубежные страны стимулируют развитие банковской структуры и внедрение инноваций. К примеру, Великобритания, Бельгия, Дания, Австрия, Австралия, Сингапур применяют инвестиционные

скидки по налогу на прибыль. Великобритания, Германия, Италия предоставляют льготные ставки по НДС при реализации товаров с инновационной составляющей. Инновации являются неотъемлемой составляющей прогресса. Поэтому финансовые вложения в научные исследования, инвестиционные банковские проекты способны повысить уровень дохода в несколько раз. Реализуемые мероприятия позволяют занять банку лидирующее положение на достаточно большой промежуток времени [2, с. 27].

В России генераторами основных инновационных идей являются коммерческие банки. Согласно данным Национального агентства финансовых исследований (НАФИ) уровень доверия к российским банкам значительно возрос. Большинство инновационных проектов направлено на персонализацию обслуживания клиентов.

В заключение следует сказать, что инновация в сфере совершенствования банковского сервиса в ПАО «Сбербанк» обоснована. Если ее реализовать во всех филиалах исследуемого банка, то он сможет привлечь новых клиентов и значительно увеличить приток денежных средств. Предлагаемая методика организации совершенствования сервиса обеспечит стабильную работу банка и заданный уровень доходности. К каждому клиенту будет применяться индивидуальный подход.

Совершенствование международного интернет-банкинга является перспективным направлением для Сбербанка. Успех банка напрямую зависит от внедрения инноваций. Он способен нарастить свои преимущества только путем совершенствования имеющегося потенциала. Создание международной платформы, предоставляющей помимо банковских услуг услуги здравоохранения, страхования, туризма, досуга позволит реализовать конкурентные преимущества на мировом уровне.

Библиографический список

1. Алексеев, М.Ю. Проблемы развития российской банковской системы в кризисный период / М.Ю. Алексеев // Банковское дело. 2016. № 5, с. 23-25.
2. Антонов, К. А. Экономическая эффективность внедрения и использования систем дистанционного банковского обслуживания в российских банках / К. А. Антонов // Банковские услуги. 2016. № 6, с. 27-32.
3. Официальный сайт ПАО «Сбербанк России». – Режим доступа: www.sberbank.ru
4. Ежедневная деловая электронная газета по аналитике и финансовым новостям. – Режим доступа: www.vedomosti.ru/finance/articles
5. Финансовая грамотность. Top-9 инновационных банков. Режим доступа: www.fnagram.com

References

1. Alekseev, M.YU. Problemy razvitiya rossijskoj bankovskoj sistemy v krizisnyj period / M.YU. Alekseev // Bankovskoe delo. 2016. № 5, с. 23-25.
2. Antonov, K. A. EHkonomicheskaya ehffektivnost' vnedreniya i ispol'zoveniya sistem distancionnogo bankovskogo obsluzhivaniya v rossijskih bankah / K. A. Antonov // Bankovskie uslugi. 2016. № 6, с. 27-32.
3. Oficial'nyj sajt PAO «Sberbank Rossii». – Rezhim dostupa: www.sberbank.ru
4. Ezhednevnyaya delovaya ehlektronnaya gazeta po analitike i finansovym novostyam. – Rezhim dostupa: www.vedomosti.ru/finance/articles
5. Finansovaya gramotnost'. Top-9 innovacionnyh bankov. Rezhim dostupa: www.fnagram.com

ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

Боброва Е.А., к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО Орловский государственный университет экономики и торговли, ФГБОУ ВО Среднерусский институт управления - филиал РАНХиГС

Мазур Л.В., к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» Орловский филиал Финуниверситета

Платонова В.И., главный специалист отдела Финансирования бюджетной сферы, Управление финансов Департамента финансов Администрации Орловской области

Аннотация: В статье проведено исследование по особенностям регионального налогового менеджмента в разрезе субъектов ЦФО, связанное с собираемостью налогов. Дана оценка начисленных налогов и сборов и динамика изменения поступлений налогов. Рассмотрена динамика изменения поступления налоговых доходов в региональные бюджеты по годам, а также в отраслевом разрезе. Для вынесения оценки результативности и качества налогового менеджмента на региональном уровне проанализированы результаты камеральных и выездных налоговых проверок.

Ключевые слова: налоги, налоговый менеджмент, виды экономической деятельности, налоговые проверки.

Abstract: The article presents a study on the peculiarities of regional tax management in the context of the subjects of the Central Federal district, associated with tax collection. The assessment of the assessed taxes and fees and the dynamics of changes in tax revenues. The dynamics of changes in tax revenues to regional budgets by year, as well as in the sectoral context. To assess the effectiveness and quality of tax management at the regional level analyzed the results of Desk and field tax audits.

Keywords: taxes, tax management, economic activities, tax audits.

Экономическая турбулентность последних лет привела к тому, что на федеральном уровне отсутствует достаточное количество финансовых ресурсов, необходимое для финансирования регионов. В этой связи особое внимание уделяется поиску собственных доходных источников региональных бюджетов. Одним из источников увеличения доходов региональных бюджетов является совершенствование процедур регионального налогового менеджмента.

Система показателей налоговой отчетности, в том числе региональной позволяет провести анализ поступления налогов и сборов, определить основные

проблемы налогового менеджмента, определить факторы, оказывающие влияние на поступление налогов, в частности региональных, оценить потери бюджета, связанные с использованием налоговых льгот, роста задолженности и т.д.

Прежде всего, необходимо проанализировать общий объем начисленных налогов и сборов и динамику изменения поступлений налогов, в том числе региональных в Центральном Федеральном округе РФ (далее по тексту ЦФО), их удельный вес в общих поступлениях, представленных в таблице 1.

Таблица 1 - Начисления и поступления налогов и сборов за 2014-2016 годы по ЦФО РФ

Показатель	Начислено			Поступило			Темп роста, %	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2015/ 2014	2016/ 2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Всего налоговых поступлений, млн. руб.	2490372	2817948	3936484	3642834	3967931	4305538	109	109
в том числе:								
Налог на прибыль	918297	1009712	1185400	951510	991537	1132980	104	114
НДС	920244	1069787	1194024	885303	1007005	1098200	114	109
Акцизы	231137	267796	261077	224242	269318	259573	120	96
НДФЛ	-	-	-	1056809	1114093	1196408	105	107
Налог на имущество физических лиц	12599	12906	19522	10302	11906	13 908	116	117
Налог на имущество организаций	192091	198957	210379	187606	198988	208 883	106	105
Транспортный налог	50978	58556	64827	42319	51123	50829	121	99
Земельный налог	63912	84791	83584	69750	81468	75160	117	92
Водный налог	560	579	675	483	559	657	116	118
Иные налоги и сборы	100554	199655	916996	214510	241934	268880	113	111

По данным таблицы 1 можно сказать, что фактическое поступление налогов и сборов значительно превышает начисления. В анализируемом периоде наблюдается стабильный рост поступлений и составляет 9%.

Необходимо рассмотреть отдельно поступление налога на доходы физических лиц в связи с тем, что налог на доходы физических лиц, являясь федераль-

ным налогом, полностью поступает в местные и региональные бюджеты.

Так согласно ст. 13 Налогового кодекса Российской Федерации налог на доходы физических лиц является федеральным налогом и является обязательным к уплате на всей территории Российской Федерации. Бюджетным кодексом Российской Федерации установлено, что налог на доходы физических лиц

подлежит зачислению в соответствующие бюджеты бюджетной системы Российской Федерации в следующих размерах: в бюджеты субъектов Российской Федерации - по нормативу 85 процентов (ст. 56 Бюджетного кодекса); в бюджеты поселений - по нормативу 10 процентов (ст. 61 Бюджетного кодекса); в бюджеты муниципальных районов - по нормативу 5 процентов (ст. 61.1 Бюджетного кодекса).

Если говорить о поступлениях НДФЛ, то необходимо отметить, что из всех видов федеральных налогов налог на доходы физических лиц занимает лидирующее место по поступлениям.

На увеличение сумм налога на доходы физических лиц влияет постоянно проводимая налоговыми органами работа по легализации заработной платы. Эта работа проводится в несколько этапов: отбор работодателей, выплачивающих заработную плату ниже средней заработной платы на рынке труда по отрасли; отбор работодателей, выплачивающих заработную плату ниже прожиточного минимума или минимального размера оплаты труда; экономической анализ налоговой и бухгалтерской отчетности, а также иных имеющихся у налогового органа сведений и документов; направление письменных обращений работодателям (налоговым агентам) из отобранной группы с целью их побуждения к повышению заработной платы работникам и доведения до средней заработной платы на рынке труда по отрасли; заслушивание

налоговых агентов на заседаниях комиссий; последующий контроль и оценка отчетности работодателей.

Цель комиссий - вывод из тени оплаты труда и, как следствие, повышение уплачиваемого налога на доходы физических лиц.

Рассмотрим начисления и поступления налогов в разрезе конкретных областей ЦФО РФ таких как Белгородская, Брянская, Воронежская, Курская, Липецкая, Смоленская, Тамбовская, Тульская. Данные отдельно по периодам приведены на рисунках 1-3.

В 2014 году лидерами по всем налоговым поступлениям являются Воронежская (75850 млн. руб.), Белгородская (64154 млн. руб.), Тульская (61173 млн. руб.) области.

Рассмотрим поступление налога на доходы физических лиц. В Липецкой области поступление составило 13773 млн. руб., в Курской области - 12203 млн. руб., в Смоленской области - 11287 млн. руб., Брянской области - 11256 млн. руб., Тамбовской области - 9891 млн. руб.

Если говорить о федеральных налогах, то необходимо отметить что основными источниками поступления в консолидированные бюджеты являются налог на прибыль организаций и НДС. Однако НДС к возмещению сложился в Липецкой и Тульской областях и составил 2663 млн. руб. и 256 млн. руб. соответственно.

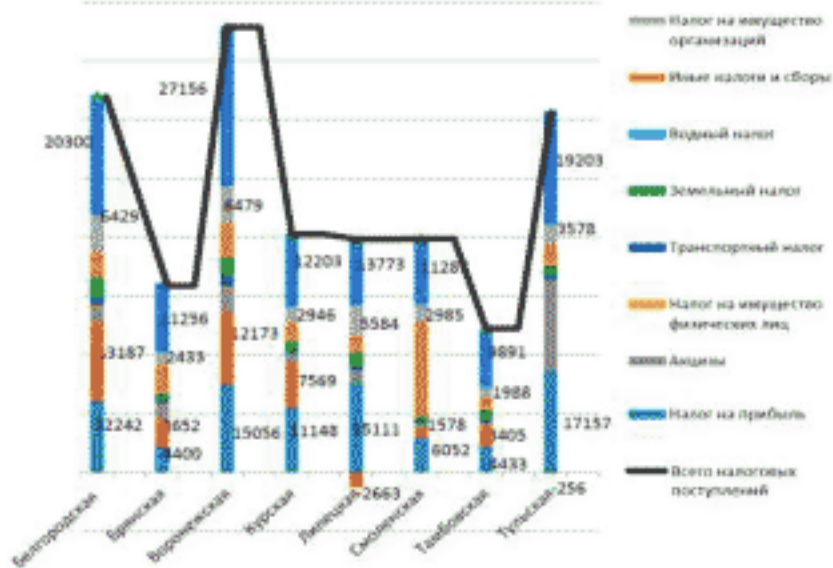


Рисунок 1 - Динамика поступления налогов и сборов за 2014 год в разрезе субъектов ЦФО РФ

Во всех анализируемых областях из региональных налогов лидирующее место по поступлениям занимает налог на имущество организаций.

Рассмотрим поступления налогов и сборов в 2015 году в разрезе субъектов ЦФО РФ, представленные на рисунке 2.

Во всех анализируемых областях, кроме Тульской, происходит рост общих налоговых поступлений в 2015 году в сравнении с 2014 годом. В Тульской области снижение всех налоговых поступлений составило 7% или 4341 млн. руб. На уменьшение налоговых поступлений повлияло снижение поступлений акцизов в 2 раза (-53%).

В трех областях Воронежской, Курской и Тамбовской в 2015 году происходит увеличение как общих налоговых поступлений, так и региональных налогов

в сравнении с 2014 годом. Например, в Воронежской области при увеличении общего поступления налогов в 2015г. на 4% налог на имущество организаций вырос на 7%. Если говорить о транспортном налоге, то тенденция роста в 2016г. составила 13% или 282 млн. руб.

По данным рисунка 3 можно отметить, что в Белгородской и Липецкой областях в 2016 году происходит снижение всех налоговых поступлений на 2% и 7% соответственно. В Белгородской области на снижение налоговых поступлений повлияло уменьшение поступлений НДС на 15%, НДФЛ, налога на имущество организаций и земельного налога на 7% соответственно. В Липецкой области на уменьшение общих поступлений налогов оказало влияние снижение акцизов на 1% и земельного налога на 19%.



Рисунок 2 - Динамика поступления налогов и сборов за 2015 год в разрезе субъектов ЦФО РФ

В Смоленской области при неизменном показателе всех налоговых поступлений происходит снижение поступлений НДС на 54%, транспортного и земельного налога на 5% и 2% соответственно, иных налогов на 9%.

В Тамбовской и Тульской областях происходит незначительный рост общих налоговых поступлений на

1 и 2 процентных пункта соответственно. Однако в данных областях происходит снижение налога на прибыль организаций на 25% и 5% соответственно. В Тамбовской области снижение НДС в 2016 году составило 19% или 922 млн. руб., в Тульской области уменьшение транспортного налога составило 4% или 51 млн. руб.

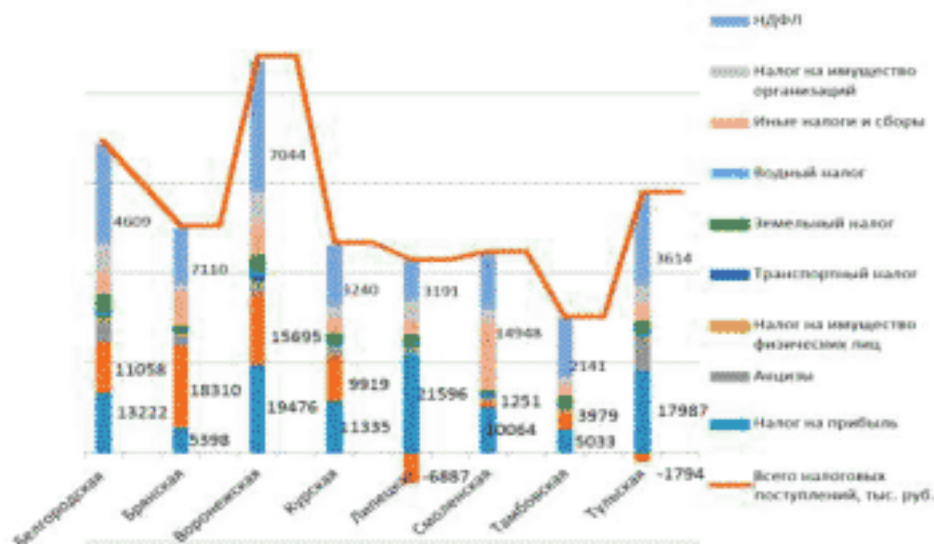


Рисунок 3 - Динамика поступления налогов и сборов за 2016 год в разрезе субъектов ЦФО РФ

В Курской и Тамбовской областях при незначительном увеличении общего поступления налоговых платежей в 2016 году на 2% и на 1% соответственно происходит значительный рост поступлений налога на имущество организаций на 16% в Курской области и на 11% в Тамбовской. По транспортному налогу прирост в этих областях в 2016 году составляет 1%. В Воронежской области при увеличении общего поступления налогов в 2016г. на 12% налог на имущество организаций вырос на 17%. Тенденция роста в 2016г. по транспортному налогу (+1%, что составляет 15

млн. руб.) замедляется по сравнению с 2015г. (+13%, что составляет 282 млн. руб.).

Таким образом, во всех анализируемых областях ЦФО РФ происходит значительное увеличение поступлений регионального налога, такого как налог на имущество организаций. На рост таких поступлений непосредственное влияние оказало изменение налогового законодательства в части принятия в Белгородской, Липецкой, Тульской областях, региональных законов в соответствии с которыми налоговая база по налогу на имущество организаций исчисляется исходя из кадастровой стоимости объектов налогообложения.

Рассмотрим поступление налогов и сборов в разрезе видов экономической деятельности на уровне

ЦФО РФ и выбранных для анализа областей ЦФО РФ (таблица 2).

Таблица 2 - Поступления налогов по видам экономической деятельности за 2014-2016 годы по регионам ЦФО

Показатели	Поступило			Поступления в среднем за год	Темп роста, %	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.		2015/2014	2016/2015
1	2	3	4	5	6	7
Всего налоговых поступлений, млн. руб.	2642834	3967931	4305538	3638768	113	138
в том числе:						
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	4166	7701	12890	8252	185	167
Обрабатывающие производства	607825	646887	796306	683673	106	123
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	88434	107590	167427	121152	122	156
Строительство	214012	229124	290233	267790	107	127
Гостиницы и рестораны	32007	32895	44937	36613	103	137
Образование	20084	22821	71171	38025	114	312
Финансовая деятельность	270078	260909	316895	349294	97	198
Иные отрасли	2406228	2659998	2405679	2490635	111	90

По результатам анализа данных, приведенных в таблице 2 можно сказать, что в Центральном Федеральном округе РФ основную долю налоговых поступлений в 2014 - 2016 г.г. обеспечивали обрабатывающее производство в среднем за год 683673 млн. руб., финансовая деятельность - 349294 млн. руб., строительство - 244456 млн. руб., производство электроэнергии, газа и воды - 121152 млн. руб.

Рассмотрим поступления налогов по видам экономической деятельности в разрезе анализируемых областей ЦФО РФ - Белгородской, Брянской, Воронежской, Курской, Липецкой, Смоленской, Тамбовской, Тульской (рис. 4-6).

В Белгородской области на первом месте по поступлениям налогов находится обрабатывающее производство - 13887 млн. руб., на втором месте сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство - 7785 млн. руб., на третьем месте - строительство (4815 млн. руб.). В Брянской и Курской областях обрабатывающее производство и распределение электроэнергии, газа и воды занимают лидирующее место, третье место разделили образование - 1326 млн. руб. и строительство - 1904 млн. руб. Однако сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство в данных областях имеет отрицательные значения по налоговым поступлениям -1569 млн. руб. и -470 млн. руб. соответственно.



Рисунок 4 - Поступления налогов по видам экономической деятельности за 2014 год в разрезе субъектов ЦФО РФ

В Воронежской области кроме обрабатывающего производства и строительства в лидерах по налоговым поступлениям в 2014 году по видам экономической деятельности находится финансовая деятельность – 4280 млн. руб.

Рассмотрим поступления налогов по видам экономической деятельности в 2015 году в разрезе субъектов ЦФО РФ, представленные на рисунке 5.

По данным рисунка можно сказать, что в Смоленской, Тамбовской и Тульской областях в 2015 году по лидирующим видам экономической деятельности произошло увеличение налоговых поступлений.

В Белгородской, Воронежской и Липецкой областях происходит снижение налоговых поступлений по строительству на 7%, 4% и 9% соответственно. В Брянской, Курской и Липецкой областях также уменьшаются налоговые поступления по сравнению с 2014 годом по виду экономической деятельности – производство и распределение электроэнергии, газа и воды на 29%, 7% и 1% соответственно. В Брянской области увеличивается отрицательный показатель налоговых поступлений по сельскому хозяйству, охоте и лесному хозяйству на 20% или 320 млн. руб.

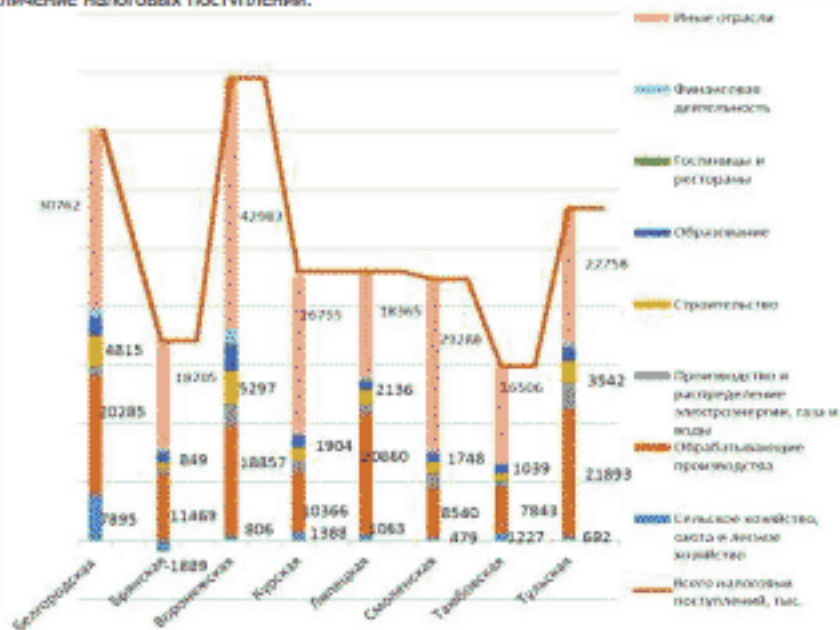


Рисунок 5 - Поступления налогов по видам экономической деятельности за 2015 год в разрезе субъектов ЦФО РФ

По данным рисунка 6 можно сказать, что в 2016 году по сравнению с 2015 годом в Белгородской области при общем снижении налоговых поступлений на 2% происходит снижение на 20% или 1571 млн. руб. налоговых поступлений в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве.

В Воронежской области на лидирующее место возвращается поступление налогов по финансовой деятельности рост составил 197% или 5228 млн. руб.

В Липецкой, Тамбовской и Тульской областях происходит снижение налоговых поступлений по обрабатывающему производству на 23%, 9% и 31%. В Курской и Тульской областях происходит снижение поступлений в строительстве на 8% (216 млн. руб.) и на 21% (825 млн. руб.) соответственно.

На показатель поступления налогов оказывает непосредственное влияние такой фактор как использование налогоплательщиками налоговых льгот или освобождение определенного перечня операций от налогообложения.

Таким образом, несмотря на увеличения количества налогоплательщиков, применяющих налоговые льготы по транспортному налогу и налогу на имущество организаций и льгот в суммовом размере по данным налогам в анализируемом периоде, происходит постоянный рост поступлений данных региональных налогов.

На основании проведенного анализа можно констатировать, что кроме федерального налога на доходы физических лиц, полностью зачисляемого в региональный и местный бюджет, налог на имущество ор-

ганизаций и транспортный налог являются наиболее стабильным доходным источником регионального бюджета и служат экономической опорой развития государства.

Оценивая результативность налогового менеджмента на региональном уровне немаловажное значение имеет проведение мероприятий налогового контроля.

Проанализируем опыт контрольной работы в отношении налогов, на уровне ЦФО РФ и определенных для анализа областей ЦФО РФ.

Одной из основных форм контрольной работы налоговых органов являются камеральные и выездные налоговые проверки, а с 01.01.2015 года - налоговый мониторинг. Объем информации, который налоговые органы изучают в ходе камеральной проверки, сравнительно небольшой. Но от этого камеральная проверка не теряет своей значимости, например, при проведении проверки налоговой отчетности по НДС. Регулярность, сплошной характер, автоматизированный режим и возможность проведения проверки с истребованием документов в определенных случаях позволяют проверить правильность исчисления налоговой базы, правомерность заявленных льгот, налоговых вычетов и т.д. Кроме того, в ходе камеральной проверки налоговые органы получают сведения о налогоплательщиках, в деятельности которых возможны налоговые правонарушения. Такие налогоплательщики впоследствии будут подвергнуты тщательному предпроверочному анализу и в последствии выездной налоговой проверке.

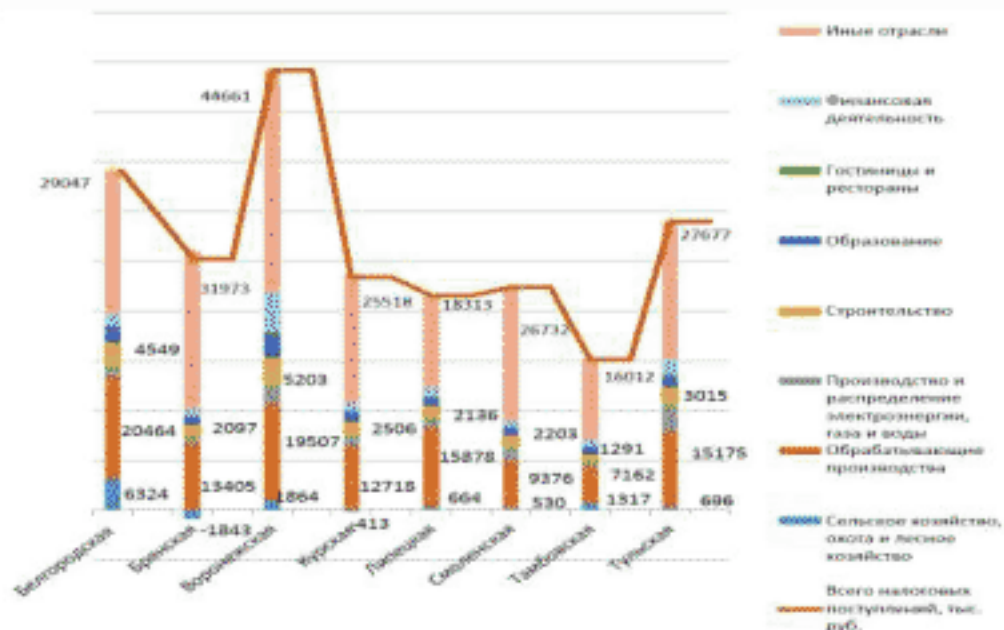


Рисунок 6 - Поступления налогов по видам экономической деятельности за 2016 год в разрезе субъектов ЦФО РФ

В ЦФО РФ наблюдается рост общего числа камеральных налоговых проверок только в 2014 г. и в 2016 г. При этом за период 2014 – 2016 годов происходит увеличение количества камеральных проверок, выявивших нарушения на 4 и 19 процентных пункта

соответственно. Суммы дополнительно начисленных платежей по результатам камеральных проверок в 2015 году снижаются к уровню 2014 года на 9% или 2035 млн. руб., таблица 3.

Таблица 3 Структура проведенных камеральных проверок за 2014-2016 года по ЦФО РФ

Наименование показателя	Период			Темп роста, %		Темп прироста, %	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2015/2014	2016/2015	2015/2014	2016/2015
1	2	3	4	5	6	7	8
Количество проведенных камеральных проверок всего, тыс. ед.	10183	9738	12199	96	125	-4	25
из них, выявивших нарушения, тыс. ед.	522	544	649	104	119	4	19
Дополнительно начислено платежей (налоги, пени, штрафы) по результатам камеральных проверок, млн. руб., в том числе:	22779	20744	34604	91	167	-9	67
налогов, млн. руб.	19555	17371	28571	89	164	-11	64

Далее рассмотрим структуру проведенных камеральных проверок налоговой отчетности в выбранных для анализа областях ЦФО РФ, данные по которым представлены на нижеприведенных рисунках 7 – 9.

Исходя из данных, приведенных на рисунке 7 можно констатировать, что наибольшее количество камеральных проверок налоговой отчетности было проведено в 2014 году в Воронежской области – 472 тыс. проверок, в Белгородской области – 371 тыс., в Тульской – 317 тыс. проверок.

Несмотря на значительное количество проведенных камеральных проверок наблюдается незначительное количество проверок, выявивших нарушения. В Смоленской области – 8 тыс. камеральных проверок, выявивших нарушения из 239 тыс., в Липецкой – 11 тыс. из 223 тыс. проверок, в Курской области – 15 тыс. проверок из 246 тысяч.

Если говорить о доначислениях по результатам проведенных камеральных проверок налоговой отчетности, то необходимо отметить, что наибольшая сумма доначислений налогов, пеней, штрафов наблю-

дается в Липецкой области – 832 млн. руб., в том числе налогов – 737 млн. руб. в случае выявления нарушений только в 11 тыс. проверок.

В Смоленской области в 8 тысячах случаев выявленных нарушений было доначислено всего 401 млн. руб., в том числе 435 млн. руб. налогов. В Тамбовской области – 366 млн. руб., в том числе налогов – 331 млн. руб. в случае выявления нарушений в 10 тысячах камеральных проверок, в Белгородской области – 341 млн. руб., в том числе налогов – 275 млн. руб. в случае выявления нарушений в 23 тысячах проверок.

В 2015 году в Воронежской, Смоленской, Тамбовской, Тульской и Курской областях происходит снижение количества камеральных проверок налоговой отчетности по сравнению с 2014 годом. В Воронежской области снижение составило 188 млн. руб., Смоленской -9 млн. руб., Тамбовской -8млн. руб. Тульской -17 млн. руб. и Курской -3 млн. руб. При этом уменьшение количества камеральных проверок, выявивших нарушения произошло лишь в Курской области на 13% или 2 тысячи проверок.

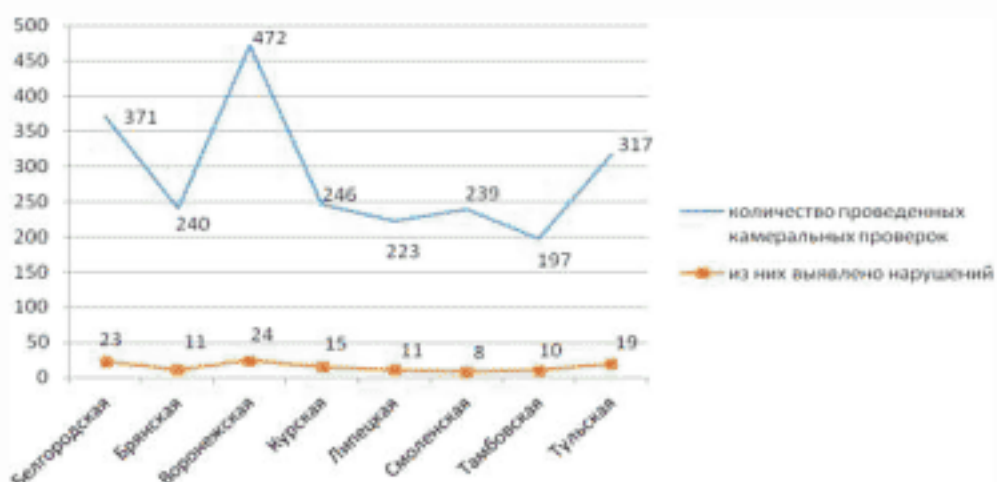


Рисунок 7 - Количество проведенных камеральных проверок в 2014 году в разрезе субъектов ЦФО

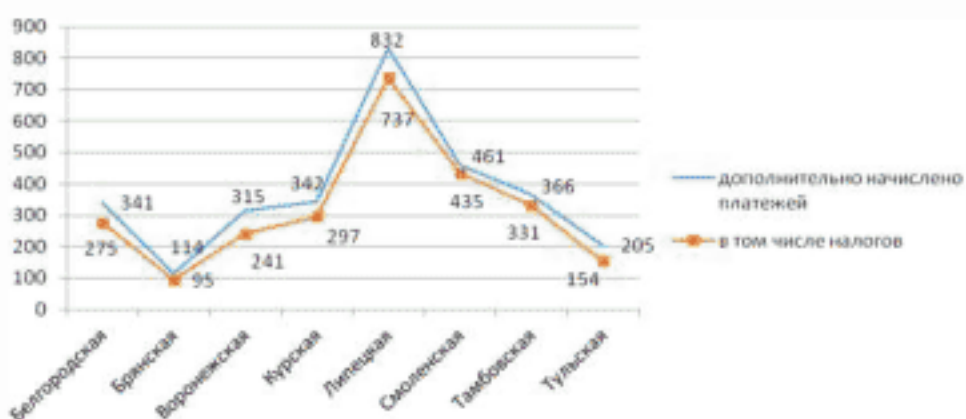


Рисунок 8 - Доначисления по результатам проведенных камеральных проверок в 2014 году в разрезе субъектов ЦФО РФ

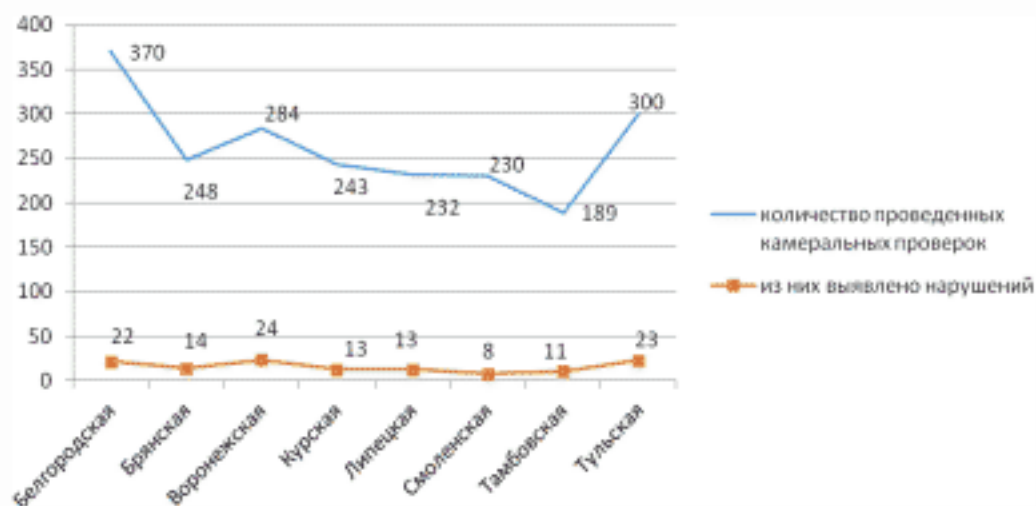


Рисунок 9 - Количество проведенных камеральных проверок в 2015 году в разрезе субъектов ЦФО

В Белгородской области в 2015 году количество проверок всего осталось неизменным в сравнении с 2014 годом, но количество камеральных проверок, выявивших нарушения снизилось на 4%. Увеличение общего количества камеральных проверок, в том числе и выявивших нарушения наблюдается только в Брянской и Липецкой областях.

В Курской, Тамбовской и Тульской областях при снижении общего количества камеральных проверок в 2015 году происходит рост сумм доначисленных

платежей по результатам проведенных камеральных проверок на 8%, 24% и 17% соответственно (рис. 10). В Воронежской и Смоленской областях при снижении общего количества камеральных проверок происходит снижение доначислений на 13% и 38% соответственно, также происходит снижение такого показателя как дополнительно начислено налогов в этих областях на 9% (22 млн. руб.) и 43% (188 млн. руб.) соответственно.

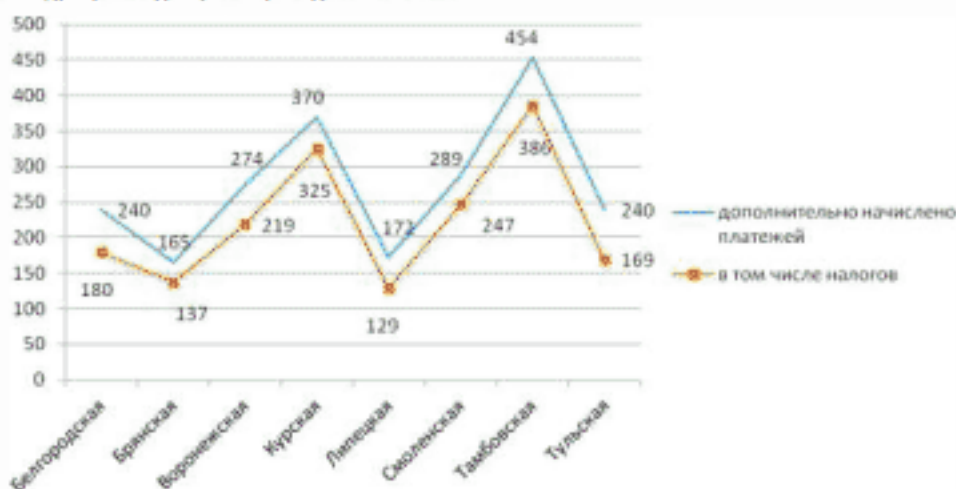


Рисунок 10 - Доначисления по результатам проведенных камеральных проверок в 2015 году в разрезе субъектов ЦФО РФ

В Белгородской и Липецкой областях где произошло незначительное увеличение количества камеральных проверок значительно снижаются общие доначисления, в том числе и по налогам на 30% и 80% соответственно. И только в Брянской области при росте количества камеральных проверок происходит увеличение доначислений всего на 45% или 51 млн. руб., в том числе и налогов на 42 млн. руб. или 44%.

Что касается 2016 года, то необходимо отметить, что во всех без исключения областях происходит увеличение числа камеральных налоговых проверок, в том числе и выявивших нарушения в сравнении с 2015 годом (рис. 11).

Значительный рост наблюдается в Воронежской области на 123% или 348 тыс. проверок, в Тульской области на 28%, в Смоленской на 23%.

Несмотря на рост количества камеральных проверок в 2016 году во всех без исключения областях в Курской, Смоленской, Тамбовской областях на фоне увеличения количества камеральных проверок происходит снижение доначисленных платежей по их результатам на 37, 39 и 21 процентных пункта соответственно.

Значительный прирост доначисленных платежей на 182% (437 млн. руб.), в том числе и налогов 236% (399 млн. руб.) отмечается в Тульской области.

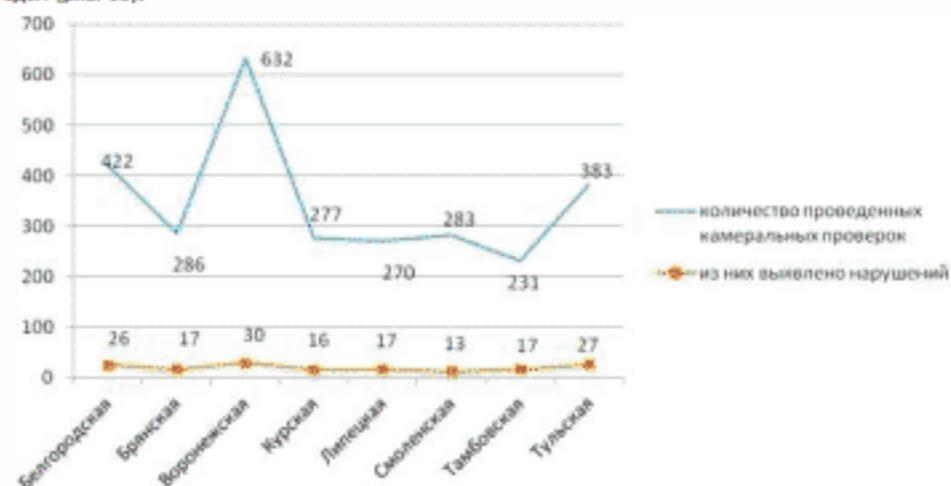


Рисунок 11 - Количество проведенных камеральных проверок в 2016 году в разрезе субъектов ЦФО РФ

Перейдем к анализу выездных налоговых проверок, проведенных в ЦФО РФ, Белгородской, Брянской,

Воронежской, Курской, Липецкой, Смоленской, Тамбовской и Тульской областях.

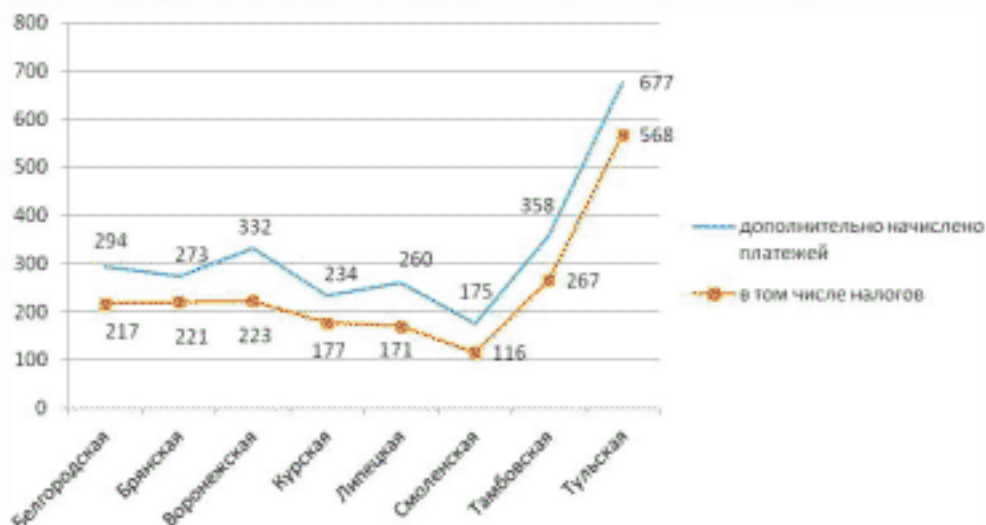


Рисунок 12 - Доначисления по результатам проведенных камеральных проверок в 2016 году в разрезе субъектов ЦФО РФ

В целом за анализируемый период в ЦФО РФ было проведено на 11% в 2015 году и на 18% в 2016 году меньше выездных налоговых проверок, причем эф-

фективность одной выездной проверки увеличилась в среднем в 2 раза, что подтверждается данными таблицы 4.

Таблица 4 - Структура проведенных выездных проверок за 2014-2016 года по ЦФО РФ

Наименование показателя	Период			Темп роста, %		Темп прироста, %	
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2015/2014	2016/2015	2015/2014	2016/2015
1	2	3	4	5	6	7	8
Количество проведенных выездных проверок всего, ед.	9894	8845	7289	89	82	-11	-18
из них, выявивших нарушения, в том числе:	9748	8708	7186	89	83	-11	-17
Количество проведенных выездных проверок у организаций, ед.	853	709	501	83	71	-17	-29
из них, выявивших нарушения	846	697	496	82	71	-18	-29
Количество проведенных выездных проверок у индивидуальных предпринимателей и лиц занимающихся частной практикой, ед.	9041	8136	6788	90	83	-10	-17
из них, выявивших нарушения	8902	8011	6690	90	84	-10	-16
Количество проведенных выездных проверок у физических лиц (за исключением индивидуальных предпринимателей и лиц занимающихся частной практикой), ед.	307	348	295	95	85	-5	-15
из них, выявивших нарушения	357	323	286	90	89	-10	-11
Дополнительно начислено платежей (налоги, пени, штрафы) по результатам выездных проверок всего, млн. руб., в том числе:	90239	90029	140832	100	156	0	56
Дополнительно начисленных налогов, млн. руб.	66731	66298	101534	99	15	-1	53

Исходя из проведенного анализа необходимо сделать вывод, о том, что в основе планирования выездных налоговых проверок лежит риск-ориентированный подход. То есть, достигнута цель построения на основании утвержденной в 2007 году Концепции системы отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок, основанной на критериях риска и как следствие отказ от тотального контроля.

Таким образом, по результатам проведенного анализа можно констатировать высокую эффективность осуществления выездного контроля в отношении региональных налогов.

Рассмотрим эффективность выездных налоговых проверок в Белгородской, Брянской, Воронежской, Курской, Липецкой, Смоленской, Тамбовской и Тульской областях.

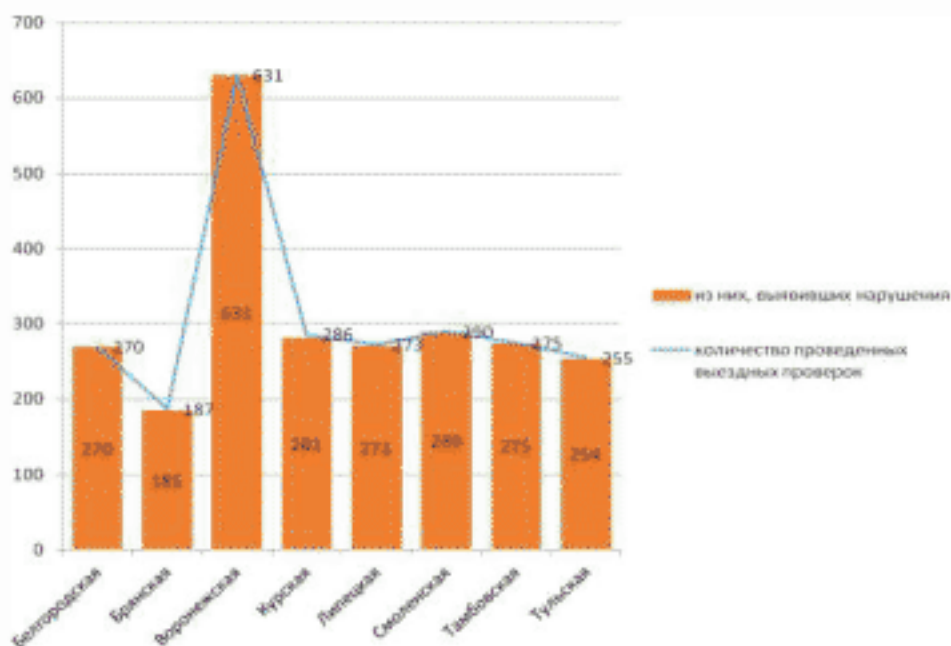


Рисунок 13 - Количество проведенных выездных проверок в 2014 году в разрезе субъектов ЦФО

Наибольшее количество выездных налоговых проверок в 2014 году отмечается в Воронежской – 631 проверка, Курской – 286 проверок, Тамбовской – 275 и Белгородской областях – 270 проверок. При этом сто процентов результативными выездные проверки были в Воронежской, Тамбовской и Белгородской областях.

В Брянской, Курской, Липецкой, Смоленской и Тульской областях количество выездных проверок, выявивших нарушения меньше общего числа проведенных выездных проверок. И хотя снижение составляет одну или две проверки, данный факт свидетельствует о том, что не все выездные проверки были результативными.

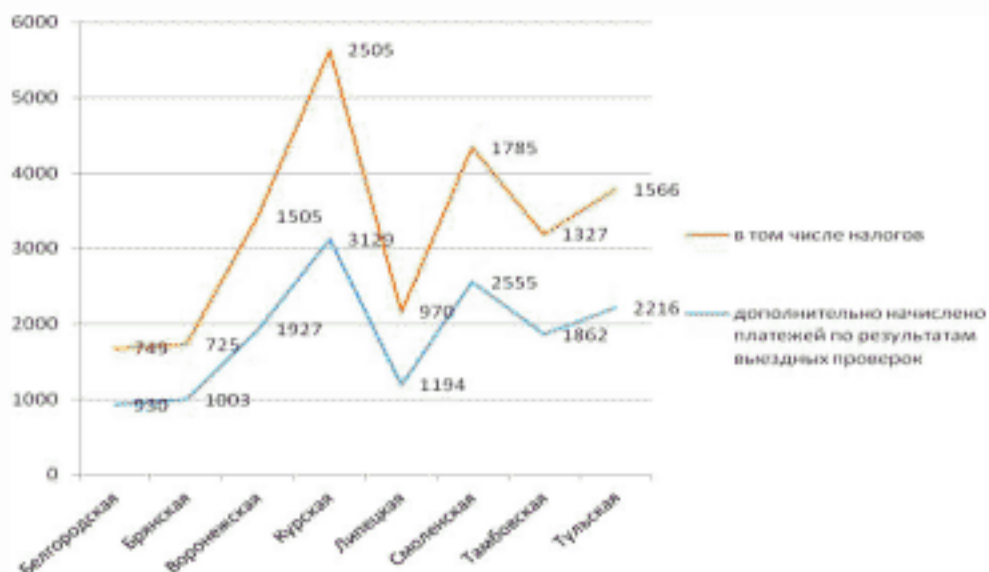


Рисунок 14 - Доначисления по результатам проведенных выездных проверок в 2014 году в разрезе субъектов ЦФО РФ

Значительные доначисления по налогам, пеням, и штрафам по результатам выездных налоговых проверок наблюдается в Курской области – 3129 млн. руб., в Смоленской области – 2555 млн. руб., Тульской об-

ласти – 2216 млн. руб., Воронежской области 1927 млн. руб. В этих же областях самые высокие доначисления отдельно по налогам.

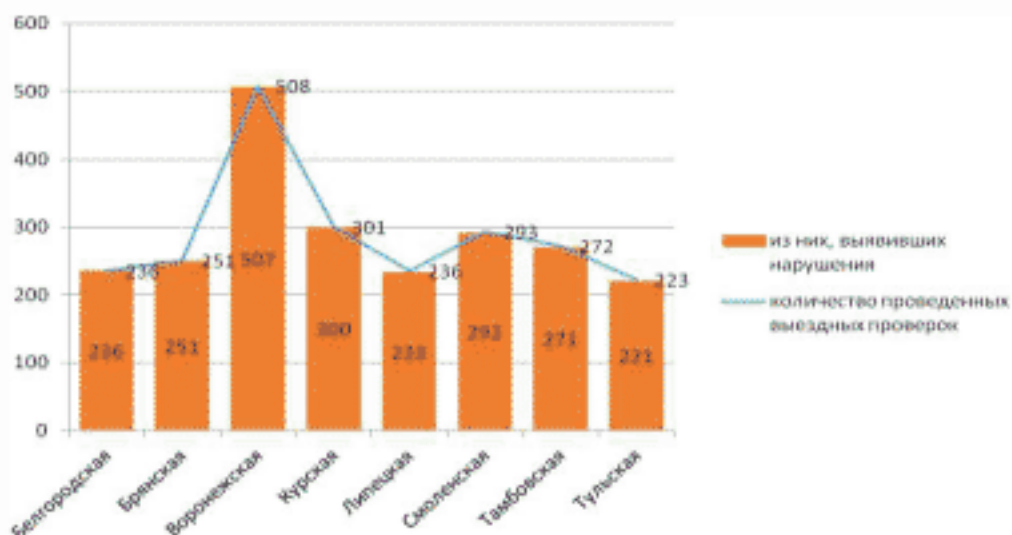


Рисунок 15 - Количество проведенных выездных проверок в 2015 году в разрезе субъектов ЦФО

В 2015 году количество выездных проверок, в том числе и выявивших нарушения снижается в Белгородской области на 12%, в Воронежской области на 19%, в Липецкой на 14%, в Тамбовской на 1%, в Тульской области на 13%. Увеличение числа выездных проверок наблюдается в Брянской области на 34%, в Курской области на 4%, в Смоленской области на 1%.

С результативностью 100% выездные проверки были проведены в 2015 году только в Белгородской и Брянской областях.

По данным, приведенным на рисунке 16 необходимо отметить, что в Липецкой и Тульской областях при снижении количества проверок на 14% и 13% соответственно сумма доначисленных платежей в 2015 году увеличивается на 28% или 337 млн. руб. и 7% или 156 млн. руб. соответственно. В Курской и Смоленской областях при увеличении выездных проверок на 4% и 1% соответственно происходит снижение доначисленных платежей на 63% и 14% соответственно.

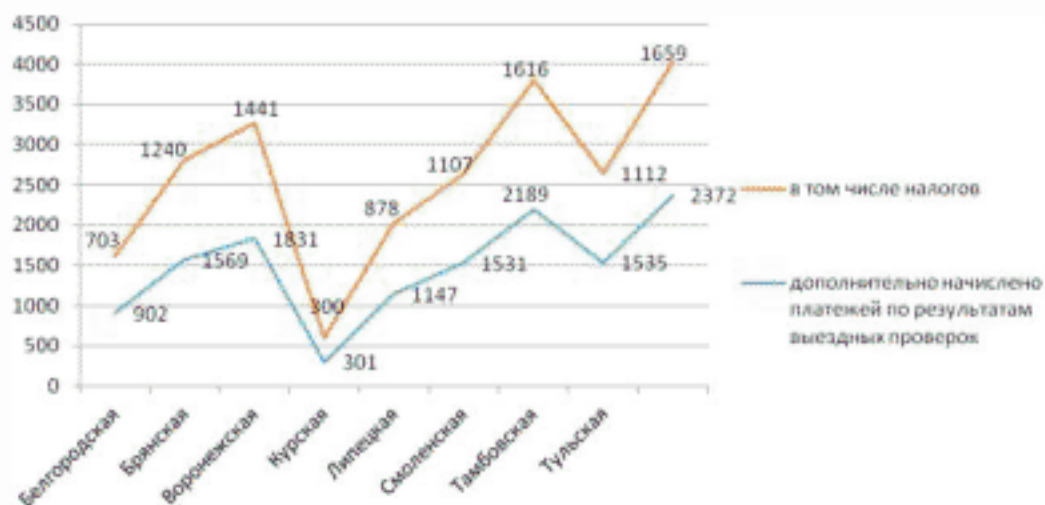


Рисунок 16 - Доначисления по результатам проведенных выездных проверок в 2015 году в разрезе субъектов ЦФО РФ

В Брянской области наблюдается рост как по количеству проверок, так и по доначислениям – 36% или 366 млн. руб. В Воронежской, Белгородской, Тамбовской областях просматривается тенденция снижения всех рассматриваемых показателей в анализируемом периоде.

В 2016 году происходит снижение показателя по количеству проведенных выездных налоговых проверок в шести из восьми анализируемых областях, а

именно в Белгородской области на 25% или 58 проверок, в Воронежской области на 11% или 56 проверок, в Курской области на 53% или 161 проверку, в Липецкой области на 31% или 73 проверки, в Тамбовской области на 34% или 83 проверки, в Тульской области на 5% или 12 проверок. В Смоленской области рост количества выездных проверок составил 28%. В Брянской области данный показатель остался неизменным в сравнении с показателем 2015 года.

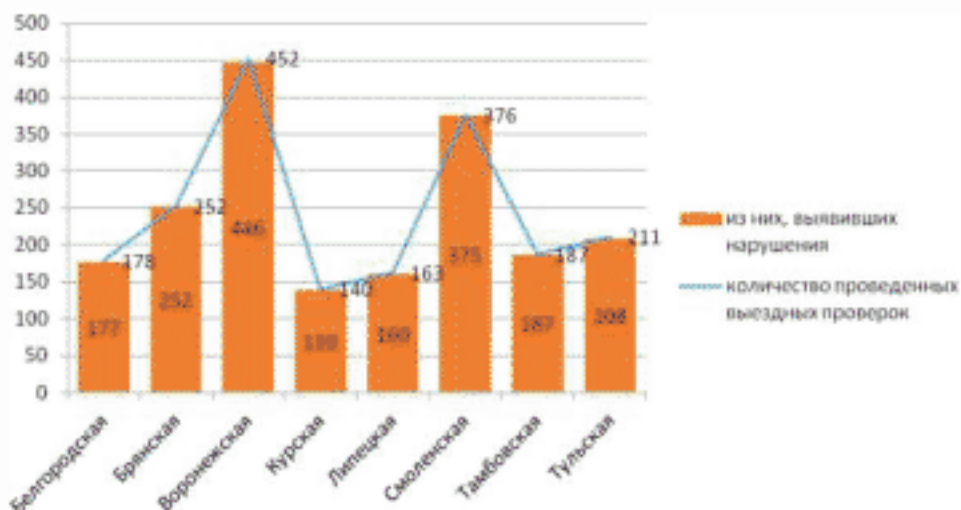


Рисунок 17 - Количество проведенных выездных проверок в 2016 году в разрезе субъектов ЦФО

Если рассматривать результативность выездных налоговых проверок, проведенных в 2016 году, то необходимо отметить что так же, как и в 2015 году

только в двух областях в Брянской и Тамбовской данный показатель составил 100%.

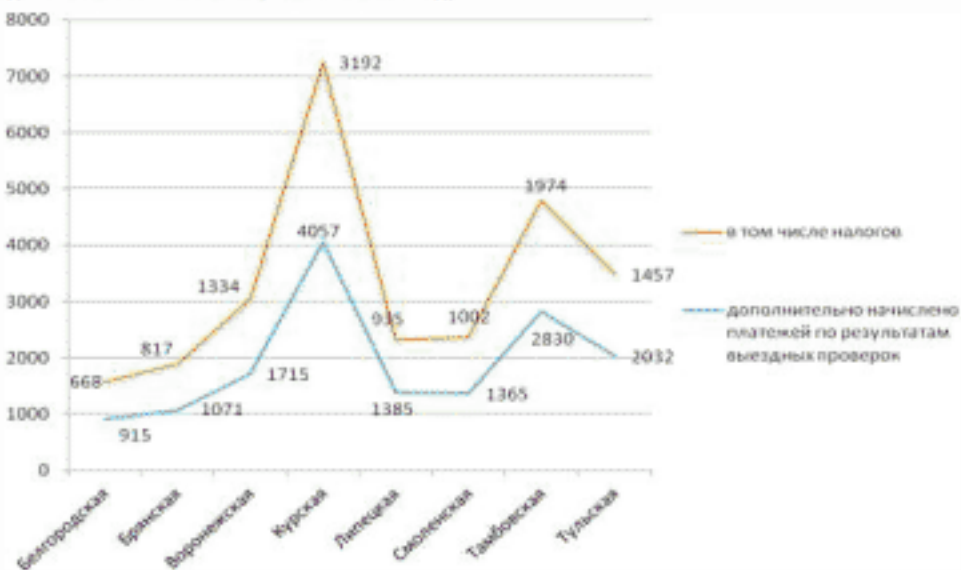


Рисунок 18 - Доначисления по результатам проведенных выездных проверок в 2016 году в разрезе субъектов ЦФО РФ

Исходя из данных рисунка 18 можно отметить, что в Тамбовской и Курской областях в 2016 году при снижении количества выездных проверок увеличиваются суммы доначислений по результатам их проведения, в том числе и налогов на 84% или 1295 млн. руб. и 254% или 2910 млн. руб. В Белгородской области при уменьшении количества выездных проверок возрастают общие доначисления по их результатам на 1% или 13 млн. руб., но снижаются на 5% доначисления именно налогов, что составило 35 млн. руб.

В Брянской области при неизменном количестве выездных налоговых проверок в 2016 году уменьшается сумма доначисленных налогов на 34% или 423 млн. руб. В Смоленской области при увеличении вы-

ездных проверок на 28% происходит снижение доначисленных платежей на 38% (824 млн. руб.).

В Воронежской, Липецкой и Тульской областях просматривается тенденция снижения всех показателей, характеризующих проведение выездных налоговых проверок в анализируемом периоде. Однако при снижении количества выездных проверок эффективность одной выездной проверки остается высокой.

Таким образом, результаты контрольной работы показывают, что наибольший эффект достигается не за счет проведения выездных проверок, а вследствие аналитической работы. При этом отмечается, что показатели дополнительно начисленных платежей по результатам выездных проверок достаточно сильно превышают показатели дополнительно начисленных

платежей по результатам камеральных проверок как в целом по ЦФО РФ, так и по анализируемым областям ЦФО РФ. Поменяв стратегию планирования выездного контроля, налоговая служба перешла к работе по предупреждению налоговых нарушений и к добровольному отказу налогоплательщиков от использования схем незаконного снижения налоговых обязательств.

Изучение показателей начисления, поступления налогов, в том числе региональных, а также контрольной деятельности, в том числе и в отношении региональных налогов позволяет сделать вывод, что значительная часть налоговых платежей, поступающих в региональный бюджет формируется за счет налога на доходы физических лиц, налога на имуще-

ство организаций и транспортного налога. В связи с особенностью их исчисления налог на доходы физических лиц и региональные налоги так же находится на особом контроле у налоговых органов. Как показали результаты проведенного анализа контрольной деятельности в отношении региональных налогов, налоговые органы применяют эффективные методы. При этом существует ряд проблем, как в порядке исчисления, так и в порядке осуществления налогового контроля по региональным налогам. А именно, сложная система расчета налога на имущество организаций, значительное количество льгот по региональным налогам, влияющих непосредственно на сумму недопоступления налогов и выпадению налоговых доходов регионального бюджета.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации: Части первая и вторая: Федеральный закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ (в ред. от 01.01.2017 г.) [Электронный ресурс] // URL: <http://www.consultant.ru/popular/nalog1.htm>
2. Министерство финансов Российской Федерации [Официальный сайт]. - Режим доступа: <http://www.minfin.ru>
3. Федеральная налоговая служба [Официальный сайт]. - Режим доступа: <http://www.nalog.ru>

References

1. Nalogovyy kodeks Rossijskoj Federacii: CHastj pervaya i vtoraya: Federal'nyj zakon ot 31.07.1998 № 146-FZ (v red. ot 01.01.2017 g.) [Elektronnyj resurs] // URL: <http://www.consultant.ru/popular/nalog1.htm>
2. Ministerstvo finansov Rossijskoj Federacii [Oficial'nyj sajt]. - Rezhim dostupa: <http://www.minfin.ru>
3. Federal'naya nalogovaya sluzhba [Oficial'nyj sajt]. - Rezhim dostupa: <http://www.nalog.ru>

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗПРОИЗВОДСТВА И МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ЕЕ ИСЧИСЛЕНИЯ

Гамидов Г.Г., к.э.н., доцент, филиал ФГБОУ ВО "Дагестанский государственный университет" в г. Дербенте

Аннотация: В статье рассмотрена необходимость использования системы показателей для оценки экономической эффективности производства, отмечено, что, несмотря на значимость прибыли как важнейшей экономической категории и конечного результата деятельности хозяйствующего субъекта, применение ее в абсолютном выражении не позволяет оценить уровень эффективности, обосновано, что рентабельность капитала является обобщающим показателем, комплексно характеризующим эффективность деятельности предприятия.

Ключевые слова: эффективность, рентабельность, норма прибыли, хозяйственная деятельность, глобальный критерий, затраты, ресурсы, капитал, основные фонды, инвестиции, оценочные показатели, обобщающий показатель.

Abstract: the article considers the necessity of use of a system of indicators for evaluation of economic efficiency of production, the advantages and drawbacks of this system, noted that despite the importance of profit as an important economic category and end result of the activities of the entity, its use in absolute terms does not allow to assess the level of efficiency, it is proved that the return on equity is a composite indicator which characterize the efficiency of the company.

Keywords: efficiency, profitability, rate of return, economic activities, the global criterion, cost, resources, capital, fixed assets, investments, performance indicators, General indicator.

Количественная характеристика эффективности общественного производства может определяться различными показателями. Для ее измерения большинство исследователей считают необходимым использование системы показателей. «Анализ эффективности хозяйственной деятельности должен базироваться на комплексе показателей, сформированных на принципах системного подхода. Система показателей должна всесторонне характеризовать результаты хозяйственной деятельности, учитывать всю совокупность факторов повышения эффективности производства и тем самым давать возможность объективно оценивать вклад исполнителей в общие результаты» [5, с. 51].

«Необходимость системы показателей выводится из взаимной обусловленности социальных, экономических и научно-технических факторов, определяющих функционирование экономики страны и ее эффективность. В сущности, здесь вопрос стоит о множественном количественном выражении единого глобального критерия, единой глобальной цели развития экономики. Для конкретного управления производственной деятельностью необходим критерий, который может характеризовать явление или процесс не только с качественной точки зрения, но и измерять его в конкретных количественных единицах. Сложный многоуровневый характер экономики, ее многофакторность и многообразие связей обуславливают необходимость использования при измерении экономического эффекта различных показателей в зависимости от масштабов и сферы производства (экономика страны в целом, ее отрасли, предприятия) и целей анализа эффективности. Ввиду этого экономический эффект может быть измерен такими стоимостными показателями, как величина валового внутреннего продукта, сумма прибыли, объем реализованной продукции, размер экономики трудовых и материальных затрат, снижение себестоимости продукции и др. Необходимость использования системы показателей для оценки экономической эффективности производства обусловлена как различным характером измерения экономического эффекта, так и различным характером затрат и ресурсов, которые также отличаются по своей экономической природе и не всегда сопоставимы.» [18]

Среди исследователей имеется множество подходов к выбору критериев и показателей эффективности. Так, М.П. Голик отмечает, «что для количественной характеристики эффективности производства необходима система показателей, выражающая уровень использования средств труда, предметов труда,

технологии, рабочей силы, а также эффективность организации производства и управления.» [3, с. 23]. Авторы учебника «Финансовый анализ субъекта хозяйствования» Н.А.Русака и В.А. Русака для оценки уровня экономической эффективности предлагают более «20 частных показателей, характеризующих эффективность использования производственных ресурсов: основных фондов, трудовых ресурсов, материальных ресурсов, капитала, инвестиций и финансовых ресурсов». [11, с. 270]. Примерно такую же группировку показателей эффективности предлагает коллектив авторов учебника «Теория анализа хозяйственной деятельности» под ред. В.В. Осоловского. Кроме того, систему оценочных показателей они расширяют показателями оценки финансового состояния предприятия. [14, с. 140]. И.Т.Балабанов в качестве показателей экономической эффективности рассматривает показатели рентабельности предприятия, финансовой устойчивости, использования капитала и уровня самофинансирования. [1, с. 7]. Система показателей оценки уровня эффективности производства, предложенная Игнатовой Е.Н и Пушкаревой Г.А., включает ряд частных показателей использования производственных ресурсов (основных фондов, материальных и трудовых ресурсов) и рентабельности производства. [7, с. 11]. А.А. Барсов перечень показателей экономической эффективности расширяет показателями социальной эффективности. [2, с. 131], а А.В. Тихонова – показателями эффективности управления [15, с. 31]. Система показателей (включает 13 частных показателей) оценки экономической эффективности, предложенная А.Ф. Аксененко, направлена на измерение прироста результата (продукции и прибыли) на единицу потребленных производственных ресурсов [16, с. 141]. Е.Л.Кузина и Т.В. Сидорова рассматривают эффективность производства при помощи показателей рентабельности, рассчитанных на основе прибыли, производственных активов, потоков денежной наличности, себестоимости отдельных видов продукции. В соответствии с этими условиями предлагается следующие показатели эффективности: рентабельность текущих активов, рентабельность инвестиций, рентабельность собственного капитала, рентабельность продукции [9, с. 28]. Примерно аналогичную, но несколько расширенную систему показателей эффективности хозяйственной деятельности (15 показателей) предлагают Шеремет А.Д. и Сайфулин Р.С. Причем предлагаемые ими показатели использования производственного потенциала предприятия исчисляются как на основе прибыли, так

и на основе дохода (объема продаж) [12, с. 107-109].

«Таким образом, перечень оценочных показателей измерения уровня экономической эффективности хозяйственной деятельности предприятия довольно разнообразен и в совокупности позволяет всесторонне оценить достигнутый экономический эффект, определить изменения в эффективности использования факторов производства: трудовых, материальных ресурсов и основных производственных фондов. Вместе с тем, использование значительного числа частных оценочных показателей, как правило, приводит к противоречивым оценкам (по одним показателям эффективность растет, по другим – снижается) и не позволяет управленческим структурам предприятия принять эффективное управленческое решение. Системе показателей анализа экономической эффективности производства присущи и другие недостатки. Они состоят в том, что не полностью выдерживается принцип классификации показателей экономической эффективности на обобщающие и частные. Однако существенный недостаток системы показателей, по нашему мнению, состоит в том, что показатели эффективности, используемые в своем самостоятельном значении, не пригодны для обобщающей оценки повышения экономической эффективности производства как на уровне отраслей экономики, так и на уровне конкретного предприятия. При их использовании не представляется возможным определить темпы прироста производительности общественного труда, суммарную экономию совокупных затрат живого и прошлого труда и, как следствие, не позволят рассчитать прирост результата за счет такой экономии. Для устранения отмеченных недостатков с целью повышения научной обоснованности управления и проведения комплексного анализа взаимосвязей между обобщающими и частными показателями эффективности производства целесообразно использование обобщающего показателя эффективности, отвечающего требованиям полноты и комплексности учета всех факторов производства. Обобщающий показатель должен выражать соотношение результатов и затрат живого и овеществленного труда, т.е. характеризовать уровень использования производственных ресурсов как в целом, так и каждого его вида в отдельности. Следовательно, обобщающий показатель экономической эффективности производства должен быть взаимосвязан с частными показателями, характеризующими эффективность использования каждого из ресурсов (живого труда, основных производственных фондов и материальных и финансовых ресурсов).» [18]

«Отмеченное достоинство обобщающего показателя позволяет при экономических исследованиях определять масштаб влияния изменений в эффективности использования каждого из ресурсов, функционирующих в производстве (труда, основных производственных фондов и материальных затрат) на повыше-

ние экономической эффективности производства в целом. Однако, не пытаясь всесторонне проанализировать достоинства и недостатки обобщающего показателя эффективности, все же отметим, что невозможно оценить эффективность производственной деятельности предприятия лишь на основе одного показателя. На наш взгляд, целесообразно сочетание некоторого количества частных показателей и обобщающего показателя, взаимосвязанных между собой и позволяющих оценить уровень эффективности использования основных видов производственных ресурсов и производства в целом. Формирование системы показателей предполагает учет следующих требований. Во-первых, в систему должны входить несколько частных показателей и один обобщающий, агрегирующий частные и обеспечивающий единство системы. Во-вторых, системе показателей должна быть свойственна интегрированность, что позволяет применять ее при программно-целевом управлении экономикой. В-третьих, необходимо достаточное количество показателей для оценки отдельных аспектов работы предприятий. В-четвертых, все показатели должны отражать реальные процессы и явления, быть динамичными, сводимыми и обеспечивать однозначное понимание изучаемых явлений. Безусловно, в системе показателей эффективности хозяйственной деятельности должны доминировать показатели, характеризующие степень использования экономического потенциала (средств труда, предметов труда и самого труда), так как от его величины и динамики зависит производственный процесс и его результаты.» [18]

Поскольку при классификации затрат, прежде всего, учитывается их группировка по экономическим элементам (затраты живого труда, предметов труда и средств труда), характеризующим использование основных видов производственных ресурсов, то для целей анализа экономической эффективности применяются частные показатели эффективности использования каждого вида производственных ресурсов.

Такие показатели являются: производительность живого труда, фондотдача основных средств и нематериальных активов, материалоотдача оборотных средств. Оценку уровня эффективности можно получить и при помощи обратных показателей использования ресурсов: трудоемкость, материалоемкость, фондоемкость производства продукции.

Таким образом, показатель экономической эффективности в общем виде представляет собой соотношение двух величин: экономического эффекта и размера произведенных затрат. Причем эффективность хозяйственной деятельности, как подчеркивают исследователи, можно измерять одним из двух способов, отражающих результативность работы предприятия относительно либо величины авансированных ресурсов, либо величины их потребления (затрат) в процессе производства.

- | | | |
|--|---|--|
| 1. Эффективность авансированных ресурсов | = | $\frac{\text{Продукция}}{\text{Авансированные ресурсы}}$ |
| 2. Эффективность потребленных ресурсов | = | $\frac{\text{Продукция}}{\text{Потребленные ресурсы (затраты)}}$ |

Теория экономической эффективности производства считается незавершенной в том отношении, что до сих пор не разработан и практически не внедрен в практику экономического анализа, оценки и управления производством итоговый показатель. Рекомендация применить систему показателей для оценки эффективности вызваны в основном тем, что не уда-

ется разработать показатель, объединяющий в себе оба подхода: ресурсного и затратного.

Большое теоретическое и практическое значение проблемы определения экономической эффективности сельскохозяйственного производства за последнее время находят свое отражение в экономической литературе и периодической печати, где, предлагаются различные показатели измерения эффективности

сельскохозяйственного производства. В экономической литературе часто можно встретить утверждение о том, что частный данный показатель является основным при определении эффективности сельскохозяйственного производства, в то время как, на наш взгляд, каждый показатель в сельскохозяйственном производстве отражает лишь его определенные экономические явления и процессы. В целом же эффект сельскохозяйственного производства можно определить только системой показателей, позволяющей выявить те или иные положительные или отрицательные стороны производства и наметить пути его повышения за счет наиболее полного использования всех факторов. Следовательно, только при помощи системы показателей можно отразить всю взаимосвязь и взаимообусловленность результатов производства.

Эффективность сельскохозяйственного производства характеризует ряд показателей: урожайность; продуктивность животных; валовой и чистый доход; выход валовой и товарной продукции на 1 га земельных угодий; на рубль основных и оборотных фондов; себестоимость единицы продукции; фондотдача; материалоемкость; оборачиваемость оборотных средств; производительность труда; прибыль; норма прибыли; рентабельность производства. (13).

Некоторые экономисты при определении эффективности сельскохозяйственного производства основным показателем считают валовой доход продукции с единицы земельной площади, так как этот показатель характеризует интенсивность развития производства. Известно, что на 100 га сельхозугодий как в каждом хозяйстве, так и в целом в хозяйствах определенного района в разные годы может производиться больше или меньше продукции, что свидетельствует в каждом конкретном случае о повышении или снижении эффективности использования земли, так как этот показатель зависит не только от уровня хозяйствования в сельскохозяйственных предприятиях (СХП), но и от природно-климатических условий года. Однако по уровню данного показателя нельзя судить о степени эффективности процесса производства, так как он не отражает факторы, влияющие на эффективность, и не показывает с какими затратами достигнут тот или иной результат в каждом конкретном периоде, а это значит, что по этому показателю (валовой доход с единицы земельной площади) нельзя судить о степени эффективности процесса сельскохозяйственного производства. Кроме того, если учесть погодные условия года, неодинаковую структуру и плодородие угодий в хозяйствах, а также недостатки в денежной оценке валовой продукции, то показатель выхода валовой продукции с единицы площади по хозяйствам становится вообще не сопоставимым, а поэтому он не может быть определяющим, основным показателем эффективности использования земли, потому, что для объяснения изменений в величине этого показателя необходимо привлекать ряд дополнительных показателей.

Другим важнейшим критерием эффективности сельскохозяйственного производства по мнению отдельных авторов - экономистов является производительность труда [4]. Действительно, в этом показателе отражается весь производственный эффект. Показатели производительности труда не только выражают эффективность использования живого труда, но и могут стать наиболее обобщающими, если будут выражать производительность общественного труда, его совокупные затраты.

Производительность труда выражается системой показателей. Первый из них может выражать затраты живого труда на производство единицы продукции. Второй - производство продукции в единицу времени. В практике используются и такие показатели, как валовое производство продукции на одного среднегодового работника; валовой и чистый доход в расче-

те на одного среднегодового работника, на один человеко-день и другие, т.е. применение того или иного показателя производительности труда определяется задачей и целью проводимого анализа. Исследование целого комплекса таких показателей вызвано тем, что поскольку показатели производительности труда выражают эффективность использования живого труда, то для определения совокупных затрат живого и овеществленного труда необходимо их измерить в одной какой-либо мере, например, в стоимостной форме или во времени. На практике, в связи с трудностью таких расчетов, чаще всего исходят из действующих цен на сельскохозяйственную продукцию или из ее себестоимости. Нарушения сопоставимости показателей производительности труда, рассчитанных на основании валовой продукции в денежном выражении происходят за счет различной степени отклонения цен от стоимости на разную сельскохозяйственную продукцию [6].

Следовательно, для того чтобы правильно оценить эффективность процесса сельскохозяйственного производства, одним показателем производительности труда недостаточно.

Долгое время себестоимость продукции в сельскохозяйственном производстве была основным качественным показателем. Это вызвано тем, что себестоимость является экономической категорией.

Будучи одним из важнейших итоговых показателей деятельности, себестоимость в известной мере отражает эффективность сельскохозяйственного производства. Снижение себестоимости означает экономию живого и овеществленного труда, приходящегося на единицу продукции, что служит важнейшим источником роста накоплений, которые используются в народном хозяйстве на расширение и совершенствование производства. Себестоимость позволяет определить совокупные затраты труда, прибыль и рентабельность сельскохозяйственного производства, а поэтому она может служить одним из основных показателей эффективности сельскохозяйственного производства. И все же себестоимость не может характеризовать эффективность сельскохозяйственного производства в целом, так как при любой методике ее исчисления она выражает лишь затраты предприятия на производство и реализацию того или иного вида сельскохозяйственной продукции.

Обобщенным экономическим показателем, характеризующим конечный результат производственной и финансовой деятельности предприятия сельскохозяйственного предприятия - валовой доход. Он определяется путем исключения из выручки от реализации продукции (работ, услуг), иных материальных ценностей и результатов внеоперационных операций (без НДС и акцизов) всех затрат на производство и реализацию продукции, вошедших в ее себестоимость, кроме затрат на оплату труда. По экономическому содержанию валовой доход представляет собой реализованную вновь созданную стоимость. Основным элементом его структуры являются прибыль и заработная плата, соотношение которых существенно различается по отраслям и производствам.

На величину валового дохода большое влияние оказывает изменение цен: на многих предприятиях валовой доход в последний период резко увеличился, притом, что реальный объем производства и реализации продукции снижается. Поэтому в аналогичных целях валовой доход определяется не только в действующих ценах (как это делается для налогообложения), но и в сопоставимых ценах. В них оцениваются как выручка от реализации, так и материальные затраты. Эти недостатки валового дохода не позволяют использовать его как показателя эффективности сельскохозяйственного производства.

В условиях рыночной экономики цель любого производства заключается в получении максимальной

прибыли. В связи с этим прибыль и рентабельность, как контрольный показатель экономической эффективности производства, наиболее полно отражает важнейшее требование хозяйствования - достижение наилучших результатов при минимальных затратах живого и овеществленного труда.

Прибыль является стоимостной категорией, функционирование которой обусловлено товарно-денежными отношениями определенной экономической формации.

Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. Результатом соединения производства (труда, капитала, природных ресурсов) и полезной производительной деятельности хозяйствующих субъектов является готовая продукция, которая становится товаром при условии ее реализации потребителю.

На стадии продажи выявляется стоимость товара, включающая стоимость прошлого овеществленного труда и живого труда. Стоимость живого труда отражает вновь созданную стоимость и распадается на две части. Первая представляет собой заработную плату работников, участвующих в производстве продукции. Ее величина определяется рядом факторов, обусловленных необходимостью воспроизводства рабочей силы. В этом смысле для предприятия она представляет часть издержек по производству продукции. Вторая часть вновь созданной стоимости отражает чистый доход, который реализуется только в результате продажи продукции, что означает общественное признание ее полезности [10].

На уровне предприятия в условиях товарно-денежных отношений чистый доход принимает форму прибыли. На рынке товаров предприятия выступают как относительно обособленные товаропроизводители. Установив цену на продукцию, они реализуют ее потребителю, получая при этом денежную выручку, что не означает получение прибыли. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, которые принимают форму себестоимости продукции. Когда выручка превышает себестоимость, финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. Предприятие всегда ставит своей целью прибыль, но не всегда ее получает. Если выручка равна себестоимости, то удалось лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции. При реализации без убытков, отсутствует и прибыль как источник производственного, научно-технического и социального развития. При затратах, превышающих выручку, предприятие получает убытки - отрицательный финансовый результат, что ставит его в достаточно сложное финансовое положение, не исключающее банкротства.

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет определенные функции.

Во-первых, характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Но все аспекты деятельности предприятия с помощью прибыли оценить невозможно. Такого универсального показателя и не может быть. Именно поэтому при анализе производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия используется система показателей.

Значение прибыли состоит в том, что она отражает конечный финансовый результат. Вместе с тем на величину прибыли, ее динамику воздействуют факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий предприятия. Практически вне сферы воздействия предприятия находятся конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений. В известной степени зависят от предприятия такие факторы, как уровень цен на ре-

лизуемую продукцию и заработная плата, уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, организация производства и труда, его производительность, состояние и эффективность производственного и финансового планирования.

Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализуемой продукции и себестоимость.

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Ее содержание состоит в том, что она одновременно является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Реальное обеспечение принципа самофинансирования определяется полученной прибылью. Доля чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

В-третьих, прибыль является одним из источников формирования бюджетных доходов разных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных, инвестиционных, производственных, научно-технических и социальных программ [17].

В прибыли отражается объем реализованной продукции, ее себестоимость и, как конечный результат, источники дальнейшего развития хозяйства. В массе прибыли синтезируется объем производства, уровень издержек и результаты продукции. Следовательно, благодаря этим качествам прибыль выступает одним из главных критериев, используемых экономике для оценки экономической эффективности производства.

Для оценки прибыли как измерителя эффективности производства используются различные показатели. Прежде всего, различают такие понятия прибыли, как бухгалтерская и экономическая прибыль.

Бухгалтерская прибыль представляет собой часть доходов, остающихся после возмещения всех известных текущих затрат, включая налоговые платежи, относимые на издержки, и процентов по краткосрочным ссудам банков. В самом общем виде ее можно представить следующим образом:

$$\Pi^* = \text{ВД} - \text{И}^* \quad (1)$$

где: Π^* - бухгалтерская прибыль; ВД - валовой доход; И^* - бухгалтерские издержки производства.

Бухгалтерская прибыль представляет собой разницу между общими доходами (выручкой) и внешними издержками. Финансовые менеджеры в странах с развитой рыночной экономикой оперируют чаще всего показателем экономической прибыли, которая, в свою очередь, связана с понятиями экономических, предельных переменных, постоянных, внутренних и внешних издержек и "нормальной" прибыли.

Экономическая прибыль - это разница между общим доходом (выручкой) и общими издержками (внешними и внутренними, включая нормальную прибыль).

Если суммы денежных поступлений превышают экономические издержки организации, то образуется некий остаток (излишек), который накапливается в руках предпринимателя - собственника и называется экономической или чистой прибылью, то есть:

$$\Pi = \text{ВД} - \text{И}^* \quad (2)$$

Таким образом, экономическая прибыль - это доход, полученный сверх нормальной прибыли, необходимой для сохранения заинтересованности предпринимателя. Экономическая прибыль, как правило, связана с первичными (для данной отрасли или вида

продукции) инновациями, с принятием на себя риска (плата за риск) и с обладанием монопольной властью (монопольная прибыль в составе монопольных цен).

Согласно международным стандартам бухгалтерского учета, общий (балансовый) результат (прибыль) складывается из прибыли от эксплуатационной (хозяйственной) и финансовой деятельности, а также из чрезвычайных доходов. Балансовую прибыль в отличие от экономической прибыли предприниматели стремятся скрыть от налоговых органов (особенно это касается России). Для этого используются как законные, так и незаконные способы. Считается, что масштабы сокрытия обратно пропорциональны величине организации. Экономическую прибыль не имеет смысла скрывать. Даже в тех случаях, когда балансовая прибыль подсчитана добросовестно, с глубоким анализом прошлого и точной оценкой будущего организации, ее величина не совпадает с экономической прибылью. Для того, чтобы их уравнять, необходимо вычесть из балансовой прибыли (общего результата) оплату труда предпринимателя (собственника) и прибыль на вложенные собственные средства. Одновременно нужно включить в нее прибыль, скрытую в отдельных статьях эксплуатационных издержек (затраты на рабочую силу, прочие управленческие расходы), а также прибыль, источником которой является незаявленная добавочная стоимость от переоценки запасов [8 с.10-12].

Различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельности сельскохозяйственного предприятия получают законченную денежную оценку в системе показателей прибыли. Обобщенно эти показатели представлены в Отчете о финансовых результатах (форма № 2 годового и квартального бухгалтерского отчета предприятий).

Конечный финансовый результат деятельности предприятия, балансовая прибыль или убыток, представляет собой алгебраическую сумму результата (прибыли или убытка) от реализации товаров, продукции, работ, услуг; результата (прибыли или убытка) от финансовых операций, доходов и расходов от прочих внереализационных операций. Формализованный расчет балансовой прибыли представлен ниже:

$$П = \pm П^* \pm П^* \pm П^* \pm П^* \quad (3)$$

где П - балансовая прибыль или убыток;

П* - валовая прибыль;

П* - прибыль (убыток) от продажи;

П* - прибыли (убыток) от операционной деятельности;

П* - прибыль (убыток) от внереализационных операций.

С точки зрения ряда авторов, балансовая прибыль характеризует конечные финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия за отчетный период и формируется как алгебраическая сумма прибылей от реализации продукции (работ, услуг), основных средств и прочих активов, а также внереализационной деятельности. От достоверности этих показателей непосредственно зависят размеры прибыли и величина поступающей в полное распоряжение предприятий чистой прибыли.

Существует несколько иное определение балансовой прибыли, как суммы трех слагаемых: прибыли от реализации товарной продукции, прибыли от прочей реализации и сальдо (положительная или отрицательная разность) доходов от внереализационных операций за вычетом расходов по этим операциям. Преобладающей частью балансовой прибыли является прибыль от основной деятельности. Другим элементом балансовой прибыли является прибыль от прочей реализации: в сельском хозяйстве - прибыль от реализации подсобных, побочных, перерабатывающих и других производств. Третьим элементом балансовой прибыли является сальдо (разность) до-

ходов и расходов по внереализационным операциям: экономические санкции, штрафы, пени, неустойки, полученные за вычетом уплаченных (за нарушение условий перевозок по всем видам транспорта, за невыполнение договорных обязательств по поставкам продукции заказчиком, за поставку некачественной продукции, убытки от ликвидации (списания) не полностью амортизированных основных средств).

В состав доходов от внереализационных операций включаются такие как, активы, полученные безвозмездно, прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году, суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности, курсовые разницы, а также другие доходы от проведения операций, непосредственно не связанных с производством продукции и ее реализацией, включая суммы, полученные от возмещения убытков.

Часть балансовой прибыли предприятия, остающаяся в его распоряжении после уплаты налогов, сборов, ренты и иных платежей - чистая прибыль. Это источник средств на расширение производства, удовлетворения социально-бытовых нужд работников, их материальное стимулирование, формирование фондов и резервов. Важнейшее требование хозяйствования состоит в сопоставлении достигнутых результатов с фактическими затратами и в обеспечении максимальной выгоды на каждую единицу материально-денежных и трудовых затрат. Такое экономическое сопоставление с наибольшей полнотой проявляется через уровень рентабельности, характеризующий степень превышения полученной прибыли над полной себестоимостью реализованной продукции или получение прибыли хозяйством на один рубль производственных средств.

Таким образом, несмотря на значимость прибыли как важнейшей экономической категории и конечного результата деятельности хозяйствующего субъекта, применение ее в абсолютном выражении не позволяет оценить уровень эффективности. Для этого, на наш взгляд, целесообразно использование показателя, характеризующего норму прибыли, т.е. рентабельности. «Современное понятие эффективности, являющееся по сути экономическим, не признает возможности полного измерения эффективности. Современная концепция оценки эффективности базируется на оценке будущих денежных потоков и их дисконтирования к текущей стоимости.....Реально мы можем оценить текущие денежные потоки (финансовые результаты), оценить факторы, влияющие на денежные потоки в будущем (нефинансовые показатели), и дать приблизительные оценки самих будущих денежных потоков» [1].

Следовательно, исходя из современной (рыночной) концепции эффективности для измерения уровня экономической эффективности производства правильно использование показателя, исчисляемого как отношение финансовых результатов к имуществу организации.

Для измерения экономической эффективности используются различные показатели рентабельности.

Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса, рыночного обмена. Показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли сельхозпредприятий. По этой причине они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

Основные показатели рентабельности можно разделить на три следующие группы (таблица 1):
 -показатели рентабельности продукции;

- показатели рентабельности ресурсов;
 - показатели рентабельности капитала.

Таблица 1 - Показатели рентабельности сельскохозяйственного производства

Наименование показателей	Алгоритм расчета	Обозначения
I. Рентабельность продукции:	$R_{п} = П / C_{п}$	П – прибыль C _п – себестоимость продукции
II. Рентабельность ресурсов:	$R_{р} = П / (O_{ос} + O_{об})$	O _{ос} , O _{об} – стоимость основных и оборотных фондов
III. Рентабельность капитала	$R_{к} = П / К$	К – сумма совокупного капитала

Эффективность основной деятельности предприятия по производству и реализации товаров, работ и услуг характеризуется коэффициентом рентабельности продукции. Он определяется как отношение прибыли к себестоимости продукции. Этот показатель может быть широко использован в аналитических целях, так как позволяет осуществить расчеты, соотнося различные показатели прибыли с различными показателями затрат на продукцию.

Рентабельности реализованной продукции определяется отношением чистой прибыли к полной себестоимости реализованной продукции, включая коммерческие и управленческие расходы.

Для осуществления контроля не только за себестоимостью реализованной продукции, но и за изменениями в политике ценообразования рассчитывают коэффициент рентабельности продаж. Он определяется отношением прибыли к сумме выручки от реализации.

По динамике данного показателя предприятие может принимать решения по изменению ценовой политики или усилению контроля за себестоимостью продукции. Показатель можно определять в целом по продукции или по отдельным ее видам.

Одним из показателей рентабельности производственной деятельности является рентабельность ресурсов, которая определяется отношением прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и материальных оборотных активов. Рентабельность ресурсов позволяет измерить уровень использования основных фондов, материальных оборотных активов, оценить влияние фондоотдачи, оборачиваемости оборотных средств на эффективность хозяйственной деятельности.

Третью группу рентабельности представляют показатели рентабельности капитала. В самом общем виде рентабельность капитала определяется с помо-

щью коэффициента рентабельности совокупного капитала как отношение суммы прибыли к среднегодовой величине совокупного капитала организации

Рентабельность капитала является обобщающим показателем, комплексно характеризующим эффективность деятельности предприятия. При его помощи можно оценить эффективность управления, поскольку получение высокой прибыли и достаточного уровня доходности во многом зависит от правильности выбора и рациональности принимаемых управленческих решений, основанных на анализе показателей инвестиционной привлекательности предприятия и его финансовой устойчивости. По значению уровня рентабельности капитала можно оценить долгосрочное благополучие предприятия, т.е. способность предприятия получать ожидаемую норму прибыли на инвестиции в достаточно длительной перспективе. Для кредиторов и инвесторов, вкладывающих деньги в предприятие, данный показатель является надежным индикатором, гарантирующим получение требуемой нормы прибыли, который базируется на финансовой устойчивости предприятия и ликвидности отдельных статей баланса.

При расчетах коэффициентов рентабельности могут использоваться различные показатели дохода предприятия: общая сумма прибыли и чистая прибыль, прибыль от реализации.

Исчисление предложенных показателей осуществляется на основе данных бухгалтерской отчетности, что облегчает выполнение аналитических расчетов без дополнительной выборки и систематизации источников информации. Алгоритмы их расчета выражают факторные зависимости, что позволяет измерить влияние различных внутренних и внешних факторов на уровень эффективности сельскохозяйственного производства.

Библиографический список

1. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. - М.: Финансы и статистика, 1998. - 112 с.
2. Барсов А.А. Эффективность общественного производства. - М.: Наука, 1987. - 160с.
3. Голик М.П. Анализ влияния научно-технического прогресса на эффективность промышленного производства. - М.: Финансы и статистика, 1987. - 160 с.
4. Гусев А. Критерий экономической эффективности производства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. -1990. -№6. -стр. 48-50.
5. Дудник В., Петров Ю. Индикативное планирование - механизм координации деятельности государственных и негосударственных субъектов управления экономикой // Российский экономический журнал. -1998. - №6. - стр.12-17.
6. Зинченко А.П. Состояние и использование ресурсов сельского хозяйства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. -1995. -№ 3.- стр 5-9.
7. Игнатова Е.А., Пушкарева Г.М. Анализ финансового результата предприятия. - М.: Финансы и статистика, 1990
8. Клоцков Ф., Абдыкулова Г., Ефимов В. Методы обобщающей оценки эффективности производства. // Плановое хозяйство. - 1989. - № 11.
9. Кузина Е.Л., Сидорина Т.В. Финансовые результаты предприятия. Учет, анализ и аудит. - М.: «Изд. ПРИОР», 1999. - 64 с.
10. Попов Н.А. Экономика сельского хозяйства. -М.: Экономика,1999. -351с.
11. Русак Н.А., Русак В.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования. Справочное пособие - Мн.: Выш. шк., 1997. - 309 с.

12. Сайфулин Р.С. Экономико-математические методы в анализе хозяйственной деятельности. – М.: Финансы, 1978. – 64 с.
13. Тарасов М. Критерий эффективности производства // Экономика сельскохозяйств. – 1989. – №7. – стр. 63-66.
14. Теория анализа хозяйственной деятельности. Учебник /Под общ. ред. Осмоловского В.В. – Мн.: Выш. Шк., 1989. – 351 с.
15. Тихомирова А.В. Оценка эффективности управления производством. – М.: Экономика, 1984. – 104с.
16. Учет и анализ эффективности производства. /Под ред. Аксененко А.Ф. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 272 с.
17. Яковлев В.Б., Корнев Г.Н. Анализ эффективности сельскохозяйственного производства. – М.: Росагропромиздат, 1990. – 270 с.
18. Гамидов Гамзетдин Гамидович. Организационно-экономический механизм повышения эффективности сельскохозяйственного производства : на примере Республики Дагестан : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Гамидов Гамзетдин Гамидович; [Место защиты: Дагестан. гос. ун-т]. – Махачкала, 2007. – 156 с.: ил. РГБ ОД, 61 07-8/3843

References

1. Balabanov I.T. Analiz i planirovanie finansov hoz'yajstvuyushchego sub'ekta. – М.: Finansy i statistika, 1998. – 112 s.
2. Barsov A.A. Effektivnost' obshchestvennogo proizvodstva. – М.: Nauka, 1987. – 160s.
3. Golik M.P. Analiz vliyaniya nauchno-tekhnicheskogo progressa na effektivnost' promyshlennogo proizvodstva. – М.: Finansy i statistika, 1987. – 160 s.
4. Gusev A. Kriterij ehkonomicheskoy effektivnosti proizvodstva // EHkonomika sel'skohozyajstvennyh i pererabatyvayushchih predpriyatij. –1990. –№6. –str. 48-50.
5. Dudnik V., Petrov YU. Indikativnoe planirovanie - mekhanizm koordinacii deyatel'nosti gosudarstvennyh i negosudarstvennyh sub'ektov upravleniya ehkonomikoj // Rossijskij ehkonomicheskij zhurnal. –1998. – №6. – str.12-17.
6. Zinchenko A.P. Sostoyanie i ispol'zovanie resursov sel'skogo hoz'yajstva // EHkonomika sel'skohozyajstvennyh i pererabatyvayushchih predpriyatij. –1995. –№ 3. – str 5-9.
7. Ignatova E.A., Pushkareva G.M. Analiz finansovogo rezul'tata predpriyatiya. – М.: Finansy i statistika, 1990
8. Klocvog F., Abdykulova G., Efimov V. Metody obobshchayushchej ocenki effektivnosti proizvodstva. // Plannoe hoz'yajstvo. – 1989. – № 11.
9. Kuzina E.L., Sidorina T.V. Finansovye rezul'taty predpriyatiya. Uchet, analiz i audit. – М.: «Izd. PRIOR», 1999. – 64 s.
10. Popov N.A. EHkonomika sel'skogo hoz'yajstva. –М.: EHkonomika,1999. –351s.
11. Rusak N.A., Rusak V.A. Finansovij analiz sub'ekta hoz'yajstvovaniya. Spravochnoe posobie – Мн.: Vysh. shk., 1997. – 309 s.
12. Sajfulin R.S. EHkonomiko-matematicheskie metody v analize hoz'yajstvennoj deyatel'nosti. – М.: Finansy, 1978. – 64 s.
13. Tarasov M. Kriterij effektivnosti proizvodstva // EHkonomika sel'sko-go hoz'yajstva. –1989. – №7. – str. 63-66.
14. Teoriya analiza hoz'yajstvennoj deyatel'nosti. Uchebnik /Pod obshch. red. Osolovskogo V.V. – Мн.: Vysh. SHk., 1989. – 351 s.
15. Tihomirova A.V. Ocenka effektivnosti upravleniya proizvodstvom. – М.:EHkonomika, 1984. –104s.
16. Uchet i analiz effektivnosti proizvodstva. /Pod red. Akseenenko A.F. – М.: Finansy i statistika, 1986. –272 s.
17. YAKovlev V.B., Kornev G.N. Analiz effektivnosti sel'skohozyajstvennogo proizvodstva. – М.: Rosagropromizdat, 1990. – 270 s.
18. Gamidov Gamzetedin Gamidovich. Organizacionno-ehkonomicheskij mekhanizm povysheniya effektivnosti sel'skohozyajstvennogo proizvodstva : na primere Respubliki Dagestan : dissertaciya ... kandidata ehkonomicheskikh nauk : 08.00.05 / Gamidov Gamzetedin Gamidovich; [Mesto zashchity: Dagestan. gos. un-t]. – Mahachkala, 2007. – 156 s.: il. RGB OD, 61 07-8/3843

ПОЛНЫЙ УЧЕТ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ИЗДЕЖЕК КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ

Гамидов Г.Г., к.э.н., доцент, филиал ФГБОУ ВО "Дагестанский государственный университет" в г. Дербенте

Аннотация: В статье рассмотрены вопросы управления затратами, исследованы недостатки действующего механизма исчисления себестоимости сельхозпродукции, определены имеющиеся проблемы формирования себестоимости сельхозпродукции, предложена авторская методика управления затратами и формирования объективной себестоимости сельхозпродукции, для чего указывается необходимость раздельного ведения учета затрат по отдельным структурным подразделениям, то есть центрам ответственности.

Ключевые слова: рыночная экономика, затраты, прибыль, объективная себестоимость, либерализация цен, калькулирование, выручка, ресурсы, эффективное управление, учетная политика, налоговый учет, маркетинг, амортизация, финансовый результат, валовой доход, центры ответственности, хозрасчетное подразделение, децентрализованная система управления.

Abstract: The article considers the issues of cost management, investigated the shortcomings of the current mechanism of calculating the cost of agricultural products, identified the existing problems of formation of the cost of agricultural products, the author proposes a method of cost management and provide objective cost of the agricultural products.

Keywords: market economy, expenses, profit, objective cost, the liberalization of prices, calculation, revenue, resources, effective management, accounting policy, tax accounting, marketing, amortization, financial result, gross revenue, responsibility centers, self-supporting unit, a decentralised control system.

«В условиях российской рыночной экономики заметно ослабление внимания к затратам и себестоимости продукции на сельхозпредприятиях. Либерализация цен перемещает источник получения прибыли от производства к реализации, снижение себестоимости становится как бы второстепенным фактором прибыльности, поскольку неэкономное расходование ресурсов может быть перекрыто дополнительной выручкой от удачной продажи. Основным орудием прибыльности становится маркетинг. Эффективное управление затратами позволяет обеспечить: производство конкурентоспособной продукции за счет более низких затрат и, следовательно, цен; формирование качественной и реальной информации о себестоимости отдельных видов продукции в целях сравнения с продуктами других производителей; возможность использования гибкого ценообразования; предоставление объективных данных для составления бюджета предприятия; возможность оценки деятельности каждого подразделения предприятия с финансовой точки зрения; принятие обоснованных и эффективных управленческих решений.» [13] По расчетам отдельных исследователей одинакового увеличения прибыли в абсолютном измерении можно достичь как за счет увеличения объема продаж на 33 %, так и за счет снижения затрат всего на 5,9 % [4].

«Снижение затрат на производство единицы продукции дает важное преимущество перед конкурентами - возможность применения более низких или гибких цен. Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку использованных в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, средств и предметов труда, услуг других организаций и оплату труда работников. От уровня себестоимости продукции при прочих неизменных условиях зависит уровень (объем) прибыли. Чем экономнее использует материальные, трудовые и финансовые ресурсы при производстве продукции, выполнении работ и оказании услуг, тем значительно эффективнее производственного процесса, тем больше будет прибыль. Действующий механизм исчисления себестоимости не позволяет управлять затратами с целью повышения эффективности сельскохозяйственного производства. Развитие рыночной экономики вносит коррективы в процессы формирования затрат на производство сельхозпродукции в хозяйствах, основанных на различных формах собственности. В условиях рыночной экономики, когда себестоимость становится внутренним, но не менее важным, чем прежде, показателем, следует так

систематизировать затраты, чтобы минимизируя количество статей, можно было бы упростить методику расчета затрат, их распределения на отдельные виды сельскохозяйственной продукции и в то же время получать необходимую информацию для управления себестоимостью. Главным признаком выделения затрат в статьи калькуляции должно стать отношение их к производимому продукту. С точки зрения формирования объективной полной себестоимости сельхозпродукции, которая может служить основанием для формирования продажных рыночных цен, в себестоимость продукции должны быть включены все издержки производства, независимо от их прямого или косвенного отношения к продукции, постоянства или зависимости от объема (количества) продукции. С точки зрения управленности на уровне предприятия и его производственных подразделений правомерным считается формирование усеченной себестоимости (в пределах переменных затрат) и маржинального дохода (прибыль плюс постоянные расходы). И многие отечественные исследователи придерживаются второго подхода, позволяющего изучать взаимосвязи между объемом продукции, затратами и доходом организации.» [13]

«Важнейшим фактором, обеспечивающим формирование себестоимости сельхозпродукции, является полный учет производственных издержек и их включение в себестоимость продукции, что позволит довести до реальной величины продажные цены на сельхозпродукцию и повысить уровень эффективности сельхозпредприятий. В результате неполного учета издержек, предприятия реализуют свою продукцию по ценам, ниже себестоимости. Даже если финансовый результат от реализации продукции положительный, то балансовый финансовый результат предприятия и чистый финансовый результат в значительной мере снижаются за счет издержек, не входящих в себестоимость, но возмещаемых за счет прибыли. Это не только методологическая проблема, но и результат субъективного подхода учетных работников, которые в целях снижения объема учетных работ при составлении учетной политики в целях бухгалтерского учета, учитывают правила налогового учета расходов. А в налоговом учете расходы, учитываемые при исчислении прибыли, в определенной мере меньше, чем при исчислении экономической прибыли. Таким образом, представляется целесообразным уточнение расходов, подлежащих включению в себестоимость сельхозпродукции.» [13]

Фабричного А.М. отмечает, что «... сущность себестоимости как экономической категории состоит в том, что она аккумулирует в себе в денежной форме все расходы предприятия, возмещение которых необходимо для осуществления процесса простого воспроизводства материальных благ в конкретных исторических условиях» [10]. Палий В.Ф. считает, что себестоимость отражает издержки материальных ресурсов и денежных средств на производство продукта ... и калькуляция имеет целью определить, в каком размере издержки производства входят в цену продукта ... и возмещаются при его продаже для возобновления процесса производства в новом цикле» [11].

Однако в экономической литературе встречаются и другие предложения, наоборот, ограничивающие перечень состав и величину определенных расходов, включаемых в себестоимость сельхозпродукции. «Арендатор получает землю, производственные и непроизводственные помещения, транспортные средства и другую технику. У него на все эти затраты источник один – валовой доход вместе с оплатой труда» (8, стр. 35). На наш взгляд, такие утверждения неправомерны. Арендная плата является необходимой предпосылкой осуществления процесса производства и, следовательно, частью издержек производства и себестоимости продукции. Еще К.Маркс указывал, что для «земледельческого капиталиста земельная рента в форме установленной договором арендной платы... является элементом его издержек производства» [7].

Таким же спорным является включение в себестоимость расходов, связанных с использованием природных и трудовых ресурсов. (2,3,6,8).

Проблема отражения в себестоимости затрат, связанных с использованием природных ресурсов, – одна из наиболее спорных. Отдельные экономисты считают неправомерным включать в себестоимость эти расходы, другие, напротив, рекомендуют отражать их в полном объеме. Прежде всего отметим, что расходы на охрану и воспроизводство природных ресурсов значительно шире учитываемых затрат предприятий на производство конкретной продукции. Учет в себестоимости в полном объеме всех расходов, связанных с использованием и охраной природных ресурсов, не представляется возможным. Реально это может способствовать необоснованному росту цен. Предпочтительным является включение в себестоимость расходов, непосредственно связанных с использованием природных ресурсов в процессе производства конкретной продукции. В частности к таким расходам относятся расходы на поддержание и восстановление плодородия земельных угодий, очищение и содержание водоемов и т.д.

Не менее дискуссионным являются вопросы учета в себестоимости расходов, связанных с воспроизводством трудовых ресурсов. Как известно, на себестоимость наряду с заработной платой относят и отчисления на социальное страхование. Те, кто считает неправомерным включение их в себестоимость, мотивируют это тем, что они представляют собой разновидность чистого дохода. Действительно, отчисления на социальное страхование суть формы чистого дохода. Однако в настоящее время эти расходы распределены по отдельным отраслям народного хозяйства, конкретизированы по предприятиям, для них это конкретный вид затрат. Кроме того, отчисления в социальные фонды служат целям простого воспроизводства рабочей силы, аналогично расходам на воспроизводство основных фондов организации, без которого возобновление процесса производства в принципе невозможно. Следовательно, вполне оправданным представляется включение их в себестоимость.

Не включаются в себестоимость сельхозпродукции в настоящее время такие расходы, как: проценты на

капитал, расходы на страхование работников, имущества, не начисляется амортизация по продуктивному скоту. На наш взгляд, все перечисленные расходы способствуют осуществлению производственного процесса в сельхозпредприятиях и они должны быть включены в состав себестоимости продукции.

В экономической литературе имеются разногласия относительно включения в себестоимость продукции естественной убыли материалов и продуктов. А в сельском хозяйстве величина потеря при хранении, транспортировке, переработке составляет значительную величину, по сравнению с некоторыми отраслями промышленности. Так, Яриоленко В.П. считает, что расход (потери) материалов в пределах естественной убыли является производительным расходом и частью издержек производства [12].

Отдельные исследователи рассматривают потери продуктов и материалов в пределах естественной убыли к непроизводительным расходам, не связанным с производством продукции [5]. На наш взгляд, потери материальных ценностей в пределах норм естественной убыли следует рассматривать как производственные издержки. Потери от естественной убыли в сельхозпроизводстве, осуществляемом под воздействием различных природно-климатических факторов, равнозначны неиспользуемым отходам в машиностроении и других отраслях промышленности, без которых просто не может осуществляться производственный процесс.

Таким образом, анализ состава издержек сельхозпредприятий показывает, что в себестоимости сельхозпредприятий в неполной мере отражаются издержки, связанные с производством и реализацией продукции, и в результате занижается ее себестоимость. Мы согласны с мнением отечественных исследователей, утверждающих, что «перечень расходов, включаемых в себестоимость, как в западном учете, должен устанавливаться самим предприятием» [9].

Важным методологическим вопросом, оказывающим влияние на величину затрат, на процесс управления затратами, на эффективность производства, является вопрос классификации и группировки затрат с целью калькулирования себестоимости. В теории и на практике управления экономикой сельхозпредприятия применяются различные классификации издержек производства, имеющие различные цели и задачи.

В настоящее время состав затрат производственных организаций регламентируется Налоговым кодексом РФ, а также ПБУ 10/99 «Расходы организации», в соответствии с которыми к затратам, включаемым в себестоимость произведенной и реализованной продукции, относятся:

- 1) расходы, непосредственно связанные с изготовлением (производством), хранением и доставкой товаров (работ, услуг);
- 2) расходы на содержание и эксплуатацию, ремонт и техническое обслуживание основных средств и иного имущества, а также на поддержание их в исправном (актуальном) состоянии);
- 3) расходы на освоение природных ресурсов;
- 4) расходы на научные исследования и опытно-конструкторские разработки;
- 5) расходы на обязательное и добровольное страхование;
- 6) прочие расходы, связанные с производством и реализацией продукции [1].

Однако данная классификация затрат ориентирована на внешних пользователей и для управления затратами, выявления внутрипроизводственных резервов не пригодна. Для этих целей используется классификация затрат по статьям калькуляции применительно к различным сегментам (подотраслям сельского хозяйства).

Достаточно важной и значимой проблемой сельскохозяйственных предприятий, существенно ухудшающей финансово-экономические результаты их деятельности и тормозящей развитие, является низкое обеспечение менеджеров всех уровней своевременной, полной и достоверной информацией, необходимой для принятия экономически обоснованных управленческих решений. Такая информация формируется в управленческом учете.

Процесс организации управленческого учета в сельскохозяйственных предприятиях усложняется тем, что они имеют особенности, отличающие их от организаций других отраслей экономики, и оказывающие существенное влияние на организацию учета. Для принятия решений необходимы оперативные данные, а большинство сельскохозяйственных и других предприятий для целей управления используют устаревшие системы бухгалтерского учета, направленные на получение информации о прошлых событиях.

Для получения наиболее исчерпывающей информации о деятельности предприятия необходимо раздельное ведение учета затрат по отдельным структурным подразделениям, то есть центрам ответственности. Под центром ответственности понимается сфера, участок деятельности, возглавляемый должностным лицом, имеющим право и возможность принимать управленческие решения.

Формирование центров ответственности должно осуществляться на основе изучения и анализа организационных и технологических особенностей сельскохозяйственного производства.

В этих центрах ответственности имеется возможность организовать нормирование, планирование и учет издержек производства с целью контроля и управления затратами.

Организация учета по местам возникновения затрат и центрам ответственности дает возможность децентрализовать управление затратами, наблюдать за их формированием на всех стадиях управления, использовать специфические методы контроля за расходованием средств с учетом особенностей деятельности каждого подразделения и предприятия, выявлять виновников непроизводительных расходов и в конечном итоге существенно повысить экономическую эффективность хозяйствования.

Внедрение управленческого учета, возможно по двум направлениям:

- формирование полной себестоимости и определение прибыли;
- формирование сокращенной себестоимости и на этой основе определение маржинального дохода.

Первое направление обеспечивает управление себестоимостью продукции и служит в первую очередь интересам обеспечения рационального учета и контроля за уровнем затрат. Второе в большей степени обеспечивает подготовку управленческих решений, поскольку показатель маржинального дохода открывает большие возможности для этого (определение наиболее эффективной отрасли производства внутри организации, составление оптимальной производственной программы, проведение анализа безубыточности и др.).

«Составной частью децентрализованной системы управления являются способы реализации методологии управленческого учета, позволяющие измерять и контролировать результаты деятельности внутренних структурных единиц. Преимущество децентрализации управления подразделениями заключается в том, что менеджеры подразделений имеют больше информации о местных условиях для принятия решений: деятельность менеджеров и трудовых коллективов становится более мотивированной путем проявления собственной инициативы; повышается уровень ответственности всех работников подразделений и их руководи-

телей за эффективное решение всех производственных задач; формируется единый коллектив при решении определенных задач и др.»[14]

«Благодаря спецификации делегирования полномочий подразделению, собственно и определяющих его статус как центра ответственности, любые отклонения от плановых показателей фиксируются не только по месту возникновения, но и по ответственному лицу (подразделению). Концепция управления затратами, контроля и анализа по центрам ответственности предусматривает применение к различным подразделениям предприятия различных целевых функций, которые наиболее эффективно стимулируют указанные подразделения в хозяйственной деятельности организации. Деление производственной организации на центры ответственности зависит от отраслевых особенностей деятельности организации, особенностей технологии и организации производственных процессов, методов управления производством, состава производимой продукции или выполняемых работ (оказываемых услуг), уровня технической оснащенности производства и обеспеченности квалифицированным кадровым персоналом экономистов, бухгалтеров, менеджеров и других факторов.»[13]

«Исходя из системы экономических методов управления деление организации на центры ответственности должно определяться спецификой конкретной организации, ее целями и задачами достижения запланированного уровня эффективности предпринимательской деятельности. Для создания центров ответственности, не как формальной организационной структуры хозяйствующего субъекта, а как основы построения современного внутреннего организационно - экономического механизма хозяйствования, необходимо выполнение основных требований:

- центры ответственности необходимо увязать с производственной и организационной структурой организации;
- каждый центр ответственности должно возглавлять ответственное за эффективность деятельности должностное лицо - менеджер (звеньевой, бригадир, заведующий фермой, заведующий отделением, начальник автопарка и т.д.);
- для каждого центра ответственности должны быть разработаны бюджеты (сметы, производственные задания) и определены показатели оценки эффективности их деятельности, а также параметры показателей материального и морального поощрения трудовых коллективов центров ответственности;
- для каждого центра необходимо разработать системы производственного учета и определить формы и периодичность отчетности за свою деятельность;
- для каждого центра ответственности необходимо четко определить последовательность процесса внутрихозяйственного (управленческого) контроля с учетом среды контроля;
- при делении организации на центры ответственности возникает необходимость учета социально-психологических факторов, которые могут повлиять на мотивацию руководителей соответствующих центров.»[14]

«Значительное влияние на обоснованность создания центров ответственности оказывает не только децентрализация системы управления, не только методы управления, но и формы организации управления. Кроме того, при создании центров ответственности на принципах внутрихозяйственного расчета в сельскохозяйственном производстве, как показали исследования, необходимо учитывать следующие условия и факторы:

- хозяйственное подразделение (центр ответственности) должно представлять собой в своей деятельности законченный технологический цикл производства продукции или самостоятельную, обособленную его

часть, иметь постоянный состав работников, размер земельной площади и других средств производства;

- хозяйственное подразделение (центр ответственности) должно являться комплексным, самостоятельно формировать производственную программу на основе плана - заказа на продукцию; обеспечение прибыльности своего производства и рентабельности для самоокупаемости и для самофинансирования и т.д.» [14]

В сельскохозяйственных организациях приоритетными основаниями создания указанных центров могут быть самостоятельные подразделения, функционирующие на принципах внутрихозяйственной кооперации, внутрихозяйственной аренды, коллективного и семейного подряда и другие. Формирование центров ответственности в сельхозпредприятиях должно быть в соответствии с общими принципами требованиями.

Современная модель рыночной экономики означает полную самостоятельность предприятия как хозяйствующего субъекта. В этих условиях отражение в отчетности информации по сегментам необходимо ее пользователям для оценки результатов деятельности предприятия с целью проведения эффективной инвестиционной политики. Формирование сегментов как учетно-отчетных единиц на предприятии зависит от многих факторов. Главным из них является организационная структура предприятия. В зарубежной литературе по учету понятие производственного подразделения предприятия как сегмента его деятельности

часто совмещается с понятием центра ответственности.

Существует много различий в формировании сегментов деятельности на предприятиях, что требует в определенной степени их систематизации и увязки с применением управленческого учета в производстве. При этом нужно принимать во внимание функциональную принадлежность затрат к определенному сегменту деятельности предприятия. Каждый сегмент имеет свои условия формирования затрат.

Степень применения управленческого учета по сегментам деятельности для каждого предприятия индивидуальна. Оптимальный вариант применения управленческого учета в том или ином сегменте может быть найден только после детального анализа конкретных условий деятельности и потребностей предприятия. Возможны два варианта распределения затрат по сегментам деятельности предприятия:

- все прямые и косвенные затраты распределяются по сегментам деятельности независимо от того, к какой продукции они относятся;

- по сегментам деятельности распределяются только косвенные затраты, которые нельзя отнести по прямому признаку на конкретные виды продукции. Прямые затраты включаются непосредственно в себестоимость продукции, в состав затрат определенных сегментов они не входят.

Характеристики различных центров ответственности в сельхозпредприятиях представлены в таблице.

Таблица - Характеристика центров ответственности в сельхозпредприятиях

Тип центра ответственности	Организационная форма центра ответственности	Показатели оценки деятельности центра ответственности	Показатели материального поощрения трудового коллектива центра ответственности
1. Центры управленческих затрат	Службы аппарата управления, административные службы (отделы)	1. Соблюдение сметы управленческих и хозяйственных затрат	1. Экономия сметы управленческих и хозяйственных затрат
2. Центры нормативных затрат	Вспомогательные и обслуживающие подразделения, службы снабжения	1. Выполнение производственной программы (структуры объема работ, услуг) 2. Не допущение превышения нормативной себестоимости продукции (работ, услуг)	1. Экономия затрат 2. Выполнение производственной программы (структуры и объема работ)
3. Центры доходов	Маркетинговая служба, отдел сбыта продукции	1. Не превышение бюджета подконтрольных расходов 2. Выполнение плана по объему продаж	1. Экономия расходов на продажу 2. Выполнение плана по объему выручки
4. Центры прибыли	Производственные подразделения (коллективные и семейные подряды; внутрихозяйственные арендные подразделения; внутрихозяйственные кооперативы)	1. Выполнение плана по прибыли при нормативном уровне затрат	1. Рентабельность продукции

Каждый из представленных вариантов имеет свои достоинства и недостатки и должен применяться после анализа, методологических и организационных особенностей применения управленческого учета на конкретном сегменте деятельности сельскохозяйственного предприятия.

Поскольку управленческий учет по сегментам деятельности служит целям контроля затрат по центрам ответственности, то представляется вполне достаточным выделить для сегментов затраты, которые функционально связаны с объемом выполненной ими работы, а для служб управления - непосредственно зависящие от их деятельности.

Детализация коммерческих и административных расходов по сегментам деятельности предприятия создает условия для повышения точности определения себестоимости производимой продукции. Повышение точности определения себестоимости обеспе-

чивается и за счет того, что группировка затрат по сегментам деятельности позволяет относить на отдельные виды продукции те затраты, которые соответствуют технологическому процессу их производства, т. е. строго определенному перечню расходов по смете.

Таким образом, затраты для повышения точности определения себестоимости продукции должны по возможности прямо распределяться по сегментам деятельности предприятия. В случае, если затраты совпадают с одним видом продукции, то они должны распределяться и по видам работ. В случае, если затраты совпадают с одним видом продукции, то они должны распределяться и по видам работ.

По способу отнесения на себестоимость продукции производственные расходы делятся на прямые и косвенные. Если порядок распределения косвенных расходов между объектами учета (видами производимой

продукции) осуществляется пропорционально установленным базовым показателям, рекомендуемым отраслевыми методическими рекомендациями по учету затрат и калькулированию себестоимости сельхозпродукции, то распределение косвенных расходов между сегментами деятельности является еще дискуссионной проблемой.

В соответствии с действующим Планом счетов бухгалтерского учета предусмотрены три способа списания общехозяйственных (управленческих косвенных) расходов:

- первый (традиционный) основан на отнесении всех косвенных расходов на объект калькулирования и исчислении полной производственной себестоимости;

- второй основан на исчислении сокращенной производственной себестоимости и отнесении части условно-постоянных расходов на финансовые результаты;

- третий способ предполагает списание всех расходов по организации и управлению производством на счет «Продажи» без отнесения на себестоимость продукции.

Отдельные исследователи (В, с. 93) считают равномерное применение третьего варианта, поскольку он облегчает расчеты по распределению косвенных расходов, способствует сокращению калькуляционных статей затрат при исчислении себестоимости продукции.

На наш взгляд, такой подход необъективен с точки зрения целесообразности исчисления полной себестоимости сельхозпродукции. А без этого невозможно установление соответствующих продажных цен на различные виды производимой в хозяйстве сельхозпродукции.

Следовательно, с целью исчисления полной себестоимости сельхозпродукции необходимо правильное распределение общехозяйственных расходов между сегментами деятельности (растениеводство, животноводство, промышленная переработка и т.д.).

Предлагаемые отдельными исследователями способы распределения управленческих расходов пропорционально прямым расходам, объема произведенной продукции не позволяют объективно исчислить полную себестоимость продукции. Нам представляется целесообразным распределение расходов на организацию производства и управление между видами деятельности пропорционально объему продаж по каждому виду деятельности.

В случае внутрипроизводственного потребления отдельных видов продукции в качестве базы распределения необходимо использовать нормативный объ-

ем выручки, исчисленный исходя из продажных цен, применяемых при реализации продукции на сторону. Предлагаемый способ не только прост для практического применения, но и объективен, поскольку управленческие расходы больше зависят от финансово-экономической деятельности, чем от производственно-хозяйственной деятельности управленческого персонала хозяйства.

Следующая проблема формирования объективной себестоимости сельхозпродукции заключается в правильном исчислении суммы амортизации. Следует отметить, что в большинстве сельхозпредприятий начисление амортизации производится линейным способом, который применяется еще с дореформенного периода, хотя по действующему положению по учету основных средств организациям предоставлена возможность выбора одного из четырех способов начисления амортизации. Недостатки линейного метода не позволяют регулировать сумму амортизации и через нее себестоимость продукции в зависимости от интенсивности использования основных средств, и, следовательно, величину корпоративного внутреннего источника воспроизводства основных фондов.

С другой стороны, действующее положение по учету основных средств не предусматривает начисления амортизации по продуктивному скоту. На наш взгляд, по продуктивному скоту также необходимо начислять амортизацию, что обусловлено спецификой использования данного вида основных средств.

Аргументы, обосновывающие неправомерность начисления амортизации по продуктивному скоту в связи с тем, что первоначальная стоимость данного вида средств возмещается при их выбраковке, на наш взгляд, неуместны по той причине, что стоимость выбраковки продуктивного скота намного меньше, чем первоначальная стоимость данного вида основных средств. Особенно это относится к племенному скоту.

Следовательно, начисление амортизации по продуктивному скоту позволит не только более точно исчислить себестоимость продукции, но и накапливать дополнительные финансовые ресурсы для воспроизводства скота.

Таким образом, в современных условиях хозяйственного управления использование предоставленных субъектам хозяйствования прав в организации и управлении производством позволяет управлять затратами и эффективностью производства продукции, что в конечном счете оказывает влияние на формирование продажных цен на продукцию, проведение сбытовой коммерческой политики рыночной стратегии организации.

Библиографический список

1. Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" (ПБУ 10/99). Утверждено приказом Минфина РФ № 33н от 6 мая 1999 г.
2. Бельый И.Н. Калькуляция себестоимости продукции в сельском хозяйстве. - Минск: Высшая школа, 1990. - 236 с.
3. Бутырин В. В. Методические аспекты определения оптимальных затрат на производство сельскохозяйственной продукции. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. -2004. -№ 10.
4. Влияние динамики и структуры затрат на эффективность производства / Под ред. Р.П. Малахиновой, В.А. Бирюкова. - М., 1989. -С. 81.
5. Керимов В.Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы. - М.: 2005. - 482с.
6. Клычова Г. С., Закирова А. Р. Совершенствовать учёт затрат и калькулирование себестоимости продукции в сельхозпредприятиях. //Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий – 2003. - № 3. стр. 30.
7. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. т. 25.
8. Мусаева А.М., Сайгидиягомедов А.М., Юсуфов А.М. Управленческий учет и калькулирование себестоимости продукции молочного скотоводства. Учебное пособие. – Махачкала, 2006. -132 с.
9. Николаева С.А. Принципы формирования и калькулирования себестоимости. - М.: Аналитика- Пресс, 1997.
10. Фабричных А.М. Издержки производства и себестоимость в сельском хозяйстве (Методологические аспекты). - М.: Экономика,1979. – 216с.
11. Палий В.Ф. Основы калькулирования. - М.: Финансы и статистика, 1987. -287 с.

12. Ярмоленко В.П. О классификации издержек производства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 1991.- № 3. -стр. 13-25.
13. Гамидов Гамзетдин Гамидович. Организационно-экономический механизм повышения эффективности сельскохозяйственного производства : на примере Республики Дагестан : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Гамидов Гамзетдин Гамидович; [Место защиты: Дагестан. гос. ун-т].- Махачкала, 2007.- 156 с.: ил. РГБ ОД, 61 07-8/5843
14. Насырова Альмира Давлетовна. Формирование рациональной системы управленческого учета по центрам ответственности в сельскохозяйственном производстве - Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук - Ижевск 2004

References

1. Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" (ПБУ 10/99). Утверждено приказом Минфина РФ № 33н от 6 мая 1999 г.
2. Белья И.Н. Калькуляция себестоимости продукции в сельском хозяйстве. - Минск: Высшая школа, 1990. - 236 с.
3. Бутырин В. В. Методические аспекты определения оптимальных затрат на производство сельскохозяйственной продукции. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.-2004.-№ 10.
4. Влияние динамики и структуры затрат на эффективность производства / Под ред. Р.Р. Малашинова, В.А. Бирюкова. - М., 1989.-С. 81.
5. Керимов В.Е. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы. - М.: 2005. - 482с.
6. Клычова Г. С., Закирова А. Р. Сovershenstvovat' uchyot затрат и калькулирование себестоимости продукции в сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятиях. //Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий - 2003. - № 3. стр. 30.
7. Маркс К., Энгельс Ф. Соц. 2-е изд. т. 25.
8. Мусаева А.М., Сагидмагомедов А.М., Юсуфов А.М. Управленческий учет и калькулирование себестоимости продукции молочного скотоводства. Учебное пособие. - Махачкала, 2006. -132 с.
9. Николаева С.А. Принципы формирования и калькулирования себестоимости. - М.: Аналитика- Press, 1997.
10. Фабричный А.М. Издержки производства и себестоимость в сельском хозяйстве (Методические аспекты). - М.: Экономика,1979. - 216с.
11. Палий В.Ф. Основы калькулирования. - М.: Финансы и статистика, 1987. -287 с.
12. Ярмоленко В.П. О классификации издержек производства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. - 1991.- № 3. -стр. 13-25.
13. Гамидов Гамзетдин Гамидович. Организационно-экономический механизм повышения эффективности сельскохозяйственного производства : на примере Республики Дагестан : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / Гамидов Гамзетдин Гамидович; [Место защиты: Дагестан. гос. ун-т].- Махачкала, 2007.- 156 с.: ил. РГБ ОД, 61 07-8/5843
14. Насырова Альмира Давлетовна. Формирование рациональной системы управленческого учета по центрам ответственности в сельскохозяйственном производстве - Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук - Ижевск 2004

РАЗУМНОСТЬ ОТМЕНЫ ЕНВД И ВВЕДЕНИЯ ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Гасиева З.П., к.э.н., старший преподаватель, Финансовый университет при Правительстве РФ

Исакова Ю.Р., Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация: В данной работе изучен специальный налоговый режим в виде налога на вмененный доход. Рассмотрены негативные влияния и ряд преимуществ данного налога. Приводится сравнительная характеристика патентной системы налогообложения и ЕНВД. Проанализированы поступления специальных налоговых режимов в РСО-Алания за период 2014 – 2016 гг.

Ключевые слова: налогообложение, специальные налоговые режимы, налоговая нагрузка, ЕНВД, патентная система налогообложения.

Abstract: In this paper, a special tax regime in the form of a tax on imputed income has been studied. Negative influences and a number of advantages of this tax are considered. The comparative characteristics of the patent system of taxation and UTII are given. The income of special tax regimes in RNO-Alania for the period 2014 - 2016 is analyzed.

Keywords: taxation, special tax regimes, tax burden, UTII, patent system of taxation.

Глава 26.3 Налогового кодекса РФ, предусматривающая специальный режим налогообложения в виде единого налога на вмененный доход (ЕНВД), была введена в действие на территории Российской Федерации с 1 января 2003 года¹. За это время положения указанной главы претерпевали различные изменения и дополнения. Одним из самых важных явилась введенная с 2013 года свобода выбора этого режима при осуществлении подпадающих под него видов деятельности. Срок действия этого специального налогового режима в России – восемнадцать лет, т.к. на настоящий момент уже известна дата, когда отменят ЕНВД – это произойдет 1 января 2021 года (часть 8 статьи 5 Федерального закона от 29.06.2012 № 97-ФЗ)².

«По мнению некоторых специалистов, фискальный итог применения в России этого специального режима не вполне удачен, в том числе ввиду следующего³: независимости размера налоговой нагрузки от экономических показателей хозяйствующего субъекта; сложности ведения раздельного учета при одновременном ведении других видов деятельности. Именно эти две причины явились основными для отмены специального налогового режима в виде уплаты единого налога на вмененный доход. Отмена данного налога, очевидно, далась законодателям нелегко. В 2012 году многие задавались вопросом, отменят ЕНВД в период 2014 – 2016 годов или нет. Однако под «давлением общественности» срок отмены этого спецрежима был перенесен сначала на 2018 год, а затем на 2021 год. Чтобы понять причины подобного итога, обратимся к истокам данного специального налогового режима. Изначально инициатива власти заключалась в снижении фискальной нагрузки на малый бизнес, упрощении для предпринимателей обязанностей, связанных с налогообложением, и, как следствие, улучшении экономического климата для начала и развития малого и среднего предпринимательства. Однако не обошлось и без «ложки дегтя», ведь применение специальных налоговых режимов для предпринимателей, осуществляющих наиболее распространенные для малого и среднего предпринимательства виды деятельности (торговля, частные перевозки, ресторанный бизнес, мелкие бытовые услуги), стало обязательным и далеко не всегда выгодным (в т.ч. по указанным выше причинам), из-за чего кто-то из бизнесменов выигрывал за счет введения «вмененки», а кто-то (в основном, более крупные предприниматели) – наоборот. Нельзя не отметить, что утрата возможности применять СНР в виде уплаты ЕНВД делает бизнес для многих предпринимателей менее выгодным, т.к. возможность легко и просто спланировать свои затраты с учетом четко определенной налоговой нагрузки многими из них может быть утрачена. Ведь у приме-

нения ЕНВД есть ряд преимуществ, среди которых: освобождение от уплаты целого ряда налогов (статья 346.26 Налогового кодекса РФ): НДС/П от видов предпринимательства, по которым применяется СНР в виде уплаты ЕНВД; налог на имущество, которое применяется в деятельности, переведенной на СНР в виде уплаты ЕНВД (кроме учитываемого по кадастровой стоимости); налог на добавленную стоимость (НДС), кроме НДС при импорте товаров; налог на прибыль организаций; предпринимателям не нужно вести учет доходов и расходов, учитывается только физический показатель; не нужно применять контрольно-кассовую технику. Кроме того, расчет по «вмененному налогу» предельно прост: он определяется произведением базовой доходности на величину физического показателя и коэффициенты. Но ради справедливости следует еще раз отметить, что для более крупных организаций и предпринимателей ЕНВД не всегда был выгодным из-за необходимости вести раздельный учет операций. Правительством России предполагается, что за отменой спецрежима в виде уплаты ЕНВД последует переход индивидуальных предпринимателей – «вмененщиков» на патентную систему налогообложения (глава 26.5 Налогового кодекса РФ), действующую с 2013 года⁴. Организации же будут вынуждены перейти на иные режимы налогообложения, предусмотренные российским законодательством. По мнению ряда специалистов, это позволит: увеличить прозрачность денежных потоков субъектов малого и среднего предпринимательства; достичь большей экономической обоснованности в малом и среднем предпринимательстве.» [7]

Да, малый бизнес просто необходимо перевести на упрощенную систему налогообложения и патент вместо ЕНВД, это отличная мысль, так как речь будет идти о дальнейшем упрощении. Аналитики считают хорошей идеей введение патентов, из-за удобства платить единую фиксированную сумму, введение в малый бизнес патентной системы более эффективен и прост, как со стороны налогового администрирования, так и со стороны стимулирования его развития и роста. Но эффективно ли будет это применение на практике?

Итак, налоговый кодекс с 2013 года содержит довольно близкие по своей сути системы налогообложения – патент и единый налог на вмененный доход. Несмотря на то, что эти системы аналогичны, они имеют существенные различия, которые как ухудшают, так и улучшают положение предпринимателя. Рассмотрим в таблице положительные и отрицательные стороны этих систем. Проанализируем данные патентной системы и ЕНВД, влияющие на выбор предпринимателя между этими 2-мя системами (Таблица 1)⁵.

Таблица 1 - Данные патентной системы налогообложения и ЕНВД

Показатели	Единый налог на вмененный доход	Патентная система налогообложения	Положительные стороны (+)/Отрицательные стороны(-)
Налогоплательщики	Индивидуальные предприниматели и организации	Индивидуальные предприниматели	-
Средняя численность работников	До 100 человек	До 15 человек	-
Применение различными категориями ИП	Субъекты микро- и малого бизнеса	Исключительно субъекты микро-бизнеса	-
Лимит по размеру годового дохода	Не предусмотрено	Менее 60 млн. руб.	-
Переход на систему налогообложения	Заявительно-уведомительный	Заявительно-разрешительный	-
Срок подачи заявления о начале деятельности	Заявление на переход на ЕНВД подается в течение 5 дней после начала деятельности	Заявление на получение патента подается за 10 дней до начала деятельности	-
Виды деятельности	- которые сдаются в аренду, жилые помещения с ограниченной площадью 500 кв.м.; - сдавать в аренду жилые помещения можно лишь на время размещения жильцов, в нежилые - лишь для осуществления торговой деятельности; - ограничение автопарка – 20 транспортных средств	- не ограничена площадь сдаваемых в аренду помещений; - не указаны цели сдачи активов в аренду; - более подробная расшифровка видов бытовых и производственных услуг; - добавлены медицинские, охранные, производственные услуги, перевозка пассажиров и грузов водным транспортом; - снят лимит на размер автопарка	+
Виды деятельности	- Площадь торгового места или зала обслуживания посетителей общепита - менее 150 кв. м. - можно сдавать в субаренду арендованные активы	- Площадь торгового места или зала обслуживания посетителей общепита - менее 50 кв.м.; - исключен общепит без зала обслуживания, услуги по мойке автомобилей и автостоянок; - исключена наружная реклама и реклама на транспорте; - можно сдавать в аренду лишь активы, которые находятся в собственности ИП	-
Возможность отказа со стороны налоговых органов	Не предусмотрен	Возможен при несоблюдении условий: не соответствует вид деятельности; неверный срок патента; если утрачено право на патент; если есть недоимка по налогу.	-
Деятельность на разных территориях	Не ограничена, требуется регистрация в каждой территории в качестве плательщика ЕНВД; оплата налога – в местный бюджет территории, на которой осуществлена регистрация как плательщика ЕНВД	Не ограничена, требуется заявление в УФНС территории, где осуществляется деятельность; оплата патента – в местный бюджет территории, где приобретен патент	+
Лишение права на использование	- средняя численность работников больше 100 человек; - доля юр. лиц в УК свыше 25%	- совокупный доход от деятельности по всем патентам и доходам от УСН свыше 60 млн. руб.; - средняя численность работников больше 15 человек; - пропущен срок уплаты налога	-
Лимит срока действия	Не предусмотрено	От 1 месяца до года	-
Возобновление деятельности по режимам, но после лишения права или прекращения деятельности по патенту (ЕНВД)	Деятельность по системе ЕНВД после прекращения может быть возобновлена с любого момента после ликвидации причины лишения права	Лишь с начала следующего календарного года	-

Оплата налога	После окончания налогового периода	При сроке патента до 6 месяцев – предоплата (25 дней после начала действия патента); от 6 до 12 месяцев – предоплата в размере 1/3 суммы налога, 2/3 выплачивается за 30 дней до окончания действия патента	-
Учёт доходов	Ведение учёта не предусмотрено	Обязательно нужно вести Книгу доходов	-
Касса	Соблюдение порядка ведения расчётных и кассовых операций	Не предусмотрена	+
Налоговая декларация	Ежеквартально	Не предусмотрена	+
Документооборот с налоговыми службами	Заявление о начале деятельности по системе ЕНВД подается 1 раз на весь период деятельности	Подача заявления о получении патента на каждый новый срок	-
Льготы по взносам во внебюджетные фонды	Сумма налога ЕНВД снижается на сумму уплаченных взносов за наёмных работников, однако не менее, чем на 50 %; для ИП, которые не имеют работников, сумму налога ЕНВД можно уменьшить полностью на сумму оплаченных фиксированных взносов во внебюджетные фонды	Стоимость патента не снижается на оплаченные взносы во внебюджетные фонды	-

По данным данной таблицы можно отметить, что из 19-ти сравнительных показателей, ухудшают положение налогоплательщика 15 и всего 4 предоставляют ему преимущества патентной системы налогообложения перед единым налогом на вмененный доход. Но, несмотря на то, что каждый показатель обладает разной значимостью для предпринимателя, статистические данные говорят сами за себя.

Главным недостатком патентной системы налогообложения называют, «авансовую» систему оплаты патента и что стоимость патента не зависит от реальных итогов деятельности. Индивидуальный предприниматель платит за патент (полностью или 1/3 его долю согласно сроку выдачи патента) не позже 25 дней с момента его приобретения. За 3,5 недели практически невозможно создать бизнес и, скорее всего, заработанных за этот короткий срок денежных средств даже не хватит на уплату суммы патента. Налог предприниматель выплачивает сразу, вне зависимости, какую прибыль он получит в конце. Однако это может быть и к лучшему, так как ИП заранее знает, сколько будет должен бюджету.

Хотелось бы предложить, чтобы цена патента была дифференцирована в зависимости от общественной значимости каждого вида бизнеса и быть производной от приоритетов развития малого бизнеса в целом и в каждом регионе в частности.

Вопрос страховых взносов – это «болезненный» вопрос для предпринимателей последние 5 лет: постоянные изменения, нестабильность в данной области законодательства, повышение самого размера взносов, – все это ударило по малому бизнесу, и он опять массово спрятался обратно в тень.

По состоянию на 01.01.2017 г. в РСО - Аляния ПСН использовали 157 ИП. Приблизительно 10% ИП реализуют «парикмахерские и косметические услуги», 14 % - «Занятие частной медицинской практикой или частной фармацевтической деятельностью», порядка 10 % - «Выполнение автотранспортных услуг по перевозке пассажиров автомобильным транспортом». 12 % - «Ремонт и строительство жилья», 9% - «Техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств, машин, оборудования». Другие виды деятельности занимают в структуре не более 10 % (Таблица 2)'.

Таблица 2 - Поступление специальных налоговых режимов в РСО-Аляния за 2014 – 2016 гг.

Вид СНР	2014 г.	2015 г.	2016г.	Отношение 2016 г. к 2014г., в %
1. ЕНВД	191 514	200 598	189 976	99,2
2. ЕСХН	16 896	17 038	23 735	140,5
3. УСН	448 240	457 209	478 538	106,7
4. Патент	1 314	1 772	2 622	199,5

Анализируя данные по применению специальных налоговых режимов в РСО- Аляния, можно сказать, что наибольшие поступления наблюдаются по таким налогам как УСН и ЕНВД, поступления по УСН увеличились на 6,7%, поступления по ЕНВД, напротив снизились почти на 1%, но все же это говорит о том, что данный режим применяет достаточно большое количество налогоплательщиков. Поступление по ЕСХН также возросло на 40,3%. Что касается патента, то его сумма возросла почти на 100%, но все же он не настолько популярен у налогоплательщиков и сумма поступлений по нему не так уж и высока, а именно 2 622 тыс. руб. в 2016 году, когда как по ЕНВД 189 976 тыс. руб.

Узкое применение патентной системы в РСО-Аляния, на мой взгляд, связано со следующими причинами.

В результате анализа законодательной базы легко заметить, что серьезное отличие в сумме налога будет именно за счет возможности или невозможности уменьшать налог на сумму взносов за себя или за работников. И вот, что же мы видим, для ИП, которые применяют ПСН, налоговым законодательством не предусмотрена возможность снижения стоимости патента на страховые взносы, на обязательное страхование. Это сильно ухудшает положение плательщиков налогов, которые перешли на ПСН, в сравнении с ИП, которые используют другие режимы налогообложения. Это делает ЕНВД более выгодной в сравнении с патентной системой даже при условии одинаковой

стоимости патента и единого налога. В общем, с точки зрения экономности патентная система налогообложения не самый выгодный специальный налоговый режим, исключительно из-за невозможности уменьшить сумму патента, на сумму страховых взносов. В данной связи можно предложить использовать данную норму и плательщикам патента: «сумма патента, которая исчисляется за налоговый период, уменьшается на сумму страховых взносов, на обязательное пенсионное страхование. Однако сумму патента нельзя уменьшить больше, чем на 50 %».

Принимая во внимание цель введения ПСН, простоту и возможность широкого применения, считаем обязательным внесение поправок в действующую редакцию НК РФ в части введения дополнительного критерия разграничения использования ПСН для индивидуальных предпринимателей при расчёте размера потенциально возможного дохода в зависимости от того места, где ведётся предпринимательство. Так как территориальное расположение бизнеса индивидуального предпринимателя существенно влияет на величину дохода получаемого субъектом индивидуальной предпринимательской деятельности.

Возложение обязанности законодательного введения величины вышеуказанного критерия на субъекты Российской Федерации может затруднить администрирование данного налога.

Итак, ПСН, которая вступила в силу с 01.01.13 г., считается сравнительно «молодым» налоговым режимом и в будущем будет корректироваться, и дополняться. Уже сегодня говорят о преимуществе этой системы – это её простота, экономическая эффективность её использования для целого ряда ИП. Но, как мы видим, недостатков гораздо больше, чем положительных моментов. Ну что же, пока рано судить о том, повысится ли собираемость налогов при патенте и будет ли эта система более эффективной, данный анализ мы сможем провести при полной отмене ЕНВД и понять, стоило ли отменять всем уже полюбившийся специальный налоговый режим. И, в случае, если законодатели искоренят недостатки системы и снизят обязательные страховые взносы, она станет универсальнее и выгоднее для всех ИП, новым толчком для развития малой предпринимательской деятельности и повышения доходов местных бюджетов.

¹ Налоговый кодекс РФ. Часть первая / Федеральный закон РФ от 31 июля 1998 г. № 146 – ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1998. № 31. Ст. 3824.

² Федеральный закон от 24.07.2007 № 209 – ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2007. № 31. Ст. 4006.

³ Гасиева З.П. Проблемы налогообложения малого бизнеса и пути их решения // Экономика и предпринимательство, № 9-2 (86-2). Москва. Изд-во Редакция журнала "Экономика и предпринимательство"2017. с. 784-788

⁴ Гасиева З.П. Зарубежный опыт налогового администрирования в России // Экономика и предпринимательство, № 9-2 (86-2). Москва. Изд-во Редакция журнала "Экономика и предпринимательство"2017. с. 712-715

⁵ Налоговый кодекс РФ. Часть первая / Федеральный закон РФ от 31 июля 1998 г. № 146 – ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1998. № 31. Ст. 3824.

⁶ Роль налогообложения в развитии субъектов малого предпринимательства [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nalog - forum.ru / php / content.php?id=1312>

⁷ Официальный сайт ФНС России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nalog.ru>

Библиографический список

1. Налоговый кодекс РФ. Часть первая / Федеральный закон РФ от 31 июля 1998 г. № 146 – ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1998. № 31. Ст. 3824.
2. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209 – ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. 2007. № 31. Ст. 4006.
3. Официальный сайт ФНС России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nalog.ru>
4. Роль налогообложения в развитии субъектов малого предпринимательства [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nalog - forum.ru / php / content.php?id=1312>
5. Гасиева З.П. Проблемы налогообложения малого бизнеса и пути их решения // Экономика и предпринимательство, № 9-2 (86-2). Москва. Изд-во Редакция журнала "Экономика и предпринимательство"2017. с. 784-788
6. Гасиева З.П. Зарубежный опыт налогового администрирования в России // Экономика и предпринимательство, № 9-2 (86-2). Москва. Изд-во Редакция журнала "Экономика и предпринимательство"2017. с. 712-715
7. Отмена ЕНВД с 2021 года - <http://glavkniga.ru/situations/s501562>

References

1. Nalogovyy kodeks RF. CHast' pervaya / Federal'nyy zakon RF ot 31 iyulya 1998 g. № 146 – FZ // Sbranie zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii. 1998. № 31. St. 3824.
2. Federal'nyy zakon ot 24.07.2007 № 209 – FZ «O razvitii malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossijskoj Federacii» // Sbranie zakonodatel'stva RF. 2007. № 31. St. 4006.
3. Oficial'nyy sayt FNS Rossii [EHlektronnyy resurs]. URL: <http://www.nalog.ru>
4. Rol' nalogooblozheniya v razvitii sub'ektov malogo predprinimatel'stva [EHlektronnyy resurs]. URL: <http://www.nalog - forum.ru / php / content.php?id=1312>
5. Gasieva Z.P. Problemy nalogooblozheniya malogo biznesa i puti ih resheniya // EHkonomika i predprinimatel'stvo, № 9-2 (86-2). Moskva. Izd-vo Redakciya zhurnala "EHkonomika i predprinimatel'stvo"2017. s. 784-788
6. Gasieva Z.P. Zarubezhnyy opyt nalogovogo administrirovaniya v Rossii // EHkonomika i predprinimatel'stvo, № 9-2 (86-2). Moskva. Izd-vo Redakciya zhurnala "EHkonomika i predprinimatel'stvo"2017. s. 712-715
7. Otmena ENVD s 2021 goda - <http://glavkniga.ru/situations/s501562>

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ РЕМОНТА ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ: ФОРМИРОВАНИЕ И ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ

Гашникова Е.Л., старший преподаватель, Российский университет транспорта (МИИТ)
Маскаева Е.А., к.э.н., доцент, Российский университет транспорта (МИИТ)
Шкурина Л.В., д.э.н., Российский университет транспорта (МИИТ)

Аннотация: В статье представлены результаты исследования проблем формирования и практического использования конкурентных преимуществ транспортной компании на рынке услуг в сфере ремонта грузовых вагонов, и их влияние на качество перевозочного процесса в целом. Проведен анализ влияния изменений тарифной политики в части снижения ставок за простой вагона на конкурентоспособность и, как следствие, доходы компании ОАО «РЖД». Результаты анализа могут быть использованы в процессах разработки и реализации тарифной политики на рынке грузовых железнодорожных перевозок.

Ключевые слова: грузовые перевозки, железнодорожный транспорт, конкурентоспособность, отцепочный ремонт, простой вагонов, тариф.

Abstract: The article presents the results of research into the problems of formation and practical use of the competitive advantages of a transport company in the market of services in the repair of freight cars, and their impact on the quality of the transportation process as a whole. The analysis of the impact of tariff policy changes in terms of reducing rates for a simple car on competitiveness and, as a result, the income of the company JSC Russian Railways. The results of the analysis can be used in the processes of developing and implementing a tariff policy in the freight rail freight market.

Keywords: freight transport, railway transport, competitiveness, otsepochny repair, simple cars, tariff.

Эффективность работы вагонного парка, его надежность оказывает непосредственное влияние на качество перевозочного процесса. Выбор политики, направленной на повышение качества перевозочного процесса диктует требования и к качеству подвижного состава, в том числе к грузовым вагонам. Однако, следует учитывать, что качество перевозочного процесса, выполнение договорных обязательств перед грузовладельцами находится в зоне ответственности ОАО «РЖД». В тоже время качество транспортного обслуживания формируется под воздействием внешней для ОАО «РЖД» среды: собственников вагонного парка и компаний, выполняющих все виды их ремонта и технического обслуживания. Таким образом, естественная инфраструктурная монополия формирует качество перевозочного процесса и транспортной продукцией совместно с конкурентным рынком собственников вагонов и конкурентным рынком их ремонта. При этом следует учитывать, что внешние для ОАО «РЖД» факторы формируют не только качественные характеристики эксплуатационной работы, но и существенно влияют на расходы по перевозочным видам деятельности и себестоимость перевозок [3].

В соответствии с Концепцией реформирования железнодорожного транспорта в сфере оперирования грузовыми вагонами [1] осуществлен полный вывод инвентарного парка ОАО «РЖД» в рыночную среду путём создания дочерних компаний. В результате ОАО «РЖД» уже не является заказчиком услуг планового ремонта грузовых вагонов и не имеет прямого интереса в результатах деятельности вагоноремонтного хозяйства в качестве собственника вагонного парка. В тоже время цели реформирования вагоноремонтного хозяйства должны предусматривать и учитывать интересы ОАО «РЖД» в части эффективного ремонтного обеспечения компаний – владельцев вагонного парка, позволяющего выполнять стратегические цели последних и обеспечить рост стоимости их бизнеса.

Создание дочерних обществ в сфере ремонта подвижного состава преследовало следующие цели [1]:

1. Повышение качества услуг планового ремонта грузовых вагонов;

2. Формирование условий для надежного и гарантированного обеспечения долгосрочных потребностей железнодорожного транспорта в плановых видах ремонта грузовых вагонов;

3. Снижение стоимости жизненного цикла грузового вагона в части плановых ремонтов при гарантированном обеспечении безопасности перевозочного процесса. Достижение этой цели должно быть основано на:

- развитии конкуренции в области услуг по ремонту грузовых вагонов и повышении заинтересованности выделяемых ДЗО в снижении издержек, увеличении производительности труда и повышении качества предоставляемых услуг;

- освоении ремонтов новых видов вагонов и запчастей для них с увеличенными межремонтным ресурсом.

4. Увеличение объемов инвестиций в обновление материально-технической базы структурных подразделений по ремонту грузовых вагонов и внедрение современных технологий по восстановлению и продлению их ресурса. Достижение этой цели основано на увеличении объемов собственных инвестиционных средств и привлечении внешних инвестиционных ресурсов за счет повышения финансово-экономической эффективности деятельности вагоноремонтных компаний и увеличения объемов реализации эффективных видов услуг, в том числе за счет расширения круга сторонних потребителей.

5. Повышение экономической эффективности бизнеса по ремонту грузовых вагонов.

6. Обеспечение свободного доступа владельцев грузовых вагонов к услугам по их ремонту. Достижение этой цели основано на обеспечении достаточности вагоноремонтных мощностей и формировании эффективной конкурентной среды в т.ч. в территориальном разрезе. В тоже время изменение структуры рынка и создание конкурентной среды будет способствовать уходу от доминирующего положения ОАО «РЖД» на рынке ремонта грузовых вагонов и созданию условий для привлечения в данный сегмент частных инвестиций.

Создание конкуренции в сфере ремонта грузовых вагонов должно было привести к снижению дефицита ремонтных мощностей и повышению качества ремонта в т.ч. за счет инновационных ремонтных технологий. В 2011 г. в результате реализации Концепции реформирования были созданы акционерные общества ВРК-1, ВРК-2, ВРК-3, деятельность которых осложнялась действием следующих факторов:

- давление со стороны операторов подвижного состава, нацеленных на сокращение расходов на ремонт, в том числе расчет предоставления дублирующих материалов;

- конкуренция со стороны частных вагоноремонтных предприятий и ввода ими новых мощностей.

Приобретение собственниками подвижного состава инновационных вагонов несомненно приведет к сокращению объема ремонта, что обострит конкуренцию частных вагоноремонтных предприятий, дочерних вагоноремонтных компаний и ОАО «РЖД» на этом рынке [4].

Вагонные эксплуатационные депо, функционирующие в составе Центральной дирекции инфраструктуры – фи-

ляла ОАО «РЖД» играют системообразующую роль, обеспечивая требуемый уровень качества перевозочного процесса и безопасности движения поездов. В этой связи перед вагонным хозяйством стоят задачи не только технического и технологического перевооружения вагонных эксплуатационных депо, повышения качества ремонта и обслуживания подвижного состава, но и задачи, связанные с повышением качества эксплуатационной работы, в том числе сокращения простоя вагонов на станциях в поездах (транзитных с переработкой).

Немаловажное место в работе вагонных эксплуатационных депо отводится выполнению текущего отцепочного ремонта грузовых вагонов (ТОР), который проводится с целью обеспечения надежности эксплуатации подвижного состава и безопасности движения в соответствии с требованиями действующих норм. Этот вид ремонта не является плановым и выполняется для устранения возникающих в процессе эксплуатации вагонов неисправностей в период между плановыми видами ремонта. Выполнение ТОР относится к прочим видам деятельности и оплачивается собственниками вагонов в соответствии с договором, либо на основании гарантийного письма собственника (арендатора) на оплату ремонта вагонов. В тоже время необходимо отметить, что данная услуга носит комплексный характер, так как при этом наряду с вагонным эксплуатационным депо принимает участие железнодорожная станция и локомотивное эксплуатационное депо. Таким образом бизнес-процесс ТОР помимо непосредственно ремонтных операций включает в себя:

- подачу и уборку вагонов с путей общего пользования;
- простой грузовых вагонов на станционных путях в ожидании ремонта по вине собственника вагона в связи с неоплатой;
- погрузка (выгрузка) запасных частей;
- хранение запасных частей.

Простой вагонов на станции несёт с собой дополнительные затраты для всех участников перевозочного процесса, в то время как ответственность за этот простой должен нести собственник вагона. Как правило вагон не принимается в ремонт в силу следующих причин:

- непоступление авансовых платежей за месяц, предшествующий месяцу проведения ремонта;
- наличие дебиторской задолженности за ранее выполненные работы по договору ТОР;
- отсутствие информации от клиента (плательщика по договору) о варианте организации ремонта вагона (использование запасных частей из технологического запаса ОАО «РЖД», предоставление давальческих запасных частей из-под вагона под вагон);

- несоблюдение сроков поставки запасных частей для замены неисправных, в том числе новой конструкции из числа немассовых (давальческое сырье);

- принятие клиентом по договору решения о ремонте неисправных деталей как собственными средствами, так и за счёт ВЧДЭ (ремонт запасных частей из-под вагона под вагон) и др.

Согласно условиям договора отсчет времени нахождения грузового вагона на железнодорожных путях общего пользования по причине, не зависящей от ОАО «РЖД», начинается с 00 часов 00 минут суток, следующих за сутками, в течение которых:

- было оформлено уведомление об остановке вагона;
- клиент должен был произвести оплату в соответствии с условиями договора;
- клиент должен был сообщить о предоставлении запасных частей;
- клиент не предоставил подрядчику запасные части для замены неисправных в нарушение срока и др.

ОАО «РЖД» компенсирует издержки, связанные с нахождением частных вагонов на железнодорожных путях общего пользования в ожидании текущего отцепочного ремонта по ставкам Тарифного руководства, утвержденного приказом ФСТ России от 29.04.2015 № 127-т/1 [2]. Данные ставки дифференцированы в зависимости от периода занятия путей: до 5 суток, от 6 до 15 суток, от 16 до 30 суток и свыше 30 суток, а также длины вагона по осям сцепления автосцепок: до 19,6 метров, от 19,6 до 25,5 метров, 25,5 метров и более. При этом за первые 72 часа (3 суток), плата составляет 632,88 руб. (8,79 руб. за час), за каждый час свыше 13,25 руб./час – при длине вагона по осям сцепления автосцепок менее 19,6 метров. При длине свыше 19,6 до 25,5 метров – за первые 72 часа плата составляет 1044,72 руб. (14,51 руб. за час), за каждый час свыше – 22,04 руб. До середины 2015 года действовали ставки, дифференцированные в зависимости от продолжительности простоя, которые устанавливались ежегодно протоколом заседания Правления ОАО «РЖД» в соответствии с распоряжением ОАО «РЖД» от 16.11.2013 №2466р, а также на основании постановления Правительства РФ от 05.08.2009 г. №643 и разъяснения Федеральной службой по тарифам от 15.01.2010 г. № ЕВ-83/10.

В исследованиях, проведенных совместно с магистрантом РУТ (МИИТ) Ерощиной Е.И., проанализирован уровень платы за один час простоя вагона до и после принятия тарифного руководства при длине подвижного состава по осям сцепления автосцепок до 19,6 метров и от 19,6 до 25,5 метров (рис. 1 и рис. 2), а также размер доходов в зависимости от времени простоя (табл. 1, рис. 3, рис. 4).

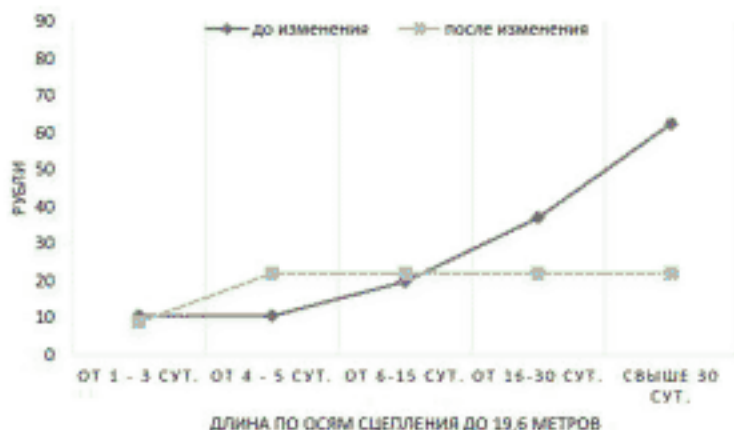


Рисунок 1 - Сравнение уровня платы за один час простоя вагонов до изменения и после при длине подвижного состава по осям сцепления автосцепок до 19,6 метров

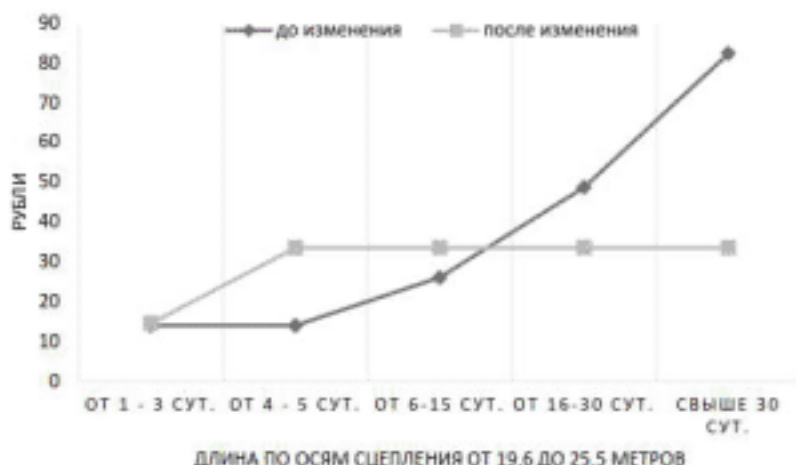


Рисунок 2 - Сравнение уровня платы за один час простоя вагонов до изменения и после при длине подвижного состава по осям сцепления автосцепок от 19,6 до 25,3 метров

Таблица 1 - Расчет величины доходов за простой вагонов

Сутки	Расчет суммы простоя посуточно, руб.				Динамика изменения, %	
	2015 год до изменения		2015 год после изменения настоящее время			
	Длина вагона по осям сцепления автосцепок				до 19,6 м	19,6-25,3 м
	до 19,6 м	19,6-25,3 м	до 19,6 м	19,6-25,3 м		
1	2	3	4	5	6	7
1	253	334	210,96	348,24	-16,6%	4,3%
5	1 265	1 670	1 268,88	1 955,28	0,3%	17,1%
10	3 640	4 795	2 858,88	4 231,68	-21,5%	-11,7%
15	6 015	7 920	4 448,88	6 508,08	-20,0%	-17,8%
20	10 400	13 760	6 038,88	8 784,48	-42,3%	-36,2%
30	19 350	25 440	9 218,88	13 337,28	-52,4%	-47,6%
31	20 850	27 415	9 530,88	13 792,56	-54,3%	-49,7%

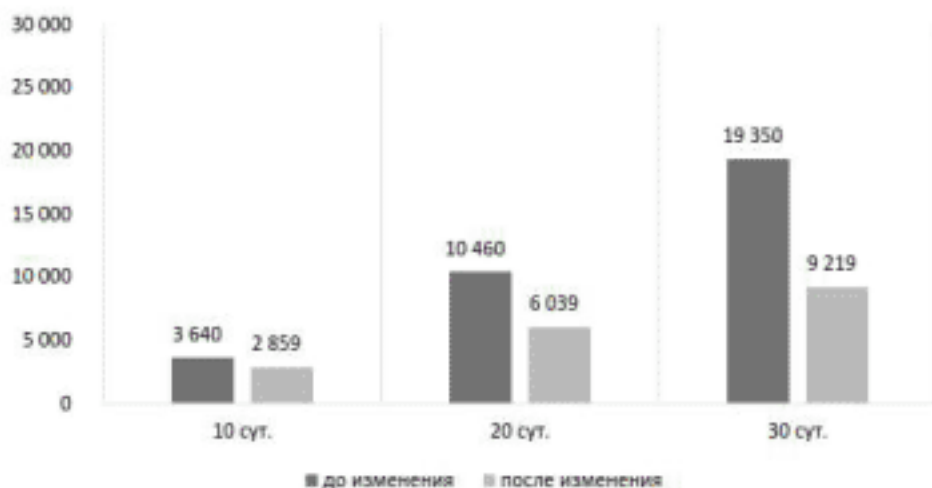


Рисунок 3 - Сравнение доходов при длине вагона до 19,6 метров

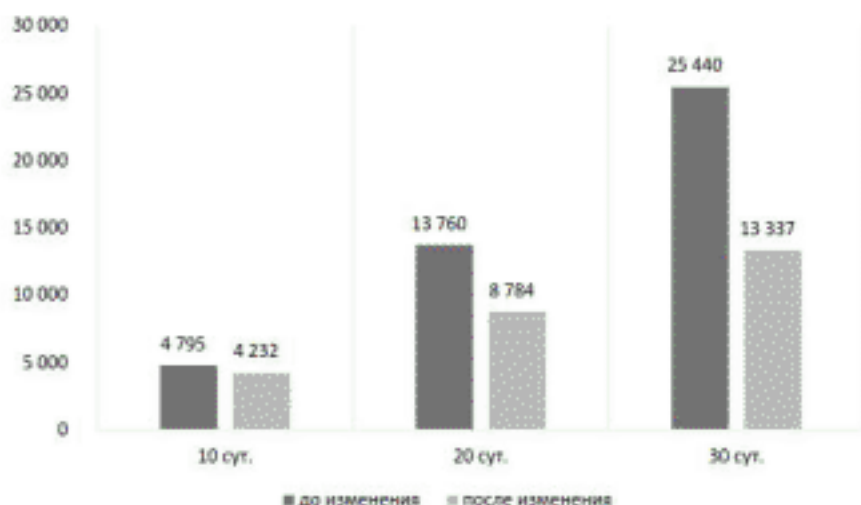


Рисунок 4 - Сравнение доходов при длине вагона от 19,6 до 25,5 метров

Произошедшие изменения в тарифной политике в сторону снижения ставок за нахождение частных вагонов на железнодорожных путях общего пользования в ожидании текущего отцепочного ремонта существенно отразятся на доходах компании. Снижение ставок за простой вагонов, предусмотренное новым Тарифным руководством, должно было способствовать укреплению платежной дисциплины со стороны собственников (арендаторов) подвижного состава и улучшить ситуацию по получению ОАО «РЖД» в полном объеме платы за нахождение частных вагонов на путях общего пользования вне перевозочного процесса, а также в перевозочном процессе при задержке вагонов по вине клиента. Однако практика претензионно-исковой работы ОАО «РЖД» по неоплаченным договорам на оказание услуг по текущему отцепочно-

му ремонту собственникам грузовых вагонов показывает, что в добровольном досудебном порядке оплачивается только 3,5% договоров. При подаче претензий в суд только 65% из них имеют положительное решение, что позволило по итогам 2016 года взыскать с клиентов более 8 млн. руб.

Таким образом снижение размера платы за простой, предусмотренное изменениями в Тарифном руководстве, в дальнейшем вряд ли скажется на повышении конкурентоспособности услуг по текущему отцепочному ремонту вагонов, но негативно отразится на доходах компании ОАО «РЖД» в виде упущенной выгоды, путем неполучения части доходов за предоставление услуг инфраструктуры железнодорожного транспорта.

Библиографический список

1. Концепция реформирования железнодорожного транспорта в сфере оперирования грузовым подвижным составом на среднесрочную перспективу (2010–2015 годы), одобрена Решением Президиума НП «Совет участников рынка услуг операторов железнодорожного подвижного состава» (Протокол № 3/2009 от 16 октября 2009 года)
2. Приказ Федеральной службы по тарифам «Об утверждении платы за нахождение на железнодорожных путях общего пользования подвижного состава и правил ее применения (тарифное руководство), а также о внесении изменения и дополнений в правила применения ставок платы за пользование вагонами и контейнерами Федерального железнодорожного транспорта (Тарифное руководство №2), утвержденные постановлением Федеральной энергетической комиссии Российской Федерации от 19 июня 2002 года №35/12» от 29.04.2015 №127-т/1
3. Шкурин Л.В. Оценка экономико-технологического потенциала железнодорожного транспорта при формировании конкурентной стратегии: монография. – М.: РГОТУПС, 2003. – 201 с.
4. Шкурин Л.В. Методология организации инвестиционной деятельности в вертикально-интегрированной транспортной компании: монография / Л. В. Шкурин, В. Б. Новикова, А. Ф. Петрова. – М.: РОАТ, 2013. – 215 с.

References

1. *Konceptiya reformirovaniya zheleznodorozhnogo transporta v sfere operirovaniya грузовым подвижным составом на среднесрочную перспективу (2010–2015 gody), odobrena Resheniem Prezidiuma NP «Sovet uchastnikov rynka uslug operatorov zheleznodorozhnogo podvizhnogo sostava» (Protokol № 3/2009 ot 16 oktyabrya 2009 goda)*
2. *Prkaz Federal'noj sluzhby po tarifam «Ob utverzheniya platy za nahozhdenie na zheleznodorozhnyh putyakh obshchego pol'zovaniya podvizhnogo sostava i pravil ee primeneniya (tarifnoe rukovodstvo), a takzhe o vnosenii izmeneniya i dopolnenij v pravila primeneniya stavok platy za pol'zovanie vagonami i kontejnerami Federal'nogo zheleznodorozhnogo transporta (Tarifnoe rukovodstvo №2), utverzhdennye postanovleniem Federal'noj ehnergeticheskoy komissii Rossijskoj Federacii ot 19 iyunya 2002 goda №35/12» ot 29.04.2015 №127-t/1*
3. *SHkurina L.V. Otsenka ehkonomiko-tehnologicheskogo potentsiala zheleznodorozhnogo transporta pri formirovani konkurentnoj strategii: monografiya. – M.: RGOTUPS, 2003. – 201 s.*
4. *SHkurina L.V. Metodologiya organizacii investitsionnoj deyatel'nosti v vertikal'no-integrirovannoj transportnoj kompanii: monografiya / L. V. SHkurina, V. B. Novikova, A. F. Petrova. – M.: ROAT, 2013. – 215 s.*

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КРЕДИТОВАНИЯ АГРАРНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Горелкина И.А., к.э.н., доцент, Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I

Аннотация: в статье изложен концептуальный подход для разработки методологии оценки кредитования аграрной сферы экономики, основанный на принципах оценки системы кредитования АПК. Предложены и научно обоснованы элементы для формирования показателей оценки агрокредитования с учетом функциональной значимости сельского хозяйства. Реализация предложенного подхода позволит получить комплексный научно-практический инструментарий как оценки, так и управления системой агрокредитования.

Ключевые слова: кредитование, методика, оценка, доход, аграрные коммерческие организации, показатели, государственная поддержка кредитования.

Abstract: The conceptual approach for developing methodology for estimating lending to the agrarian economic sphere, based on the principles of the evaluation of the APK lending system, has been presented. There have been proposed and scientifically substantiated elements for the formation of indicators for assessing agro-lending, being taken into account the functional importance of agriculture. The implementation of the proposed approach will provide a comprehensive scientific and practical toolkit for both evaluation and management of the agro-lending system.

Keywords: lending, methodology, estimation, income, agrarian commercial organizations, indicators, state support of lending.

Для сельского хозяйства объективно необходимо кредитование, позволяющее предприятиям отрасли использовать заемные ресурсы для обеспечения деятельности, расширения производства. Кредит, являясь существенным источником финансово-кредитного обеспечения расходов аграрных коммерческих организаций (АКО), во многом содействует непрерывности, ускорению воспроизводственного процесса, укреплению экономического потенциала субъектов аграрного комплекса страны. Система кредитования в современной аграрной экономике России не реализована в должной степени, адекватной общественным потребностям, заявленным приоритетам Госпрограммы развития сельского хозяйства. Применение государственной поддержки кредитования отрасли в форме субсидий по процентам, являясь существенным фактором активизации кредитного процесса, не позволяет удовлетворять потребности в дешевых кредитах для отрасли в необходимых объемах. Кроме того, каких-либо рекомендаций по оценке результативности кредитования такой специфической отрасли не выработано. Исходя из тенденций развития финансово-кредитного обеспечения АПК, очевидна потребность в дополнительной методической базе оценки кредитования хозяйствующих субъектов, позволяющей отразить как особенности функционирования системы кредитования сельскохозяйственного бизнеса (агрокредитования), так и специфику возникающих при этом взаимоотношений. Рассматриваемый вопрос приобретает особую актуальность в современный период, с учетом заявленных приоритетов в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы.

Методика трактуется как термин, обозначающий систему правил, изложение методов выполнения какой-нибудь работы [9], фиксированная совокупность приемов практической деятельности, приводящей к заранее определенному результату [6]. Оценка кредитования хозяйствующих субъектов не может рассматриваться отдельно от системы кредитования, что, несомненно, должно отражаться в методике оценки, повышая тем самым сложность ее формирования. Применительно к оценке агрокредитования в качестве основы разработки методики его оценки считаем необходимым обозначить принципы оценки системы агрокредитования, поскольку принципы (от лат. *principium* - основа, начало) отражают основные правила деятельности, и свойства экономических процессов [7].

В качестве принципов оценки системы кредитования нами определяются: 1) связь результата и цели, 2) критериальность, 3) комплексность, 4) функциональность.

Связь результата и цели — это главный принцип оценки агрокредитования. Он выражается в необходимости формировании цели как в целом системы кредитования АПК, так и целей составляющих ее структурных элементов — субъектов, объектов кредитного процесса, государственного регулирования — по разным параметрам деятельности, взаимодействия внутри системы, с внешними факторами. Каждый из элементов системы кредитования имеет самостоятельные цели, которые в некоторых случаях могут вступать в противоречие внутри системы. Необходимо оценивать результат каждого элемента системы, а также целесообразно определение целей единой направленности либо компромиссного решения.

Критериальность — наличие критериев оценки. С помощью критериев определяется степень достижения целей, уровень оптимальности итоговых результатов. Как правило, в качестве критериев применяется установление нормативных значений, «коридора» минимальных и максимальных показателей, оценка динамики, структуры, доли и другие приемы.

Комплексность предполагает учет многосторонней сущности кредитования в качестве:

- процесса, применительно к субъектам, объектам кредитования;
- управляемого движения, производительного применения ссудного фонда;
- составляющего элемента структуры капитала кредитующих организаций;
- фактора, определяющего финансовую устойчивость, независимость хозяйствующих субъектов.

Как следствие, оценка является многоаспектной, и можно говорить об оценивании

а) как кредитного процесса и его эффективности, результативности, так и оценке кредита как элемента совокупного капитала во взаимосвязи со структурой капитала, финансовой устойчивостью организаций;

б) системы кредитования АПК как результата взаимодействия ее составляющих элементов.

Многофункциональность оценки предполагает различный уровень информативности результата, важности, соотносимых, сопоставимости с отдельными процессами системы, отражающими взаимосвязь, применяются нами как векторный ориентир для обоснования, формирования показателей оценки агрокредитования.

Под методикой оценки кредитования АКО нами понимается логически определенная совокупность

приемов, действий, обеспечивающих получение информативного результата функционирования сельскохозяйственного кредита, обеспечивающая его воспроизводимость, возможность контроля и применения для обоснования развития кредитования сельского хозяйства. Информативный результат представляется в виде показателей, формирующих и отражающих результат, эффект (эффективность) функционирования системы агрокредитования.

Таким образом, реализация принципов оценки эффективности системы кредитования АПК проявля-

ется в формировании показателей, применяемых для оценки, что является достаточно сложной проблемой ввиду сложности и комплексности самой системы кредитования, включающей различные элементы, субъекты, их взаимосвязи. Определение методики оценки кредитования аграрных коммерческих организаций представляется возможным посредством декомпозиции данной проблемы на элементы, формирующие показатели оценки кредитования (рис.1).

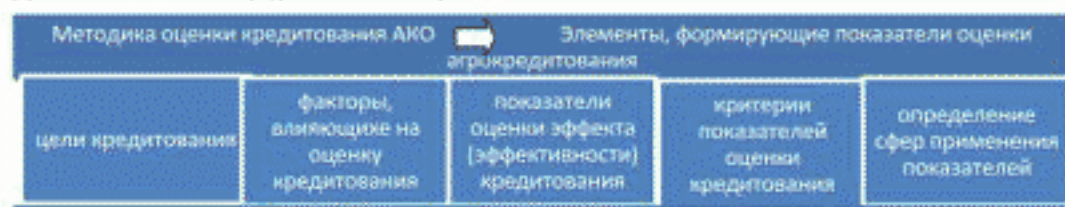


Рисунок 1 - Декомпозирование методики оценки кредитования АКО в элементы, формирующие показатели оценки агрокредитования.

Первый элемент указывает на приоритетность определения целей кредитования при определении методики кредитования, поскольку формирование показателей оценки кредитования должно происходить с учетом оценки результата достижения поставленных целей. В экономической, законодательно-нормативной литературе не обнаружено четкой формулировки целей кредитования АПК. В рамках Государственной программы развития сельского хозяйства на 2013–2020 годы среди количественных параметров целей сельхозпроизводства заявлен финансовый аспект - повышение финансовой устойчивости, повышение доходности предприятий АПК, с акцентированием на финансовое оздоровление, реструктуризацию задолженности, достижение рентабельности сельскохозяйственных организаций. По кредитованию, как одной из основных форм финансового обеспечения выполнения задач, целей государственной программы, заявлены такие параметры, как:

- доступность субсидируемых кредитных ресурсов,
- увеличение льготных краткосрочный и инвестиционных кредитов,
- снижение судной задолженности по субсидируемым кредитам,
- докапитализация АО Россельхозбанк, направленная на рост выдаваемых кредитов [3].

Каких-либо конкретных критериев, индикаторов, позволяющих оценить сопоставимость прилагаемых усилий, ресурсов господдержки АПК в обеспечении повышения доходов хозяйствующих субъектов аграрной сферы экономики страны, в том числе посредством кредитования, в Государственной программе не выделено. Заявленная в подпрограмме «Развитие финансово-кредитной системы агропромышленного комплекса» цель - обеспечение динамики кредитования субъектов агропромышленного комплекса, увязана с необходимыми объемами увеличения уставного капитала Россельхозбанка, и, очевидно, не может быть принята в качестве параметра заявленного повышения доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей. Представленные в подпрограмме показатели являются абсолютными показателями деятельности Россельхозбанка, отражающие выполнение плановых параметров объема кредитования АПК банком как государственной структуры системы кредитования отрасли в рамках реализации государственной программы. Относить их к результативным показателям кредитования отрасли не правомерно.

Заявленное повышение доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей как одну из приори-

тетных направленностей Государственной программы логично принять как основную векторную траекторию формирования показателей оценки результата (эффекта, эффективности) кредитования. Представляется, что в качестве принципиального подхода, методической основы формирования показателей оценки кредитования АПК логично принять обеспечение дохода в процессе воспроизводства АКО. Это объясняется:

- отнесением повышения доходов АКО к первоочередным приоритетам Госпрограммы 2013-2020г.,
- ролью отрасли, составляющей частью которой являются АКО, в обеспечении продовольственной безопасности страны в рамках реализации Доктрины продовольственной безопасности РФ;
- функциональной значимостью отрасли в системе кредитования АПК, обусловленной созданием материальной основы обеспечения сохранения и роста стоимости кредита,
- значимостью АКО как прикладной сферы кредитных ресурсов, поскольку посредством применения банковских кредитных продуктов обеспечивается выполнение сущности кредита - возвратности, а также коммерческой составляющей кредитной деятельности коммерческих банков - получение процентного дохода, обусловленной производительным применением кредитных ресурсов в процессе деятельности АКО.

Ввиду сложности, многогранности сущности понятий «доход», «воспроизводство», методику определения показателей результативности кредитования АКО следует увязывать с особенностями, условиями предпринимательной сферы объектов агрокредитования, и рассматривать ее на основе взаимодействия категорий «кредит - кредитование - доход АКО» в плоскости «взаимосвязь результата и цели».

В качестве концептуального подхода обоснования целей кредитования считаем наиболее приемлемым подход, основанный на определении экономического результата применения кредита как капитала в форме заимствованных денежных средств, в процессе кругооборота капитала [3]. Применение кредита (как элемента совокупного капитала) в процессе его производительного использования сельхозпредприятиями требует обеспечение определенного уровня результата, эффекта в виде полученного дохода, которого, исходя из основополагающих принципов обеспечения воспроизводства, должно быть достаточно для выплат финансовых издержек, процентов, связанных с привлечением кредита, и осуществления расходов для дальнейшего развития, роста организации. Примене-

ние кредита предполагает не расходование полученных заемных денежных средств, а увеличение. Заемщик обязан так использовать кредит, чтобы с его помощью получить новую, возросшую стоимость, достаточную не только для возращения кредита, но и для оплаты ссудного процента (части прибыли, дополнительно полученной в результате использования заемных средств). Учитывая данное положение, оценка экономической эффективности кредитования АКО не может осуществляться в традиционном понимании подходов к оценке эффективности как соотношение эффекта (дохода) и ресурсов (затрат), связанных с его получением как капитала. Необходимо производить сопоставление эффективности от применения кредита на основе полученного дохода, и результативности его привлечения с учетом расходов по его привлечению. В этом случае логичнее говорить об уровне экономической эффективности результата кредитования АКО.

Результат кредитования может быть экономически эффективным, если полученный доход от применения кредита превышает расходы по его привлечению. Если полученный доход от применения кредита ниже расходов по его привлечению, то результат процесса кредитования экономически не эффективен. Экономически эффективный результат кредитования является необходимым условием для обеспечения расширенного воспроизводства АКО. Чем выше экономический эффект результата кредитования, тем больший потенциал имеет АКО для расширенного воспроизводства.

На наш взгляд, целью кредитования АКО следует считать достижение экономического эффективного результата его применения для обеспечения расширенного воспроизводства хозяйствующего субъекта и его финансовой безопасности.

Предлагаемый подход к определению целей кредитования АКО имеет преимущества:

- основывается на учете векторной направленности цели кредитования для повышения доходов сельхозтоваропроизводителей, что соотносится с приоритетами Госпрограммы развития сельского хозяйства,
- соответствует методическому подходу оценки эффективности системы кредитования, отражающего взаимоотношения субъектов системы кредитования,
- отражает особенности формирования и использования дохода АКО на основе кругооборота стоимости (в т.ч. кредита), т.е. внутренний фактор;
- отражает воздействие на результат (доход) АКО условий кредитования в виде выплат процентов за кредит, определяемых условиями кредитования, т.е. внешний фактор,

- указывает на необходимость формирования показателей для оценки параметров, связанных с агрокредитованием.

Вторым элементом предлагаемой методики оценки кредитования АКО является определение факторов, влияющих на оценку кредитования, которыми, на наш взгляд, являются (рис. 2):

1. Специфика содержательной сущности процесса кредитования применительно к субъектам – кредитору, заемщику. Для кредитора процесс кредитования представлен достаточно четкой алгоритмизированной процедурой, имеющей солидную методическую, законодательную основу. Для заемщика содержательная сущность процесса кредитования является двудушной – с одной стороны, составляющим элементом системы финансово-кредитного обеспечения деятельности, с другой стороны – составляющим элементом совокупного капитала, взаимосвязанного с другими составляющими источников финансовых ресурсов, воздействующий на финансовую устойчивость, финансовую безопасность АКО;

2. Единство экономического пространства функционирования суженной стоимости для субъектов кредитования. Применение кредита заемщиком определяет его производительно использование, получение стоимости, обеспечивающей возврат как тела кредита, так и создание прибавочного продукта, как источника экономического эффекта, дохода для кредитора (процентный доход), заемщика (прибыль для выплаты процентов);

3. Наличие системы государственной поддержки кредитования АПК. Государство определяет мероприятия господдержки кредитования отрасли, параметры, индикаторы реализации госпрограмм, что обуславливает необходимость подтверждения их выполнения посредством оценки результата от реализуемых мероприятий, результативности использования бюджетных средств, обоснования совершенствования программы поддержки кредитования;

4. Специфичность предметной сферы объектов кредитования АПК. Основная деятельность связана с особенностями предметов и средств производства (земля, животные, растения, переплетение технологических и биологических циклов и др.), что обуславливает сезонность, длительность производственного процесса. Так же это и приоритетное значение отрасли как основы продовольственной безопасности страны, что выражается в направленности госпрограмм развития отрасли, поддержки кредитования, импортозамещения.

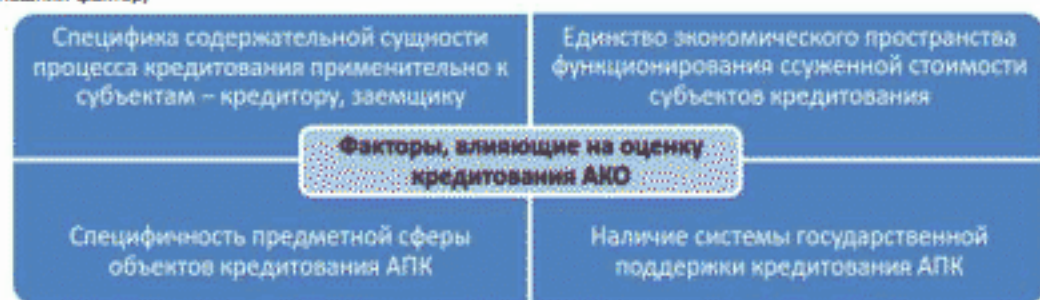


Рисунок 2 - Факторы, влияющие на оценку агрокредитования

Показатели оценки эффекта (эффективности) системы агрокредитования должны отражать эффективность системы, субъектов системы – кредитора, заемщика. Уровень, размер эффекта (дохода) должен обеспечивать непосредственным участникам процесса кредитования – кредитору, заемщику – такой уровень

доходности, который соответствует как целевым ориентирам системы кредитования АПК в целом, так и целевым ориентирам, параметрам деятельности каждого субъекта. Поскольку кредитование АПК осуществляется при поддержке государства, необходимо, чтобы показатели отражали результат применения

кредита заемщиком, а так же, результат реализации мероприятий господдержки кредитования АПК.

В экономической литературе оценка эффективности кредита для предприятий связана с расчетом ряда показателей, как правило, финансовых коэффициентов, таких как коэффициент финансовой напряженности, соотношения между долгосрочным и краткосрочным заемным капиталом, привлечения средств, привлечения средств в части покрытия запасов, финансовой устойчивости, капитализации, соотношения долга и объема продаж и др. [2]. Юнчева Р.Р. предложила определение ряда показателей для учета влияния государственной поддержки на эффективность кредитного процесса - сверхкредитный доход, период полного погашения кредита, рентабельность с учетом оплаты кредита (сверхкредитная рентабельность). Вполне обоснованно применение вышеуказанных методов для оценки отдельных аспектов кредитования АКО, однако эти показатели не отражают эффективность системы агрокредитования, влияние результативности кредитования АКО на эффективность деятельности организации в целом.

В системе финансового менеджмента применяется показатель «Эффект финансового рычага» первой концепции (ЭФР-1), отражающий результат влияния кредита на рентабельность собственного капитала, о преимуществах которого отмечается в литературе Боровинских В.А. [1], Савицкой Г.В. [8], Шенякиной Е.С. [10], другими авторами. Представляется, что ЭФР - 1 может быть предложен в качестве основного показателя оценки кредитования, поскольку является интегральным, комплексным, отражающим влияние ряда внешних и внутренних факторов, в т.ч. господдержки кредитования, на экономическую эффективность кредита хозяйствующего субъекта [4].

Четвертый элемент - определение критериев показателей оценки кредитования. Применяемые критерии могут отражать какое-либо значение, в этом случае можно говорить о статичном критерии. Показатели могут сравниваться между собой, с каким-либо значением - сравнительные критерии. Если уместна характеристика потенциально желаемой величины

без конкретного ее значения - потенциальный критерий. Так же в экономике применяются динамические взаимосвязи показателей, которые можно назвать сравнительно-динамическими. Например, известное «золотое правило» экономики. Вышеназванный показатель ЭФР-1 является интегральным, и критерии оценивания так же должны в полной мере отражать результаты измеряемых процессов. Следует применять как сравнительный критерий - сравнивать полученный результат с 0, а также возможно применение сравнительно-динамических критериев оценки составляющих ЭФР-1 частных показателей.

Применение показателей и критериев их оценивания следует рассматривать с точки зрения их полезности, т.е. способности выполнения их целевой функции в системе кредитования - предоставление информации об уровне ее функционирования в рамках достижения целей. Показатели должны быть применимы:

- * с точки зрения их функциональности - как оценочные расчетно-аналитические, прогнозно-стратегические, оптимизирующие,
- * с точки зрения масштабируемости - всеми участниками системы кредитования.

Применение показателей должно обеспечить информацию об уровне результативности кредитования АКО, применимой всеми заинтересованными участниками системы агрокредитования, позволять осуществлять выявления сильных и слабых параметров системы кредитования, вырабатывать управленческие решения для достижения результативности кредита.

Реализация предложенного подхода разработки методики оценки системы кредитования АКО позволит получить комплексный научно-практический инструментарий не только оценки, но и управления системой агрокредитования, обеспечит возможность наглядной демонстрации результата применения кредита как финансового ресурса обеспечения производства сельхозпродукции в рамках параметров государственной программы развития сельского хозяйства, а также экономического результата условий кредитования в рамках взаимодействия субъектов системы агрокредитования.

Библиографический список

1. Боровинских В. А. Определение оптимального размера кредита для сельскохозяйственной организации /В.А. Боровинских // Вестник Красноярского государственного аграрного университета. - 2011. - № 7. - С.34-38.
2. Бочаров В.В. Корпоративные финансы/В.В. Бочаров, В.К.Леонтьев. СПб.:Питер,2004.392 с.
3. Горелкина И.А. Методические подходы к обоснованию системы экономических показателей оценки эффективности деятельности организации / И.А. Горелкина // Экономический анализ: теория и практика.- 2011.- № 9 (216). - С.61-64.
4. Горелкина И. А. Использование сельхозпредприятиями приемов финансового менеджмента при привлечении кредита. /И. А. Горелкина, С. С. Чумаков. //Финансовый вестник. - 2010. - №2 (22). - С. 46-49.
5. Национальный доклад о ходе и результатах реализации в 2016 году Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы. [Электронный ресурс] URL: <http://mcs.ru/activity/state-support/programs/program-2013-2020/>
6. Новая философская энциклопедия: В 4 тт. М.: Мысль. Под ред. В. С. Стёпина, 2001.[Электронный ресурс] URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/8661
7. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева— 2-е изд., испр. М.: ИНФРА-М,1999. - 479с.
8. Савицкая Г. В. Проблемные аспекты определения эффекта финансового рычага / Г.В. Савицкая // Экономический анализ: теория и практика. - 2016. - № 5(452). -С. 99-111.
9. Толковый словарь русского языка: [В 4 т.] / Под ред. Д. Н. Ушакова - М.: Изд. центр "Терра", 1996.
10. Шенякина Е.С. Принятие управленческих решений по привлечению кредитных ресурсов на основании расчета эффекта финансового рычага / Е.С. Шенякина// Электронный научный журнал. - 2016.- №4 (7). - С. 604-609.
11. Юнчева Р. Р. Государственное регулирование системы кредитования в сельском хозяйстве: теория, методология и практика: автореферат дис. ... доктора экономических наук: 08.00.05, 08.00.10 / Р.Р. Юнчева - Москва, 2010. - 46 с.

References

1. Borovinskih V. A. Opredelenie optimal'nogo razmera kredita dlya sel'skhozozhaystvennoj organizacii /V.A. Borovinskih // Vestnik Krasnoyarskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. - 2011. - № 7. - S.34-38.
2. Bocharov V.V. Korporativnyye finansy/V.V. Bocharov, V.K.Leont'ev. SPb.:Piter,2004.392 s.

- Gorelkina I.A. Metodicheskie podhody k obosnovaniyu sistemy ehkonomicheskikh pokazatelej ocenki ehfektivnosti deyatel'nosti organizatsii / I.A. Gorelkina // EHkonomicheskij analiz: teoriya i praktika.- 2011.- № 9 (216). - S.61-64.
- Gorelkina I. A. Ispol'zovanie sel'hozpredpriyatiyami priemov finansovogo menedzhmenta pri privlechenii kredita. /I. A. Gorelkina, S. S. CHumakov. //Finansovyj vestnik. – 2010. - №2 (22). – S. 46-49.
- Nacional'nyj doklad o hode i rezul'tatah realizatsii v 2016 godu Gosudarstvennoj pro-grammy razvitiya sel'skogo hozyajstva i regulirovaniya rynkov sel'skohozyajstvennoj produkcii, syr'ya i prodovol'stviya na 2013-2020 gody. [EHlektronnyj resurs] URL: <http://mcx.ru/activity/state-support/programs/program-2013-2020/>
- Novaya filosofskaya ehnciklopediya: V 4 tt. M.: Mys'. Pod red. V. S. Styopina, 2001.[EHlektronnyj resurs] URL: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/8661
- Rajzberg B.A. Sovremennyj ehkonomicheskij slovar' / B.A. Rajzberg, L.SH. Lozovskij, E.B. Starodubceva—2-e izd., Ispr. M.: INFRA-M,1999. - 479c.
- Savickaya G. V. Problemnye aspekty opredeleniya ehffekta finansovogo rychaga / G.V. Sa-vickaya // EHkonomicheskij analiz: teoriya i praktika. - 2016. -№ 5(452). -S. 99-111.
- Tolkovyj slovar' russkogo yazyka: [V 4 t.] / Pod red. D. N. Ushakova - M.: Izd. centr "Terra", 1996.
- SHemyakina E.S. Prinyatie upravlencheskikh reshenij po privlecheniyu kreditnyh resursov na osnovanii rascheta ehffekta finansovogo rychaga / E.S. SHemyakina// EHlektronnyj nauch-nyj zhurnal. - 2016.- №4 (7). - S. 604-609.
- Yunyaeva R. R. Gosudarstvennoe regulirovanie sistemy kreditovaniya v sel'skom hozyaj-stve: teoriya, metodologiya i praktika: avtoreferat dis. ... doktora ehkonomicheskikh nauk: 08.00.05, 08.00.10 / R.R. Yunyaeva - Moskva, 2010. - 46 s.

ОБОСНОВАНИЕ РАЗМЕРА РАЗНОГЛУБИННОГО ТРАЛА ДЛЯ ЛОВА В РАЙОНАХ ВОСТОЧНОЙ АТЛАНТИКИ

Дон Куаме Рафаел, аспирант, АГТУ
 Фоменко В.И., к.т.н., доцент, АГТУ

Аннотация: Статья посвящена обоснованию параметров и размеров разноглубинных тралов для лова скумбрии в районе Юго-Восточной Атлантики.

Ключевые слова: разноглубинные тралы, лов рыбы.

Abstract: The article is devoted to substantiation of parameters and sizes of different depth trawls for mackerel fishing in the South-East Atlantic.

Keywords: deep-sea trawls, fishing.

Вылов с помощью разноглубинных тралов используется, как ведущий способ в рыбном промысле многих стран, включая территорию Юго-Восточной Атлантики.

Проанализируем несколько случаев, для которых необходимо как можно точнее рассчитать габариты устья разноглубинного трала и скорость траления.

1. Первый вариант является в значительной степени подходящим при вылове рыб подвижного типа (ставрида, скумбрия, сардина, сардинелла и т. д.), так как в этом случае включаются условия зрительной ориентации. Для того чтобы воспользоваться этим вариантом, необходимо, в первую очередь, определить скорость траления, после этого - раскрытие трала по вертикали и в завершение - горизонтальное раскрытие трала. При определении скорости траления здесь главным фактором является известное наблюдение за поведением большинства рыб подвижного

типа: используя зрительную ориентацию, в конце ютти они делают разворот и начинают плыть в одном направлении с тралом, стремясь вырваться вперед. Предотвратить ее выход возможно, разлив скорость приблизительно 95 процентов от максимальной. Учитывая, что максимальная скорость рыбы пропорциональна ее длине, мы можем приблизительно рассчитать наиболее приемлемую скорость траления:

$$V_{тр} = 0,95k_v l_p, \quad (1)$$

l_p - это расчетная длина рыбы;

k_v - эмпирический коэффициент, обеспечивающий связь максимальной скорости рыбы с ее длиной.

Величину коэффициента пропорциональности k_v в зависимости от вида рыбы можно изучить по таблице:

Значения k_v для некоторых видов рыб, встречающихся на территории Центрально-Восточной Атлантики.

Вид рыб	Длина рыб, см				
	10-15	15-20	20-25	25-30	30-35
Скумбрия	13,5	12	11	10	9
Ставрида	12	10,5	9,5	9	8,5
Сардина, сардинелла	11	9,5	9	8	7

В связи с необходимостью вылова наибольшего количества рыб в скоплениях, максимальную скорость предлагается определять следующим образом: закладывать в расчеты не усредненную длину рыб, а параметры, соответствующие ординатам 0,8-0,85 графика накопленной частоты рыб с различной длиной. Так как при дальнейшем увеличении расчетной длины объектов лова будет расти и скорость траления, а при ограниченной располагаемой тяге судна возникнет необходимость ограничить площадь устья трала. Размерный состав зоны облова ориентировочно можно рассчитать, разделив ординаты кривой размерного состава улова на соответствующие ординаты кривой его селективности.

Таким образом, в данной ситуации вертикальное раскрытие разноглубинных тралов l_{vy} при облове скоплений будет в наибольшей степени зависеть от высоты скоплений L_y и ошибки наведения трала по вертикали E_y :

$$l_{vy} = L_y + 1,5E_y + L_p. \quad (2)$$

Высота облавливаемых концентраций рыб принимается из расчета ординат 0,7-0,8 на графике накопленной частоты встречаемости различной высоты скоплений. Показатель ошибки наведения трала может колебаться от 2-3 и до 10-12 м, что обусловлено в основном глубиной лова и опытом штурмана. В от-

дельных случаях расчетная высота скоплений определяется, исходя из сведений, что рыбы, обитающие в пелагической зоне, а именно те, которые используют вертикальные миграции, находятся в диапазоне освещенности от E_1 до E_2 , и этот охват может измениться менее чем в 40-50 раз.

Учитывая данную закономерность, расчеты вертикального раскрытия составят:

$$l_{vy} = L_y + 1,5E_y = 1,4X_c \lg(E_1/E_2) + 1,5E_y, \quad (3)$$

X_c - прозрачность воды по диску Секки;

E_1 и E_2 - верхняя и нижняя границы диапазона освещенности, в котором перемещается рыба.

Величину раскрытия трала по горизонтали можно определить после нахождения скорости траления и размеров раскрытия трала по вертикали, учитывая имеющуюся мощность тяги судна. Согласно первому варианту вычисления параметров горизонтального раскрытия по графику имеющейся тяги судна рассчитывается располагаемая тяга P для скорости траления $V_{тр}$ полученной ранее. На данной скорости сопротивление траловой системы должно оказаться равнозначным располагаемой тяге судна. Таким образом, находим раскрытие трала по горизонтали:

$$l_{\text{из}} = \frac{F_{\phi}}{l_{\text{из}}} \left(\frac{P}{\rho_{\text{в}} F_{\text{в}} V_{\text{тп}}^2} \right)^{1,56}, \quad (4)$$

$\rho_{\text{в}}$ – плотность воды;
 $F_{\text{в}}$ – площадь нитей оболочки трала;
 F_{ϕ} – фиктивная площадь оболочки трала.

В работе промысловых судов, имеющих большую грузоподъемность, при использовании второго варианта первого случая раскрытие трала по горизонтали высчитывается, учитывая мощность главного двигателя №:

$$l_{\text{из}} = \frac{F_{\phi}}{l_{\text{из}}} \left(\frac{0,28 N_{\text{г}}}{F_{\text{в}} V_{\text{тп}}^{3,2}} \right)^{1,56}, \quad (5)$$

Также возможен следующий вариант:

$$l_{\text{из}} = \frac{1}{K_{\text{г}} l_{\text{из}}} \left(\frac{0,28 N_{\text{г}}}{V_{\text{тп}}^2} \right)^{3,2}, \quad (6)$$

$K_{\text{г}}$ – эмпирический коэффициент, соответствующий 15 (при мощности главного двигателя свыше 800 кВт) и 12 (мощности равной менее 800 кВт)

Если показатели $F_{\text{в}}$ и F_{ϕ} не представлены на момент проектирования рыболовного трала, то используются аналогичные из технических характеристик аналогичного судна.

2. Второй вариант нахождения основных параметров разноглубинных тралов подходит при промысле малоподвижных легкооблавливаемых объектов, либо любых объектов лова в случае, когда зрительное ориентирование рыбы затруднено или невозможно у передней части трала и в самом трале. Тогда определяющим в продуктивности вылова в сложившейся ситуации станет обловленный объем скопления (не следует путать с понятием- обловленный объем водоема).

Первоначально следует рассчитать раскрытие по вертикали, используя формулы (3) или (4). Раскрытие по горизонтали возможно будет большим. Ограничение здесь осуществляется за счет траловых досок или допустимым соотношением между вертикальным и горизонтальным раскрытием. К примеру, современные траловые системы не предусматривают применение

тралов с раскрытием по горизонтали свыше 100-120 м, а соотношение при эксплуатации в основном составляет 3-3,5. Определить вертикальное и горизонтальное раскрытие, необходимо вычислить скорость траления, используя формулы (5) или (6). Несомненно, что, если прочие условия оказываются равными, скорость траления выходит гораздо ниже, чем в первом случае расчёта:

$$V_{\text{тп}} = \left(\frac{0,28 N_{\text{г}}}{F_{\text{в}}^{0,64} / F_{\phi}^2} \right)^{3,2}, \quad (7)$$

$F_{\text{в}}$ – площадь устья трала.

3. Третий вариант идентичен примеру с обловом скоплений в виде слоя рыбы неограниченной, по сравнению с вертикальным раскрытием трала, высоты, когда наблюдается уход из трала объекта лова по большей части за счет его опережения. В данном распределении и поведении рыбы наибольшая значимость придается скорости траления, определяемой по формуле (1).

4. Четвертый вариант вычисления размеров передней части трала и скорости траления показателем в случае вылова малоподвижных скоплений рыбы неограниченной высоты и при этом затруднена или представляется невозможной зрительная ориентация объектов лова. Тогда в первую очередь важен обловленный объем скопления. При условии ограниченной располагаемой тяги судна добыть наибольший обловленный объем можно с наименьшей скоростью траления и с равным раскрытием устья трала по горизонтали и по вертикали. В сущности, необходимо установить скорость траления достаточно высокой (1-1,5 м/с) для того, чтобы создать условия формирования эффективного гидродинамического слоя у крупноячейной оболочки устья трала, что в большей степени воспрепятствует уходу рыбы через оболочку. Установив скорость траления, определяют параметры раскрытия трала по горизонтали и вертикали, считая их одинаковыми.

Вышеизложенные приближенные способы оценки основных параметров разноглубинных тралов предполагают последовательное определение параметров устья трала и скорости траления.

Библиографический список

1. Баранов Ф.И. полученные. Техника промышленного ночной рыболовства.-М.: Пищевая промышленность, основе 2012 литературным. 696 с.
2. Гюльбадамов С.Б. Промыслово-биологические харак основы проектирования пелагических размере тралов//Труды ВНИРО условиях, т. 36, 1958,- С. 15-48. распределения
3. Карпенко Э.А., Гюльбадамов П.С., Литвин А.Н., Павлов К. Л. Комплексные сравнительные испытания промысловых тралов в районе Юго-Восточной Африки// Обзорная информация. ЦНИИТЭИРХ, 2014.- 114 с.
4. Коротков В.К., Кузнецова А. С. Трал, поведение объекта лова и подводные наблюдения за ними. -М.: Пищевая промышленность, 2012. 269 с.
5. Мельников А. В. Об управлении селективностью рыболовства// Труды Астрыбетуза. Юбилейный выпуск, 1990 а.- с. 41-45.
6. Мельников В.Н., Мельников А.В. Методика оптимизации параметров устья трала и скорости траления,- Астрахань, Астрыбетуз. Рук. деп. во ВНИЭРХе, N рх-1160, 1991. 39 с.
7. Старовойтов П.А. Направление и методика работ по проектированию и совершенствованию тралового лова//Материалы научно-технического совещания БТИ Мурманского совнархоза. Мурманское книжное изд-во, 1960.- С. 5-11.
8. Фридрих А.Л., Розенштейн М.М., Лукашов В.Н. Проектирование и испытание тралов//М.:Пищевая промышленность, 2013.- 263 с.
9. Шевченко А.И. О рабочей форме ячеи в трале// Сб. научно-технической информации ВНИРО, вып. 12, 1968.- С. 92-98.

References

1. Baranov F.I poluchennyye. Tekhnika promyshlennogo nochnoj rybolovstva.-M.: Pishchevayapromyshlennost', osnove 2012 literaturnum. 696 s.
2. Gyuľbadamov S.B. Promyshlovo-biologicheskie harak osnovy proektirovaniya pelagicheskikh razmere tralov//Trudy VNIRO usloviyah, t. 36, 1958,- S. 15-48. raspredeleniya

3. Karpenko E.H.A., Gyu'badamov P.S., Litvin A.N., Pavlov K. L. Kompleksnye sravnitel'nye ispytaniya promyslovyyh tralov v rajone YUgo-Vostochnoj Afriki// Obzornaya informatsiya. CNIITEHRH, 2014.- 114 s.
4. Korotkov V.K., Kuz'mina A. S. Tral, povedenie ob'ekta lova i podvodnye nablyudeniya za nimi. -M.: Pishchevaya promyshlennost', 2012. 209 s.
5. Mel'nikov A. V. Ob upravlenii selektivnost'yu rybolovstva// Trudy Astrыbvtuza. YUblejnyj vypusk, 1990 a.- s. 41-43.
6. Mel'nikov V.N., Mel'nikov A.V. Metodika optimizatsii parametrov ust'ya trala i skorosti traleniya,- Astrahan', Astrыbvtuz. Ruk. dep. vo VNIERHe, N rh-1160, 1991. 39 s.
7. Starovojtov P.A. Napravlenie i metodika rabot po proektirovaniyu i sovershenstvovaniyu tralovogo lova//Materialy nauchno-tekhnicheskogo soveshchaniya BTI Murmanskogo sovnaarhoza. Murmanskoe knizhnoe izd-vo, 1960.- S. 5-11.
8. Fridman A.L., Rozenshtejn M.M., Lukashov V.N. Proektirovanie i ispytanie tralov//M.:Pishchevaya promyshlennost', 2013.- 263 s.
9. Shevchenko A.I. O rabochej forme yachel v trale// Sb. nauchno-tekhnicheskoy informatsii VNIRO, vyp. 12, 1968.- S. 92-98.

РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА – ВАЖНЕЙШЕЕ УСЛОВИЕ РОСТА ЭКОНОМИКИ СТРАН В ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕМСЯ МИРЕ

Исакова Г.К., к.э.н., доцент, преподаватель, Дагестанский Государственный Университет
Гусейханова С.Б., Дагестанский Государственный Университет

Аннотация: Современная российская экономика в качестве основной характеристики имеет активное формирование и развитие рыночных отношений и институтов. Ключевую роль в этом процессе должно играть предпринимательство. Как показывает мировой опыт, чем больше возможностей для расширения своей деятельности у класса предпринимателей, тем более высокими являются темпы развития национальной экономики. В этих условиях весьма значимым фактором является обеспечение благоприятных условий развития предпринимательской деятельности в стране.

В статье приведена характеристика особенностей и мер государственной поддержки малого предпринимательства, определены приоритетные направления совершенствования государственной политики в данной области.

Ключевые слова: корпорации, малый бизнес, поддержка бизнеса, гарантии, страхование.

Abstract: The modern Russian economy as the main characteristic has the active formation and development of market relations and institutions. The key role in this process should be played by entrepreneurship. As the world experience shows, the more opportunities for expanding the activity of the entrepreneurship class, the higher are the rates of development of the national economy. In these conditions, a very significant factor is the provision of favorable conditions for the development of entrepreneurial activities in the country.

The article describes the features and measures of state support for small business, identified priority areas for improving state policy in this area.

Keywords: corporations, small business, business support, guarantees, insurance.

Сложно переоценить значение малого бизнеса в развитии экономики, как отдельных отраслей, так и всего хозяйства государства в целом. Именно этот сектор бизнеса помогает решать проблемы занятости, эффективности производства, стимулирования развития конкуренции, внедрения инноваций, с его помощью формируется так называемый «средний класс», МБ является источником пополнения бюджета страны (налоги). Оказание поддержки МБ – одна из важнейших задач государства, решение которой является залогом эффективного развития экономики страны [2].

Малый и средний бизнес развивается на территории России неравномерно. Распределение субъектов малого и среднего предпринимательства по регионам характеризуется достаточно высокой степенью концентрации. Согласно статистическим данным, на 10 субъектов Российской Федерации с наибольшим количеством малых и средних предприятий – юридических лиц приходится около 46 % от общего количества субъектов малого и среднего предпринимательства – юридических лиц. Схожая картина наблюдается в разрезе индивидуальных предпринимателей. [3]

Важно сформировать нормативно-правовые условия создания и функционирования общественных организаций – национальных и региональных ассоциаций и союзов малого бизнеса, торгово-промышленных палат, фондов поддержки и т. п. – с целью обеспечения выполнения политики государственной поддержки малого бизнеса[6].

На заре экономических реформ, в период острейшего экономического кризиса, существовало расхожее мнение, что «нас спасет малый бизнес». И сегодня многие экономисты считают, что основой экономики должен стать малый бизнес. Так, М. М. Хаит отмечает: «Хотя «лица» любого развитого государства формируют крупные корпорации, а наличие мощной экономической силы (крупного капитала) в значительной мере определяет уровень научно-технического и производственного потенциала, подлинной основой жизни стран с рыночной системой хозяйствования является малое предпринимательство как наиболее массовая, динамичная и гибкая форма деловой жизни. Именно в секторе малого предпринимательства создается и функционирует основная масса национальных

ресурсов, которые являются питательной средой крупного бизнеса» [7].

К числу важнейших признаков развитости экономики принято относить долю малых и средних предприятий в ее структуре. Что касается экономически развитых стран, можно констатировать, что в малом бизнесе работает более половины трудоспособного населения. При этом малый бизнес способствует устойчивому росту национальной экономики, позволяет продвигать новые технологии, заполнять рынок товарами и услугами на конкурентной основе[3].

Опыт подавляющего большинства зарубежных стран показывает, что государственная политика в отношении малого бизнеса является важным самостоятельным системным направлением социально-экономической политики государства в целом в соответствии с основными национальными интересами. Она строится на принципе создания наибольшего благоприятствования развитию сектора малого бизнеса, особенно в тех направлениях деятельности, которые дают максимальный социально-экономический эффект в стране или регионе, либо в совокупности стран.

Для осуществления государственной политики применяется специальное законодательство, регулирующее весь комплекс вопросов поддержки малого бизнеса; реализуется система государственных программ финансового, технологического, внешнеэкономического, информационного, консультационного, кадрового содействия малым предприятиям с использованием централизованных источников и особых схем финансирования. Выравнивание положения малых предприятий на рынке по сравнению с более крупными путем протекционистской государственной политики, компенсация (в том числе за счет государства) неблагоприятных условий выхода на монополизированные рынки и доступа к финансово-кредитным ресурсам, участие в государственных заказах, устранение излишних административных ограничений в отношении регистрации и лицензирования, внешнеэкономической деятельности, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства в большинстве стран с развитой – рыночной экономикой рассматриваются как важнейшая сфера деятельности государства.

Яркий пример эффективного применения стимулирующей государственной политики в отношении малых и средних предприятий являют собой послевоенные Западная Германия и Япония, достигшие замечательных успехов в социально-экономическом развитии за короткий период благодаря тому, что в качестве основного иницирующего фактора реформ была использована движущая сила энергичного развития малого и среднего бизнеса.

Рассматривая опыт стран ЕС, прежде всего, необходимо отметить чёткость и ясность концепции поддержки малого и среднего предпринимательства как на уровне отдельных стран и входящих в них регионов, так и на уровне ЕС в целом.

Эта концепция включает в себя понимание национальных и общеевропейских интересов сообщества, на основании которых определены цели и важнейшие принципы политики в отношении малого и среднего предпринимательства, а также основные механизмы и организационные структуры по реализации этой политики на межгосударственном, государственном и региональном уровнях.

Государственное содействие развитию малого бизнеса включает предоставление режима наибольшего благоприятствования, создание государственными органами правовых и экономических условий для его успешного развития, в том числе путем предоставления материальных и финансовых ресурсов на льготных условиях. Государственное регулирование деятельности малого бизнеса основывается на применении специального законодательства, системы целевых программ финансовой, технологической, информационной и кадровой поддержки.

Что касается поддержки малого предпринимательства в России, необходимо отметить, что Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [1] от 24 июля 2001 г. № 209 – ФЗ (далее – Закон № 209-ФЗ) определены направления государственной поддержки малого и среднего бизнеса. В частности, предусмотрена финансовая поддержка путем выделения средств из бюджетов различных уровней. Предполагается иная поддержка через передачу во владение или пользование земельных участков зданий, сооружений, оборудования, транспортных средств, а так же поддержка субъектам, занимающимся внешнеэкономической деятельностью. Так же предусмотрена поддержка в области подготовки и повышения квалификации работников. Важным направлением является поддержка в области инноваций и промышленного производства.

Согласно данному закону, государственная и муниципальная поддержка не может быть оказана следующим субъектам малого и среднего предпринимательства:

- кредитным организациям, страховым организациям, инвестиционным фондам, негосударственным пенсионным фондам, профессиональным участникам рынка ценных бумаг, ломбардам;
- участникам соглашений о разделе продукции;
- организациям, осуществляющим предпринимательскую деятельность в сфере игорного бизнеса;
- нерезидентам РФ, в соответствии с законодательством РФ о валютном регулировании и валютном контроле, за исключением случаев, предусмотренных международными договорами РФ.

Данным организациям не может предоставляться ни один из видов поддержки.

Государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется в соответствии

с Федеральной программой государственной поддержки малого предпринимательства, региональными (межрегиональными), отраслевыми (межотраслевыми) и муниципальными программами развития и поддержки малого предпринимательства, разрабатываемыми, соответственно, Правительством Российской Федерации, органами исполнительной власти субъектов Федерации и органами местного самоуправления.

Основными целями государственной политики в области развития малого предпринимательства в Российской Федерации в настоящее время являются:

- 1) развитие субъектов малого предпринимательства в целях формирования конкурентной среды в экономике Российской Федерации;
- 2) обеспечение благоприятных условий для их развития;
- 3) обеспечение конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства;
- 4) оказание им содействия в продвижении производимых ими товаров (работ, услуг), результатов интеллектуальной деятельности на рынок Российской Федерации и рынки иностранных государств;
- 5) увеличение общего числа субъектов малого предпринимательства;
- 6) обеспечение занятости населения, развитие самозанятости, увеличение среднего класса;
- 7) увеличение доли производимых субъектами малого предпринимательства товаров (работ, услуг) в объеме валового внутреннего продукта;
- 8) увеличение доли их платежей в налоговых доходах федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов.

Таким образом, в качестве первоочередных мер по преодолению кризисных явлений в сфере малого предпринимательства в России следует отметить:

- развитие самостоятельной нормативно-правовой базы, учитывающей специфические условия деятельности субъектов малого предпринимательства;
- оптимизацию системы льготного налогообложения субъектов малого предпринимательства;
- минимизацию административно-разрешительной и контролирующей практики;
- обеспечение безопасности ведения бизнеса, защиты прав личности и собственности;
- развитие специализированных институтов поддержки субъектов малого предпринимательства, в том числе учебных, консультационных, информационных и других обслуживающих структур;
- предоставление материально- финансовой поддержки в целях обеспечения субъектов малого предпринимательства производственными площадями, земельными участками и оборудованием, финансовыми средствами;
- совершенствование механизмов для привлечения частных отечественных и ино-странных инвестиций в сферу малого предпринимательства;
- создание условий для эффективного развития межрегиональных связей и деловой кооперации субъектов малого предпринимательства;
- разработка и реализация государственных программы поддержки развития субъектов малого предпринимательства.

Основные особенности государственной поддержки малого и среднего бизнеса в России заключаются в следующем:

- * основу государственной поддержки малого и среднего бизнеса в России составляют различные нормативные документы, разработанные на разных уровнях государственной власти. К таким документам относятся: федеральные законы, постановления Правительства РФ, федеральные программы,

регулирующие отношения, возникающие между юридическими и физическими лицами, органами государственной власти РФ, субъектами РФ и органами местного самоуправления по вопросам развития субъектов малого и среднего предпринимательства. При этом федеральные законы устанавливают правовые основы развития малого и среднего бизнеса, постановления правительства утверждают различные программы по государственной поддержке малого и среднего бизнеса.

- законы и постановления по государственной поддержке малого и среднего бизнеса постоянно меняются.

- большая часть полномочий по поддержке малого и среднего бизнеса передана местным органам власти, которые не обладают достаточными средствами для его поддержки. Согласно последним изменениям российского законодательства в области государственной поддержки малого и среднего бизнеса, субъекты РФ решают все вопросы в области поддержки малого и среднего предпринимательства, в том числе могут применять дополнительные меры по поддержке малого и среднего предпринимательства за счет собственных средств и ресурсов.

Развитию МБ в России мешает множество проблем, решению которых может помочь только продуманная и взвешенная государственная политика, находящаяся, к сожалению, пока только в стадии разработки. Некоторые меры государственной поддержки и развития МБ не всегда оказываются верными и последовательными. Принцип

наибольшего благоприятствования должен способствовать формированию и стабильному поступательному расширению данного сектора бизнеса в России, причем особое внимание следует уделять направлению с наибольшим социально-экономическим эффектом.

Необходимо создать всеобъемлющую государственную программу, способную обеспечить равные условия развития предпринимательства, охватывающую все сферы его развития – от регулирования денежно-кредитной, налоговой, ценовой политики до создания современных институтов товарного рынка, рынка ценных бумаг, консультационной и информационной помощи, обучения высококвалифицированных кадров. Необходимо создавать условия, обеспечивающие возможность выхода российских предприятий МБ на международный рынок, заниматься привлечением инвестиций из-за рубежа для их развития.

Для претворения в жизнь этих программ требуются огромные денежные средства, которые не всегда в полном объеме могут быть выделены из государственного бюджета, поэтому возникает необходимость привлечения к финансированию перечисленных программ отечественных и зарубежных инвесторов. Государство же должно обеспечить предоставление гарантий под кредит и страхование.

Таки образом, решение проблем малого бизнеса в России должно быть обеспечено всесторонней поддержкой и государства и всего общества в целом.

Библиографический список

1. Федеральный закон Российской Федерации №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Принят Государственной Думой Федерального Собрания Российской Федерации 6 июля 2007 г. Одобрен Советом Федерации Федерального Собрания Российской Федерации 11 июля 2007 г. Подписан Президентом Российской Федерации 24 июля 2007 г.
2. Вестник Челябинского государственного университета. 2012. № 10 (264). Экономика. Вып. 38. С. 95–101.
3. Исакова Г.К. Магомедов Ш.А. Динамика развития малого бизнеса: проблемы и перспективы. // Журнал ВАК " Экономика и предпринимательство", №10, ч 2. 2017г
4. Костыгов С.О. Система государственной поддержки малого бизнеса за рубежом. Журнал // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева . 2014г.
5. Нуриухаметов А. В. Значение малого и среднего бизнеса в экономике страны. Актуальные вопросы экономических наук: материалы III междунар. науч. конф. (г. Уфа, июнь 2014 г.). — Уфа: Лето, 2014, стр. 16–19
6. Толмачева А. Ф. Пути сокращения административных барьеров в развитии малого и среднего предпринимательства // Управление экономикой: теория и практика. 2011. № 3.
7. Хаит, М. М. Развитие малого бизнеса на основе реструктуризации крупных предприятий / М. М. Хаит // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 2006. № 4. С. 32–43.
8. Чистякова О. В. Современные аспекты государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. // Журнал « Известия Байкальского государственного университета», 2013г.

References

1. Federal'nyj zakon Rossijskoj Federacii №209-FZ «O razvitii malogo i srednego predprinimatel'stva v Rossijskoj Federacii». Prinyat Gosudarstvennoj Dumoj Federal'nogo Sobraniya Rossijskoj Federacii 6 iyulya 2007 g. Odobren Sovetom Federacii Federal'nogo Sobraniya Rossijskoj Federacii 11 iyulya 2007 g. Podpisan Prezidentom Rossijskoj Federacii 24 iyulya 2007 g.
2. Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta. 2012. № 10 (264).EHkonomika. Vyp. 38. S. 95–101.
3. Isakova G.K. Magomedov S.H.A. Dinamika razvitiya malogo biznisa: problemy i perspektivy. // Zhurnal VAK " EHkonomika i predprinimatel'stvo", №10, ch 2. 2017g
4. Kostygov S.O. Sistema gosudarstvennoj podderzhki malogo biznisa za rubezhom. Zhurnal // Vestnik Volzhskogo universiteta im. V.N. Tatishcheva . 2014g.
5. Nurmuhametov A. V. Znacheniye malogo i srednego biznisa v ehkonomie strany. Aktual'nye voprosy ehkonomieeskikh nauk: materialy III mezhdunar. nauch. konf. (g. Ufa, iyun' 2014 g.). — Ufa: Leto, 2014, str. 16–19
6. Tolmacheva A. F. Puti sokrashcheniya administrativnyh bar'ero v razvitii malogo i srednego predprinimatel'stva // Upravlenie ehkonomikoj: teoriya i praktika. 2011. № 3.
7. Hait, M. M. Razvitie malogo biznisa na osnove restrukturizacii krupnyh predpriyatij / M. M. Hait // Vestn. Mosk. un-ta. Ser. 6. EHkonomika. 2006. № 4. S. 32–43.
8. Chistyakova O. V. Sovremennyye aspekty gosudarstvennoj podderzhki malogo i srednego predprinimatel'stva. // Zhurnal « Izvestiya Bajkalskogo gosudarstvennogo universiteta», 2013g.

К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ РЫНКА МЯСА В РФ

Кострова Ю.Б., к.э.н., доцент, Рязанский филиал «Московского университета им. С.Ю. Витте»

Шибаршина О.Ю., к.с.н., доцент, Рязанский филиал «Московского университета им. С.Ю. Витте»

Аннотация: В статье рассматриваются основные вопросы государственного регулирования рынка мяса в РФ. Автор очерчивает круг проблем российских отраслей животноводческого комплекса и приходит к выводу, что их решение требует государственного вмешательства. Анализ реализуемых на современном этапе мер государственной поддержки показал, что не все они являются достаточно действенными. Перспективы развития российского рынка мяса в ближайшей перспективе по-прежнему будут определяться степенью и эффективностью государственного воздействия.

Ключевые слова: рынок мяса, государственное регулирование, отрасль животноводства, субсидии, лизинг племенных животных и оборудования, продовольственное эмбарго.

Abstract: The article examines the main issues of state regulation of the meat market in Russia. The author outlines the range of problems of the Russian branches of the cattle-breeding complex and comes to the conclusion that their solution requires state intervention. Analysis of state support measures implemented at the present stage has shown that not all of them are sufficiently effective. Prospects for the development of the Russian meat market in the near future will continue to be determined by the degree and effectiveness of state influence.

Keywords: meat market, state regulation, livestock sector, subsidies, leasing of breeding animals and equipment, food embargo.

Введение

Рынок мяса и мясной продукции является одним из крупнейших сегментов рынка продовольствия, как по емкости, так и по количеству участников. Его особая роль обуславливается не только большими объемами производства и потребления мяса и мясopодуKтов, но и их важностью как главного источника белков животного происхождения в рационе питания человека. В связи с этим отрасль животноводства и мясная промышленность всегда относились к одним из важнейших секторов продовольственного комплекса. Уровень их развития является предметом пристального внимания со стороны государства. К тому же мясные продукты составляют часть государственного стратегического запаса.

Ключевой целью осуществления мероприятий по государственному регулированию мясного рынка является повышение конкурентоспособности отечественной мясной продукции с целью обеспечения импортозамещения на российском рынке [4]. Достижение поставленной цели будет обеспечено решением задач по повышению качества отечественной мясной продукции, росту уровня рентабельности ее производства и реализации и обеспечению объема инвестиций необходимого для ее расширенного производства [3].

Производство мяса и мясopодуKтов, несомненно, является одной из самых сложных и трудоемких отраслей АПК России, к тому же до сих пор оно имеет невысокий уровень рентабельности. Все выше сказанное и определяет актуальность темы исследования.

Целью данной работы является выявление проблем, тормозящих развитие рынка мяса в РФ, определение реализуемых мер его государственной поддержки, а также определение дальнейших перспектив.

Проблемы развития российского мясного животноводства

Каждая отрасль мясного животноводства на данный момент имеет как минимум одну очень серьезную проблему, тормозящую ее развитие.

Так, проблема птицеводства состоит в том, что рынок мяса птицы достиг насыщения и дальнейший рост на внутреннем рынке у производителей уже вряд ли получится. В 2016 году в РФ было произведено 3,6 млн. тонн мяса птицы – при объеме внутреннего потребления около 3,8 млн. тонн. Оставшиеся 0,2 млн. тонн приходится на импортные поставки, объем кото-

рых к настоящему времени стабилизировался и, скорее всего, останется таким же в ближайшем будущем. Для дальнейшего расширения объемов производства птицеводческим предприятиям необходимо развивать экспорт своей продукции. Однако организация экспорта мяса птицы также вызывает ряд проблем. Рынок мяса птицы Европы также является ограниченным, и он вряд ли сможет принять из РФ больше 20 тыс. тонн птицеводческой продукции в год. Нарастание экспорта в страны Азии и Ближнего Востока также затруднительно, так как для этого мясо птицы должно быть стандартизировано как халяльное, а сделать это достаточно сложно. Таким образом, на сегодняшний день у производителей в птицеводстве имеется серьезная проблема ограниченности спроса и сложности выхода на новые рынки.

Проблемы свиноводства до 2014 года главным образом были обусловлены вступлением России в ВТО и снижением таможенных пошлин. Таможенный тариф на ввоз живых свиней был снижен с 40% до 3%, а ввоз свинины в рамках квот вообще не облагался таможенной пошлиной. Второй проблемой отрасли стала африканская чума свиней. За десять лет распространения этого заболевания, АЧС принесла многомиллиардные убытки российскому животноводству [2]. По данным Россельхознадзора прямые потери за этот период оцениваются в 5 млрд. руб., непрямыe – минимум в десять раз больше [8].

Ключевая проблема производства говядины состоит в том, что отрасль стабильно демонстрирует отрицательные показатели развития. Мясное скотоводство, несмотря на используемые меры государственной поддержки, никак не может выйти из депрессивного состояния. В то время как объемы производства мяса птицы и свинины в РФ ежегодно увеличивается, то производство говядины остановилось на уровне около 1,7 млн. тонн в убойном весе, или 3 млн. тонн в живой массе. Основной причиной этого является высокий уровень затрат на выращивание животных.

В советский период говядина являлась побочным продуктом молочного животноводства. Специализированное мясное скотоводство в СССР практически не развивалось. В основном разводили мясо-молочные породы крупного рогатого скота. При этом в развитых аграрных странах поголовье КРС мясных пород существенно превышает поголовье молочного. Так, в США почти 150 млн. мясных коров и менее 10 млн. молочных. В РФ поголовье КРС составляет около 20 млн. голов, из которых животных мясных пород всего око-

ло 200 тыс. голов. Следовательно, в России на 1000 человек приходится всего одно мясное животное.

Помимо специфических проблем производители отрасли животноводства называют четыре основных фактора, которые существенно ограничивают развитие отрасли:

- сокращение объемов субсидирования;
- рост цен на зерно и комбикорма;
- сезонные колебания объемов производства;
- снижение обменного курса рубля, что привело к росту затрат на покупку импортных составляющих производства.

Именно поэтому мясное животноводство требует особых мер поддержки со стороны государства. Для его развития требуются крупные инвестиции и долгосрочная программа по повышению инвестиционной привлекательности отрасли.

Меры государственной поддержки мясного животноводства в РФ

В настоящее время в рамках «Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 г.г.» функционирует подпрограмма «Развитие мясного скотоводства», в которой предусмотрено более полное и сбалансированное использование имеющихся в стране земельных, трудовых, кормовых и других ресурсов, а также технологическое обновление отрасли для повышения ее устойчивости и конкурентоспособности. Достижение поставленной в подпрограмме цели позволит нарастить к 2020 году поголовье крупного рогатого скота специализированных мясных пород и помесных животных, полученных от скрещивания с мясными породами скота, до 3,59 млн. голов.

Для достижения целей и решения задач, поставленных в подпрограмме предполагается реализовать целый комплекс мероприятий по основным направлениям:

1. развитие племенной базы мясного скотоводства

В рамках данного направления предусмотрено:

- развитие селекционно-генетических центров;
- увеличение производства высококачественной племенной продукции и ее реализация на российском рынке;
- стимулирование селекционной работы, направленной на совершенствование племенных и продуктивных качеств сельскохозяйственных животных;
- стимулирование приобретения высококачественной продукции, отвечающей требованиям мирового рынка.

2. поддержка целевых программ субъектов РФ по развитию мясного скотоводства

По данному мероприятию предусмотрено увеличение поголовья скота мясных и помесных пород и рост его продуктивности путем совершенствования технологий его содержания и кормления, улучшения культурных пастбищ.

3. субсидирование части процентной ставки по инвестиционным кредитам на строительство и реконструкцию объектов мясного скотоводства.

В рамках реализации этого мероприятия предусмотрено обеспечение доступа к инвестиционным заемным средствам, получаемым на срок до 15 лет в российских кредитных организациях и сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативах на строительство, реконструкцию и модернизацию комплексов (ферм), объектов мясного скотоводства, мясохладобоев, пунктов по приемке, первичной переработке, включая холодильную обработку и хранение мясной продукции, а также на другие цели предусмотренные перечнем, утверждаемым Правительством РФ [1].

Существенную поддержку отрасли может оказать обеспечение доступности кредитных ресурсов со стороны государства. В рамках реализации государст-

венной политики восстановления и развития современной материально-технической базы АПК РФ ПАО «Россельхозбанк» и ПАО «Сбербанк России» осуществляют долгосрочные (до 10 лет) кредитование инвестиционных проектов в агропромышленной сфере, в том числе и в животноводстве. Важным моментом является предоставление отсрочки по выплате тела кредита, которая может составлять до 36 месяцев. Негативным фактором в данном случае является очень высокий объем требуемых банками залоговых обязательств, которые могут в 2-3 раза превышать сумму кредита. Для решения этой проблемы разработан ряд специальных кредитных программ, которые позволяют использовать меньший объем обеспечения, применяя в качестве залога само приобретаемое оборудование, племенных животных или другие средства.

Еще одной формой государственной поддержки агропромышленных производителей является предоставление субсидий на возмещение части процентов по кредитам, полученным в отечественных финансово-кредитных организациях. При субсидировании кредитов сельхозпроизводителей выбран следующий механизм: поддержка оказывается заемщику напрямую, при этом банк выполняет функции обычного кредитора и в самом процессе субсидирования фактически не принимает участия. Субсидированию подлежат инвестиционные кредиты, которые направлены, в том числе, и на развитие подотрасли мясного скотоводства. Отбор подлежащих субсидированию инвестиционных проектов проводит Комиссия по координации вопросов кредитования АПК Министерства сельского хозяйства и продовольствия России на основании заявок уполномоченных органов субъектов РФ.

Кроме субсидирования затрат на выплату процентов по кредитам, государство оказывает животноводам поддержку в форме прямых субсидий и субсидий на развитие племенного животноводства (на 1 кг произведенной продукции, на закупку племенной скота, на содержание маточного поголовья скота и т. д.).

Альтернативой кредитования для животноводов является лизинговый механизм. Приобретение активов с помощью лизинга имеет для них достаточно весомые преимущества:

- увеличенные по сравнению с кредитованием сроки финансирования сделки;
- возможность приобретения необходимых ресурсов при минимальных единовременных вложениях собственных средств;
- возможность выбора гибкого графика выплат, учитывающего сезонные колебания или другие особенности финансово-хозяйственной деятельности лизингополучателя.

Для обеспечения доступности лизинговых услуг в РФ было создано АО «Росагролизинг», которое в целях внедрения инноваций в национальной экономике и агропромышленном комплексе путем финансовой аренды (лизинга) оказывает поддержку при пополнении и обновлении племенного поголовья сельскохозяйственных животных, а также в обеспечении технической и технологической модернизации производственной и социальной инфраструктуры села [7].

В то же время, как отмечают аналитики самого Росагролизинга объемы лизингового финансирования инвестиционных проектов значительно меньше объемов банковского финансирования и имеют тенденцию к снижению. Так общий объем поставок племенных животных и животноводческого оборудования АО «Росагролизинг» за последние три года уменьшился почти в 3 раза, что связано чаще всего с ограниченными и не всегда устраивающим аграриев перечнем передаваемых в лизинг объектов.

Существенную роль при решении проблем мясной отрасли, связанных с вступлением РФ в ВТО, сыграло подписание премьер-министром РФ Дмитрием Медведевым постановления о запрете на ввоз отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия из Австралии, Канады, Норвегии, США и стран ЕС. В «запретный» список попали восемь групп товаров товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (ТН ВЭД ТС), в том числе «Мясо и пищевые мясные субпродукты» (02).

С вступлением в силу постановления уже к началу сентября 2014 г. произошло резкое сокращение импорта РФ товарной группы 02 «Мясо и пищевые мясные субпродукты» из Австралии, Канады, США и стран ЕС. Однако нужно отметить то, что обвал импорта мяса КРС, свинины и птицы из ЕС в РФ наступил еще задолго до вступления в силу постановления Правительства РФ. Тону подтверждение ежемесячные данные таможенной статистики внешней торговли РФ, указывающие на то, что сокращение импорта в РФ мяса из стран ЕС началось в январе 2014 года.

За исключением Норвегии, страны ЕС, США, Австралия и Канада являлись на протяжении многих лет основными странами-экспортерами мяса КРС, свинины и птицы в нашу страну. В начале 2010-х годов на их долю приходилось более 30% импорта этой товарной группы в РФ. С 2013 года доля этих стран на российском рынке начала сокращаться. В связи с вступлением в силу в августе 2014 года запретом на ввоз мяса из этих стран она сократилась до 18%. А уже в 2015 году доля «большой четверки» в общем объеме импорта в Россию мяса составила всего 0,5%.

Необходимо отметить, что США на протяжении 2011-2013 годов являлись самым крупным экспортером мяса и пищевых мясных субпродуктов в РФ. Доля США на импортном рынке мяса РФ составляла от 27% в 2012 году и до 31% в 2013 году. С началом 2015 года на долю стран, попавших под санкции, приходятся незначительные объемы импорта отдельных видов мяса и пищевых мясных субпродуктов [5].

С введением санкций резко сократилось также количество стран, экспортирующих мясо в РФ. В то время как в 2011-2013 годах в РФ экспортировали в среднем 38 стран, в 2014 году – 35, а в 2015 году – только 24 страны. Кроме Австралии, Канады, США и стран ЕС, в десятку крупнейших стран-экспортеров мяса в РФ входили Аргентина, Беларусь, Бразилия, Парагвай, Украина и Уругвай.

Введение эмбарго существенно изменило структуру отечественного мясного рынка: вместо стран, попавших под санкции, в десятку крупнейших стран-экспортеров вошла Чили, а самым крупным экспортером мяса в РФ стала Бразилия, увеличились доли таких стран, как Аргентина, Беларусь, Парагвай, Украина, Уругвай. Но с 1 декабря 2017 года Россельхознадзор запрещает поставки в РФ свинины и говядины из Бразилии. Причиной этого стало обнаружение в бразильской продукции запрещенного стимулятора роста – корковой добавки рактопамин [6].

Резкое сокращение импорта хотя и не вызвало дефицита товара на внутреннем рынке, но привело к сокращению конкуренции, в первую очередь, между странами-экспортерами, а также к снижению конкуренции на внутреннем рынке между производителями и импортерами мяса. Это вызвало, в свою очередь, рост цен на импортируемую мясную продукцию, а

также потребительских цен на мясо и мясные продукты. Таким образом, отечественным производителям мяса созданы все экономические условия для развития производства и повышения отпускных цен.

Перспективы развития рынка мяса в РФ

В соответствии со стратегией развития мясного животноводства в Российской Федерации к 2020 году производство мяса всех видов должно увеличиться 9636 тысяч тонн, а объем импорта сократиться до 640 тысяч тонн, общая емкость рынка предполагается в объеме 9876 тысяч тонн. Экспортные поставки будут включать в себя с основным мясом птицы (400 тысяч тонн в год) и свинину (200 тысяч тонн в год). Прогнозируется, что к 2020 г. потребление мяса в России на душу населения достигнет рекомендуемых медицинских норм и составит 78-79 кг [6].

По прогнозам Мясного союза России рост производства продукции животноводства будет не столь значительным, а экспортные поставки в 2020 году составят лишь 400 тысяч тонн (200 тысяч тонн свинины и 200 тысяч тонн мяса птицы). В то же время Мясной союз прогнозирует более значительный рост потребления – до 10,9 млн. тонн.

На наш взгляд, можно определить следующие основные тенденции развития мясного рынка РФ:

- потребление свинины и мяса птицы будет расти, а говядины будет либо уменьшаться, либо останется примерно на том же уровне;
- ожидается устойчивый рост отечественного производства скота и птицы на убой, постепенное вытеснение импорта, формирование экспортного потенциала, но РФ до 2020 года не сможет перейти из нетто-импортеров на мировом мясном рынке в нетто-экспортеры, с основным из-за проблем с производством говядины, однако имеет все шансы вплотную приблизиться к этому;
- рост производства мяса будет обеспечиваться, в основном, крупными высокотехнологичными животноводческими предприятиями, роль личных подсобных хозяйств в развитии отрасли будет продолжать снижаться.

Заключение

Проведенное исследование позволило сделать вывод, что ключевым фактором, определяющим перспективы и динамику развития рынка мяса и мясной продукции в РФ, на сегодняшний день и ближайшую перспективу остается государственная поддержка мясного животноводства на всех уровнях в рамках программно-целевого управления, обеспечивающего доступ к долгосрочным и дешевым инвестиционным ресурсам.

Достижение прогнозных показателей будет определяться степенью выполнения государственных обязательств, среди которых к наиболее значимым можно отнести:

- полноту финансирования государственных целевых программ,
- эффективность расходования бюджетных средств,
- формирование благоприятного инвестиционного климата,
- эффективное регулирование внешнеторговой деятельности, разумная протекционистская политика,
- обеспечение благоприятной санитарно-эпидемиологической ситуации, контроль возникновения и распространения заразных болезней животных на территории страны.

Библиографический список

1. Постановление Правительства РФ от 14 июля 2012 г. N 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы»
2. Бирюкова В.А., Ляшук Ю.О. Экономический ущерб от африканской чумы свиней в РФ. // Современная наука глазами молодых ученых: достижения, проблемы, перспективы: Материалы междувузовской научно-

- практической конференции. ФГБОУ ВО "Рязанский государственный агротехнологический университет им. П.А. Костычева", Рязань, 27 марта 2014. – С. 158-161.
3. Ивушкина М.П., Кострова Ю.Б., Шибаршина О.Ю. Особенности государственного управления развитием региональных продовольственных рынков в РФ. // Проблемы экономики, организации и управления в России и мире: Материалы XII международной научно-практической конференции (7 октября 2016 г.) – Прага, Чешская республика: Изд-во WORLD PRESS s.r.o., 2016. – С. 54-56.
 4. Кострова Ю.Б., Минат В.Н. Импортзамещение как приоритетное направление формирования продовольственной безопасности. // Наука, технологии и инновации в современном мире: материалы III международной научно-практической конференции (29-30 июля 2016 г.), - Уфа: РИО ИЦИПТ, 2016. С. 58-60.
 5. Перехожук А. Продовольственное эмбарго РФ и его влияние на рынки импортеров, производителей и потребителей мяса и мясопродуктов в России. // АПК-Информ, 14 августа 2015.
 6. Сайт Министерства сельского хозяйства РФ. // Режим доступа: <http://www.mcx.ru>, свободный. – Загл. с экрана.
 7. Сайт АО «Rosagroleasing». // Режим доступа <https://www.rosagroleasing.ru>, свободный. – Загл. с экрана.
 8. Сайт Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучию человека. // Режим доступа: <http://rospotrebnadzor.ru>, свободный. – Загл. с экрана.

References

1. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 14 iyulya 2012 g. N 717 «O Gosudarstvennoj programme razvitiya sel'skogo hozjajstva i regulirovaniya rynkov sel'skohozjajstvennoj produkcii, syr'ya i prodovol'stviya na 2013 - 2020 gody»
2. Biryukova V.A., Lyashchuk YU.O. Ekonomicheskij usherb ot afrikanской chumy svinej v RF. // Sovremennaya nauka glazami molodyh uchenyh: dostizheniya, problemy, perspektivy: Materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii. FGBOU VO "Ryazanskij gosudarstvennyj agrotekhnologicheskij universitet im. P.A. Kostycheva", Ryazan', 27 marta 2014. – S. 158-161.
3. Ivushkina M.P., Kostrova YU.B., Shibarshina O.YU. Osobennosti gosudarstvennogo upravleniya razvitiem regional'nyh prodovol'stvennyh ryнков v RF. // Problemy ekonomiki, organizacii i upravleniya v Rossii i mire: Materialy XII mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii (7 oktyabrya 2016 g.) – Praha, Cheshskaya respublika: Izd-vo WORLD PRESS s.r.o., 2016. – S. 54-56.
4. Kostrova YU.B., Minat V.N. Importozameshchenie kak prioritnoe napravlenie formirovaniya prodovol'stvennoj bezopasnosti. // Nauka, tekhnologii i innovacii v sovremennom mire: materialy III mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii (29-30 iyulya 2016 g.), - Ufa: RIO ICIPT, 2016. S. 58-60.
5. Perekhozhuk A. Prodovol'stvennoe ehmbargo RF i ego vliyanie na rynki importyrov, proizvodytelej i potrebitel'ej myasa i myasoproduktov v Rossii. // APK-Inform, 14 avgusta 2015.
6. Sajt Ministerstva sel'skogo hozjajstva RF. // Rezhim dostupa: <http://www.mcx.ru>, svobodnyj. – Zagl. s ehkrana.
7. Sajt AO «Rosagroleasing». // Rezhim dostupa <https://www.rosagroleasing.ru>, svobodnyj. – Zagl. s ehkrana.
8. Sajt Federal'noj sluzhby po nadzoru v sfere zashchity prav potrebitel'ej i blagopoluchiyu cheloveka. // Rezhim dostupa: <http://rospotrebnadzor.ru>, svobodnyj. – Zagl. s ehkrana.

ЗАВИСИМОСТЬ РОССИИ ОТ НЕФТИ: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?

Красота Т.Г., к.э.н., доцент, Приамурский государственный университет имени Шолом-Алейхема

Лагулова Е.С., Приамурский государственный университет имени Шолом-Алейхема

Аннотация: В данной статье отражена актуальная проблема России на современном этапе развития – зависимость экономики от цены на нефть. Авторами проведён детальный корреляционный анализ по выявлению зависимости российской экономики от нефтегазового комплекса страны. Отдельно рассмотрена зависимость доходной части бюджета Российской Федерации от нефтегазового комплекса, а также выявлена взаимосвязь между ценами на нефть и реальным объёмом ВВП.

Ключевые слова: Нефтегазовый комплекс, ВВП, бюджет, корреляционный анализ.

Abstract: This article reflects the actual problem of Russia at the present stage of development is the dependence of the economy on oil prices. The authors conducted a detailed correlation analysis to identify the dependencies of the Russian economy on oil and gas complex of the country. Separately examined the dependence of budget revenues from the oil and gas complex of the Russian Federation, as well as the correlation between oil prices and the actual volume of GDP.

Keywords: Oil and gas complex, GDP, budget, correlation analysis.

В современное время мы сталкиваемся с проблемами диверсификации российской экономики, поэтому экспорт нефтегазовых продуктов не играет достаточно глобальной роли в поддержании её стабильности. При этом принято считать, что благосостояние страны практически полностью зависит от доходов, получаемых от продажи нефти и нефтяных продуктов. Целесообразным представляется разобраться в правомерности указанных подходов.

Зависимость России от нефти началась ещё при СССР в 1974 году. 17 октября 1973 года король Саудовской Аравии перестал поставлять нефть на мировой рынок, а ряд арабских государств ввёл нефтяное эмбарго на поставку нефти в страны, поддерживающие Израиль в ходе араба – израильских войн. После чего цена на нефть увеличилась в 3 раз,

с 3 до 15 долларов за баррель. После чего в СССР практически перестали развивать реальный сектор экономики, бросив практически все силы и финансы на разведку, и их разработку новых нефтяных и газовых местонахождений. С того момента Россия села «на иглу».

Как нам представляется, для того, чтобы обозначить зависимость российской экономики от продажи и переработки «чёрного золота» необходимо следующее.

1. Оценить долю нефти в бюджете России;
2. Выявить взаимосвязь между ценами на нефть и ВВП России.

Динамика поступлений в доходную часть федерального бюджета РФ представлена нами в таблице 1.

2015	2016	2017
13,659	13,309	13,488

Таблица 1 – Доходы бюджета Российской Федерации в период с 2015 – 2017 год, трлн. руб. [1].

Мы видим, что доходная часть федерального бюджета в 2016 году снизилась на 290 млрд. руб. (2,12%) по сравнению с прошлым годом. Однако в

2017 году доходная часть бюджета РФ увеличилась на 119 млрд. руб. (0,89%) по сравнению с прошлым годом.

2015		2016		2017	
Сумма, трлн. руб.	% от всех доходов бюджета	Сумма, трлн. руб.	% от всех доходов бюджета	Сумма, трлн. руб.	% от всех доходов бюджета
7,797	57,08	8,591	64,26	5,05	37,44

Таблица 2 – Нефтегазовые доходы в бюджете Российской Федерации в период с 2015 – 2017 год [1].

По данным таблицы 2 можем отметить следующее. В 2015 году больше половины доходов федерального бюджета Россия получала от нефтегазовой промышленности. Аналогичная ситуация наблюдалась и в 2016 году. При этом в 2017 году доходная часть бюджета Российской Федерации за счёт нефтегазовой продукции пополнилась лишь на 37%.

В 2015 году средняя цена нефти составляла 53,4 долларов за баррель, в 2016 году – 46,6 долларов за баррель, а в 2017 году – 55,3 долларов за баррель [2].

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что увеличение доходной части бюджета

Российской Федерации происходит в основном за счёт налогов, которые страна получает от нефтегазового комплекса.

Важно отметить, что налоги, получаемые от нефтегазового комплекса – основной источник пополнения доходной части бюджета России. Нефтяная промышленность представляется стратегически важным звеном в нефтегазовом комплексе страны и одной из частей «несущей конструкции» экономики России. Также актуальным видится проведение корреляционного анализа для выяснения зависимости доходной части федерального бюджета страны и налогов, получаемых от нефтегазового комплекса.

Год	Доходы бюджета РФ, трлн. руб. y_i	Налоги, получаемые от нефтегазового комплекса, трлн. руб. x_i	$x_i - \bar{x}$	$y_i - \bar{y}$	$(x_i - \bar{x})^2$	$(y_i - \bar{y})^2$
2010	8,3	3,8	-2,59	-4,107	6,71	16,87
2011	11,3	5,6	-0,79	-1,107	0,63	1,22
2012	12,8	6,4	0,009	0,39	7,66	0,15
2013	13,02	6,5	0,108	0,61	0,01	0,37
2014	14,4	7,4	1,008	1,99	1,02	3,98
2015	13,659	7,79	1,4	1,25	1,6	1,57
2016	13,369	8,59	2,2	0,96	4,83	0,92
2017	13,488	5,05	-1,34	1,82	1,8	3,31

Таблица 3 – Корреляционный анализ [1].

$$\begin{aligned} \bar{x} &= 6,39 \\ \bar{y} &= 12,406 \\ \sum (x_i - \bar{x})^2 &= 16,96 \\ \sum (y_i - \bar{y})^2 &= 28,4 \\ \sum (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y}) &= 8,08 \end{aligned}$$

Степень взаимосвязи между реальным объемом ВВП и ценой на нефть с помощью нормированного коэффициента корреляции Брауэ-Пирсона.

$$r_{xy}^p = \frac{\sum (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum (x_i - \bar{x})^2 \cdot \sum (y_i - \bar{y})^2}}$$

$$r_{xy}^p = 0,9$$

Т. к. значение коэффициента корреляции находится в пределах от 0, до 1, присутствует сильная прямая связь.

Конечный вид уравнение корреляции выглядит следующим образом:

$$y = 0,74x + 6,13$$

В долгосрочной перспективе фактический объем ВВП РФ на 46,48% определяется уровнем мировых цен на нефть. При этом с понижением цены нефти на 1 доллар объем доходной части бюджета России сократится на 6,13 млрд. руб.

Также следует отметить, что за последнее время доля нефтегазовых доходов сокращается. Например, в 2017 году она сократилась на 3,5 трлн. руб. (41%) по сравнению с предыдущим годом. Это объяснить можно тем, что меняется соотношение нефтегазового и нефтегазового секторов в структуре ВВП, а также действует бюджетное правило, согласно которому нефтегазовые доходы не расходуются, а идут в Резервный фонд и Фонд национального благосостояния.

Для того чтобы выявить взаимосвязь между ценой на нефть и ВВП России целесообразно проведение корреляционного анализа.

Год	Реальный объем ВВП (млрд. руб) y_i	Цена на нефть, \$ x_i	$x_i - \bar{x}$	$y_i - \bar{y}$	$(x_i - \bar{x})^2$	$(y_i - \bar{y})^2$
2010	38421	80,32	-2,77375	-16485	7,69369	271755225
2011	46094	112	28,90625	-8812	835,371	77651344
2012	52620	110,6	27,50625	-2286	756,394	5225796
2013	57166	108,69	25,59625	2260	655,168	5107600
2014	57566	97,64	14,54625	2660	211,393	7075600
2015	55436	53,4	29,69375	530	881,719	280900
2016	62260	46,6	36,49375	7354	1331,79	54081316
2017	69685	55,5	-27,59375	14779	761,415	218418841

Таблица 4 – Корреляционный анализ

$$\begin{aligned} \bar{x} &= 83,09375 \\ \bar{y} &= 54906 \\ \sum (x_i - \bar{x})^2 &= 5441,55 \\ \sum (y_i - \bar{y})^2 &= 639596622 \\ \sum (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y}) &= -807256,1 \end{aligned}$$

Степень взаимосвязи между реальным объемом ВВП и ценой на нефть с помощью нормированного коэффициента корреляции Брауэ-Пирсона.

$$r_{xy}^p = \frac{\sum (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum (x_i - \bar{x})^2 \cdot \sum (y_i - \bar{y})^2}}$$

$$r_{xy}^p = -0,46487$$

Так как значение коэффициента корреляции находится в пределах от -0,5 до 0, присутствует обратная слабая связь.

Конечный вид уравнение корреляции представлено следующим образом:

$$y = -14,41x + 56095$$

В долгосрочной перспективе фактический объем ВВП РФ на 46,48% определяется уровнем мировых цен на нефть. При этом с понижением цены нефти на 1 доллар объем реального ВВП России понижается на 14,41 млрд. руб.

На данном этапе так же идет сокращение зависимости бюджета РФ от нефтегазового комплекса страны. Объем доходов, получаемых с налогов от нефтегазового комплекса, уменьшается, что нельзя не отметить.

Один из самых главных вопросов «почему рубль зависит от нефти?» Представляется очевидным, что рубль является нефтяной валютой, а тот же доллар, к примеру, нет. То есть, если доходы страны в большей степени зависят от продажи нефти, то национальная валюта автоматически становится нефтяной. Федеральный бюджет РФ на 48% состоит из налогов, получаемых от нефтегазового комплекса [1]. В том же соседнем Китае это значение не превышает 22-3 %, такая же ситуация в США. В этих странах большая часть нефти и газа продается на внутреннем рынке страны.

Одно из самых больших негативных последствий зависимости России от нефти: бюджет страны рассчитывается опираясь на прогнозную цену на нефть,

и если она оказывается ниже, то бюджет несет огромные потери в доходной части, то есть происходит дефицит бюджета страны.

Для того чтобы максимально сильно снизить зависимость нашего государства от цены на нефть считаем целесообразным:

1. Развивать малый и средний бизнес;
2. Развивать внутреннюю структуру экономики страны;
3. Развивать другие отрасли экономики;
4. Экспортировать на мировом рынке не только сырье, но и готовую продукцию из этого же сырья;
5. Налоги, получаемые от нефтегазового сектора увеличить в процентном соотношении, путем увеличения продаж на мировом рынке не только

нефти и газа, но и допустим, сельскохозяйственную культуру и тд.

Существует слабая зависимость между ценами на нефть и объемом ВВП России, однако она есть. Также существует сильная зависимость от налогов, получаемых с нефтегазового комплекса в бюджет Российской Федерации. То есть нельзя однозначно утверждать, что Россия полностью не зависит от реализации нефти и нефтяных продуктов. При этом, по данным зарубежных учёных, Россия сможет избавиться от зависимости цены на нефть лишь к 2022 году.

На сегодняшний день Россия действительно зависит от нефтегазового комплекса, но не настолько сильно, как утверждают пессимистические эксперты.

Библиографический список

1. Статистические данные URL: <http://www.gks.ru/> (Дата обращения 15.03.2018).
2. Справочный портал «Калькулятор» URL: <https://www.calc.ru/> (Дата обращения 15.03.2018).

References

1. Statisticheskie dannye URL: <http://www.gks.ru/> (Data obrashcheniya 15.03.2018).
2. Spravochnyj portal «Kal'kulyator» URL: <https://www.calc.ru/> (Data obrashcheniya 15.03.2018).

АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

Лазарова Л.Б., д.э.н., доцент, Финансовый университет при Правительстве РФ
Полицук И.А., Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация: В данной работе изучены доходы и расходы домашних хозяйств по федеральным округам. Рассмотрены среднедушевые денежные доходы населения в Северо – Кавказском федеральном округе. Проанализирована динамика роста среднедушевых денежных доходов населения в субъектах входящих в состав Северо – Кавказского федерального округа за 2014-2016 гг., а также структура использования денежных доходов населения за 2016 г.

Ключевые слова: доходы, расходы, федеральный округ, Северо – Кавказский федеральный округ, среднедушевые денежные доходы населения.

Abstract: In this study, we investigated the income and expenditure of households according to the Federal districts. The average per capita income of the population in the North Caucasus Federal district is considered. The article analyzes the growth dynamics of the average per capita income of the population in the constituent entities of the North Caucasus Federal district for 2014-2016, as well as the structure of the use of cash income of the population for 2016.

Keywords: Income, expenses, Federal district, North Caucasian Federal district, average per capita monetary incomes of the population.

Доходы являются основным источником, удовлетворяющим потребности домохозяйств при приобретении потребительских товаров и услуг. Свободные денежные средства членов домашнего хозяйства могут быть направлены на сбережение и накопление, а так же погашение обязательных платежей.¹

Проведен анализ среднедушевых денежных доходов населения по федеральным округам России, в

частности по Северо-Кавказскому федеральному округу. Согласно данным представленным Федеральной службой государственной статистики в период с 2014 по 2016 год доходы домашних хозяйств увеличивались, не смотря на продолжающийся финансовый кризис и санкции со стороны западных стран. (таблица 1).

Таблица 1 - Среднедушевые денежные доходы населения по федеральным округам России (рублей в месяц)²

ФО	2014	2015	2016	Отклонение 2015 г. к 2014 г.	Рост в % 2015 г. к 2014 г.	Отклонение 2016 г. к 2015 г.	Рост в % 2016 г. к 2015 г.
1. Центральный	34 970	38 767	39 365	3 797	10,9%	598	1,5%
2. Северо-Западный	28 580	32 329	33 212	3 749	13,1%	883	2,7%
3. Южный	24 328	27 008	26 308	2 680	11%	-700	-2,6%
4. Северо-Кавказский	20 693	23 024	23 431	2 331	11,3%	407	1,8%
5. Приволжский	24 020	26 287	25 737	2 267	9,4%	-550	-2,1%
6. Уральский	30 494	32 880	32 565	2 386	7,8%	-315	-1,0%
7. Сибирский	21 490	23 569	23 720	2 079	9,7%	151	0,6%
8. Дальневосточный	31 974	36 275	36 414	4 301	13,5%	139	0,4%

Анализируя данные из таблицы 1, можно сделать вывод, что наибольший объем среднедушевых денежных доходов приходится на Центральный федеральный округ. В 2014 году данный показатель составлял 34 970 рублей, но уже к 2016 году достиг отметки 39 365 рублей, рост составил повышение на 12,6 процентных пункта по отношению к 2014 году.

На втором месте находится Дальневосточный федеральный округ. Данный показатель в 2014 год составил 31 974 рублей, но к 2016 году увеличился на 16,2 %, по отношению к 2014 году достигнув отметки 36 414 рублей.

Третье место по объему среднедушевых денежных доходов занимает Северо-Западный федеральный округ. В 2014 году анализируемый показатель составил 28 580 рублей. К 2016 году увеличился на 16,1% по отношению к 2014 году, и достиг в фактическом выражении 33 212 рублей.

Четвертое место принадлежит Уральскому федеральному округу, в рамках которого наблюдается тенденция по росту объема среднедушевых денежных доходов. Анализируемый показатель в период с 2014

года по 2016 год увеличился на 13,2 процентных пункта, и составил в 2016 году 32 565 рублей.

Пятое место занимает Южный федеральный округ. Данный показатель с 2014 года по 2015 год увеличился, и в 2015 году его объем в фактическом выражении составил 27 008 рублей увеличившись по отношению к 2014 году на 11%. В 2016 году анализируемый показатель снизился до отметки 26 308 рублей, что составляет 97,4% от уровня 2015 года.

Шестое место принадлежит Приволжскому федеральному округу. С 2014 года наблюдается стремительное увеличение объема среднедушевых денежных доходов населения. К 2016 году данный показатель вырос на 106,8% по отношению к предыдущему периоду, и объем доходов составил 25 737 рублей.

На седьмом месте располагается Сибирский федеральный округ. В рамках анализируемого периода тенденция к увеличению объема среднедушевых денежных доходов населения сохранилась, при этом рост произошел с 2014 по 2016 гг. на 10,4%. В результате в 2016 году данный показатель составил 23 720 рублей.

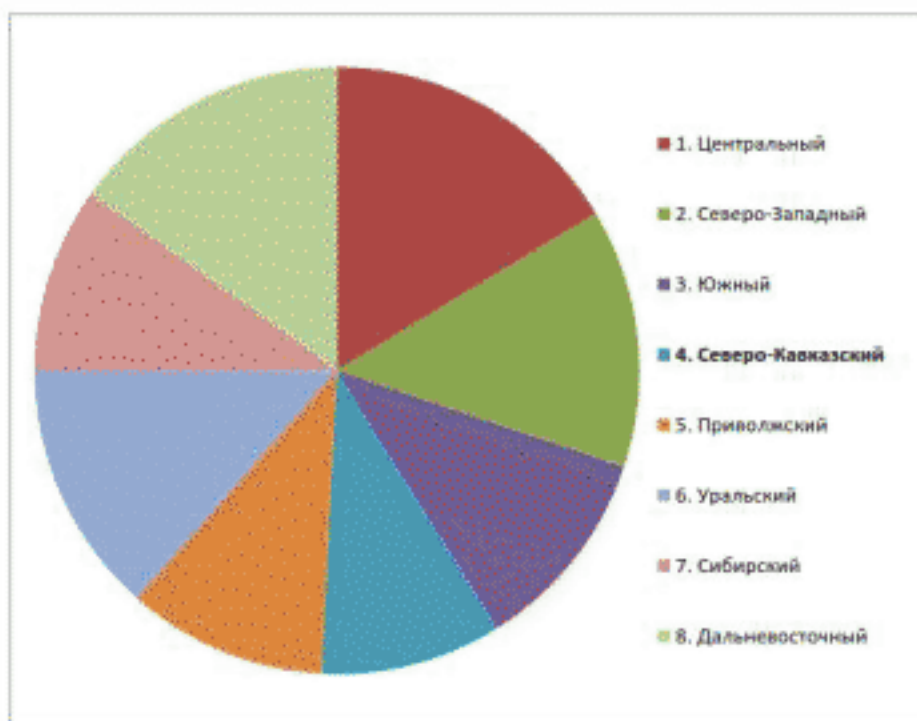


Рисунок 1 - Динамика среднемушевых денежных доходов населения по федеральным округам России на 2016 год (руб. месяц)

Аутсайдером по объему среднемушевых денежных доходов населения является Северо-Кавказский федеральный округ. Исходя из этого, мы можем сделать вывод, что анализируемый показатель по данному округу с 2014 по 2016 год показал небольшой рост в рублевом эквиваленте по сравнению с остальными

федеральными округами. При этом, к 2016 году показатель увеличился на 13,9% по сравнению с 2014 годом и составил 23 431 рублей.

Проведен анализ среднемушевых доходов населения по республикам входящим в состав Северо-Кавказского федерального округа.

Таблица 2 – Среднемушевые денежные доходы населения в Северо – Кавказском федеральном округе (рублей в месяц)

СКФО	2014	2015	2016	Отклонение 2015 г. к 2014 г.	Рост в % 2015 г. к 2014 г.	Отклонение 2016 г. к 2015 г.	Рост в % 2016 г. к 2015 г.
1. Республика Дагестан	23 423	26 738	28 287	3 315	14,2%	1 549	5,8%
2. Республика Ингушетия	14 346	14 713	15 000	367	2,6%	287	2%
3. Кабардино-Балкарская Республика	16 619	19 102	19 826	2 483	14,9%	724	3,8%
4. Карачаево-Черкесская Республика	16 109	17 268	16 867	1 159	7,2%	-401	-2,3%
5. Республика Северная Осетия-Алания	19 820	22 003	22 231	2 183	11%	228	1%
6. Чеченская Республика	19 788	22 917	22 817	3 129	15,8%	-100	-0,4%
7. Ставропольский край	21 590	22 969	22 440	1 379	6,4%	-529	-2,3%

Согласно данным, представленным в таблице 2, видно, что по объему среднемушевых денежных доходов населения по Северо-Кавказскому Федеральному округу лидирующую позицию занимает Республика Дагестан. В 2014 году объем доходов составил 23 423 рублей. В 2015 году наблюдается значительный рост аналогичного показателя, он увеличился на 3 315 рублей и достиг уровня 26 738 рублей, или 114,2% от уровня предыдущего периода. В 2016 году данная тенденция продолжилась – исследуемый показатель увеличился на 1 549 рублей и составил 28 287 рублей, прирост к уровню 2015 года составил 5,8%.

На втором месте по объему среднемушевых денежных доходов населения находится Чеченская Республика. В 2014 объем доходов населения в данном субъекте составил 19 788 рублей. В 2015 году наблюдалось значительное увеличение исследуемого показателя на 3 129 рублей, таким образом, он достиг уровня 22 917 рублей, или 115,8% от уровня 2014 года. Исключение составляет 2016 год, аналогичный показатель снизился в фактическом выражении на 100 рублей и составил 22 817 рублей, или 99,6% от уровня 2015 года.



Рисунок 2 - Динамика роста среднедушевых денежных доходов населения субъекта (рублей в месяц)



Рисунок 3 - Динамика роста среднедушевых денежных доходов населения субъекта (рублей в месяц)



Рисунок 4 - Динамика роста среднедушевых денежных доходов населения субъекта (рублей в месяц)

Подобная тенденция увеличения доходов населения наблюдается в Ставропольском крае. В 2014 году объем среднедушевых денежных доходов населения достиг отметки 21 390 рублей. В 2015 году исследуемый показатель вырос, в фактическом выражении на 1 379 рублей и достиг уровня 22 969 рублей, прирост

составил 6,4 процентных пункта. В 2016 году наблюдалось незначительное снижение аналогичного показателя – объем среднедушевых денежных доходов уменьшился на 529 рублей и составил 22 440 рублей, или 97,7% от уровня 2015 года.

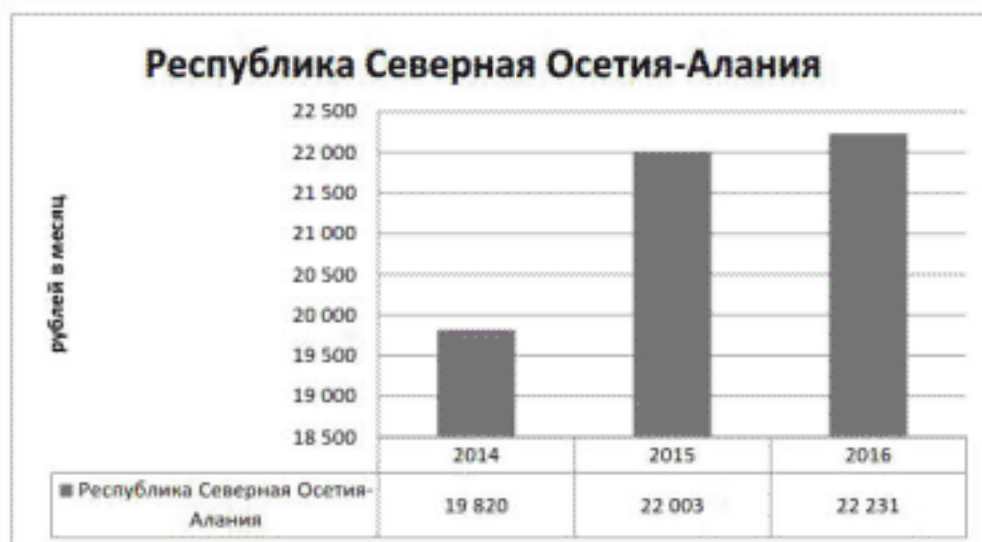


Рисунок 5 - Динамика роста среднедушевых денежных доходов населения субъекта (рублей в месяц)

По данным представленным в таблице 2 видно, что на четвертом месте по объему среднедушевых денежных доходов населения находится Республика Северная Осетия – Алания. Анализируя данный субъект наблюдается, что объем денежных доходов в 2014 году составил 19 820 рублей. В 2015 году аналогичный показатель показал увеличение – 2 183 рублей и

составил 22 003 рублей, или 111% от уровня 2014 года. В 2016 году данная тенденция продолжилась, наблюдается незначительное увеличение доходов – анализируемый показатель увеличился в фактическом выражении на 228 рублей и составил 22 231 рубль, или 99% от уровня 2015 года.



Рисунок 6 - Динамика роста среднедушевых денежных доходов населения субъекта (рублей в месяц)

Далее следует Кабардино-Балкарская Республика. В 2014 году анализируемый показатель достиг отмет-

ки 16 619 рублей. В 2015 году наблюдалась благоприятная тенденция роста исследуемого показателя –

объем среднедушевых денежных доходов населения увеличился в фактическом выражении на 2 483 рублей и достиг отметки 19 102 рублей, или 114,9% от предыдущего периода. К 2016 году аналогичный по-

казатель увеличился еще на 724 рубля, или 103,8% от уровня 2015 года. В 2016 году объем среднедушевых доходов населения составил 19 826 рублей.

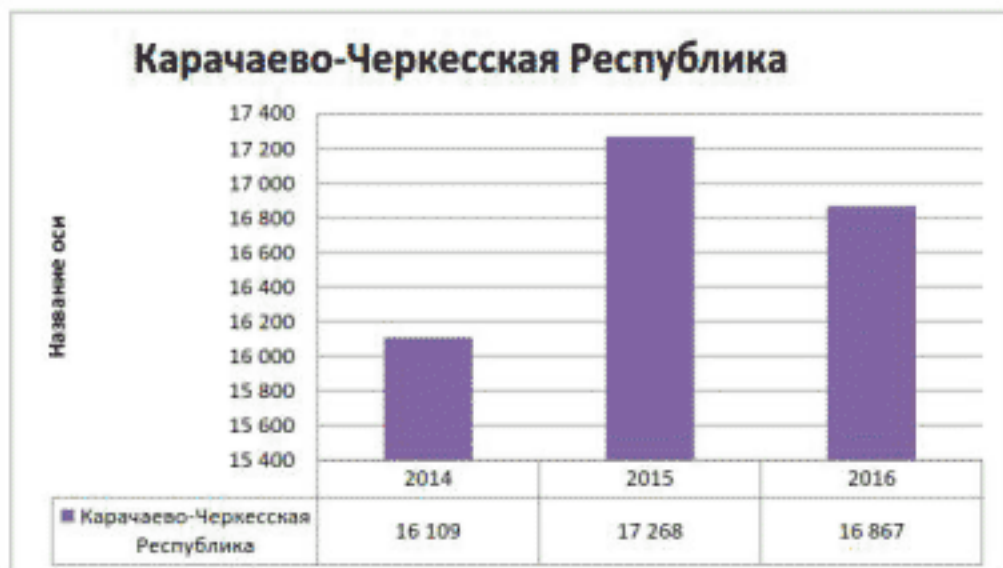


Рисунок 7 - Динамика роста среднедушевых денежных доходов населения субъекта (рублей в месяц)

Согласно данным, представленным в таблице 2, предпоследнюю позицию по увеличению объема среднедушевых денежных доходов в Северо-Кавказском федеральном округе занимает Карачаево-Черкесская Республика. В 2014 году объем доходов составил 16 109 рублей. В 2015 году наблюдался рост

исследуемого показателя на 1 159 рублей, таким образом, он достиг уровня 17 268 рублей, или 107,2% от уровня 2014 года. Аналогичный показатель в 2016 году снизился в фактическом выражении на 401 рубль, и составил 16 867 рублей, или 97,7% от уровня 2015 года.



Рисунок 8 - Динамика роста среднедушевых денежных доходов населения субъекта (рублей в месяц)

Как показывают данные таблицы 2, аутсайдером по объему среднедушевых денежных доходов населения в Северо-Кавказском федеральном округе является Республика Ингушетия. В 2014 году объем дохо-

дов составил 14 346 рублей. В 2015 году наблюдается небольшой рост данного показателя в фактическом выражении на 367 рублей, или 102,0% по отношению к предыдущему году и составил 14 713 рублей. В

2016 году продолжилась тенденция роста на 287 рублей, или на 2 процентных пункта. Объем доходов в 2016 году составил 15 000 рублей.

Таким образом, исходя из проведенного анализа можно сделать вывод, что в целом наблюдается весьма положительная тенденция роста по объему среднесуточных денежных доходов населения. При этом, нужно отметить, что в некоторых субъектах Северо-Кавказского Федерального округа за анализируемый период объем среднесуточных денежных доходов в 2016 году снизился. Это связано с новыми санкциями со стороны Западных стран, а так же в связи с ростом налоговой нагрузки и увеличением цен на ЖКУ, бензин и другие энергоносители. Не остается в стороне и курс рубля, если доллар начнет дорожать из-за дей-

ствий крупных корпораций на валютном рынке, то цены на импортные товары вырастут дополнительно, что приведет к снижению реальных доходов.

Существенную роль в современных условиях экономики занимают расходы домохозяйств. Используя свои ресурсы домашнее хозяйство способствует развитию и формированию рынка товаров и услуг.³

Современная статистика выделяет 4 основных раздела в расходах домашних хозяйств:

- 1) покупка товаров и услуг;
- 2) обязательные платежи и взносы;
- 3) приобретение недвижимости;
- 4) прирост финансовых активов (сбережения).⁴

Рассмотрим структуру использования денежных доходов населения.

Таблица 3 - Структура использования денежных доходов населения, млн. рублей

	Денежные расходы и сбережения - всего	в том числе				
		Покупка товаров и оплата услуг	Обязательные платежи и разнообразные взносы	Приобретение недвижимости	Прирост финансовых активов	Из него прирост, уменьшение денег на руках
Миллиардов рублей						
2005	13 819	9 614	1 390	352	2 463	205
2010	32 498	22 614	3 163	1 105	5 614	735
2014	47 921	36 106	5 674	2 140	4 001	76
2015	53 526	38 004	5 773	1 535	8 214	-214
2016	54 102	39 284	5 991	1 642	7 185	425
В % к итогу						
2005	100	69,6	10,1	2,5	17,8	1,5
2010	100	69,6	9,7	3,4	17,3	2,3
2014	100	75,4	11,8	4,5	8,3	0,2
2015	100	71,0	10,8	2,9	15,3	-0,4
2016	100	72,6	11,4	3,0	13,0	0,8

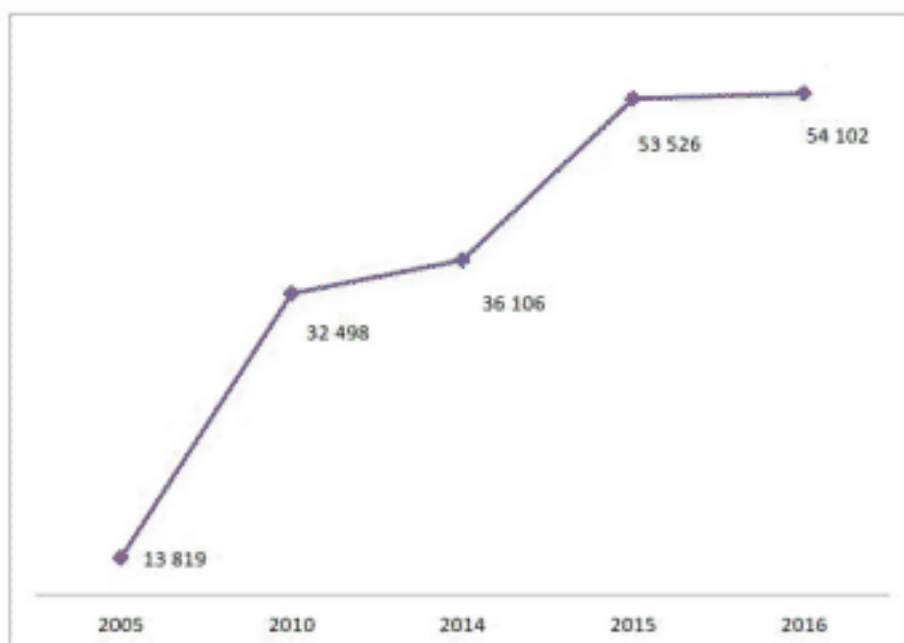


Рисунок 9 – Динамика денежных расходов и сбережений (млн. рублей)

Проанализировав данные представленные в таблице 3 мы видим, что среди расходов населения наибольший удельный вес приходится на покупку товаров и оплату услуг. С 2005 года по 2016 год данный

показатель значительно увеличился и к 2016 году составил 39 284 млн. рублей. Расходы на обязательные платежи и взносы, также за эти годы выросли и к 2016 году составили 5 991 млн. рублей. Согласно

приведенным данным можно констатировать, что меньше всего ресурсов приходилось на приобретение недвижимости. При этом в 2014 году спрос на недвижимость резко возрос и достиг показателя равного 2 140 млн. рублей. Однако в последующие годы данный

показатель снизился и к 2016 году составил 1 642 млн. рублей.

На рисунке 11 наглядно демонстрируется прирост финансовых активов или денежных сбережений населения.

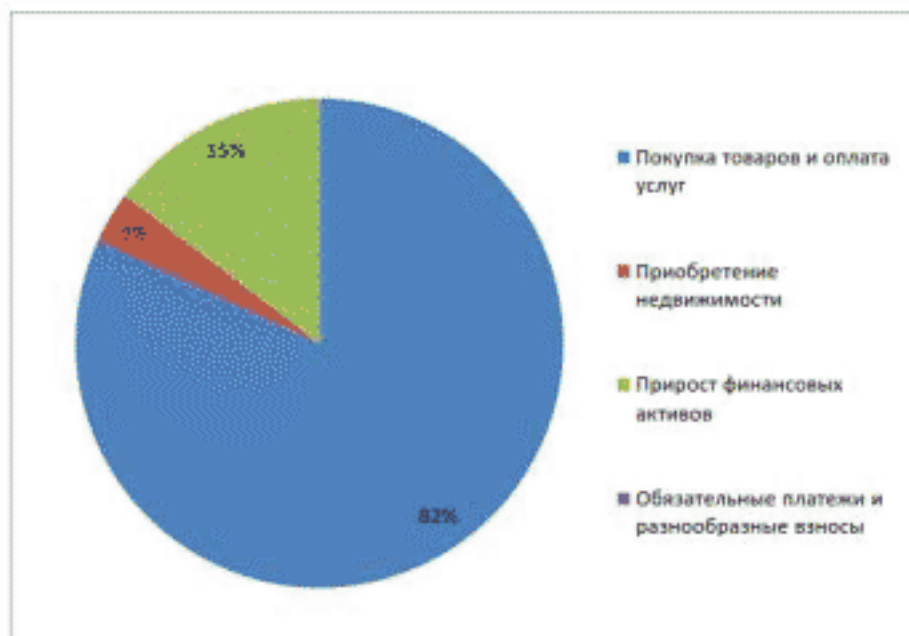


Рисунок 10 - Структура использования денежных доходов населения за 2016 год (%)

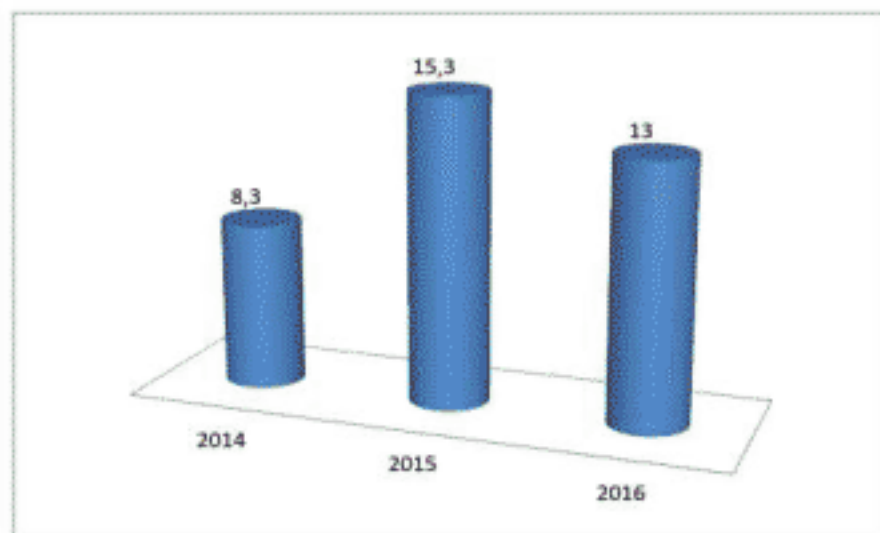


Рисунок 11 - Динамика денежных сбережений домашних хозяйств (в % к итогу)

Проанализировав рисунок, мы видим, что объем сбережений в 2014 году составлял 8,3% от общего объема денежных сбережений домашних хозяйств, что касается 2015 года, данный показатель вырос и составил 15,3% от общего объема денежных сбережений. Но в следующем году наблюдается спад данного показателя на 2,3 процентных пункта. В 2016

году данный показатель составил 13% от общего объема денежных сбережений домашних хозяйств.

Таким образом, можно сделать вывод, что из общего объема денежных расходов и сбережений больше всего средств расходуется на покупку товаров и оплату услуг, а меньше всего на приобретение недвижимости.

¹ Финансы / В.М. Родионова и др.; Под ред. В.М. Родионовой. М.: Финансы и статистика, М., ГУВШЭ. 2016.

² Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>

³ Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов. / Под ред. проф. Л.А.Дробозиной. М.: ЮНИТИ. 2016

⁴ 31. Экономическая теория. / Под редакцией д.э.н. Добрынина А.И., д.э.н. Тарасевича Л.С.: Издательство «Питер Пабблишинг», 2014. – 479 с.

Библиографический список

1. Финансы / В.М. Родионова и др.; Под ред. В.М. Родионовой. М.: Финансы и статистика, М., ГУВШЭ. 2016.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru>
3. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник для вузов. / Под ред. проф. Л.А.Дробозиной. М.: ЮНИТИ. 2016
4. Экономическая теория. / Под редакцией д.э.н. Добрынина А.И., д.э.н. Тарасевича Л.С.: Издательство «Питер Пабблишинг», 2014. – 479 с.

References

1. Finansy / V.M. Rodionova i dr.; Pod red. V.M. Rodionovoj. M.: Finansy i statistika, M., GUVSHEH. 2016.
2. Oficial'nyj sajt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki [EHlektronnyj resurs]. URL: <http://www.gks.ru>
3. Finansy. Denezhnoe obrashchenie. Kredit: Uchebnik dlya vuzov. / Pod red. prof. L.A.Drobosinoj. M.: YUNITI. 2016
4. EHkonomicheskaya teoriya. / Pod redakciej d.eh.n. Dobrynina A.I., d.eh.n. Tarasevicha L.S.: Izdatel'stvo «Piter Pabblishing», 2014. – 479 s.

РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В РСО-АЛАНИЯ

Лазарова Л.Б., д.э.н., доцент, Финансовый университет при Правительстве РФ
Исакова Ю.Р., Финансовый университет при Правительстве РФ
Николова А.А., Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация: В данной работе было рассмотрено развитие туристического потока в РФ. Рассмотрены такие проекты как Цей, Закка, Мамисон. Проанализировали Бюджетирование программ за ряд лет. Выделены, на наш взгляд, важные задачи для дальнейшего развития туризма.

Ключевые слова: туризм, Мамисон, рекреационный ресурс, финансирование программ.

Abstract: In this paper, the development of the tourist flow in the Russian Federation was considered. Considered such projects as Cey, Zakka, Mamison. We have analyzed the Budgeting of programs for a number of years. In our opinion, important tasks have been put forward for the further development of tourism.

Keywords: tourism, Mamison, recreational resource, program financing.

Туризм занимает лидирующие позиции в экономике многих развитых стран. В России в туристической сфере наблюдается тенденция роста, но, несмотря на это удельный вес в мировом турпотоке составляет всего лишь 1 %. Каждый год более 13 млн. российских жителей уезжают за пределы российской территории, при этом не более чем 4,5 млн. человек пользуются туристическими визами. Въездной туризм оказывает влияние на экономический рост. Таким образом, экспортные и импортные «невидимые» ресурсы, приходящиеся на сферу услуг выводятся из экономического оборота России. Экономический кризис доказал, что необходима структурная перестройка экономики, в том числе и развитие туристической отрасли. В нашей стране есть все условия для развития туристической индустрии: территория, трудовые ресурсы. Россия должна стать конкурентоспособной и интересной для зарубежных туристов.

Из вышесказанного, можно сделать вывод, что основной целью туристической отрасли в РФ и в её субъектах является привлечение долгосрочных инвестиций, с целью совершенствования туристической отрасли.

Рассмотрим развитие туристической отрасли на примере одного из субъектов РФ - РСО-Алания.

В стране найдется не много мест, где имеются такие возможности для отдыха и развития туризма в целом, как Республика Северная Осетия-Алания.

Республика расположена на сравнительно небольшой территории - 8 тыс. кв. км, но обладает уникальными природно-климатическими условиями, культурно-историческими ресурсами. РСО-Алания расположена в 9 из 11 климатических поясах (от субтропиков до высокогорных альпийских лугов). Достаточно многообразен животный и растительный мир.

РСО-Алания - субъект России, который богат своей историей и древней культурой.

«Историко - этническое наследие республики и так же природно - климатические условия позволяют развивать и продвигать на рынок многие виды туризма: экстремального и горнолыжного, экологического, сельского, исторического и этнического, а так же лечебно - оздоровительного. Горные склоны со снежными вершинами, высота которых достигает около 4300 м. Пятью гигантскими ступенями возвышаются на юге и юго-западе республики РСО-Алания горные хребты Северного Кавказа. Более ста ледников спускаются с хребтов и примерно столько же горных рек появляются у их языков. Самые крупные ледники Северной Осетии - Цейский и Караугомский, на которых проложены альпинистские маршруты. Климат в горах немного своеобразен. Летом, в дневное время суток в горных местностях очень жарко, а ночью температура воздуха резко поднимается, зимы снежные и холодные. У республики имеется большой потенциал для привлечения туристов, которые предпочитают

экстремальные виды туризма. В Северной Осетии на государственном учете состоят 2343 объекта культурного наследия: из них археологии 1312, истории 918, архитектуры 77 и искусства 21. На охране государства состоят 365 объектов: из них 241 федерального значения и 124 регионального. Культурный центр Северной Осетии - город Владикавказ, который сохранил памятники культуры, истории и архитектуры. Недалеко от города находится селение Даргавс, в котором находится памятник, являющийся частью всемирного наследия ЮНЕСКО «Городок Мертвых»» [5]

На начало 2018 года в состав объектов курортно-рекреационного и туристского комплекса РСО-Алания входило более 100 предприятий, реализующих деятельность в туристической сфере. Среди них 89% - это малые средства размещения

Республика готова одновременно разместить порядка 5300 тысяч туристов и отдыхающих.

В целях стимулирования экскурсионных потоков на территории РСО-Алания в 2017 году проведена ежегодная акция «Познай свой край», охватившая более 300 человек разных возрастных групп населения.

В 2017 году в республике разработаны новые туристско-экскурсионные маршруты (леших и комбинированных): культурно-познавательных, гастрономических, по местам боевой славы, экологических, этнографических, в том числе детских с элементами геокешинга и квеста².

«Население РСО - Алания - это непревзойденное этническое и религиозное общество. На сегодняшний день Северная Осетия - единственная православная республика на всем Северном Кавказе. В свою очередь коренные жители республики подразделяются на этнографические группы. Каждая группа смогла сохранить старые традиции, такие как: фольклор, народные промыслы и язык. Поэтому туристов в последнее время привлекает именно этнографический туризм, желание узнать культуру и историю народа. Республика Северная Осетия обладает редкими ресурсами разных типов лечебных минеральных вод, которые служат основой для формирования санаторно - курортной зоны. На территории изучено около 260 выходов разного типа минеральных вод, которые сгруппированы более чем в 40 месторождениях. Например, целебный источник Карнадон «Теплый Источник», который находится у истоков реки Геналдон. Местность находится высоко над уровнем моря и практически всегда покрыта снегом. Континент больших тут составляют: туберкулезные, ревматические и разного рода малокровные. Ежегодно число посещающих увеличивается, причем большая часть больных приезжает сюда по направлению врачей. Минеральные источники республики Северная Осетия - Алания не уступают известным кавказским минеральным водам по своим целебным свойствам. Поэто-

му число туристов, желающихправить свое здоровье растет» [2,5].

«Мягкий климат, разнообразие и обилие природных ресурсов, удачное геополитическое месторасположение создают в республике благоприятные и перспективные условия для развития туризма. Республику можно назвать одним из центров развития туризма в Российской Федерации. В Северной Осетии хорошо отдыхать как зимой, так и летом, сюда желают приехать ценители горного туризма, истории, этнографии. Для обеспечения результативного использования природно - рекреационного потенциала для дальнейшего развития туризма, сохранения памятников природы, культуры, истории, превращение рекреационных районов республики в международный центр лечебного и курортного туризма, необходимо создать специальные рекреационно - хозяйственные районы.» [5]

С одной стороны, развитие туризма в современных экономических условиях в республике оценивается как кризисное, это связано со значительным ухудшением показателей по туристским услугам, снижением уровня материальной базы. С другой стороны, наблюдается значительный рост по объемам ввода туристических объектов, которые полностью отвечают международным стандартам. Кроме того, значительно увеличен выезд жителей республики в зарубежные страны. Дадим оценку туристического потенциала региона.

При этом необходимо подчеркнуть, что туризм занимает не большую долю в международной классификации туристских поездок, её удельный вес составляет порядка 0,002 % международного рынка выездного туризма. При этом, располагаясь на пересечении главных дорог Евразии, Северная Осетия обладает огромным туристическим резервом².

Для дальнейшего развития туристической отрасли в республике необходимо создать соответствующую материальную базу: сеть отелей и гостиниц мирового уровня, пансионатов, кемпингов, оборудованных стоянок для автомобильного транспорта и их обслуживания, столовых, ресторанов, магазинов, пунктов бытового обслуживания, подъемников, канатно-кресельных дорог, бассейнов. Большой интерес с точки зрения развития туристической отрасли вызывает пригородная зона Владикавказа. На данной территории расположены удивительные места: склоны для катания на санках лыжах, сноубордах.

Наиболее интересным местом для туристов, по мнению многих экспертов в области туризма, является Цейское ущелье, образованное Цейским и Кальперским хребтами. На территории ущелья находятся горные водопады и термальные источники. Цейское

ущелье можно сравнить по характеру природных и рекреационных ресурсов с такими популярными местами в России, как Донбай, Теберда, Приэльбрусье, Архыз, Красная поляна. Однако по уровню туристических комплексов отстает от них. Достаточно сложной проблемой является утрата природной территорией ущелья своей привлекательности. Это связано со стихийной застройкой и благоустройством горного района. На данный момент Цей нельзя назвать горно-рекреационным районом, т.к. в основном большая часть инфраструктуры пришла в упадок. Построенные гостиницы не отвечают современным требованиям, не созданы условия обеспечивающие сохранность жизни и здоровья туристов.

Мы считаем, что Цей имеет ряд особенностей, свойственных только данному ущелью. На данной территории можно построить пятизвездочную гостиницу более чем на 1000 мест, с комфортабельными номерами. Важно вести в эксплуатацию коммуникации, канатные дороги, подъемники, переконструировать пешеходные дороги, спортивные площадки, трамплины, плавательные бассейны. Данные меры позволят Цейскому ущелью стать конкурентоспособным среди туристско-рекреационных зон.

Рядом с Цеем расположен красивый горный район Зака. Он достаточно интересен с точки зрения развития многопрофильной рекреационной деятельности. В Зака можно построить горнолыжный комплекс международного уровня, поскольку на данной территории снег лежит до 4,5 месяцев, достаточно склонов для катания на лыжах, есть возможности для слалома-гиганта. Кроме того, есть условия для установки, как канатных дорог, так и подъемников. В данной местности есть возможности для развития горного, водного, лыжного, пешеходного, и иных видов туризма. Удобные маршруты связывают район с туристско-экскурсионными территориями не только Северной Осетии, но и соседних республик: Чечни, Ингушетии, Кабардино-Балкарии.

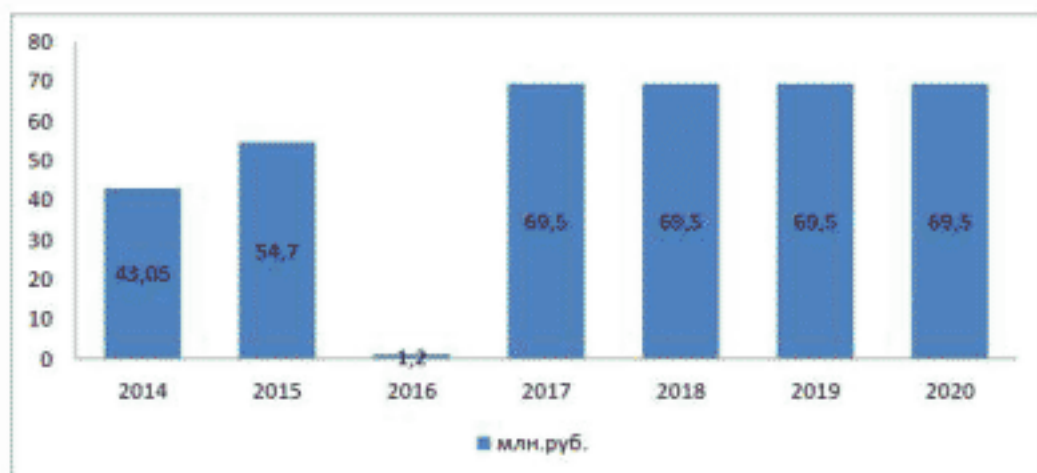
Заинтересованность в развитии данной территории проявили крупные инвестиционные компании Франции, которые, изучив особенности и климатические условия района, планируют построить горнолыжный курорт на 3000 мест, который после десяти лет, могут передать России в безвозмездное пользование. Однако административные барьеры не позволили осуществить данный проект.

Финансирование Программы «Развитие культуры и туризма» предполагается за счет средств бюджета Республики Северная Осетия-Алания.

Общий объем финансирования Программы составляет 640,2 млн. руб., из них:



в т.ч.: в рамках реализации подпрограммы "Развитие туризма в республике Северная Осетия-Алания" - 376,95 млн. руб., из них:



в рамках реализации подпрограммы "Обеспечение создания условий для реализации государственной программы "Развитие туристско-рекреационного комплекса республики Северная Осетия-Алания" - 263,25 млн. руб., из них:



Рассмотрим один из приоритетных туристско-рекреационных комплексов - Мамисон. Строительство Мамисона началось в начале 2013 года, но в связи с отсутствием финансирования, было заморожено.

Мамисон находится в 100 км от столицы Северной Осетии - Алании, в Алагирском районе. По своим климатическим характеристикам и уникальной природе Мамисон превосходит большую часть зарубежных и отечественных курортов: По данным синоптиков снег при мощности до 1 м. в Мамисонском ущелье, на высотах от 2200 м. и выше, лежит до конца мая.

Мамисон планируется ввести как всепогодный туристско-рекреационный комплекс на территории 1,5 тыс. га. Согласно проектной документации предполагается, в частности, строительство горнолыжных трасс общей протяженностью более 20 км с перепадом высот до 1 160 метров.

Предполагается, что данный туристско-рекреационный комплекс будет полноценно работать и в летний период. Есть возможность кататься на лыжах на леднике Зарамаг, проводить эффективное лечение с помощью минеральных источников Тиб-1 и Тиб-2, редких по своему составу и бальнеологии. В зимние месяцы - это будет крупнейший горнолыжный

курорт мирового класса. Он может выступить в качестве базы для проведения спортивных состязаний международного уровня. Таким образом, данная территория признана инвестиционно привлекательной площадкой для создания курортной зоны международного класса для комфортного семейного отдыха. Резюмируя вышесказанное, можно сделать вывод о том, что Кавказ может стать популярным туристическим направлением. На развитие туристической отрасли на Северном Кавказе потребуется направить с бюджета до 2020 года порядка 17,6 млрд руб³.

В проект было вложено более 2 млрд рублей, инфраструктура сейчас готова на 80-85%, построена большая часть автомобильной дороги высокого качества, линии электропередачи, подстанция, ряд других элементов инженерной и дорожной инфраструктуры.

Необходимо завершить строительство недостающих инфраструктурных элементов и сделать объект глобальной инвестиционной площадкой.

Объем недостающих финансовых средств в инфраструктуру оценивается порядка от 1 до 4 млрд рублей. Есть разные экспертные оценки в зависимости от того, какие именно элементы инфраструктуры. Предлагается несколько вариантов мостов, а также

вариант расширения туннеля. Кроме того, можно построить одну канатную дорогу.

В состав транспортной инфраструктуры Северной Осетии, помимо прочего, входят 5 трасс федерального значения, железнодорожные узлы и международный аэропорт. При стабильной экономической и политической ситуации в субъекте туристическая отрасль может стать лидирующей. Тем не менее, важно отметить, что вместе с положительными факторами, имеют место и определенные сдерживающие факторы для дальнейшего развития туристической отрасли в регионе. Во-первых, имеющаяся инженерная инфраструктура удовлетворяет лишь сегодняшним потребностям, но никак не рассчитана на развитие туристического кластера республики. Во-вторых, республика входит в перечень территорий с регламентированным посещением для иностранных граждан, что не может не сказываться самым пагубным образом на развитии въездного туризма. И, в-третьих, наряду со всем Северо-Кавказским округом, РСО-Алания считается неблагоприятным регионом для туризма и отдыха, в связи с геополитическими обстоятельствами. Преодоление перечисленных факторов позволит позиционировать Осетию в качестве одного из ведущих туристических центров, как Северного Кавказа, так и России в целом.

Определены основные рекреационные зоны республики.

Определены основные рекреационные зоны республики.



Рисунок 1 - Рекреационные зоны РСО-Алании

Проведено зонирование республики по видам туризма

Учитывая рекреационный потенциал республики, в качестве основных направлений развития туризма сформировались следующие:

1. Лечебно-оздоровительный туризм.
2. Познавательный туризм (этно-туризм).
3. Экологический туризм.
4. Культурный туризм.
5. Спортивный туризм (экстремальный туризм).

Подготовлены приоритетные инвестиционные проекты республики для реализации в рамках федеральных целевых программ

На наш взгляд, для дальнейшего развития туристической отрасли в РСО – Алании необходимо решить следующие задачи:

создать комплексную систему для подготовки высококвалифицированных кадров по обслуживанию туристов на всех уровнях, начиная от руководителей до технического персонала, отвечающим международным стандартам сервиса;

разработать нормативную базу, определяющую основные принципы организации туристско-рекреационной деятельности, которая будет регули-

ровать как административную, так и экономическую деятельности в данной сфере;

привлечь инвестиции, как частного бизнеса, так и иностранных инвесторов, что в будущем приведет к росту доходной части регионального бюджета.

Для привлечения инвестиций в туристическую отрасль республики, необходимо:

- предоставление налоговых льгот;
- снижение налоговых ставок;
- субсидирование процентных ставок по кредитам, направляемым в туристическую отрасль;
- использование лизинга;
- предоставление особых прав ведения в сфере туристской индустрии;
- снятие административных барьеров.

Все имеющиеся и создающиеся рекреационные объекты должны быть сертифицированы и иметь лицензию на осуществление деятельности в соответствии с международными стандартами.

При эффективном решении поставленных задач, туристическая сфера должна стать одной из перспективных направлений развития экономики. В результате чего повысится деловая активность, произойдет рост занятости населения, увеличатся поступления в бюджет в виде налогов и сборов.

¹ Развитие туризма в современных условиях//Официальный сайт Всемирной туристской организации <http://www.wto.org/>

² Гуриева Л.К. Соzieва З.И. Туристический кластер региона: проблемы и перспективы создания// Региональная экономика: теория и практика. – 2009. – № 22 (115). С. 72-84.

³ Инфраструктура курорта "Мамисон" в Северной Осетии готова на 80% Электронный ресурс: <http://tass.ru/severnyy-kavkaz/4742510>

Библиографический список

1. В Северной Осетии стартовал сельский туризм. Электронный ресурс: http://www.yuga.ru/news/severnaya_osetia/
2. Гуриева Л.К. Соzieва З.И. Туристический кластер региона: проблемы и перспективы создания// Региональная экономика: теория и практика. – 2009. – № 22 (115). С. 72-84.
3. Инфраструктура курорта "Мамисон" в Северной Осетии готова на 80% Электронный ресурс: <http://tass.ru/severnyy-kavkaz/4742510>
4. Развитие туризма в современных условиях//Официальный сайт Всемирной туристской организации <http://www.wto.org/>
5. Этнографический туризм в Осетии - https://revolution.alibest.ru/sport/00557413_0.html

References

1. V Severnoj Osetii startoval sel'skij turizm. EElektronnyj resurs: http://www.yuga.ru/news/severnaya_osetia/
2. Gurieva L.K. Sozieva Z.I. Turistscheskij klaster regiona: problemy i perspektivy sozdanija// Regional'naya ehkonomika: teoriya i praktika. – 2009. – № 22 (115). S. 72-84.
3. Infrastruktura kurorta "Mamison" v Severnoj Osetii gotova na 80% EElektronnyj resurs: <http://tass.ru/severnyy-kavkaz/4742510>
4. Razvitie turizma v sovremennyh usloviyah//Official'nyj sajt Vsemirnoj turistskoj organizacii <http://www.wto.org/>
5. Etnograficheskiy turizm v Osetii - https://revolution.alibest.ru/sport/00557413_0.html

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ТИПА ВУЗОВСКОЙ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Милева Л.Г., д.э.н., профессор, Бийский технологический институт (филиал) ФГБОУ ВО «Алтайский государственный технический университет имени И.И. Ползунова»

Аннотация: в статье акцентирована потребность в оценке типа вузовской политики управления качеством образовательных услуг; обоснованы ее возможные виды, систематизированы отличительные признаки (индикаторы); введены в научный оборот дефиниции адекватная и формальная политики управления качеством образовательных услуг; представлены блок-схема и оригинальная методика оценки, базирующиеся на использовании краткого и расширенного идентификаторов и сопряженной с ними карты диагностики, аккумулирующей результаты балльных экспертных оценок.

Ключевые слова: типы вузовской политики управления качеством образовательных услуг; адекватная, формальная и промежуточная типы политик; блок-схема; идентификатор и карта диагностики; методический инструментарий.

Abstract: in article the need for assessment like high school policy of quality management of educational services is accentuated; its possible types are proved, distinctive signs (indicators) are systematized; definitions adequate and formal politicians of quality management of educational services are introduced for scientific use; the flowchart and an original technique of assessment which are based on use of short and expanded identifiers and the card of diagnostics accumulating results of mark expert estimates interfaced to them are submitted.

Keywords: types of high school policy of quality management of educational services; adequate, formal and intermediate types politician; flowchart; identifier and card of diagnostics; methodical tools.

Проблематика повышения (или, как минимум, обеспечения) конкурентоспособности высших учебных заведений (вузов) на профильных рынках сопряжена с достижением качества образовательных услуг, удовлетворяющего всех потребителей (государство в лице министерства образования и науки, потенциальных абитуриентов, обучающихся и выпускников, представителей работодателей). Не секрет, что «высокое качество образовательных услуг» является и одним из доминирующих мотивов выбора абитуриентами учебного заведения [1-2], и гарантом конкурентоспособной востребованности выпускников на рынке труда [3], и залогом успешной аккредитации реализуемых основных профессиональных образовательных программ, и т.д. [4]. Отличием вузов на отмеченные обстоятельства стало повальное внедрение «типовых» систем менеджмента качества (СМК) и регулярное проведение самообследований, в том числе, в сфере качества образовательных услуг (КОУ).

Не умаляя гипотетической значимости внедрения СМК и проведения мониторинга КОУ, необходимо подчеркнуть, что их реальная значимость и эффективность могут обеспечиваться выполнением двух условий: во-первых, согласованностью со стратегией развития вуза и, во-вторых, взаимосвязью с адекватной политикой управления качеством образовательных услуг (ПУКОУ).

В данном контексте проблематика диагностики вузовского типа ПУКОУ, приобретая особую актуальность, обосновывает правомерность модернизации (дополнения, корректировки) понятийного аппарата и методического инструментария.

Концептуальную основу авторской позиции формируют следующие моменты:

1. Правомерность выделения двух «крайних» (основных) типов политик управления качеством образовательных услуг - адекватной (А) и формальной (Ф), а также промежуточного (П) типа, имеющего три разновидности:

- П, (Ф, А) - промежуточная политика первого типа, в которой доминируют признаки формальной, но в тоже время присутствуют признаки адекватной политик;

- П, (Ф, А или А, Ф) - промежуточная политика второго типа (или равновесная промежуточная политика), в которой в равной степени присутствуют признаки формальной и адекватной политик;

- П, (дА, Ф) - промежуточная политика третьего типа, в которой доминируют признаки адекватной, но в тоже время присутствуют признаки фрагментарной политики.

2. Обоснование характерных признаков (индикаторов) адекватной и формальной типов вузовской политики управления качеством образовательных услуг.

Представляется, что перечень индикаторов (таблица 1) носит открытый характер (то есть, может быть откорректирован как в сторону увеличения, так и сокращения).

Главное, чтобы утвержденный перечень сравнительных признаков (индикаторов) отражал сущностный аспект «крайних» типов вузовской политики управления качеством образовательных услуг, обосновывая следующие дефиниции:

1. **Адекватная политика** управления качеством образовательных услуг (АПУКОУ) - ключевое направление стратегии развития вуза, де-факто выступающее целевым ориентиром системы менеджмента качества, документально зафиксированное, обоснованное комплексным (прогнозируемым и текущим) анализом предпочтений всех типов потребителей, осознанное и воспринятое всем коллективом, полностью обеспеченное всеми необходимыми ресурсами (финансовыми, трудовыми, методическими и т.д.), нацеленное на обеспечение конкурентоспособности образовательного учреждения.

2. **Формальная политика** управления качеством образовательных услуг (ФПУКОУ) - совокупность методов, форм, приоритетов и подходов, существующих автономно от стратегии развития вузов, как правило, реализуемых спонтанно в условиях недостаточности требуемых ресурсов, нацеленных на обеспечение формальных атрибутов системы менеджмента качества образования (МКО).

Необходимо подчеркнуть, что перечень акцентированных моментов имеет важный методический аспект, поскольку является основой для разработки специального документа - **идентификатора** типа вузовской политики управления качеством образовательных услуг.

Разработка идентификатора типа ПУКОУ базируется на следующих моментах:

1. Количество вопросов должно быть равно (при укрупненной диагностике) иликратно (при детализированной) количеству анализируемых индикаторов (характерных признаков). В частности, для укрупненной диагностики типа вузовской ПУКОУ (таблица 1) достаточно 9 вопросов (по одному вопросу на индикатор); соответственно, для детализированной диагностики - 18 (по два вопроса на индикатор) или 27 вопросов (по три на каждый признак).

Таблица 1 – Сопоставление параметрических характеристик адекватной и формальной вузовских политик управления качеством образовательных услуг

Сравнительные признаки (индикаторы)	Тип вузовской политики управления качеством образовательных услуг (ПУКОУ)	
	Адекватная (АПУКОУ)	Формальная (ФПУКОУ)
Взаимосвязь со стратегией развития вуза	Тесная; АПУКОУ соподчинена стратегии развития вуза, являясь ее ключевым элементом	Либо отсутствует, либо носит формальный характер
Наличие утвержденного в установленном порядке документа СМК «Вузовская политика управления качеством образовательных услуг»	Имеется и регулярно корректируется	Отсутствует
Одобрение ПУКОУ (принятие) коллективом вуза	Полное и всеобщее (всем коллективом или его подавляющим большинством)	Фрагментарное и частичное (незначительной частью коллектива)
Регулярность проведения мониторинга качества образовательных услуг	Регулярно, с определенной плановой периодичностью	Спонтанно (по мере надобности)
Категории потребителей, охваченные мониторингом качества образовательных услуг	Все основные категории (абитуриенты, учащиеся, выпускники, представители работодателей)	Отдельные категории (чаще всего обучающиеся)
Анализ результатов мониторинга КОУ	Проводится детализированный SWOT-анализ, выявляющий действие внешних и внутренних факторов, обосновывающий стратегические и тактические управленческие решения	Либо не проводится вообще, либо проводится формально, поскольку его результаты не внедряются в систему менеджмента качества, существуя независимо от нее
Наличие целевых антикризисных программ управления качеством образовательных услуг	Имеются	Отсутствуют
Применяемые вузом методики диагностики КОУ	Профильные методики, либо «собственные», специально разработанные в рамках системы МКО, либо, адаптированные под специфику вуза	Типовые заимствованные методики, как правило, не адаптированные под специфику вуза
Наличие и достаточность ресурсов (финансовых, трудовых и т.д.) для успешной реализации ПУКОУ	Все ресурсы имеются в достаточном количестве и должном уровне качества	Большинство ресурсов не хватает либо в недостаточном количестве, либо ненадлежащего качества

2. На каждый вопрос идентификатора типа ПУКОУ должно быть предложено три варианта ответов:

- вариант «а», оцениваемый в 3 балла;
- вариант «б», оцениваемый в 1 балл;
- вариант «в», оцениваемый в 0 баллов.

3. Диагностика типа вузовской политики управления качеством образовательных услуг осуществляется по специальной Карте (таблица 2), аккумулирующей следующие параметры: вопросы идентификатора типа ПУКОУ; варианты ответов на них, идентифицированные буквенной символикой; общую сумму набранных баллов. Очевидно, что сумма баллов, символизирующая принадлежность оцениваемого индикатора к определенному типу политики управления качеством образовательных услуг, должна стать результатом работы экспертной комиссии.

4. В качестве респондентов целесообразно использовать представителей различных категорий потребителей образовательных услуг (преподавателей вуза, обучающихся, выпускников, профильных работодателей). Очевидно, что согласованность мнений респондентов можно оценить по принадлежности суммы баллов к одному интервалу. Для выполнения данного условия (для обоснования принадлежности балльных оценок к одному интервалу) предлагается последовательно проводить укрупненную, а затем детализированную диагностику вузовского типа ПУКОУ.

Логика диагностики типа вузовской политики управления качеством образовательных услуг отражает блок-схема (рисунок 1), предусматривающая последовательное выполнение следующих этапов:

1. Обоснование выборки респондентов – представителей различных категорий потребителей образовательных услуг.

2. Контрольное тестирование респондентов, направленное на выявление уровня лояльности в ВУЗу (по сути, на диагностику степени их готовности к объективной оценке вузовской политики управления качеством образовательных услуг). Если результаты контрольного тестирования окажутся неудовлетворительными, необходимо провести частичную замену респондентов. Принципиально, что к реализации третьего этапа приступают только по достижению приемлемого уровня адекватного восприятия анализируемого объекта.

3. Укрупненная диагностика типа вузовской ПУКОУ по краткому идентификатору, аккумулирующему количество вопросов, равное числу анализируемых специфических признаков (таблица 1).

4. Детализированная диагностика типа вузовской политики управления качеством образовательных услуг по расширенному идентификатору, включающее количество вопросов кратное числу анализируемых специфических признаков (как минимум, в 2-3 раза превышающее).

5. Если результаты диагностики типа вузовской политики управления качеством образовательных услуг различными категориями респондентов согласованы, приступают к их утверждению и критическому анализу. В противном случае необходимо провести выборочное интервьюирование респондентов, а затем – повторную укрупненную и детализированную диагностику вузовской ПУКОУ.

Представляется, что данный этап является ключевым компонентом блок-схемы диагностики типа вузовской политики управления качеством образовательных услуг (рисунок 1), реализация которого требует особой тщательности.

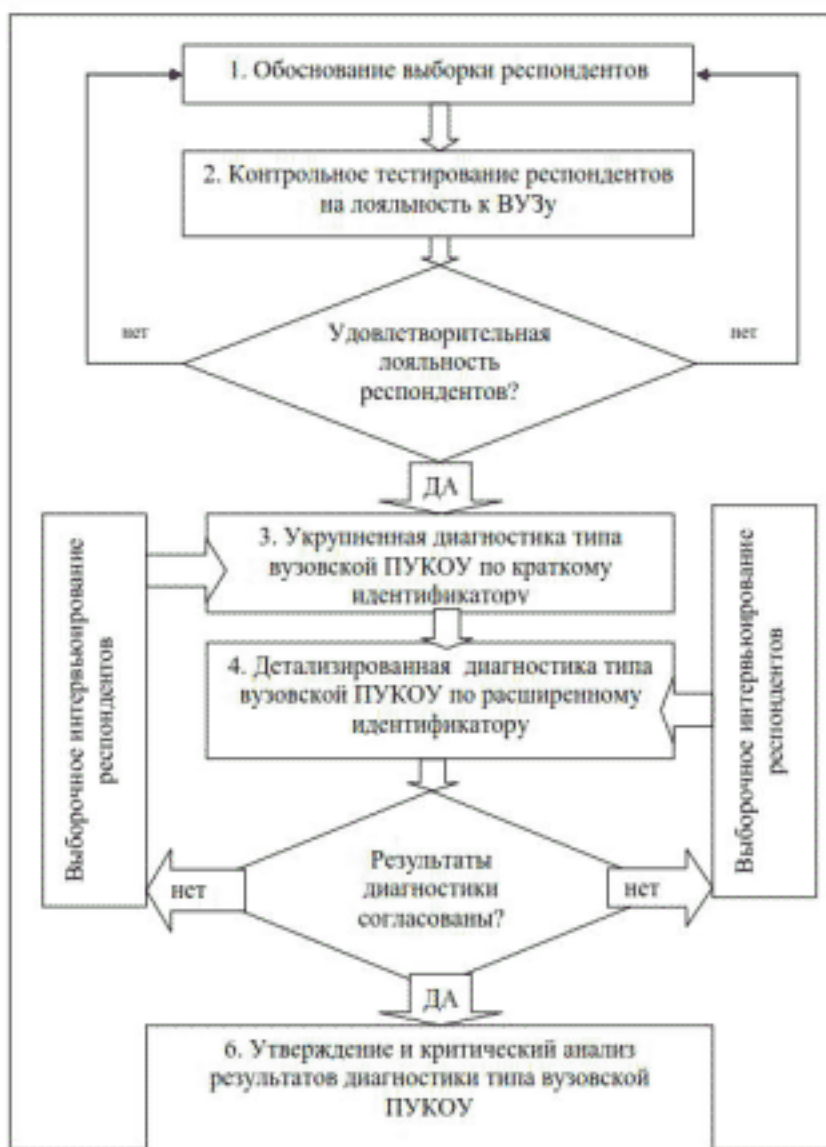


Рисунок 1 – Блок-схема диагностики типа вузовской политики управления качеством образовательных услуг

Краткий идентификатор типа вузовской политики управления качеством образовательных услуг, предназначенный для укрупненной диагностики (таблица 1), включает следующие вопросы:

1. Связь политики управления качеством образовательных услуг и стратегии развития вуза:

а) тесная; сопряженная с позиционированием ПУКОУ в качестве ключевого элемента стратегии развития вуза;

б) формальная, поскольку ПУКОУ реализуется автономно от стратегии развития вуза;

в) затрудняюсь ответить.

2. Наличие утвержденного в установленном порядке документа СМК «Вузовская политика управления качеством образовательных услуг»:

а) политика сформулирована и документально оформлена, то есть у вуза имеется утвержденный в установленном порядке соответствующий документ СМК;

б) политика сформулирована, но документально не оформлена, то есть в вузе отсутствует утвержденный в установленном порядке документ СМК «Вузовская политика управления качеством образовательных услуг»;

в) политика либо не сформулирована, либо сформулирована формально.

3. Одобрение ПУКОУ коллективом вуза:

а) политика полностью одобрена и принята всем коллективом;

б) политика полностью одобрена и принята большей частью коллектива;

в) политика одобрена частично.

4. Мониторинг качества образовательных услуг проводится:

а) регулярно, с определенной плановой периодичностью;

б) как правило, регулярно и планомерно, но иногда по мере надобности;

- в) спонтанно.
- 5.** Категории потребителей, охваченные мониторингом качества образовательных услуг:
- а) все основные категории (абитуриенты, учащиеся, выпускники, представители работодателей);
- б) категории, предусмотренные плановым опросом;
- в) категории, выбранные случайно.
- 6.** Анализ результатов мониторинга КОУ:
- а) проводится детализированный SWOT-анализ, выявляющий действие внешних и внутренних факторов, обосновывающий стратегические и тактические управленческие решения вуза, результаты которого доводятся и до руководства и до студентов вуза;
- б) проводится односторонний анализ, ограничивающийся исследованием либо внешних (либо внутренних) факторов, обосновывающий тактические управленческие решения вуза, результаты которого, как правило, доводятся только до руководства вуза;
- в) анализ результатов либо не проводится вообще, либо проводится формально, поскольку его результаты остаются без внимания.
- 7.** Наличие целевых антикризисных программ управления качеством образовательных услуг:

- а) имеется несколько обоснованных целевых (по направлениям) антикризисных программ УКОУ;
- б) имеется обоснованная антикризисная программа УКОУ;
- в) антикризисная программа УКОУ либо разработана формально, либо отсутствует.
- 8.** Применяемые вузом методики диагностики КОУ:
- а) профильные методики, либо «собственные», специально разработанные в рамках системы МКД, либо, адаптированные под специфику вуза;
- б) типовые методики, адаптированные под специфику вуза;
- в) типовые заимствованные методики, как правило, не адаптированные под специфику вуза.
- 9.** Наличие и достаточность ресурсов (финансовых, трудовых и т.д.) для успешной реализации ПУКОУ:
- а) все необходимые ресурсы имеются в достаточном количестве и должного уровня качества;
- б) большинство ресурсов имеются в достаточном количестве и должного уровня качества;
- в) большинство ресурсов имеются либо в недостаточном количестве, либо ненадлежащего качества.

Таблица 2 - Карта укрупненной диагностики типа вузовской политики управления качеством образовательных услуг (условный пример)

Номер вопроса Идентификатора	Варианты ответов, соответствующие типу ПУКОУ				
	формальный тип Ф	П, (dФ, A)	П, (Ф, A)	П, (dA, Ф)	адекватный тип А
Первый	«б»; «в»	«б»	«б»; «в»	«в»	«в»
Второй	«в»	«б»; «в»	«б»; «в»	«б»	«в»
Третий	«в»	«в»	«в»	«б»	«в»; «б»
Четвертый	«в»	«в»	«б»	«в»; «б»	«в»
Пятый	«в»	«б»	«б»	«в»; «б»	«в»; «б»
Шестой	«в»	«б»	«б»	«в»; «б»	«в»
Седьмой	«в»	«в»	«б»	«в»; «б»	«в»
Восьмой	«в»	«б»; «в»	«в»; «б»	«в»	«в»
Девятый	«б»; «в»	«б»; «в»	«б»	«в»; «б»	«в»; «б»
Сумма баллов	от 0 до 2	от 3 до 6	от 7 до 12	от 13 до 23	от 24 до 27

В заключение необходимо подчеркнуть, что представленная методика диагностики типа вузовской политики управления качеством образовательных услуг является весомым дополнением к методическому

инструментарно системы менеджмента качества, нацеленному на обоснование стратегии повышения конкурентоспособности образовательного учреждения на профильном потребительском рынке.

Библиографический список

1. Милыева Л.Г., Бавыкина Е.Н. Методика построения мотивационного профиля потенциальных абитуриентов ВУЗов // Гуманизация образования. - 2013. - № 5. - С. 48- 53.
2. Милыева Л. Г., Булгакова В. В. Анализ мотивационных приоритетов потребителей образовательных услуг // Научно-методический электронный журнал «Концепт». - 2015. - Т. 13. - С. 3976-3980. - URL: <http://e-koncept.ru/2015/85796.htm>.
3. Милыева Л. Г., Милыев В. Д. Формирование профессионального портрета выпускника вуза, ориентированного на спрос целевого рынка труда // Научно-методический электронный журнал «Концепт». - 2018. - URL: <http://e-koncept.ru/2018/0.htm>.
4. Мазитов М.А., Сагитов Р.Ф. Система менеджмента качества в образовании // Вестник ОГУ. - 2011. - № 2 (121). - С. 205- 208.

References

1. Milyaeva L.G., Bavykina E.N. Metodika postroyeniya motivatsionnogo profilya potencial'nykh abiturientov VUZov // Gumanizatsiya obrazovaniya. - 2013. - № 5. - S. 48- 53.
2. Milyaeva L. G., Bulgakova V. V. Analiz motivatsionnykh prioritetoov potrebitel'ey obrazovatel'nykh uslug // Nauchno-metodicheskij ehlektronnyj zhurnal «Koncept». - 2015. - T. 13. - S. 3976-3980. - URL: <http://e-koncept.ru/2015/85796.htm>.
3. Milyaeva L. G., Milyaev V. D. Formirovaniye professional'nogo portreta vypusknika vuza, orientirovannogo na spros tsel'evogo rynka truda // Nauchno-metodicheskij ehlektronnyj zhurnal «Koncept». - 2018. - URL: <http://e-koncept.ru/2018/0.htm>.
4. Mazitov M.A., Sagitov R.F. Sistema menedzhmenta kachestva v obrazovanii // Vestnik OGU. - 2011. - № 2 (121). - S. 205- 208.

ЭКОНОМИКА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОЙ ПОДОТРАСЛИ

Минеев С.С., аспирант, Частное образовательное учреждение высшего образования Южный институт менеджмента

Аннотация: В статье осуществляется анализ основных отраслей специализации экономики Краснодарского края: АПК, транспортного, строительного и туристского комплекса. Особое внимание уделяется туристскому комплексу, в котором наблюдается рост показателей (числа отдыхающих, количества средств размещения, питания и развлечения). Выявляются проблемы развития туризма на Кубани. Обосновываются мероприятия, совершенствующие деятельность туристско-рекреационного комплекса Краснодарского края.

Ключевые слова: отрасль специализации, экономика региона, туристский комплекс, проблемы развития, совершенствование деятельности.

Abstract: In article the analysis of primary branches of specialization of economy of Krasnodar Krai is carried out: Agrarian and industrial complex, transport, construction and tourist complex. Special attention is paid to a tourist complex in which growth of indicators is observed (numbers of vacationers, quantities of means of placement, food and entertainment). Problems of development of tourism in Kuban come to light. The actions improving activity of a tourist and recreational complex of Krasnodar Krai are proved.

Keywords: branch of specialization, region economy, tourist complex, development problems, activity improvement.

Экономика Краснодарского края представлена следующими отраслями специализации: агропромышленным комплексом (АПК), строительным, транспортным и туристским комплексом. Туристский комплекс края наиболее динамично развивающийся, поэтому анализ системы показателей и выявление сдерживающих факторов, является актуальным для следующих категорий:

- региональных властей, которые формируют долгосрочные программы развития каждой отрасли экономики;

- инвесторов, которые определяют наиболее приоритетные объекты инвестирования,

- частных лиц, решающих открыть предприятие.

Динамика отраслевых показателей экономики Краснодарского края осуществляется центрами статистического учета и отчетности, учеными: Кравченко Н.П., Лазовской С.В., Захаровой И.Ю., Алиевой Ф.Б., Котовой А.С., Максимовым Д.В., Шевченко А.Ю., Батюхиной Е.С., Коноваловой А.В. и другими. Это дает возможность прогнозировать пути развития, учитывать риски, формировать спрос населения.

Целью работы является анализ показателей туристской отрасли Краснодарского края, выявление проблемных факторов, влияющих на экономику региона, определение дальнейших путей развития.

АПК Краснодарского края является стратегической отраслью для всей страны. Край занимает первое место среди регионов РФ по выращиванию зерна, сахарной свеклы, плодов, ягод, винограда; третье место по производству подсолнечника, овощей, мяса скота и птицы, молока и яиц.

Переработка сельскохозяйственной продукции осуществляется на территории края и удельный вес Кубани в РФ по переработке продукции составляет: подсолнечного масла и молочных продуктов – 11,2%, масел и жиров – 13,3%, шанпанских и игристых вин – 23,7%, сахара – 25,2%, крупы – 25,6% [3].

Строительный комплекс края создает около 1/5 валового регионального продукта. Объем строительных работ в 2016 году составил 226,8 млрд. руб., сохраняя первое место в ЮФО и второе (после Московской области) по объемам введенного в эксплуатацию жилья (в 2016 году было введено 4,6 млн. м²) [3].

Транспортный комплекс Краснодарского края представлен всеми видами, так как регион расположен на пересечении железнодорожных, воздушных и автомобильных магистралей, морские порты края обеспечивают прямой выход через Азовское и Черное моря на международные внешнеторговые пути. В 2016 году было перевезено 184,4 млн. тонн грузов и

443,7 млн. пассажиров, которые, в основном, приезжают на Кубань с туристскими целями.

Валовый региональный продукт края составляет 1946760 руб., причем на долю гостиниц и ресторанов приходится 56605 млн. руб., что составляет 2,9% [3].

Туристско-рекреационный комплекс Краснодарского края имеет особый статус, так как сочетает уникальные природно-климатические условия, наличие минеральных, термальных источников и грязевых псевдовулканов, используемых в качестве лечебных грязей, передовое медицинское оборудование и технологии.

Администрацией Краснодарского края разработаны долгосрочные программы развития туристско-рекреационного комплекса, благодаря которым формируются туристские кластеры, развивается гостиничный бизнес, вводятся в эксплуатацию развлекательные центры, активизируются новые виды туризма.

После проведения зимней олимпиады туристский поток в Сочи резко возрос. Это связано с программой мероприятий, по эксплуатации олимпийских объектов (администрацией края организовано проведение многих российских и международных соревнований – Гран при России «Формула – 1», ежегодный инвестиционный форум «Сочи»), на горнолыжных склонах отдыхают туристы не только со всех регионов России, но и из дальнего зарубежья.

Туристский комплекс Краснодарского края обеспечивает отдых 15 млн. туристов из различных регионов страны (Рисунок 1) [3].

Число туристов, посещающих курорты Краснодарского края, возросло на 3,8 млн. чел., причем количество неорганизованных туристов увеличилось на 1,1 млн., организованных – на 2,7 млн. чел. Налицо тенденция не только увеличения числа сертифицированных гостиниц, но и культуры организации отдыха населения.

Большая часть туристов, посещающих курорты Краснодарского края, приезжает отдыхать в период с мая по октябрь (липовый сезон считается июль-август). В настоящее время администрация края реализует мероприятия по сглаживанию туристского потока, за счет увеличения числа гостиниц, принимающих туристов круглогодично, расширения списка дополнительных гостиничных услуг, строительства развлекательных центров, развития дополнительных видов туризма.

В летний период 2016 года на территории Краснодарского края функционировало 3929 предприятий средств размещения, с общей вместимостью 369646 койко-мест и загрузкой 92,7%. Число объектов размещения рассмотрено на рисунке 2 [3].



Рисунок 1 – Динамика количества туристов в Краснодарском крае в организованном и неорганизованном и неорганизованном секторе за 2012-2016 гг., млн. чел.



Рисунок 2 – Количество объектов размещения туристов в Краснодарском крае в пиковый сезон 2016 года

Наибольшее число объектов размещения – это небольшие частные гостиницы с числом номеров менее 50. Они составляют 74,3% от всех объектов размещения, базы отдыха – 9,6%, гостиницы с вместимостью более 50 номеров – 6,1%, санатории и пансионаты с

лечением – 4,7%, по 2,6% приходится на детские лагеря и пансионаты и дома отдыха, наименьшая доля составляет бальнео- и грязелечебницы – 0,1%.

Заполняемость этих объектов рассмотрена на рисунке 3[3].



Рисунок 3 – Заполняемость объектов размещения в Краснодарском крае в пиковый сезон 2016 года, в процентах

Наибольшая заполняемость прослеживается в бальнео- и грязелечебницах (100%), наименьшая – 87,7%. Средняя заполняемость составляет 92,7%.

Большая часть объектов размещения расположена на побережье Черного моря (Таблица 1)[3].

Таблица 1 – Показатели работы объектов туристского комплекса в пиковый сезон 2016 года по туристским зонам Краснодарского края

Показатели	Туристические зоны		
	Черноморское побережье	Азовское побережье	Степная зона и предгорье
Коечный фонд, тыс. койко-мест	321,2	27,9	20,3
Туристские объекты, ед.	2838	638	453
Заполняемость туристских объектов, %	96,7	82,7	43,4

На черноморском побережье края сосредоточена основная часть объектов размещения – 72,2%, на азовском побережье – 16,2%, в степной и предгорной зонах – 11,5%. Наибольшую нагрузку по заполняемости туристами несет так же черноморское побережье, в степной и предгорной зоне заполняемость составляет менее 50%.

В настоящее время администрация Краснодарского края реализует долгосрочные программы по развитию отраслей экономики региона. Для туристской отрасли определены следующие направления:

1. Формирование благоприятного инвестиционного климата.
2. Совершенствование гостиничного комплекса (строительство средств размещения различной категории звездности).
3. Расширение спектра дополнительных услуг, предлагаемых средствами размещения.
4. Совершенствование инфраструктуры курортных городов.
5. Формирование новых туристских направлений.

Несмотря на высокие показатели в туристской отрасли, существуют проблемы ее развития:

- 1) неравномерность туристского потока (сезонность и территориальная перегруженность прибрежной зоны);
- 2) недостаточная конкурентоспособность туристского продукта из-за неправильной маркетинговой политики, и недостаточной квалификации сотрудников туристских предприятий;
- 3) неблагоприятная экологическая обстановка (отсутствие мусороперерабатывающих заводов; разрыв и загрязнение пляжей; загрязнение воды, воздуха почвы; отсутствие замкнутых технологий по обеспечению населения водой; чрезмерная экологическая нагрузка на черноморское и азовское побережье и район Красной Поляны);
- 4) ограничение городской коммунальной структуры (перебор с обеспечением питьевой водой, перегруженность канализационной системы и системы очистных сооружений);
- 5) проблемы в транспортном комплексе (недостаточная связанность городов и поселков края всеми возможными видами транспорта; ограниченная транспортная пропускная способность автомагистралей; недостаточное количество морского транспорта);
- 6) недостаточное количество объектов развлечения;
- 7) недостаточное покрытие мобильной связью и высокоскоростным интернетом [1, 24-28].

По мнению автора, необходимо реализовать ряд мероприятий, совершенствующих развитие туристского комплекса Краснодарского края:

1. Повысить уровень безопасности туристов на следующих объектах:
 - размещения (в гостиницах, домах отдыхах пансионатах должна быть организована система пожарной безопасности, функционировать пункт охраны объекта, работать система камер слежения в общественных помещениях);

- водных (упорядочить прокат плавательных средств, обеспечить пляжи квалифицированными спасательными командами);
- туристских маршрутах (развернуть на маршрутах мобильные медицинские и спасательные пункты).

2. Обеспечить качественное обслуживание туристов, организовав систематические курсы повышения квалификации для сотрудников туристского предприятия.

3. Улучшить экологическую составляющую курортов края за счет следующих мероприятий:

- строительства мусороперерабатывающих заводов;
- создания локальных очистных сооружений;
- реализовывать берегозащитные мероприятия;
- снижения нагрузки на курортные территории, равномерно организовав отдых в течение года; формирования альтернативных видов туризма на основании вовлечения других районов края.

4. Более активно поддерживать предприятия, развивающие детский отдых на территории Кубани, привлекая квалифицированных специалистов при работе с детьми (педагогов, психологов, тренеров, спасателей), предлагать льготное кредитование, льготы при оплате коммунальных услуг.

5. Совершенствовать транспортный комплекс края по следующим направлениям:

- обеспечить связь между туристскими центрами, привлекая все возможные виды транспорта;
- увеличить пропускную способность автомобильных дорог за счет строительства развязок, расширения полос движения автотранспорта, строительства объездных дорог;
- расширить и обновить парк морского пассажирского транспорта;
- организовать систематическое сообщение между морскими курортами;
- соединить морские курорты железнодорожным сообщением и обеспечить проезд пассажиров за счет скоростного сообщения.

6. Освоить новые виды туризма на территории края: дайвинг, альпинизм, горный туризм, спелеотуризм, экологический туризм.

7. Расширить и совершенствовать виды туризма за счет сочетания нескольких видов, которые уже функционируют на Кубани, но востребуются в недостаточной степени: агротуризм, научно-познавательный туризм, лыжный туризм.

8. Реализовывать новые маркетинговые приемы для увеличения востребованности различных видов туризма.

9. При организации санаторно-курортного отдыха сочетать новые и традиционные технологии оздоровления [2, 624-627].

10. Прорабатывать вопросы активизации инвесторов за счет льготной налоговой политики, благоприятной политической и социальной обстановки в регионе.

Таким образом, можно сделать вывод, что экономика Краснодарского края, формирующаяся на основе АПК, транспортного, строительного и туристского комплекса, является достаточно стабильно развивающейся. Динамика показателей туристского комплекса – положительная. Администрация региона активно разрабатывает и внедряет комплексные долго-

срочные программы, совершенствующие работу комплекса. При этом определяются основные проблемы, препятствующие развитию туризма. Автором предложены направления по которым можно решать основные проблемы, связанные с развитием туристского комплекса.

Библиографический список

1. Захарова И.Ю. Проблемы и перспективы экономического развития туристской подотрасли Краснодарского края. // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. 2014. № 1. С. 24-28.
2. Лазовская С.В., Захарова И.Ю. Развитие санаторно-курортных территорий в Краснодарском крае на основе природно-ресурсного потенциала. // Экономика и предпринимательство. 2016. № 11-3 (76-3). С. 624-627.
3. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю. <http://www.krsdstat.ru>

References

1. Zaharova I.YU. Problemy i perspektivy ehkonomicheskogo razvitiya turistskoj podotrasli Krasnodarskogo kraja. // Izvestiya vysshih uchebnyh zavedenij. Sociologiya. EHkonomika. Politika. 2014. № 1. S. 24-28.
2. Lazovskaya S.V., Zaharova I.YU. Razvitie sanatorno-kurortnyh territorij v Krasnodarskom krae na osnove prirodno-resursnogo potentsiala. // EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2016. № 11-3 (76-3). S. 624-627.
3. Territorial'nyj organ Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki po Krasnodarskomu krayu. <http://www.krsdstat.ru>

ВЗАИМОСВЯЗЬ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РУКОВОДЯЩЕГО, УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА И СПЕЦИАЛИСТОВ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АКЦИОНЕРНЫХ ОПЦИОНОВ С РЕЗУЛЬТАТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ (НА ПРИМЕРЕ СЕКТОРА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ США)

Орлов Ф.П., Финансовый Университет
Скалкин В.В., к.э.н., доцент, Финансовый университет

Аннотация: Статья анализирует влияние вознаграждения на основе акций на стимулирование мотивации сотрудников компаний сектора информационных технологий США, выражающейся в увеличении доходов компании, и как следствие, увеличения рыночной стоимости акций компаний. Анализируются данные этих компаний, их деятельность, структура активов и доходов, их схожесть и различия. Обращается внимание на практически одинаковое влияние компенсаций на основе акций на выручку компаний, и делаются выводы и рекомендации с целью привлечения повышенного внимания к данному инструменту поощрения сотрудников в аналогичных компаниях сектора информационных технологий в России.

Ключевые слова: вознаграждение на основе акций, вознаграждение руководителей; акционерные опционы; акции с ограничением; права собственности на акции; доходы компании; чистая прибыль; производительность фирмы; финансовые результаты; агентская проблема; конфликт интересов; акционеры и менеджеры; процесс стимулирования сотрудников; сектор информационных технологий; облачный сервис; регрессионный анализ.

Abstract: The article analyzes the impact of share-based remuneration on stimulating motivation of employees of companies in the information technology sector of the United States, expressed in the increase in income of the company, and as a consequence, the increase in the market value of shares of companies. Data of these companies, their activity, structure of assets and income, their similarity and differences are analyzed. Attention is drawn to the almost identical effect of share-based compensation on the revenue of companies, and conclusions and recommendations are made in order to attract increased attention to this tool to encourage employees in similar companies in the information technology sector in Russia.

Keywords: remuneration share-based remuneration of executives; stock options; stock restriction; the rights of ownership of shares; the company's revenues; net profits; performance of the company; financial results; Agency problem; conflict of interests; shareholders and managers; the process of stimulating employees; information technology sector; cloud service; and regression analysis.

Основание для исследования

Акционерные опционы для стимулирования руководителей и специалистов активно используются с 1970-х¹. Постоянное использование акционерных опционов для стимулирования труда руководящего и управленческого состава значительно увеличило вознаграждение данных руководителей.² Обоснованием, которое часто дается за щедрые вознаграждения по акционерным опционам, является то, что акционерные опционы удачно связывают вознаграждение руководителей с корпоративной эффективностью.³ В целом, акционерные опционы должны помогать совмещать интересы менеджеров с интересами акционеров компаний.⁴ Аргументом за то, чтобы платить руководителю с помощью акционерных опционов, является то, что они служат стимулом для руководителей увеличивать благосостояние акционеров.⁵ В большинстве публично-торговых компаниях вознаграждение топ-менеджеров практически не зависит от их производительности.⁶

Тем не менее, в отношении оплаты исполнительности, политика вознаграждения является одним из наиболее важных факторов успеха организации.⁷ Акционеры полагаются на руководителей для принятия политики по увеличению стоимости своих акций.⁸ Именно поэтому, преуменьшение благосостояния акционеров делает акционерные опционы основной формой вознаграждения для руководителей и сотрудников компаний, способной совместить интересы руководителей компаний с интересами акционеров.⁹ Поэтому понимание взаимосвязи между акционерными опционами генерального директора и производительностью компании может положительно повлиять на компании сектора информационных технологий, чтобы принимать более правильные решения при структурировании вознаграждения руководящего и управленческого состава.

Предыстория проблемы

Компании предоставляют акционерные опционы менеджерам для увеличения подверженности данных

руководителей рыночным ценам на акции, как способа приравнивания вознаграждения менеджеров и акционеров.¹⁰ Связывая вознаграждение руководителей и благосостояние акционеров, акционерные опционы якобы помогают снизить агентские затраты, относящиеся к разделению собственности и корпоративного контроля.¹¹ Более широкое использование акционерных опционов в качестве возможности для привязки вознаграждения руководителей к производительности компании было внимательно изучено со стороны регулирующих органов и акционеров.¹² Более пристальное исследование было вызвано, в частности, злоупотреблениями в передаче прав на акционерные опционы задним числом и злоупотреблениями при вознаграждении руководителей, так как компании игнорировали платежи по акционерным опционам.¹³

Хотя обоснование для предоставления акционерных опционов для руководителей выглядело очевидным, привязка вознаграждения менеджеров к производительности фирмы была неясной. Некоторые исследователи утверждают, что, хотя акционерные опционы, присуждаемые руководителям, должны отражать производительность компании, другие факторы влияют на вознаграждение менеджеров.¹⁴ Результаты исследования взаимосвязи между вознаграждением руководителей и финансовыми результатами фирмы были неубедительными.^{15,16} Были также споры о способности менеджеров извлекать арендную плату через вознаграждения акционерными опционами, особенно в небольших фирмах.¹⁷ Более того, была исследована взаимосвязь между вознаграждением руководителей и доходами компаний и обнаружено, что передача акционерных опционов руководителям увеличивает будущие доходы.¹⁸ Исследователи также пришли к выводу, что большинство крупных фирм компенсируют своим топ-менеджерам с помощью акционерных опционов.¹⁹

Постановка проблемы

Более широкое использование акционерных опционов в качестве возможности привязки вознаграждения

дения руководителей к производительности фирмы получило также внимательное рассмотрение со стороны регулирующих органов и акционеров.²⁰ Было также отмечено, что в 1990-х годах среднее вознаграждение для руководителей S&P 500 выросло с 3.5 млн. долл. США в 1992 году до 14.7. Гранты на акционерные опционы выросли в девять раз, составляя в среднем около 800 000 долл. США в 1992 году и 7.2 млн. долл. США в 2000 году.²¹ Общая проблема заключается в том, что непонимание взаимосвязи между производительностью предприятия и акционерными опционами менеджеров может угрожать приравнению интересов руководителей и интересов стейкхолдеров. Конкретная бизнес-проблема заключается в том, что некоторые организации по вознаграждению имеют ограниченные знания о взаимосвязи между производительностью фирмы, например, годовых доходов, и предоставлением акционерных опционов менеджерам.

Цель исследования

Целью данного количественного корреляционного и регрессионного исследования является изучение взаимосвязи между годовыми доходами компаний и акционерными опционами для руководящего, управленческого состава и других сотрудников. Независимыми переменными были логарифмированные значения годового вознаграждения для сотрудников с помощью акционерных опционов. Зависимыми переменными были логарифмированные значения годовых доходов компаний.

Исходные данные были взяты для публично-торговых компаний из сектора информационных технологий, расположенных в Соединенных Штатах. Последствия для позитивных социальных изменений включают в себя потенциальные возможности для решения социальных беспокойств по увеличению концентрации благосостояния среди высокооплачиваемых наемных работников, в частности, руководителей компаний и, тем самым, для улучшения экономического и социального распределения в обществе (Bakija & Heim, 2012). Результаты этого исследования могут также помочь улучшить культуру прозрачности, диалога, справедливости и доверия на рабочем месте.²²

Природа исследования

В исследовании был использован количественный анализ. Исследователи, использующие количественный анализ, акцентируют внимание на объективных измерениях и на статистическом, математическом или численном анализе данных.²³ Поэтому количественный анализ является подходящим для данного исследования, для дедуктивного тестирования и изучения того, существуют ли взаимосвязи между производительностью фирмы и акционерными опционами для сотрудников.

Качественный анализ представляет собой углубленное исследование явлений, которые существуют в контексте реального мира, используя методы интерпретации для понимания, декодирования и объяснения значимого смысла явлений.^{24,25} Качественный подход не был подходящим, так как данный анализ подходит для исследований, в которых есть открытые интервью или наблюдения за участниками.²⁶ Но целью данного исследования это проверить гипотезу, и, следовательно, количественный метод оказался более уместным. Был выбран корреляционный дизайн для анализа, где проводятся исследования для определения степени взаимосвязи между двумя или более переменными с использованием статистических данных.²⁷

Корреляционный анализ подходит для данного исследования, поскольку целью является изучение взаимосвязи между производительностью фирмы, в виде годовых доходов компании и акционерными оп-

ционами менеджеров. Другие виды исследования, такие как описательные и экспериментальные, не подходят для данного анализа. При описательном дизайне анализа исследователь стремится описать статус идентифицированной переменной.²⁸ При экспериментальном дизайне анализа исследователь стремится установить причинно-следственную связь между группой переменных, чтобы повлиять на результат поведенческого исследования.²⁹ Следуя из вышесказанного, можно сделать вывод, что корреляционное исследование здесь более уместно, чтобы проанализировать взаимосвязь между переменными.

Вопрос исследования

Какова степень взаимосвязи между годовыми доходами компании и годовыми вознаграждениями руководящего состава и других сотрудников при помощи акционерных опционов?

Гипотезы исследования

H01: Годовые вознаграждения сотрудников при помощи акционерных опционов не будут значительно предсказывать годовые доходы компании.
Hа1: Годовые вознаграждения сотрудников при помощи акционерных опционов будут значительно предсказывать годовые доходы компании.

Теоретическая основа исследования

В данном исследовании была использована агентская теория.³⁰ Дженсен и Меклинг впервые ее разработали в 1976 году. Ученые используют агентскую теорию для объяснения отношений между менеджерами и акционерами.³¹ Теоретики предположили, что на несовершенных рынках труда и капитала руководители могут стремиться максимизировать свою собственную полезность при помощи акционерных опционов за счет расходов стейкхолдеров.³² По мнению ученых, придерживающихся агентской теории, агенты могут действовать в своих собственных интересах, потому что они имеют больше информации, чем акционеры, и могут принимать решения, которые увеличивают их благосостояние за счет расходов акционеров.³³ Этот информационный дисбаланс между акционерами и агентами влияет на способность акционеров контролировать, действуют ли агенты в их интересах.³⁴

Свидетельство корыстных интересов агента является потребление некоторых корпоративных ресурсов в виде привилегий и избегание оптимальных рискованных позиций.³⁵ Избегание ситуаций, связанных с риском, может включать в себя, склонных к риску, менеджеров, минуящих выгодные возможности, когда акционеры компании предпочли бы, чтобы фирма инвестировала.³⁶ Внешние инвесторы признают, что агент может принимать решения вопреки их наилучшим интересам.³⁷ Соответственно, инвесторы будут снижать цену, которую они готовы заплатить за ценные бумаги компании.³⁸ Чтобы контролировать деятельность менеджеров, акционеры могут нести расходы на мониторинг, такие как аудит финансовой отчетности.³⁹

Акционерные опционы

Вознаграждение руководителя акционерными опционами дает им права собственности на акции компании, в которой они работают. Целью выплаты вознаграждения является объединение интересов работников, руководства и акционеров. То есть, если все они имеют свою долю акций в компании, они должны прилагать больше усилий, чтобы стимулировать продажи, прибыль и другие финансовые показатели, которые инвесторы и аналитики ищут на бирже.

Акционерные опционы дают сотрудникам право покупать акции компании по заранее установленной и

оговоренной цене, по которой можно купить акции в течение определенного количества лет в будущем.⁴⁰ Акционерные опционы распространены как в стартапах, так и в уже устоявшихся компаниях. Стартапы, как правило, используют акционерные опционы, в то время как крупные компании могут использовать как акционерные опционы, так и акции с ограничением, и другие методы, основанные на акциях. Компании используют эти методы вознаграждения руководящего состава и других сотрудников, чтобы стимулировать их мотивацию за превосходную производительность. Высшее руководство и другие инсайдеры должны раскрывать операции с ценными бумагами соответствующим регулирующим органам, и они обычно могут торговать своими акциями только в узких временных рамках в каждом квартале.

Юридическая фирма Goodwin Procter предполагает, что при правильной структуризации акционерные опционы могут объединить интересы акционеров и сотрудников без ущерба для денежных резервов компании.⁴¹ В стартапах они используются для экономии денежных средств и распределения риска с ключевыми сотрудниками компании. Некоторые из этих сотрудников могут включать опытных руководителей, которые приходят на работу в стартапы с более низкими зарплатами в денежной форме, ожидая и надеясь получить денежные средства, когда цена акций компании вырастет.

Акционерные опционы обычно имеют очень небольшой риск убыточности для сотрудников. Однако они, как и другие формы вознаграждения, могут стимулировать рискованное поведение сотрудников, влияющее на цену акций, что может иметь неблагоприятные долгосрочные последствия для акционеров. Рациональность использования для акционерных опционов отсутствует, если установленная цена за акцию превышает ее рыночную стоимость. В книге Джеффри Пфеффера и Роберта Саттона «Доказательный менеджмент: новейшая концепция управления от Гарвардской школы бизнеса» есть исследования, предполагающие, что вознаграждение сотрудников при помощи акционерных опционов не оказывает последовательного влияния на финансовые показатели компании.⁴²

Выбор компаний

Для проведения исследования на предмет нахождения прямой зависимости между компенсацией на основе акций и выручкой компании были выбраны четыре компании США из сектора информационных технологий, конкурирующие между собой в сфере облачного сервиса и виртуализации. Данными компаниями являются Citrix Systems из Санта-Клары в Калифорнии, VMware из Пало-Альто в Калифорнии, Salesforce.com из Сан-Франциско в Калифорнии и Oracle Corporation из округа Сан-Франциско, также в Калифорнии. У всех вышеперечисленных компаний разный размер, разное количество сотрудников, разная структура активов и выручки (смотрите приложение). Анализ не несет сравнительный характер, определяется степень влияния компенсаций на основе акций на сотрудников компаний, чтобы они были заинтересованы в увеличении рыночной цены акции. Для достижения данной цели работники должны стараться генерировать больше выручки для своих компаний, в том числе за счет увеличения количества продаж лицензий, приложений, платформ и инфраструктур для облачного сервиса, а также продаж оборудования и лучшего обслуживания своих клиентов.

Одна из вышеперечисленных компаний, Citrix Systems (Citrix Systems, Inc.) предлагает продукты, связанные со сферой "Enterprise and Service Provider", в том числе решения в сфере сервиса "Workspace" и продукты в сфере "Delivery Networking". Продукты в сфере "Enterprise and Service Provider" включают в

себя облачный сервис и, связанные с ним, обновления лицензий, обслуживание, поддержку и профессиональные ИТ услуги. "NetScaler nCore Technology", используемая компанией, является архитектурой, которая позволяет параллельно выполнять несколько параллельных пакетов. Citrix Systems предоставляет интегрированную платформу для безопасной доставки приложений и данных, а также сетевой функциональности в качестве облачного сервиса по всему миру.⁴³ Компания продает и лицензирует свою продукцию напрямую своим клиентам, а также действует через системных интеграторов, реселлеров, дистрибьюторов, производителей оригинального оборудования и поставщиков услуг.⁴⁴

Вторая компания, выбранная для анализа, VMware (VMware, Inc.), зарегистрированная 10 февраля 1998 года, является ИТ компанией, которая занимается разработкой и применением технологий виртуализации с использованием серверных вычислений x86, уделяя программное обеспечение от основного оборудования. Компания предлагает различные продукты, которые позволяют организациям управлять ИТ-ресурсами через частные облачные базы данных и многооблачные среды с возможностью использования несколькими устройствами. Компания предоставляет продукты хранения и доступности для предоставления возможностей хранения и защиты данных для всех приложений, работающих на платформе "vSphere". Компания также предлагает различные услуги своим клиентам, включая модернизацию центров обработки данных, интеграцию частных облаков хранилищ данных, расширение возможностей цифровых рабочих мест и трансформирование безопасности. Он предоставляет решения для инфраструктуры по виртуализации и облачному сервису, которые позволяют компаниям преобразовывать способы создания, предоставления и использования ИТ-ресурсов.⁴⁵ Компания продает свою продукцию с помощью дистрибьюторов, реселлеров, поставщиков систем и системных интеграторов. VMware имеет стратегический альянс с Amazon Web Services по созданию и предоставлению интегрированного гибридного решения, а также сотрудничает с Trend Micro Incorporated.⁴⁶

Третья анализируемая компания, Salesforce.com (Salesforce.com, Inc.), является поставщиком корпоративного программного обеспечения, поставляемого через облачный сервис, с упором на менеджмент взаимоотношений с клиентами (CRM). Компания фокусируется на облачном, мобильном и социальном сервисах, Интернет вещей (IoT) и технологиях, связанных с искусственным интеллектом. Сервисные предложения компании настроены и интегрированы с другими платформами и корпоративными приложениями. Компания предоставляет свои сервисные предложения через интернет-браузеры и мобильные устройства. Ее клиентская платформа успеха — это набор услуг, обеспечивающих автоматизацию продаж, обслуживание клиентов, автоматизацию маркетинга, коммерческую деятельность в области цифровых технологий, аналитику, разработку приложений, интеграцию с IoT, работу с инструментами программирования и профессиональный облачный сервис.⁴⁷ Salesforce.com, вкл. предлагает свои услуги через прямые продажи, а также через консалтинговые фирмы, системных интеграторов и других партнеров.⁴⁸

Последняя компания является самой крупной в данном исследовании. Oracle Corporation, начавшая официально свою деятельность 9 октября 2005 года, предоставляет продукты и услуги, которые охватывают все аспекты корпоративных информационных технологий, включая приложение, платформу и инфраструктуру. Бизнес связанный с облачным сервисом состоит из трех сегментов, включая облачное программное обеспечение и локальное программное обеспечение, которое включает в себя программное обеспечение как

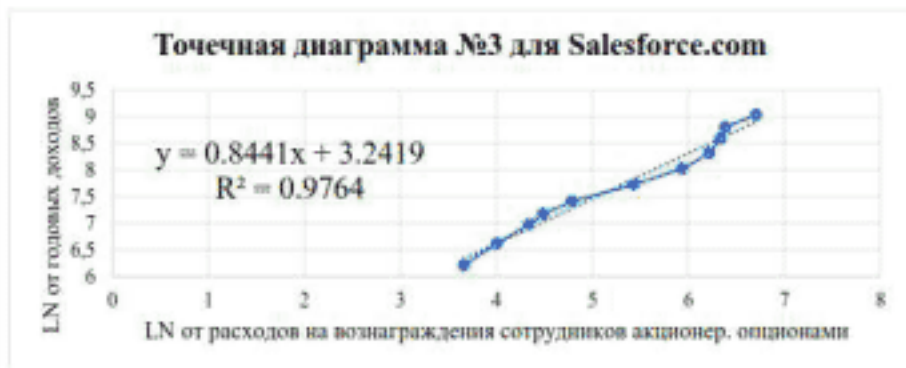
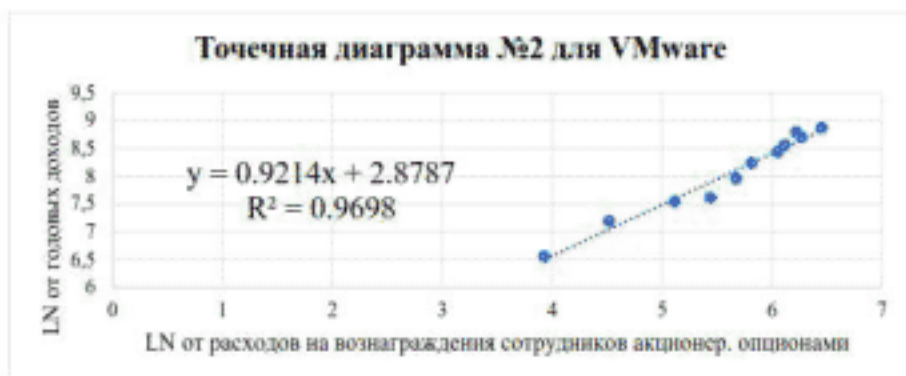
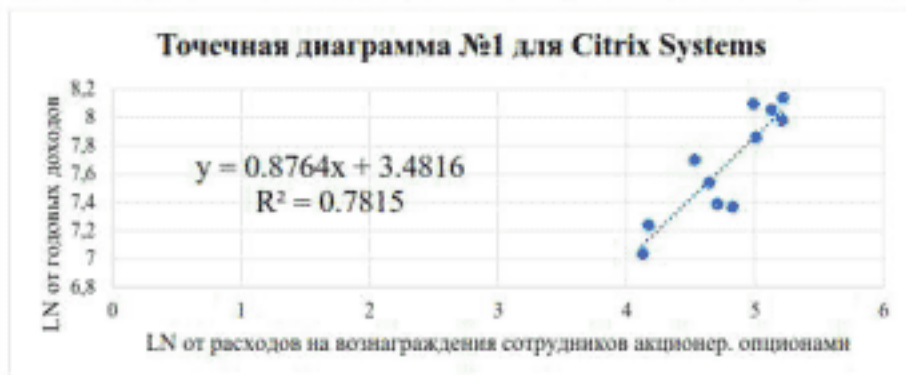
услугу (SaaS), платформу как услугу (PaaS), и облачную инфраструктуру как услугу (IaaS), а также обновление лицензий на программное обеспечение и поддержка продуктов компании.⁴⁹ Бизнес-деятельность, связанная с "железом", то есть оборудованием состоит из оборудования, как продукта компании, и поддержку данного оборудования. В сферу услуг компании также входит, в частности, такие виды деятельности, как консалтинговые услуги, расширенная служба поддержки и образовательные услуги.⁵⁰

Регрессионный анализ

Целью данного регрессионного анализа является доказать взаимосвязь между двумя переменными на основе наблюдаемых данных и предсказать значение зависимой переменной на основе значения независимой переменной. Исходя из данного анализа можно проследить причинно-следственную связь между независимыми и зависимыми переменными. Регрессионный анализ для выбранных компаний был выполнен в Microsoft Excel 2013. Данные, использованные для

построения линейной регрессии, были взяты с сайта Комиссии по ценным бумагам и биржам США. Были выбраны данные по выручке компаний и по расходам на компенсацию на основе акций за временной период с 2006 по 2016 год, далее от отобранных значений были взяты натуральные логарифмы, которые использовались в качестве исходных данных для каждого индивидуального анализа. Зависимым значением является натуральный логарифм от выручки компании, а независимым – натуральный логарифм от расходов на компенсацию на основе акций. Анализ для каждой из четырех компаний включает в себя 11 наблюдений.

Приведенные ниже точечные диаграммы по каждой из компаний, также, как и R-квадрат, и уравнения регрессии, свидетельствуют о том, что в двух из четырех компаний прослеживается высокий уровень зависимости, в то время как в двух других видна очень сильная положительная зависимость между вознаграждением сотрудников при помощи акционерных опционов и годовыми доходами компаний.





Практическое применение исследования

Целью данного исследования было изучение влияния вознаграждения сотрудников при помощи акционерных опционов на производительность фирмы в отрасли информационных технологий. Результаты исследования подтвердили агентскую теорию по предоставлению акционерных опционов руководителям для улучшения финансовых результатов деятельности компании. Вознаграждение при помощи акционерных опционов, предлагающееся в качестве эффективного механизма для приравнивания интересов менеджеров и акционеров, получило пристальное внимание у регуляторов и акционеров.^{51,52} Однако сектор информационных технологий уникален тем, что существует множество компаний совершенно разного калибра, с разным количеством сотрудников, объемом выручки, но являющиеся друг для друга серьезными конкурентами.

Отрасли могут иметь специфические характеристики, которые влияют на изменения в вознаграждении руководителей, и организации, вовлеченные в данные вознаграждения, должны быть осведомлены об этих уникальных отраслевых характеристиках.⁵³ Для фирм, которые являются уникальными, некоторые исследователи рекомендовали сравнительный анализ вознаграждений менеджеров как более уместный.⁵⁴ Данный анализ не был использован в данном исследовании, так как был использован индивидуальный подход по ИТ-компаниям для определения влияния вознаграждений менеджерам при помощи акционерных опционов на компании разного размера и с разным размером выручки. Было проанализировано вознаграждение руководителей при помощи акционерных опционов во всех отраслях экономики и установлено, что развивающиеся компании в секторах информационных технологий и здравоохранения являются единственными, кто по-прежнему сильно зависит использования акционерных опционов.⁵⁵ ИТ-компании должны оценить, насколько эффективно действие акционерных опционов на их финансовые результаты.

Такой показатель эффективности, как годовой доход, является краткосрочным результатом, но процесс разработки приложений и программного обеспечения занимает много времени и во многих случаях является достаточно дорогим. Ученые отметили, что большинство фирм принимают меры по повышению эффективности капитала для оценки деятельности менеджеров.⁵⁶ При определении уровня производительности руководителей, акционеры могут использовать меры и долгосрочных показателей эффективности, таких как процентное изменение прибыли на акцию, долгосрочное использование долга и улучшенные источники финансирования.⁵⁷ Для улучшения деловой практики, глядя на производительность компании в долгосрочной перспективе, согласуется с долгосроч-

ным характером анализа, проводимых фирмами из сектора информационных технологий.

Последствия для социальных изменений

Увеличение вознаграждения для руководителей при помощи акционерных опционов способствует сглаживанию распределения прибыли в Соединенных Штатах.⁵⁸ Последствия для позитивных социальных изменений включают в себя: потенциал для разработчиков политики в решении социальных проблем по увеличению неравенства в доходах из-за увеличения концентрации благосостояния среди руководителей, и работников с высокой заработной платой. Общественное мнение людей олицетворяет по факту, что существует несправедливое распределение ценных ресурсов, таких как прибыль.⁵⁹ Поэтому понимание увеличивающегося разрыва в доходах и последствия данного неравенства, такие как чувство несправедливости в обществе, являются некоторыми последствиями данного исследования. Кроме того, фирмы, предоставляющие своим руководителям вознаграждения с помощью акционерных опционов, с большей вероятностью будут вкладывать больше средств в НИОКР, что приведет к инновациям, увеличению возможностей трудоустройства, ведущим к экономическому росту.⁶⁰

Рекомендации к действию

Результаты этого исследования потенциально полезны при условии их надлежащего распространения среди трех основных участников данного исследования, которыми являются ученые, руководители и инвесторы. При условии получившихся значительных положительных результатах анализа по вознаграждению менеджеров при помощи акционерных опционов, акционеры компаний могли бы оценить, насколько устойчивые показатели производительности относятся к отрасли, в которой они работают. При принятии инвестиционных решений инвесторы должны учитывать показатели производительности, основанные на отраслевых особенностях и отраслевом цикле.⁶¹

Инвестирование в отрасли, которые вовлечены в технологический процесс, скорее всего, потребует долгосрочного анализа эффективности, который будет соответствовать долгосрочному инвестированию в НИОКР, что улучшает конкурентные преимущества.⁶² Осознание того, что каждая отрасль уникальна, открывает двери для будущих исследований, чтобы оценить, как вознаграждение менеджеров при помощи акционерных опционов приносит пользу акционерам компаний. Для улучшения деловой практики, ученые, акционеры, регуляторы и инвесторы должны оценить, дают ли другие стратегии лучшие результаты в объяснении вознаграждений руководящего состава и других сотрудников при помощи акционерных опционов.

Для ученых существует необходимость в расширении исследования для дальнейшего анализа данной проблемы в зависимости от отрасли, в которой работают менеджеры. Рассматривая различные показатели производительности компаний, которые соответствуют конкурентоспособности и технологиям отрасли, очень важно иметь нужные стратегии. Когда исследователи акционерных опционов создают omnibusную выборку отраслей, влияние уровня компаний между высокотехнологичными фирмами и менее технологичными фирмами может быть отменено.¹³ Чтобы поддерживать инновации и получать конкурентные преимущества, компании, вовлеченные в технологический процесс и информационные технологии, должны вкладывать значительные средства в НИОКР. Поэтому использование традиционно используемых показателей производительности, таких как доходы, чистая прибыль и так далее, без учета других факторов, таких как цикл разработки продукта и расходы на НИОКР, может привести к неправильным результатам исследования. Ограничение исследования только по одной отрасли полезно для проведения изоляционного анализа, сглаживающегося в многоотраслевом исследовании.¹⁴ Анализ вознаграждения руководителей в целом, без учета различных компонентов, таких как зарплата, бонусы, акционерные опционы и так далее, может не помочь в решении вопроса о том, как все эти компоненты приносят пользу акционерам.

Заключение и выводы

Предыдущие исследователи изучали взаимосвязь между вознаграждением менеджеров и производительностью фирмы^{15,16,17}, но мало кто сосредоточился

на секторе информационных технологий. Связывание вознаграждения руководителей с финансовыми результатами компании является важным аспектом агентской теории.¹⁸ У агента, то есть менеджера могут быть интересы, которые отличаются от интересов акционеров фирмы.¹⁹ Чтобы приравнять интересы руководителей и акционеров, вознаграждения при помощи акционерных опционов должны включать в себя, как интересы менеджеров, так и интересы акционеров.²⁰

В то же самое время, неясно, насколько эффективно использование вознаграждений сотрудникам при помощи акционерных опционов в снижении агентских расходов.²¹ Вопрос исследования касался взаимосвязи между годовыми доходами компаний и вознаграждениями руководителями в виде акционерных опционов в сфере информационных технологий. Используя регрессионный анализ, было рассмотрено, как показатели эффективности, на примере годовых доходов фирм связаны с акционерными опционами менеджеров. Все полученные результаты были статистически значимыми в предсказании годовых доходов компаний при влиянии на них вознаграждений сотрудников при помощи акционерных опционов. Между тем, неясно насколько акционерные опционы руководителей подтверждают агентскую теорию. Фирмы часто предоставляют акционерные опционы, которые не имеют отношения к производительности фирмы, но вместо этого позволяют менеджерам получать неожиданные выгоды от роста цен на акции, которые обусловлены исключительно рынком и сектором, в котором работают фирмы.²²

¹ <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pdfiles/papers/esops.pdf>

² Essid, W. (2012). Executive stock options and earnings management: Is there an option level dependence? *Corporate Governance*, 12, 54-70.

³ Murphy, K., & Trefftz, K. (2012). Executive compensation: Where we are, and how we got there. *Economics of Finance*, 3(8), 5-38.

⁴ Essid, W. (2012). Executive stock options and earnings management: Is there an option level dependence? *Corporate Governance*, 12, 54-70.

⁵ Essid, W. (2012). Executive stock options and earnings management: Is there an option level dependence? *Corporate Governance*, 12, 54-70.

⁶ Akinloye, A., & Hussein, W. (2012). The impact of stock options compensation. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 16, 35-77.

⁷ Moore, G. (2014). Relationship between chief executive officer compensation and firm performance for U.S. health insurance companies. *Dissertation Abstracts International: Section A. Humanities and Social Sciences*, 75(08(E)). (UMI No. 3617632)

⁸ Moore, G. (2014). Relationship between chief executive officer compensation and firm performance for U.S. health insurance companies. *Dissertation Abstracts International: Section A. Humanities and Social Sciences*, 75(08(E)). (UMI No. 3617632)

⁹ Essid, W. (2012). Executive stock options and earnings management: Is there an option level dependence? *Corporate Governance*, 12, 54-70.

¹⁰ Khalid, S., & Rehman, M. (2014). Impact of directors' remuneration on financial performance of a firm. *International Journal of Information, Business and Management*, 6(1), 180-197.

¹¹ Khalid, S., & Rehman, M. (2014). Impact of directors' remuneration on financial performance of a firm. *International Journal of Information, Business and Management*, 6(1), 180-197.

¹² Akinloye, A., & Hussein, W. (2012). The impact of stock options compensation. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 16, 35-77.

¹³ Murphy, K., & Trefftz, K. (2012). Executive compensation: Where we are, and how we got there. *Economics of Finance*, 3(8), 5-38.

¹⁴ Guthrie, K., Sokolowsky, J., & Wan, K.-M. (2012). CEO compensation and board structure revisited. *The Journal of Finance*, 67, 1149-1168.

¹⁵ Akinloye, A. (2012). The relationship between executive pay and alternative earnings measure. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 16(4), 41-59.

¹⁶ Kanagaretnam, K., Lobo, G. J., & Mathieu, R. (2012). CEO stock options and analysts' forecast accuracy and bias. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 83, 299-322.

¹⁷ Guthrie, K., Sokolowsky, J., & Wan, K.-M. (2012). CEO compensation and board structure revisited. *The Journal of Finance*, 67, 1149-1168.

¹⁸ Akinloye, A. (2012). The relationship between executive pay and alternative earnings measure. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 16(4), 41-59.

¹⁹ Kanagaretnam, K., Lobo, G. J., & Mathieu, R. (2012). CEO stock options and analysts' forecast accuracy and bias. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 83, 299-322.

²⁰ Akinloye, A., & Hussein, W. (2012). The impact of stock options compensation. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 16, 35-77.

- ²¹ Hall, B. J., & Kelvin, M. J. (2003). The trouble with stock options. *National Bureau of Economic Research*, 38(3), 1-41.
- ²² Moore, G. (2014). Relationship between chief executive officer compensation and firm performance for U.S. health insurance companies. *Dissertation Abstracts International: Section A. Humanities and Social Sciences*, 75(08(E)). (UMI No. 3617032)
- ²³ Westerman, M. (2012). Conversation analysis and interpretive quantitative research on psychotherapy process and problematic interpersonal behavior. *Theory & Psychology*, 21, 153-178.
- ²⁴ Zohrabi, M. (2013). Mixed method research: Instruments, validity, reliability and reporting findings. *Theory and Practice in Language Studies*, 3, 254-262.
- ²⁵ Cooper, D. R., & Schindler, P. S. (2013). *Business research methods* (12th ed.). New York
- ²⁶ Zohrabi, M. (2013). Mixed method research: Instruments, validity, reliability and reporting findings. *Theory and Practice in Language Studies*, 3, 254-262.
- ²⁷ Moore, G. (2014). Relationship between chief executive officer compensation and firm performance for U.S. health insurance companies. *Dissertation Abstracts International: Section A. Humanities and Social Sciences*, 75(08(E)). (UMI No. 3617032)
- ²⁸ Joanne, R. (2012). Learning zone. *Nursing Standard / RCN Publishing*, 27(15), 52-59.
- ²⁹ Joanne, R. (2012). Learning zone. *Nursing Standard / RCN Publishing*, 27(15), 52-59.
- ³⁰ Jensen, M., & Meckling, W. (1976). Theory of the firm: Managerial behaviour, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360.
- ³¹ Essid, W. (2012). Executive stock options and earnings management: Is there an option level dependence? *Corporate Governance*, 12, 54-70.
- ³² Essid, W. (2012). Executive stock options and earnings management: Is there an option level dependence? *Corporate Governance*, 12, 54-70.
- ³³ Ross, S. A. (1973). The economic theory of agency: Principal's problem. *The American Economic Review*, 3(6), 125-138.
- ³⁴ Essid, W. (2012). Executive stock options and earnings management: Is there an option level dependence? *Corporate Governance*, 12, 54-70.
- ³⁵ Brown, A. (2013). Understanding pharmaceutical research manipulation in the context of accounting manipulation. *Journal of Law, Medicine & Ethics*, 41, 611-619.
- ³⁶ Arbogast, C., & Mirabella, J. (2014). Predicting firm performance as a function of CEO and economic factors. *The Journal of American Academy of Business*, 19(2), 96
- ³⁷ Akinloye, A. (2012). The relationship between executive pay and alternative earnings measure. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 16(4), 41-59.
- ³⁸ Arbogast, C., & Mirabella, J. (2014). Predicting firm performance as a function of CEO and economic factors. *The Journal of American Academy of Business*, 19(2), 96.
- ³⁹ Moore, G. (2014). Relationship between chief executive officer compensation and firm performance for U.S. health insurance companies. *Dissertation Abstracts International: Section A. Humanities and Social Sciences*, 75(08(E)). (UMI No. 3617032)
- ⁴⁰ NCEO: Stock Options, Restricted Stock, Phantom Stock, Stock Appreciation Rights (SARs) and Employee Stock Purchase Plans (ESPPs) www.nceo.org/articles/stock-options-restricted-phantom-sars-espps
- ⁴¹ Goodwin Procter Founder's Workbench: Stock-Based Compensation www.foundersworkbench.com/hiring/stock-based-compensation
- ⁴² Дж.Пфеффер и Р.Саттон - "Доказательный менеджмент: новейшая концепция управления от Гарвардской школы бизнеса" - М.: Эксмо, 2008.
- ⁴³ Jeffrey Pfeffer, Robert I. Sutton - "Hard Facts, Dangerous Half-Truths And Total Nonsense: Profiting From Evidence-Based Management" - March 1, 2006
- ⁴⁴ Reuters's company profile for Citrix Systems
- ⁴⁵ Bloomberg's company overview for Citrix Systems
- ⁴⁶ Reuters's company profile for VMware
- ⁴⁷ Bloomberg's company overview for VMware
- ⁴⁸ Reuters's company profile for Salesforce.com
- ⁴⁹ Bloomberg's company overview for Salesforce.com
- ⁵⁰ Reuters's company profile for Oracle Corporation
- ⁵¹ Bloomberg's company overview for Oracle Corporation
- ⁵² Khalid, S., & Rehman, M. (2014). Impact of directors' remuneration on financial performance of a firm. *International Journal of Information, Business and Management*, 8(1), 180-197.
- ⁵³ Murphy, K., & Trefftz, K. (2012). Executive compensation: Where we are, and how we got there. *Economics of Finance*, 3(8), 5-38.
- ⁵⁴ Abraham, R., Harris, J., & Auerbach, J. (2014). CEO pay-performance sensitivity: A multi-equation model. *Technology and Investment*, 5, 125-136.
- ⁵⁵ Reda, J., & Tonello, M. (2015, August 25). The conference board CEO and executive compensation practices 2015 edition key findings. The Conference Board.
- ⁵⁶ Reda, J., & Tonello, M. (2015, August 25). The conference board CEO and executive compensation practices 2015 edition key findings. The Conference Board.
- ⁵⁷ Reda, J., & Tonello, M. (2015, August 25). The conference board CEO and executive compensation practices 2015 edition key findings. The Conference Board.
- ⁵⁸ Abraham, R., Harris, J., & Auerbach, J. (2014). CEO pay-performance sensitivity: A multi-equation model. *Technology and Investment*, 5, 125-136.
- ⁵⁹ Kiatpongsan, S., & Norton, M. (2014). How much (more) should CEOs make? A universal desire for more equal pay. *Perspectives on Psychological Science*, 9(6), 578-593.
- ⁶⁰ Kiatpongsan, S., & Norton, M. (2014). How much (more) should CEOs make? A universal desire for more equal pay. *Perspectives on Psychological Science*, 9(6), 578-593.
- ⁶¹ Abraham, R., Harris, J., & Auerbach, J. (2014). CEO pay-performance sensitivity: A multi-equation model. *Technology and Investment*, 5, 125-136.

- ⁶¹ Abraham, R., Harris, J., & Auerbach, J. (2014). CEO pay-performance sensitivity: A multi-equation model. *Technology and Investment*, 5, 125-136.
- ⁶² Abraham, R., Harris, J., & Auerbach, J. (2014). CEO pay-performance sensitivity: A multi-equation model. *Technology and Investment*, 5, 125-136.
- ⁶³ Abraham, R., Harris, J., & Auerbach, J. (2014). CEO pay-performance sensitivity: A multi-equation model. *Technology and Investment*, 5, 125-136.
- ⁶⁴ Abraham, R., Harris, J., & Auerbach, J. (2014). CEO pay-performance sensitivity: A multi-equation model. *Technology and Investment*, 5, 125-136.
- ⁶⁵ Moore, G. (2014). Relationship between chief executive officer compensation and firm performance for U.S. health insurance companies. *Dissertation Abstracts International: Section A. Humanities and Social Sciences*, 75(08(E)). (UMI No. 3617632)
- ⁶⁶ Sigler, K. (2003). CEO compensation and healthcare organization performance. *Management Research News*, 26, 31-38.
- ⁶⁷ Zondervan, A. (2015). Examining CEO Compensation and financial performance in the U.S property casualty insurance industry (Doctoral dissertation). Available from ProQuest Dissertations and Theses database. (UMI No. 10002513).
- ⁶⁸ Moore, G. (2014). Relationship between chief executive officer compensation and firm performance for U.S. health insurance companies. *Dissertation Abstracts International: Section A. Humanities and Social Sciences*, 75(08(E)). (UMI No. 3617632)
- ⁶⁹ Akinloye, A. (2012). The relationship between executive pay and alternative earnings measure. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 16(4), 41-59.
- ⁷⁰ Essid, W. (2012). Executive stock options and earnings management: Is there an option level dependence? *Corporate Governance*, 12, 54-70.
- ⁷¹ Essid, W. (2012). Executive stock options and earnings management: Is there an option level dependence? *Corporate Governance*, 12, 54-70.
- ⁷² Conyon, M. (2015). Executive compensation and board governance in US firms. *Economic Journal*, 124(574), 60-90.

Библиографический список

References

1. <http://smallbusiness.chron.com/definition-sharebased-compensation-24691.html>
2. <https://www.nceo.org/articles/stock-options-restricted-phantom-sars-espss>
3. www.foundersworkbench.com/hiring/stock-based-compensation
4. www.reuters.com/finance/stocks/companyProfile/CTXS.O
5. www.bloomberg.com/research/stocks/private/snapshot.asp?privcapId=26524
6. www.reuters.com/finance/stocks/company-profile/VMW
7. www.bloomberg.com/research/stocks/private/snapshot.asp?privcapId=125757
8. www.reuters.com/finance/stocks/company-profile/CRM
9. www.bloomberg.com/research/stocks/private/snapshot.asp?privcapId=122917
10. www.reuters.com/finance/stocks/company-profile/ORCL.N
11. www.bloomberg.com/research/stocks/private/snapshot.asp?privcapId=22247
12. www.sec.gov/Archives/edgar/data/877890/000119312507197541/d10k.htm
13. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/877890/000119312508040132/d10k.htm>
14. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/877890/000119312509041053/d10k.htm>
15. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/877890/000119312510037944/d10k.htm>
16. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/877890/000119312511045415/d10k.htm>
17. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/877890/000087789012000019/cbxs12-31x201110xk.htm>
18. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/877890/000087789013000016/cbxs12-31x201210xk.htm>
19. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/877890/000087789014000007/cbxs12-31x201310xk.htm>
20. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/877890/000087789015000016/cbxs12-31x201410xk.htm>
21. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/877890/000087789016000184/cbxs12-31x201510xk.htm>
22. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/877890/000087789017000030/cbxs12-31x201610xk.htm>
23. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1124610/000119312508043667/d10k.htm>
24. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1124610/000119312509038030/d10k.htm>
25. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1124610/000119312510044677/d10k.htm>
26. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1124610/000119312511050075/d10k.htm>
27. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1124610/000144530512000443/vmw-12312011x10k.htm>
28. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1124610/000112461013000009/vmw-12312012x10k.htm>
29. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1124610/000112461014000008/vmw-12312013x10k.htm>
30. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1124610/000112461015000005/vmw-12312014x10k.htm>
31. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1124610/000112461016000040/vmw-1231201510xk.htm>
32. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1124610/000112461017000009/vmw-1231201610xk.htm>
33. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1108524/000119312507051045/d10k.htm>
34. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1108524/000119312508043828/d10k.htm>
35. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1108524/000119312509048665/d10k.htm>
36. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1108524/000119312510053838/d10k.htm>
37. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1108524/000119312511075314/d10k.htm>
38. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1108524/000119312512107281/d279348d10k.htm>
39. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1108524/000119312513098852/d466384d10k.htm>
40. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1108524/000119312514084762/d648028d10k.htm>
41. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1108524/000110852415000008/crm-2015131x10k.htm>
42. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1108524/000110852416000053/crm-2016131x10k.htm>
43. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1108524/000110852417000006/crm-2017131x10k.htm>
44. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1341439/000095013407014478/f31530e10vk.htm>
45. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1341439/000095013408012257/f41477e10vk.htm>
46. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1341439/000095012309018689/f52658e10vk.htm>
47. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1341439/000119312510151896/d10k.htm>

48. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1341439/000119312511174819/d10k.htm>
49. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1341439/000119312512284007/d369484d10k.htm>
50. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1341439/000119312513272832/d531515d10k.htm>
51. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1341439/000119312514251351/d725622d10k.htm>
52. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1341439/000119312515235239/d920711d10k.htm>
53. <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1341439/000119312516628942/d203801d10k.htm>
54. Abraham, R., Harris, J., & Auerbach, J. (2014). CEO pay-performance sensitivity: A multi-equation model. *Technology and Investment*, 5, 125-136.
55. Akinloye, A. (2012). The relationship between executive pay and alternative earnings measure. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 16(4), 41-59.
56. Akinloye, A., & Hussein, W. (2012). The impact of stock options compensation. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 16, 35-77.
57. Arbogast, C., & Mirabella, J. (2014). Predicting firm performance as a function of CEO and economic factors. *The Journal of American Academy of Business*, 19(2), 90
58. Brown, A. (2013). Understanding pharmaceutical research manipulation in the context of accounting manipulation. *Journal of Law, Medicine & Ethics*, 41, 611-619.
59. Conyon, M. (2015). Executive compensation and board governance in US firms. *Economic Journal*, 124(574), 60-90.
60. Cooper, D. R., & Schindler, P. S. (2013). *Business research methods* (12th ed.). New York
61. Essid, W. (2012). Executive stock options and earnings management: Is there an option level dependence? *Corporate Governance*, 12, 54-70.
62. Guthrie, K., Sokolowsky, J., & Wan, K.-M. (2012). CEO compensation and board structure revisited. *The Journal of Finance*, 67, 1149-1168.
63. Hall, B. J., & Kelson, M. J. (2003). The trouble with stock options. *National Bureau of Economic Research*, 38(3), 1-41.
64. Jensen, M., & Meckling, W. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360.
65. Joanne, R. (2012). Learning zone. *Nursing Standard / RCN Publishing*, 27(15), 52-59.
66. Kanagaretnam, K., Lobo, G. J., & Mathieu, R. (2012). CEO stock options and analysts' forecast accuracy and bias. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 83, 299-322.
67. Khalid, S., & Rehman, M. (2014). Impact of directors' remuneration on financial performance of a firm. *International Journal of Information, Business and Management*, 6(1), 180-197.
68. Kiatpongsan, S., & Norton, M. (2014). How much (more) should CEOs make? A universal desire for more equal pay. *Perspectives on Psychological Science*, 9(6), 578-593.
69. Moore, G. (2014). Relationship between chief executive officer compensation and firm performance for U.S. health insurance companies. *Dissertation Abstracts International: Section A. Humanities and Social Sciences*, 75(08(E)). (UMI No. 3617632)
70. Murphy, K., & Trefftz, K. (2012). Executive compensation: Where we are, and how we got there. *Economics of Finance*, 3(8), 5-38.
71. Reda, J., & Tonello, M. (2015, August 25). The conference board CEO and executive compensation practices 2015 edition key findings. The Conference Board.
72. Ross, S. A. (1973). The economic theory of agency: Principal's problem. *The American Economic Review*, 3(6), 125-138.
73. Sigler, K. (2003). CEO compensation and healthcare organization performance. *Management Research News*, 26, 31-38.
74. Westerman, M. (2012). Conversation analysis and interpretive quantitative research on psychotherapy process and problematic interpersonal behavior. *Theory & Psychology*, 21, 155-178.
75. Zohrabi, M. (2013). Mixed method research: Instruments, validity, reliability and reporting findings. *Theory and Practice in Language Studies*, 3, 254-262.
76. Zondervan, A. (2015). Examining CEO Compensation and financial performance in the U.S property casualty insurance industry (Doctoral dissertation). Available from ProQuest Dissertations and Theses database. (UMI No. 10002513)
77. Jeffrey Pfeffer, Robert I. Sutton - "Hard Facts, Dangerous Half-Truths And Total Nonsense: Profiting From Evidence-Based Management" - March 1, 2006
78. Reuters's company profile for Citrix Systems
79. Reuters's company profile for VMware
80. Reuters's company profile for Salesforce.com
81. Reuters's company profile for Oracle Corporation
82. Bloomberg's company overview for Citrix Systems
83. Bloomberg's company overview for VMware
84. Bloomberg's company overview for Salesforce.com
85. Bloomberg's company overview for Oracle Corporation
86. Citrix System's Annual report pursuant to Section 13 Or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934 for the fiscal year ended December 31, 2006
87. Citrix System's Annual report pursuant to Section 13 Or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934 for the fiscal year ended December 31, 2007
88. Citrix System's Annual report pursuant to Section 13 Or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934 for the fiscal year ended December 31, 2008
89. Citrix System's Annual report pursuant to Section 13 Or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934 for the fiscal year ended December 31, 2009
90. Citrix System's Annual report pursuant to Section 13 Or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934 for the fiscal year ended December 31, 2010
91. Citrix System's Annual report pursuant to Section 13 Or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934 for the fiscal year ended December 31, 2011

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Парлиева Н.Р., к.э.н, доцент, Ошский государственный университет

Аннотация: Статья посвящена вопросам конкурентоспособности налоговой системы Кыргызской Республики. На основе анализа перечня действующих налогов и их ставок, выявляются причины низкой позиции налоговой системы в международном рейтинге. Обосновывается вывод, что для достижения конкурентоспособности важны не столько размеры ставок, сколько организация их администрирования.

Ключевые слова: налог, налоговая ставка, конкурентоспособность, налоговая система, налоговое администрирование, инновация.

Abstract: the Article is devoted to the competitiveness of the tax system of the Kyrgyz Republic. Based on the analysis of the list of existing taxes and their share in tax revenues, the reasons for the low position of the tax system in the international ranking are revealed. The conclusion is that to achieve competitiveness it is important not so much the size of rates as the organization of their administration.

Keywords: tax, tax rate, competitiveness, tax system, tax administration, modernization.

В связи с происходящими в мировой экономике изменениями, обусловленными процессами интеграции и глобализации, а также либерализацией рынков, усиливается международная конкуренция. В этих условиях задача повышения конкурентоспособности страны является одним из приоритетных направлений в обеспечении необходимых темпов социально-экономического развития в рамках ускоренной модернизации. Одной из значительных составляющих конкурентоспособности экономики является конкурентоспособность ее налоговой системы. Приоритет построения конкурентной системы в фискальной сфере в первую очередь обусловлен объективными процессами в мировой экономике, где каждая страна стремится обеспечить рыночную нишу, соответствующую ее конкурентным преимуществам.

Вопросы построения конкурентоспособной налоговой системы особенно актуальны и для Кыргызстана, где жизненно необходимо осуществление качественных рынков в экономическом развитии, путем построения экономической политики, направленной на достижение макроэкономической стабильности.

При вступлении Кыргызстана в ЕАЭС появились новые требования к налоговой системе, где конкурентоспособность измеряется еще и степенью гармонизации налогообложения в рамках данного объединения. Сегодня на евразийском интеграционном пространстве наблюдается общая тенденция к сближению и унификации национальных налоговых систем. Данная политика обусловлена пониманием того, что только

при гармонизации подходов к налогообложению станет возможно создание полноценного общего рынка товаров, капитала и рабочей силы, а также равных конкурентных условий ведения хозяйственной деятельности во всех государствах-членах ЕАЭС [3, с. 750.].

Все вышесказанное актуализирует изучение конкурентоспособности налоговой системы, с целью выявления причин, препятствующих созданию благоприятных условий для бизнеса и разработки мер, стимулирующих качественный экономический рост. При этом имеет большое значение всесторонний анализ налогового законодательства, налоговой нагрузки и уровня администрирования с точки зрения комфортности, удобства и справедливости налогообложения.

К индикаторам конкурентоспособности налоговой системы относят:

- Уровень налогообложения экономики в целом и отдельных хозяйствующих субъектов;
- Уровень трудозатрат на исполнение налогового обязательства;
- Уровень государственного администрирования.

Уровень налогообложения экономики в целом и отдельных хозяйствующих субъектов зависит от количества налогов и дифференциации их ставок. Налоговые отношения в Кыргызстане регулируются Налоговым Кодексом (далее НК).

Таблица 1- Перечень действующих налогов в Кыргызской Республике

Наименование		Ставка
Общегосударственные налоги		
1.	Подоходный налог	10%
2.	Налог на прибыль	10%
3.	Налог на добавленную стоимость (НДС)	12%
4.	Налог за пользование недрами	Бонус Роялти - ст. 310 НК
5.	Акцизный налог	ст. 287 НК
6.	Налог с продаж (НСП)	от 1 до 5%
Местные налоги		
1.	Налог на имущество	1 группа -0,35% 2,3 группа-0,8% 4 группа - ст.328 п.3 НК
2.	Земельный налог	ст. 337-339 НК
Специальные налоговые режимы		
1.	Налог на основе обязательного патента	ст. 349 НК
2.	Налог на основе добровольного патента	ст. 354 НК
3.	Упрощенная система налогообложения на основе единого налога	от 2 до 8%
4.	Налоги на основе налогового контракта	ст.370 НК КР
5.	Налоговый режим в свободных экономических зонах	-
6.	Налоговый режим в Парке высоких технологий	-

Источник: Налоговый Кодекс Кыргызской Республики. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.sti.gov.kg/docs> (дата обращения 03.03.2018)

Перечень и ставки общегосударственных налогов в основном схожи с аналогичными ставками налогов стран СНГ. В Кыргызстане процент коммерческой прибыли, которая уходит на основные налоги у компании среднего размера, составляет всего 29%. В это время как в Казахстане он равен 29,2%, в Узбекистане – 38,1%, в России – 47,4%, а в Таджикистане 65,2% (см. 3).

Обратимся к отчету Paying Taxes Всемирного банка, который в сотрудничестве с Pricewaterhouse Coopers, разрабатывает ежегодный рейтинг стран по легкости уплаты налогов по группе стран. Показатель легкость уплаты налога включает налоговую нагрузку компаний – налогов, сборов и отчислений, подлежащих к уплате хозяйствующими субъектами в государственный бюджет.

Таблица 2- Позиции стран ЕАЭС в рейтингах Всемирного банка

Показатели	Кыргызстан	Россия	Казахстан	Армения	Беларусь
Позиция в Paying Taxes	145	45	60	88	99
Позиция в Doing Business, место	73	40	35	38	37
Общий уровень налоговой нагрузки, в %	29,0	47,4	29,2	18,5	54,8
Количество налоговых платежей, в год	51	7	7	14	7
Время на выполнение налоговых правил, час в год	225	168	178	313	176
Индекс после уплаты налогов, от 0 до 100 балл	35,9	87,2	49,1	49,1	50

Источник: Всемирный банк: введение бизнеса. [Электронный ресурс] // URL:<http://russian.doingbusiness.org> (Дата обращения: 07.03.2018).

По данным таблицы №2 видно, что по позициям Paying Taxes и Doing Business, у Кыргызстана худший рейтинг среди стран ЕАЭС, несмотря на невысокую налоговую нагрузку – 29%. Не лучше обстоят

дела и по количеству налоговых платежей. В Кыргызстане бизнесу приходится делать 51 платежей в год, тогда как в России, в Казахстане и в Армении всего по 7.

Таблица 3 - Основные показатели налогообложения Кыргызской Республики в рейтинге Всемирного Банка «Введение бизнеса»

Показатель	Год								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Время (часы в год)	222	222	222	230	226	225	225	225	
Общая ставка налогообложения, %	40.2	30.6	33.4	33.4	29	29	29	29	
Индекс процедур после уплаты	-	-	-	-	-	-	37,38	37,38	
Платежи (количество в год)	76	48	52	52	52	51	51	51	

Источник: Всемирный банк: введение бизнеса. [Электронный ресурс] // URL:<http://russian.doingbusiness.org> (Дата обращения: 07.03.2018).

Позиция страны по показателю «Процедуры после отчетности», тоже невысока – 37,38 баллов, из возможных 100 (табл.3). Данный показатель включает в себя время, необходимое для выполнения обязательств по НДС и налогу на прибыль. А также позиция включает еще и оценку процессов, которые идут по уплате налоговых платежей, включая проведение налоговых проверок, получения бюджетных возмеще-

ний, административные обжалования. По данному показателю среди стран ЕАЭС лидирует Россия, а остальным странам предстоит разработка мер в сфере администрирования, направленные на упрощение предоставления корректирующей отчетности, порядка рассмотрения жалоб, учета и возмещения НДС, количества проведения налоговых проверок и др.

Таблица 4- Ставки ряда основных налогов в странах ЕАЭС

№	Армения	Беларусь	Кыргызстан	Казахстан	Россия
1. Налог на прибыль	20%	24%	10%	20%	20%
2. НДС	20%	20%	12%	12%	18%
3. Налоги на доходы иностранных юридических лиц	10%	10-15%	20%	10%	20%
4. Налог на доходы физических лиц	От 24,4%	12 %	10%	11%	От 13%
5. Налог на имущество	0.1-0.8%	1-2%	1-1,5%	0.35-0.8%	2%

Рассмотрим ставки основных налогов и их доли в поступлениях в бюджет.

По подоходному налогу в Кыргызской Республике установлена фиксированная ставка 10%, которая не зависит от налогооблагаемой базы. Такие же ставки подоходного налога действуют в Казахстане и Узбекистане. В Таджикистане – прогрессивная ставка от 8 до 13%, в России так называемая плоская шкала налогообложения – 13%. Следует отметить, в большинстве развитых стран ставка подоходного налога – прогрессивная, зависит от уровня годового дохода налогоплательщиков. В республике к твердой ставке налогообложения доходов физических лиц перешли сравнительно недавно, в результате ряда мероприятий направленных на упрощения и облегчения нало-

гового бремени, предпринятых государством в рамках налоговой реформы. Среди экономистов в последнее время все чаще слышатся призывы к переходу к прогрессивной шкале налогообложения доходов. По нашему мнению, прогрессивная шкала подоходного налогообложения может создать стимулы для увеличения эффективности, но в условиях Кыргызстана, где номинальная средняя заработная плата составляет около 13-14 тыс. сом, не самое оптимальное решение. Поэтому, твердая ставка при налогообложении личных доходов граждан более приемлемо в краткосрочной и среднесрочной перспективе.

В структуре налогов и сборов за 2017 год доля подоходного налога составила 13%, в том числе 3%

налог на доходы физических лиц-нерезидентов [см. 1].

Налог на прибыль – один из основных налогов, имеющих стимулирующее значение в экономике. Компании осуществляют платежей по ставке 10%, с положительной разницы между их доходами и расходами, которые в свою очередь подлежат обязательному документальному подтверждению. Исполнение обязательств по налогу на прибыль предусматривает ежеквартальную отчетность и уплату предварительной суммы налога. В структуре налоговых поступлений наибольшую долю занимают косвенные налоги. НДС и акцизы совокупности обеспечивают около 40% от всех сборов ГНС. Поступления НДС на товары и услуги, произведенные внутри страны, составили 12560,1 млн. сомов, а НДС на товары, ввозимые в Кыргызстан из государств ЕАЭС – 15142,5 млн. сомов. Сбор акцизного налога с импорта из стран ЕАЭС составили 7483,6 млн. сомов, с подакцизных товаров, произведенных внутри страны – 1762,3 млн. сомов. В целом, акцизный налог занял 12% от всех сборов и платежей ГНС.

Следующий общегосударственный платеж – налог за пользование недрами, который включает 2 разновидности таких платежей – бонус и роялти. Бонус – единовременная плата, вносимая отечественными и иностранными организациями, предпринимателями за использование недр. Ставка бонуса рассчитывается Правительством в зависимости от ценности ресурсов, площади месторождения, степень его изученности и других факторов. А текущие платежи, которые начисляются и перечисляются в бюджет за каждый календарный месяц разработки и использования месторождения – называются роялти. Ставка роялти зависит от выручки, полученной от реализации добытых полезных ископаемых. Поступления по налогу за пользование недрами (Роялти, Бонус) в 2017 году составили 1183,9 млн. сомов, что составляет 2 % от всех сборов и платежей.

Налог с продаж – относительно новый налог, введенный после принятия НК в 2009 году, уплачиваемый с выручки от реализации товаров и услуг. Ставка налога с продаж устанавливается от 0 до 5% в зависимости от вида деятельности. Так, при продаже товаров и услуг, облагаемых НДС и реализованных в наличной форме ставка НсП составит: 1% - для торговых предприятий, 2% - для остальных видов деятельности. Если компания осуществляет поставки облагаемых НДС, и осуществляет расчет безналичной форме, то ставка НсП составит 0%. Для предприятий сотовой связи ставка 5% от стоимости всех оказанных услуг. Поступления НсП в 2017 году составили 4033,8 млн. сомов, что равняется 2 % от всех налогов и платежей, обеспеченных ГНС.

Особую группу в налоговой системе Кыргызстана, образуют местные налоги, к которым отнесены два налога: земельный налог и налог на имущество. Местные налоги платят физические и юридические лица, являющиеся собственниками или пользователями объекта налогообложения. Объектом выступают земля и налогооблагаемое имущество. Ставка земельного налога дифференцирована в зависимости места расположения, плодородности и направления использования земли. Налогообложению подлежат также земли населенных пунктов, промышленности, транспорта, связи. Фактический объем поступившего земельного налога за 2017 год составил 1052,2 млн. сомов. Плательщиками имущественного налога выступают владельцы недвижимого имущества и транспортных средств. Объекты налогообложения разделены на группы, для которых установлены различные ставки: от 0,35 до 0,8%. Налогооблагаемая база налога на имущества зависит от площади, материала стен, месторасположения и направления использования. Необходимо отметить, что владельцы квартир, домов

предназначенных для собственного проживания с площадью менее чем указанной в статье 330 НК освобождаются от налога. Например, владелец стандартной 2-3-х комнатной квартиры, находящийся в городе Ош, с площадью до 80 кв. автоматическим попадает под льготу. Налог на имущество с владельцев автотранспортных средств (транспортный налог) взимается в зависимости от срока эксплуатации и рабочего объема двигателя транспорта. Поступления по налогу на имущество 1,2,3 группы (недвижимое имущество) составили 765,9 млн. сомов, а по налогу на имущество 4 группы (движимое имущество) составили 807,0 млн. сомов. В целом, поступления средств от сбора местных налогов занимают около 3% от всех сборов ГНС.

Сегодня значительная часть фирм, с годовым оборотом, не превышающим регистрационный порог НДС, могут использовать патентную систему налогообложения. Широкий спектр применения патентной системы налогообложения позволяет даже довольно крупным компаниям применять данный режим. Иногда крупные предприятия стараются скрывать свои реальные обороты, разбивая свою деятельность на несколько менее крупных подразделений. Можно сказать, что патентная система реально подрывает условия конкуренции, ставя мелкие и довольно крупные предприятия в один ряд налогообложения. Имелись случаи выдачи патентов предпринимателям сотрудниками налоговых органов без соответствующей регистрации в налоговой базе. Некоторые представители индивидуальных предпринимателей, например, в сфере розничной торговли, вынуждены пойти на этот шаг, так как их доходы ниже прожиточного минимума при сравнительно высокой стоимости патента. Также предприниматели используют патент, в целях сокращения отчислений на социальное страхование. В патентной системе налогообложения предприниматели сокращают социальные отчисления для своих штатных сотрудников, переводя их на патент. Думается, что патентный режим однозначно подлежит пересмотру с точки зрения стимулирования предпринимателей на использование их потенциала роста в полной мере.

В целом налоговая система Кыргызстана по своей структуре, принципам формирования и перечню налоговых платежей соответствует системам налогообложения, действующим в странах с рыночной экономикой [7, с.143]. По перечню и ставкам налоговая система Кыргызстана в целом конкурентоспособна, но по затратам времени на исчисление и уплаты налогов, процедурам после уплаты налогов существуют проблемы. Несовершенство законодательной базы и сложность налогового администрирования вызывают недовольство среди предпринимателей, которые считают это серьезным препятствием ведения бизнеса. Бюрократия в государственных органах, необоснованные проверки со стороны надзорных органов и политическая нестабильность все это не самым лучшим образом влияет на конкурентоспособность налоговой системы.

В то же время и среди предпринимателей распространена практика уклонения от налогообложения: ведение двойной бухгалтерии, осуществление деятельности без регистрации, неуплата или неполная уплата сумм налога. По результатам социологических исследований становится ясно, что одной из причин низкой налоговой культуры является недоверие со стороны населения по отношению к налоговым органам. Очевидно, что необходимо повысить информационную функцию налоговой службы, развить налоговое консультирование граждан, больше проводить различные мероприятия через СМИ.

Наряду с имеющимися проблемами отмечается положительные сдвиги в администрировании налогов.

Активно продолжаются работы по внедрению и совершенствованию сдачи налоговой отчетности в электронном виде. Налогоплательщики могут сдать отчетность по налогам не посещая налоговую службу, Государственная налоговая служба предлагает населению воспользоваться пакетом услуг через Интернет, касающихся ИНН, задолженности, подлинности акцизной марки и счета фактур НДС. Работает сервис «единое окно», оказывающий услуги налогоплательщикам регистрации налогоплательщиков, выдача патентов и различных справок, принятие налоговой отчетности и др. Через круглосуточный колл-центр, налогоплательщики могут проконсультироваться по всем вопросам налогообложения.

Дальнейшее совершенствование налоговой системы должны быть направлены на устранение недостатков и противоречий налогового законодательства, повышение доли прямых налогов – как главного регулятора производственной деятельности и гармонизации налогового законодательства со странами членом ЕАЭС. Гармонизация в рамках ЕАЭС вовсе не означает стопроцентную унификацию и копирование законодательства, а охватывает область применения единых подходов в косвенном налогообложении и обложения обмена информацией.

Для достижения цели необходимо вести работу по повышению налоговой культуры среди налогоплательщиков, повышение ответственности за различные правонарушения. При этом учитывать не только воздействие формальных налоговых институтов на поведение экономических субъектов, но и неформальных:

«культурные и ценностные установки того или иного общества, определяющие роль и пределы использования налогов в конкретно-исторических социально-экономических реалиях, которые можно обозначить как налоговые менталитеты» [2, с.18].

В перспективе для улучшения администрирования необходимо создать единую базу данных по физическим и юридическим лицам, которая упростит ведение учета налогоплательщиков. Обеспечение своевременного взаимодействия органов налоговой службы с другими государственными ведомствами, обладающими информацией о субъектах и объектах налогообложения становится необходимостью.

Налоговая система должна быть достаточно развитым и стабильным, для того чтобы дать бизнесу уверенность и возможность делового планирования на длительный срок. В построении конкурентоспособной налоговой системы в Кыргызской Республике, уже не приоритетна «игра со ставками», что значительно снижает налоговые поступления в бюджет.

Для полного использования потенциала собираемости налогов необходимо использовать действенные меры в организации администрирования, которые включают эффективное организация налоговых органов, стимулирование их работников, улучшение подготовки кадров. Вся работа должна вестись в направлении завоевания доверия налогоплательщиков, посредством обеспечения прозрачности информации; создание им условий, обеспечивающих легкость уплаты налогов.

Библиографический список

1. Аналитический обзор исполнения доходной части бюджета 2017 год. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.sti.gov.kg> (дата обращения 17.02.2018)
2. Вишневецкий В.П., Гончаренко Л.И., Гурнак А.В. Эволюция налоговых институтов и проблемы перехода к экономическому росту//Современная экономическая теория. – 2016. – Том 14. –№4. – С.14-30.
3. Всемирный банк: введение бизнеса. [Электронный ресурс] // URL:<http://russian.doingbusiness.org> (Дата обращения: 07.03.2018).
4. Группа Всемирного банка, Отчет об уплате налогов, Отчет о ведении бизнеса// [Электронный ресурс] // URL: <http://www.doingbusiness.org/> (Дата обращения: 07.03.2018).
5. Захарова О. О. Налоговая гармонизация как неотъемлемая часть общеэкономических интеграционных процессов в государствах-членах Евразийского экономического союза // Молодой ученый. – 2016. – №11. – С. 750-753. – URL <https://moluch.ru/archive/115/30887/> (дата обращения: 03.03.2018).
6. Налоговый Кодекс Кыргызской Республики. [Электронный ресурс] // URL: <http://www.sti.gov.kg/docs> (Дата обращения 03.03.2018)
7. Рысалиева М.Ш. Основные этапы реформирования налоговой системы Кыргызской Республики// Вестник КРСУ. – 2014. – Том 14. – № 8. – С.140-144.

References

1. Analiticheskiy obzor ispolneniya dohodnoj chasti byudzhetza 2017 god. [EHlektronnyj resurs] // URL: <http://www.sti.gov.kg> (data obrashcheniya 17.02.2018)
2. Vishnevskij V.P., Goncharenko L.I., Gurnak A.V. Evolyuciya nalogovyh institutov i problemy perekhoda k ehkonomicheskomu rostu//Sovremennaya ehkonomicheskaya teo-riya. – 2016. – Tom 14. –№4. – S.14-30.
3. Vsemirnyj bank: vvedenie biznisa. [EHlektronnyj resurs] // URL:<http://russian.doingbusiness.org> (Data obrashcheniya: 07.03.2018).
4. Gruppya Vsemirnogo banka, Otchet ob uplate nalogov, Otchet o vedenii biznisa// [EHlektronnyj resurs] // URL: <http://www.doingbusiness.org/> (Data obrashcheniya: 07.03.2018).
5. Zaharova O. O. Nalogovaya garmonizaciya kak neot'emlemaya chast' obshcheehkonomicheskikh integracionnyh processov v gosudarstvah-chlenah Evrazijskogo ehkonomicheskogo soyuza // Molodoy uchenyj. – 2016. – №11. – S. 750-753. – URL <https://moluch.ru/archive/115/30887/> (data obrashcheniya: 03.03.2018).
6. Nalogovyy Kodeks Kyrgyzskoj Respubliki. [EHlektronnyj resurs] // URL: <http://www.sti.gov.kg/docs> (Data obrashcheniya 03.03.2018)
7. Rysalievya M.SH. Osnovnyye ehitapy reformirovaniya nalogovoj sistemy Kyrgyz-skoj Respubliki// Vestnik KRSU. – 2014. – Tom 14. – № 8. – S.140-144.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРИНЦИПЫ УКРЕПЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ

Писарева Е.В., д.э.н., профессор, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)

Аннотация: Статья посвящена выработке основных стратегических принципов по укреплению конкурентоспособности современных компаний, реализующих рыночную активность в современных условиях. В нынешних экономических реалиях высока степень неопределенности, что влечет необходимость поиска все новых конкурентных преимуществ, опираясь как на имеющиеся, так и на формируемые потребительские запросы. Без четких маркетинговых стратегических ориентиров невозможно эффективное участие в рыночной борьбе, ведь именно прочные и фундаментально обоснованные установки обеспечивают бизнесу прочные рыночные позиции, определяющие, в свою очередь, успех хозяйственной практики.

Ключевые слова: маркетинг, конкурентоспособность, маркетинг-микс, управление маркетингом, стратегический маркетинг, стратегические рыночные установки.

Abstract: The article is devoted to the development of the main strategic guidelines for managing the competitiveness of modern companies that implement market activity in modern conditions. In the current economic realities, uncertainty is high, which necessitates the search for new competitive advantages, based on both existing and emerging needs and the needs of consumers. Without clear marketing strategic guidelines, it is impossible to participate effectively in the market struggle, because it is strong and fundamentally sound installations that provide businesses with strong market positions that determine, in turn, the success of economic practice.

Keywords: marketing, competitiveness, marketing mix, marketing management, strategic marketing, strategic market settings.

Глобальная экономика развивается в направлении инновационности, опираясь на новые знания, а действующие на рынке бизнес-единицы активно участвуют в борьбе за лидерство. Прочные конкурентоспособные позиции бизнеса определяют успех рыночной активности. Немаловажно отметить, что в условиях современного рынка высока степень неопределенности, что влечет необходимость поиска все новых конкурентных преимуществ, опираясь как на имеющиеся, так и на формируемые нужды и потребности потребителей. Без четких маркетинговых стратегических ориентиров невозможно эффективное участие в этой рыночной борьбе, ведь именно фундаментально обоснованные установки обеспечивают бизнесу прочные рыночные позиции. Разработка соответствующей рыночным реалиям маркетинговой стратегии компании – ключевая и первоочередная управленческая задача. Нынешняя экономическая ситуация демонстрирует результаты количественных и качественных рыночных преобразований, произошедших под воздействием кризисных явлений, в результате которых с отечественного рынка ушли, по определенным причинам, некоторые иностранные компании, также прекратили существование многие местные компании-однодневки, и те бизнес-структуры, которые не справились с потоком необходимых задач адаптационного характера, требующих вложения дополнительных ресурсов, усилий, умений и навыков управленческого характера более высокого уровня. В сложившихся условиях на первый план выходит стратегическое маркетинговое мышление топ-менеджеров и управленцев, нацеленное в большей степени не на тактические и операционные задачи, а на стратегические целевые установки.

Цель статьи состоит в выработке перечня положений, реализация которых обеспечивает укрепление конкурентоспособности компании и бизнеса, выражающегося в успешной и эффективной рыночной активности хозяйствующего субъекта.

Анализируя состояние изученности обозначенной проблематики, следует отметить, что исследованием вопросов стратегического маркетинга занимались такие ученые, как А. Адизес, И. Ансофф, А. Ассель, А. Вебер, Ж.-Ж. Ламбен, Д. Линч, М. Портер, Ф. Котлера, Э. Хекшер и др. Среди работ отечественных исследователей также немало весьма интересных подходов к разработке положений стратегического маркетинга и перспектив его развития [1, 2, 6, 8, 9, 10, 11], в т.ч.

представлен и авторский взгляд на проблематику интеграции и стратегического маркетинга [4, 5]. Как отмечают В.В. Рокотянская, А.Н. Герасимов: «в условиях рыночной экономики конкурентоспособность – это главный фактор успеха» [7, С. 118-123]. В результате исследования как отечественных, так и зарубежных трудов, установлено, что во-многом они раскрывают проблемы маркетинга как элемента управленческой системы компании. С точки зрения управленческой практики необходимо не только определить с подпадающей маркетинговой стратегией, но и придерживаться принципов, обеспечивающих прочные конкурентоспособные рыночные позиции. Ученые и эксперты справедливо утверждают, что конкурентоспособность бизнеса не сводится лишь к конкурентоспособности выпускаемой продукции, конкурентоспособность – более сложная и многогранная дефиниция. Сформируем перечень принципов, реализация которых обеспечивает укрепление конкурентоспособности компании и бизнеса, выражающегося в успешной и эффективной рыночной активности хозяйствующего субъекта.

1. Принцип стратегического управления развитием маркетинговой активности. Данный принцип предполагает использование в управленческой деятельности комплексного подхода с позиции концепции «маркетинг-микс», по модели, отражающей специфику конкретного бизнеса и с учетом особенностей потребительского поведения, что обеспечивает согласованность и гармонизацию рыночных активностей.

2. Принцип управления активностью менеджмента в направлении укрепления позиций устойчивого развития. Сегодня структура управления предприятием с устойчивой рыночной позицией состоит в реализации стратегического маркетинга как метода сбора, обработки информации рынка, своевременного отслеживания рыночных трендов и тенденций, оперативной разработки продукции и дальнейшего сбыта. В призма рассматриваемой проблематики, следует добавить, что эволюция стратегического маркетинга, начиная с 70-х годов прошлого века, отражает развитие его сущности от методики повышения конкурентоспособности компаний до ключевого управленческого инструмента деятельности бизнес-структур. Действующим бизнес-структурам важно ориентироваться на необходимость постоянного роста бизнеса, развивая и собственную маркетинговую активность

согласно вектору новейших маркетинговых достижений.

3. Принцип установления стратегических ориентиров на рыночные тренды. Рынок выступает как ключевой ориентир бизнеса, ведь здесь присутствует весь комплекс необходимых условий для применения инструментария стратегического маркетинга в качестве управленческого рычага.

4. Принцип применения комплексного интегрированного подхода в формировании маркетинговых стратегий. Использование комплексного инструментария и установок стратегического маркетинга отечественными бизнес-структурами оказывает ключевое воздействие на их конкурентоспособные позиции. Это относится как к внутреннему, так и мировому рынку.

5. Принцип реализации стратегических маркетинговых установок согласно конкретным направлениям, активам. Максимально оказывает влияние на финансовые результаты рыночной деятельности – исследование рынка, управление торговыми марками предприятия, эффективно работающая система взаимоотношений с потребителями. Эффективным признаком формирования стратегического маркетингового комплекса согласно каждому указанному активу.

6. Принцип своевременного стратегического инвестирования. Среди факторов, определяющих необходимость стратегического инвестирования выделяются такие, как: ценовой, объема, страхования, повышения инвестиционной привлекательности, распределения стоимости, роста эффективности.

7. Формирование стратегических установок на базе принципа управления взаимоотношениями с клиентами в долгосрочной перспективе и формирование лояльности. Это предполагает формирование эффективных с финансовой стороны маркетинговых

стратегий управления взаимоотношениями с потребителями. В российских условиях возможности данного порядка несколько ограничены, чем в иностранных бизнес-структурах. Как отмечалось нами ранее: «на основе рассмотрения эволюции маркетинга его роль в современной ситуации может быть определена как инструмент построения партнерских отношений компании с потребителями, интеграции как всех служб и подразделений компании на основании совместной реализации маркетинговых функций, построения интегративной системы долгосрочного взаимодействия с деловыми партнерами и усиления воздействия интегрированных маркетинговых коммуникаций на целевые аудитории» [3].

8. Принцип обоснованного внедрения инноваций. Данный принцип отражает развитие самой компании, основной деятельности, приносящей прибыль. Определение стратегии развития компании основывается на внутренних возможностях предприятия, инновационного потенциала, занимаемого места среди конкурентов, работающих на рынке, действующей маркетинговой политики и отраслевой принадлежности бизнеса.

В результате проведенного исследования выявлено возрастание роли стратегического ориентирования маркетинга и выработан перечень основных принципов, обеспечивающих конкурентоспособные позиции бизнеса. В заключении отметим, что в современных экономических реалиях маркетинговые стратегии выступают ключевым инструментом повышения финансово-хозяйственной деятельности бизнеса. Одним из важных является вопрос о том, насколько реализуемые управленческие установки отвечают современным условиям, могут позитивно повлиять на положение компании на рынке, его конкурентоспособные позиции в долгосрочной перспективе.

Библиографический список

1. Гамулинская Н.В., Никонова Н.В. Разработка стратегии организации маркетинга в антикризисном управлении // Успехи современной науки. 2017. Т. 3. № 1. С. 60-62.
2. Ковалева С.А. Влияние маркетинговых стратегий на финансовое положение зарубежных и российских компаний / диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05. Москва, 2011;
3. Писарева Е.В. Генезис маркетинга в современной конкурентной экономике // Экономика и предпринимательство. 2015. № 6-1 (59-1). С. 945-947.
4. Писарева Е.В. Интегрированные маркетинговые коммуникации: современные технологии, стратегии, инструментарий (теория и практика) / Москва, 2014.
5. Писарева Е.В. Сущность и содержание основных современных маркетинговых стратегий / В сборнике: Инфраструктура рынка: проблемы и перспективы Ученые записки. Министерство образования и науки РФ, Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), факультет коммерции и маркетинга; редколлегия: Д.Д. Костоглодов (отв. ред.), Н.Г. Кузнецов, А.У. Альбеков, В.И. Гиссин, П.В. Таранов, И.Г. Палий, О.В. Губарь, В.А. Бондаренко. Ростов-на-Дону, 2011. С. 112-117.
6. Приходный А.И. Стратегический маркетинг и его воздействие на сферу услуг / диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05, Москва, 2008. – 171 с.
7. Рокотянская В.В., Герасимов А.Н. Особенности конкурентоспособности продукции промышленных предприятий // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2015. № 2. С. 118-123.
8. Слэстенко В.С. Разработка стратегии управления маркетинговым развитием предприятий / диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05, Воронеж, 2008.
9. Сергиенко Е.С. Актуальные вопросы современного маркетинга и перспективы его развития // Журнал У. Экономика. Управление. Финансы. 2016. № 4. С. 80-94.
10. Юлдашева О.У., Трефилова И.Н. Типология маркетинговых моделей во взаимосвязи с эволюцией теории стратегического управления // Вестник факультета управления СПбГЭУ. 2017. № 1-1. С. 347-352.
11. Юлдашева О.У., Юдин О.И. Клиентоориентированное бизнес-моделирование как метод стратегического анализа эффективности предпринимательства / В сборнике: Маркетинг взаимодействия и экономика предпринимательства Ученые записки диссертационного совета Д 212.354.16. Санкт-Петербург, 2015. С. 12-24.

References

1. Gamulinskaya N.V., Nikonova N.V. Razrabotka strategii organizatsii marketinga v antikrizisnom upravlenii // Uspekhii sovremennoy nauki. 2017. T. 3. № 1. S. 60-62.
2. Kovaleva S.A. Vliyaniye marketingovykh strategiy na finansovoye polozheniye zarubezhnykh i rossijskikh kompaniy / dissertatsiya na soiskaniye uchenoy stepeni kandidata ehkonomicheskikh nauk po special'nosti 08.00.05. Moskva, 2011;
3. Pisareva E.V. Genезis marketinga v sovremennoy konkurentnoy ehkonomike // EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2015. № 6-1 (59-1). S. 945-947.

4. Pisareva E.V. Integrirovannye marketingovyie kommunikacii: sovremennye tekhnologii, strategii, instrumentarii (teoriya i praktika) / Moskva, 2014.
5. Pisareva E.V. Sushchnost' i sodержanie osnovnykh sovremennykh marketingovykh strategij / V sbornike: Infrastruktura rynka: problemy i perspektivy Uchenye zapiski. Ministerstvo obrazovaniya i nauki RF, Rostovskij gosudarstvennyj ehkonomicheskij universitet (RINH), fakul'tet kommercii i marketinga; redkollegiya: D.D. Kostoglodov (otv. red.), N.G. Kuznecov, A.U. Af'bekov, V.I. Gissin, P.V. Taranov, I.G. Palij, O.V. Gubar', V.A. Bondarenko. Rostov-na-Donu, 2011. S. 112-117.
6. Prhidnyj A.I. Strategicheskij marketing i ego vozdejstvie na sferu uslug / dissertaciya na soiskanie uchenoj stepeni kandidata ehkonomicheskikh nauk po special'nosti 08.00.05, Moskva, 2008. – 171 s.
7. Rokotyanskaya V.V., Gerasimov A.N. Osobennosti konkurentosposobnosti produkcii promyshlennykh predpriyatij // EHkonomika, statistika i informatika. Vestnik UMO. 2015. № 2. S. 118-123.
8. Slastenko V.S. Razrabotka strategii upravleniya marketingovym razvitiem predpriyatij / dissertaciya na soiskanie uchenoj stepeni kandidata ehkonomicheskikh nauk po special'nosti 08.00.05, Voronezh, 2008.
9. Serglenko E.S. Aktual'nye voprosy sovremennogo marketinga i perspektivy ego razvitiya // Zhurnal U. EHkonomika. Upravlenie. Finansy. 2016. № 4. S. 80-94.
10. Yuidasheva O.U., Trefilova I.N. Tipologiya marketingovykh modelej vo vzaimosvyazi s ehvoljuciej teorii strategicheskogo upravleniya // Vestnik fakul'teta upravleniya SPbGEHU. 2017. № 1-1. S. 347-352.
11. Yuidasheva O.U., Yudin O.I. Klientoorientirovannoe biznes-modellirovanie kak metod strategicheskogo analiza ehffektivnosti predprinimatel'stva / V sbornike: Marketing vzaimodejstviya i ehkonomika predprinimatel'stva Uchenye zapiski dissertacionnogo soveta D 212.354.16. Sankt-Peterburg, 2015. S. 12-24.

СРАВНЕНИЕ ЦБ РФ И ФРС США

Позногов А.И., к.э.н., профессор
Исакова Ю.Р., Финансовый университет при Правительстве РФ

Аннотация: В данной работе приведена сравнительная характеристика Центрального банка, который расположен в РФ, и Федеральной Резервной Системы в США. Говорится о структуре этих систем. Приведены функции, особенности и отличия. **Ключевые слова:** Центральный банк, Федеральная Резервная Система, совет управляющих, председатели центральный орган, функции, резервные банки.

Abstract: This paper compares the characteristics of the Central Bank, which is located in the Russian Federation, and the Federal Reserve System in the United States. It is a question of the structure of these systems. Functions, features and differences are presented.

Keywords: Central Bank, Federal Reserve System, Board of Governors, chairman central body, functions, reserve banks.

An important aspect that characterizes the relationship of central banks with public authorities, in particular with the government, is financial relations related to financing the state budget deficit. In order to prevent the possible pressure of the government on the central bank on additional money issues in order to solve the budget deficit problem, in most countries with developed market economies, there is the division of state finances and central bank funds at the legislative level. This division prohibits the central bank to provide the government direct loans to finance the state budget deficit, and also to buy state securities in the primary market, i.e. directly from the issuer, in the government.

Central banks, as a rule, are economically independent bodies that have an independent budget (estimates). They realize their expenses at the expense of their own income, and the excess of income over expenses is directed to the state budget, without paying taxes¹.

The function of the central bank in the US is performed by the Federal Reserve

Formally, the US Federal Reserve System (FRS) is independent of the state, and the adoption of its decisions does not require the approval of the government, but the structure of the Fed itself requires to report to the government and the population. The Board of Governors of the Federal Reserve represents the interests of the state, and the federal reserve banks, of which the FRS is composed, represent private interests, since their presidents are appointed from representatives of the local business community². At the same time, in order to ensure greater independence from the state, the FRS operates on the principles of self-financing, i.e. the costs of the Fed are financed from its own profit, which it receives by lending to commercial banks and investing in securities. [7]

Though technically the Fed can finance its expenses by simply printing money, however in modern developed economies such actions are considered unacceptable.

The structure of the US Federal Reserve includes the following main elements:

- Board of governors (board);
- Federal Reserve Banks;
- Member banks of the Federal Reserve System;
- Committee on open market operations[7]

The US Federal Reserve System includes 12 federal reserve banks (FRBs), whose branches are located in 25 cities of the country. Each reserve bank has its own council consisting of 9 directors who are not employees of this bank. The directors of each reserve bank exercise control over the operations of their bank (with final control of the board of governors of the Federal Reserve System)³.

Central banks perform a large number of various functions. Thus, the Central Bank of Russia performs the following main functions:

- Monopolizes the issue of cash and organizes their circulation;
- It is for commercial banks a lender of last resort. They receive loans from it in those cases when they have exhausted their resources or are unable to replenish them from other sources;

- On behalf of the government the Central Bank manages the public debt, that is, places, redeems and conducts other transactions with government securities issued by the government;

- With commercial banks it provides cash services for the budget, maintains accounts of off-budget funds, serves representative and executive authorities, issues short-term loans to the government and local authorities;

- It is a bank of banks. He maintains accounts of commercial banks related to interbank operations and storage of reserves. [7]

At the same time, the most important function of the Central Bank of Russia is the development and implementation, together with the Russian government, of a single monetary and credit policy aimed at protecting and ensuring the stability of the ruble.

The US Federal Reserve performs the following main functions:

- It stores deposits of banks and savings institutions, which are called reserves;

- It provides a mechanism for collecting checks;

- It acts as a fiscal agent of the federal government;

- With the Federal Deposit Insurance Corporation and the Currency Controller, it supervises the activities of its member banks;

- It is ultimately responsible for controlling the supply of money. [7]

The most important function is the last function.

Comparing these two lists of functions of the Central Bank of Russia and the Fed, at first glance we notice only two similarities: deposit of banks' deposits and implementation of monetary policy. But in fact, there are much more similarities between the functions of the CBR and the US Federal Reserve, and distinction may arise in the different name of the same functions or different definitions of basic functions. So, it is obvious that the US Federal Reserve monopolizes money issuance, lends to banks and issues short-term loans to the government (the government is in fact one of its clients), and the CBR controls banks for the fulfillment of a gigantic number of rules prescribed by them, identifies questionable transactions or fraud. [7]

However, there can certainly be significant differences between the functions of central banks of two different states. Therefore, the Central Bank of Russia does not act as a fiscal agent of the federal government, and, for example, due to the checks that aren't so spread in Russia as in the US, but the function of securing a check collection mechanism may not be the main functions of the Central Bank of the Russian Federation. [7]

But the main function of both the US Federal Reserve and the Central Bank of Russia is to regulate monetary circulation in accordance with the needs of the economy, i.e. implementation of monetary policy. [7]

I would like to highlight three global differences⁴. **First**, the differences in the internal structure. The Fed consists of central bodies and reserve banks. Central bodies are, for example, the Board of Governors, the chairman, the commit-

tee for open market operations, etc. Reserve banks in the districts are formally private.

The Central Bodies of the Central Bank are the National Financial Council (NFS), the Board of Directors, the Chairman. The Central Bank has its own territorial subdivisions. They are called the main departments in the districts, and they are subordinated to branches and national banks in the subjects of the Federation.¹ At the same time, they are all structural units of the Central Bank, and not individuals.

The order of the formation of central organs is more or less similar. Supreme authorities are appointed by the president and the parliament. The Central Bank has the NFS, SD, chairman. The Fed is the Board of Governors, the chairman. The most interesting feature of the Fed is that the boards of directors of reserve banks are made up of different people. They are class A, B and C directors. The first are representatives of the member banks of the Federal Reserve, the latter are representatives of the local business community, and the third are representatives of the Federal Reserve. The Central Bank, of course, hasn't such differentiation, and the question of the replacement of posts is decided by the Central Bank.

Secondly, the functions differ. In general, they are similar (the lender of last resort for commercial banks, open market

operations with securities, banking supervision, etc.). The difference is that the Central Bank is a mega-regulator and oversees the entire financial market, and not only over the banks. The main difference is that the FRS is responsible for the state economy, not just the monetary sphere. This is called a double mandate. The Central Bank does not have such responsibilities. Therefore, the attention of the whole world is focused on the actions of the Fed. Its monetary policy not only affects the American state economy - this policy is used for regulatory purposes.

Thirdly, the instruments of monetary policy differ, although on paper they are essentially the same. Due to the undeveloped government bond market in Russia, the main instruments of the Central Bank are direct transactions with commercial banks (issuing loans, attracting deposits) and foreign exchange interventions. The main importance for the FRS is operations on the open market with government bonds, as well as with other securities.

There are still some minor differences. For example, the Fed lists all the remaining profits after covering expenses and paying dividends to the US Treasury, and the Central Bank to the federal budget is only 75%.

	Central bank	Federal reserve
basic goals	Stability of the course, banking system, financial market	Growth of monetary base, economy, moderate interest rates
Independence	Independent legal entity	Independent agency
Type of ownership	State	Private
Accountable	State Duma of the Russian Federation	USA congress
Term of office of the chairman	5 years (no more than 3 terms)	4 years (the total number of years of all terms is not more than 14)
Term of office of a member of the Board of Directors / Governing Board	5 years	14 years
The Chairperson	President of the Russian Federation, State Duma of the Russian Federation	President of the United States is approved by the Senate
Can be removed	State Duma of the Russian Federation on the Presentation of the President of the Russian Federation with significant restrictions	President of the United States "in case of substantial ground"
Auditor	On the fact-foreign	National
Can lend to business	No	No
Fixed assets	Bonds of the USA and Europe	US Bonds

Figure 1 - Comparative characteristics of the Russian Federation and the USA⁴

¹ Lavrushina O.I. Organization of the central bank: textbook / G.G. Fetisov, I.D. Mamonov; under the Society. Ed. G.G. Fetisova. - Moscow: Knorus, 2016.

² Noskov I.Ya. Features of the activities of transnational banks in the United States. // Finances.-2015-N9.-p.46.

³ Vasiliev A.A. From the experience of American banks. // Banking Services.-2014-N9.-p.28.

⁴ Kolesnikov V.I., Krolivetskaya L.P. Banking. - Moscow: Finance and Statistics, 2015.

⁵ The modern economic dictionary. Under. Ed. B.A. Rajzberg, L.Sh. Lozovsky, E.B. Starodubtseva. SPb.: "Kul'tInformPress".-2015.

⁶ The electronic resource <http://politruussia.com/ekonomika/deystvitelno-li-tsb-448/>

Библиографический список

1. Васильев А.А. Из опыта американских банков. // Банковские услуги.-2014г.-N9.-с.28.
2. Колесников В.И., Кроливецкая Л.П. Банковское дело. - М.: Финансы и статистика, 2015.
3. Лаврушина О.И. Организация деятельности центрального банка: учебник / Г.Г. Фетисов, И.Д. Мамонов; под общ. ред. Г.Г. Фетисова. - М.: КНОРУС, 2016.
4. Носков И.Я. Особенности деятельности транснациональных банков США. // Финансы.-2015г.-N9.-с.46.
5. Современный экономический словарь. Под. ред. Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. СПб.: "КультИнформПресс".-2015г.
6. Электронный ресурс <http://politruussia.com/ekonomika/deystvitelno-li-tsb-448/>
7. Сравнение ЦБ РФ и ФРС США - <http://banki.bobrodobro.ru/34702>

References

1. Vasil'ev A.A. Iz opyta amerikanskih bankov. // Bankovskie usluzh.-2014g.-N9.-s.28.
2. Kolesnikov V.I., Krolivetskaya L.P. Bankovskoe delo. - M.: Finansy i statistika, 2015.
3. Lavrushina O.I. Organizatsiya deyatel'nosti central'nogo banka: uchebnik / G.G. Fetisov, I.D. Mamonov; pod obshch. red. G.G. Fetisova. - M.: KNORUS, 2016.
4. Noskova I.Ya. Osobennosti deyatel'nosti transnatsional'nykh bankov SSHA. // Finansy.-2015g.-N9.-s.46.
5. Sovremennyy ekonomicheskiy slovar'. Pod. red. B.A. Rajzberg, L.SH. Lozovskiy, E.B. Starodubtseva. SPb.: "Kul'tInformPress".-2015g.
6. EElektronnyy resurs <http://politruussia.com/ekonomika/deystvitelno-li-tsb-448/>
7. Svravnenie CB RF i FRS SSHA - <http://banki.bobrodobro.ru/34702>

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВЫМ ВОСПРОИЗВОДСТВОМ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Прокопенков С.В., д.э.н., профессор, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Лигай Н.М., аспирант, Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Аннотация: В статье анализируются факторы, влияющие на управление устойчивым воспроизводством основных фондов: выделяются группы внешних и внутренних факторов, управляемые и управляющие факторы, прямые и косвенные факторы. Используются научные методы: статистический, анализа и синтеза, метод экспертных оценок. Автор приходит к выводу, что учет указанных факторов позволит сформировать на предприятии систему устойчивого воспроизводства основных фондов.

Ключевые слова: основные фонды, устойчивое воспроизводство, управление предприятием, факторы.

Abstract: This article deals with factors affecting the management of fixed assets sustainable reproduction: groups of external and internal factors, managed and controlling factors, direct and indirect factors. The scientific methods: statistical, analysis and synthesis, method of expert evaluation. The author comes to the conclusion that taking into account these factors it is possible to form a system of fixed assets sustainable reproduction at the enterprise.

Keywords: fixed assets, sustainable reproduction, enterprise management, factors.

В целях эффективного управления устойчивым воспроизводством основных фондов предприятия необходимо определить факторы, то есть условия, при-

чины, показатели, оказывающие влияние на данный процесс. На рис. 1 изображены выявленные нами факторы.

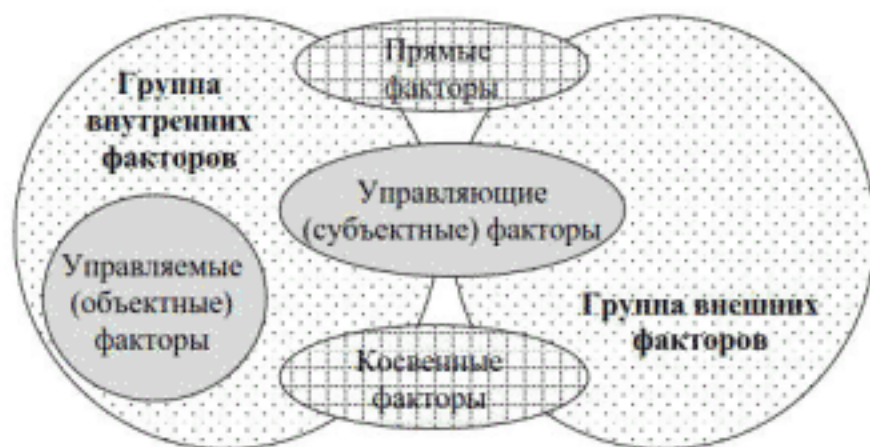


Рисунок 1 - Факторы, влияющие на управление устойчивым воспроизводством основных фондов предприятия

Все факторы образуют две группы: группу внутренних факторов, то есть факторов, находящихся внутри деятельности предприятия и группу внешних факторов, то есть факторов внешней (по отношению к предприятию) среды. Предложенная нами классификация факторов отличается от большинства существующих тем, что в ней присутствуют как управляемые, то есть объективные факторы, так и управляющие, то есть субъективные факторы, как прямые факторы, так и косвенные факторы.

Управляемые факторы (связанные с объектом управления - воспроизводством основных фондов) существуют только внутри предприятия, в то время как управляющие (связанные с системой управления воспроизводством основных фондов) существуют как во внутренней, так и во внешней среде: во внутренней среде субъектом управления является руководство предприятия, во внешней среде - органы государственной власти. Также в группе внутренних и внешних факторов мы выделили прямые факторы, то есть факторы прямо влияющие на управление воспроизводством и косвенные факторы, влияющие опосредованно.

На рис. 2 представлена классификация внутренних факторов, оказывающих влияние на управление устойчивым воспроизводством основных фондов.

Организационно-управленческие факторы - включает в себя пять подгрупп:

1. Тип поведения предприятия - реактивное и проактивное. Если руководство предприятия в большей степени консервативно и предпочитает придерживаться стратегии преследования, не рискует и не стремится диктовать свои условия на рынке, то это реактивное поведение. Напротив, в случае явного лидерства и желания всегда быть на шаг впереди можно говорить о проактивном поведении.

2. Способ принятия решения - единоличный (авторитарный), групповой (олигархический) или коллективный (демократический). От способа принятия решения зависит объективность принятого решения, легитимность решения, время принятия, затраченные ресурсы, что в совокупности с типом поведения отражается на эффективности выбранного направления развития (например, развития производства и производственных мощностей).

3. Горизонт получения выгоды - краткосрочный и долгосрочный. При стремлении получить выгоду в краткосрочной перспективе очень велик шанс нецелесообразного использования амортизационного фонда на текущие нужды, что негативным образом отразится на обновлении основных фондов.

Если же на предприятии присутствует стратегия долгосрочного развития, то формируемые амортизационные фонды в сочетании с инновационными тех-

нологиями и привлеченными средствами позволят осуществлять устойчивое воспроизводство основных фондов.



Рисунок 2 - Группа внутренних факторов

4. Форма организации - традиционная, сетевая, интеграция. В последние несколько лет популярными становятся сетевые формы ведения бизнеса. Это объясняется высокой их эффективностью в связи с отсутствием необходимости в огромных капиталовложениях, гибкостью по отношению к динамично изменяющейся внешней среде и выстраиванием отношений на контрактно-договорной основе, зачастую с примене-

нием современных информационных систем. Для функционирования сетевых предприятий приобретаются, как правило, высокотехнологичные универсальные компьютерные системы, а пассивная часть основных фондов (помещения) берется в аренду. Даже если деятельность предприятия носит промышленный характер, договорная основа позволяет не покупать производственные машины и оборудование,

производственный инвентарь и др. дорогостоящие основные фонды. Предприятие для получения дополнительных преимуществ может реализовывать мягкие и жесткие формы интеграции (например, входить в союзы, ассоциации, консорциумы). В некоторых формах интеграции (союзы, ассоциации) будет облегчаться доступ к поставщикам ресурсов, в том числе оборудованию, в некоторых формах (финансово-промышленная группа) будет упрощенный доступ к финансовым ресурсам.

5. Методы планирования. Балансовый метод заключается в уравнивании имеющихся ресурсов с потребными. Благодаря балансу ресурсов на предприятии можно находить слабые места, выявлять резервы, устранять диспропорции. Нормативный метод позволяет использовать научно обоснованный подход к формированию ресурсной базы (например, определить структуру основных фондов, срок их полезного использования, норму эффективности инвестиций в основной капитал. При этом данный метод достаточно трудоемкий, особенно если на предприятии широкая номенклатура выпускаемой продукции высокой степени неоднородности и разные группы основных фондов. Экспертный метод применяется в тех случаях, когда другие методы использовать либо невозможно, либо неэффективно в силу высокой требовательности к ресурсам. Экспертные оценки носят достаточно субъективный характер, и результат будет зависеть от компетентности выбранных экспертов. Статистический метод основывается на результатах событий, которые наблюдались продолжительное время. Данный метод не гарантирует, что ранее имевшая место тенденция будет справедлива для выбранного горизонта планирования, к тому же, не всегда есть возможность найти необходимый набор статистических данных для их анализа и имплементации. Сравнительный метод заключается в поиске аналогий и попытке перенять наиболее успешный опыт, однако при этом необходимо учитывать совокупность ресурсов и действий по достижению желаемого результата, но и ту среду, в которой этот результат был получен. Экономико-математические методы образуют целую группу методов, позволяющих с помощью математического аппарата моделировать поведение объекта. Преимуществом методов является получение количественного выражения требуемых параметров, что облегчает процесс планирования и контроля. Использование различных методов в интересах управления воспроизводством основных фондов позволит эффективно спланировать данную деятельность.

Производственно-технологические факторы, оказывающие влияние на управление устойчивым воспроизводством основных фондов, включают следующие пять подгрупп:

1. Основные фонды - виды основных фондов, а также состояние, использование и движение основных фондов. От вида (группы) основного фонда зависит срок полезного использования и норма амортизации; активная часть основных фондов изнашивается (как морально, так и физически) значительно быстрее, чем пассивная. С целью анализа и планирования воспроизводственной деятельности рассчитываются показатели, характеризующие состояние (например, уровень износа, доля полностью изношенных основных средств), использование (например, фондовооруженность, фондоотдача, фондоёмкость) и движение (например, коэффициент выбытия, коэффициент обновления) основных фондов.

2. Наличие специальных структур на предприятии, таких как отдел научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, бюро рационализации и ремонтное хозяйство положительным образом отражается на эффективности устойчивого воспроизводства основных фондов. Отдел НИОКР и бюро рационализации, функционирующие на предприятии, по-

зволяют экономить ресурсы и вырабатывать инновационный подход к использованию основных фондов, что может, например, продлить срок их полезного использования. Собственное ремонтное хозяйство предприятия занимается обслуживанием и оперативным ремонтом оборудования, заменой и модернизацией изношенных частей основных фондов, что позволяет не снижать производственную мощность.

3. Используемые технологии - ресурсосберегающие, информационные, инновационные. Ресурсосберегающие технологии (такие как энергосбережение, экономия сырья, безотходное производство, рецилинг) приобретенные или разработанные собственными силами способствуют более продолжительному и эффективному функционированию основных фондов. Информационные системы и технологии (корпоративные, интегрированные, автоматизированные) также позволяют управлять хозяйственно-производственной деятельностью предприятия (особенно в части логистики и контроля) более эффективно, экономя при этом ресурсный фонд. Компьютерные системы помогают вовремя обнаружить чрезмерную нагрузку, риск преждевременного износа, снижение эксплуатационных характеристик основных фондов. [3] Мы уже отмечали, что, в большей степени, благодаря инновационной составляющей в стратегической перспективе можно выйти на желаемое устойчивое воспроизводство основных фондов, причем инновационные технологии должны присутствовать как в организационно-управленческом аспекте, так и в производственно-технологическом и социально-экологическом и финансово-экономическом.

4. Тип производства - серийное, единичное, массовое. При каждом типе производства используется соответствующее оборудование, которое требует различных подходов к обслуживанию, ремонту, модернизации и обновлению. Для единичного типа производства характерно сложное универсальное многофункциональное оборудование чтобы была возможность выполнять разные операции на одном рабочем месте. Подобное оборудование имеет высокую стоимость и требует частой модернизации для производства продукции в динамично меняющихся рыночных условиях. Оборудование в массовом производстве, напротив, носит специализированный характер и каждый станок предназначен для выполнения однотипных операций, что не требует частой модернизации.

5. Развитие производства - экстенсивное, интенсивное. Экстенсивное развитие производства характеризуется увеличением потребления ресурсов или увеличением времени использования ресурсов (работы оборудования). Экстенсивное развитие ограничено имеющимися фондами (их мощностью) и нормативным фондом времени. При этом максимальная нагрузка оборудования без необходимых перерывов на планово-предупредительные ремонты существенно сокращает срок службы основных фондов, приводя к преждевременному выходу из строя и поломкам. Интенсивное развитие происходит за счет совершенствования качественных характеристик используемых ресурсов (например, станка) или за счет совершенствования процессов использования ресурсов (например, организации труда). Интенсивное развитие подкрепляется инновационной составляющей.

Социально-экологические факторы включают две подгруппы:

1. Условия и риски - экологические и социальные. Социальные условия (условия труда, техника безопасности) могут потребовать дополнительных затрат на соответствующую модернизацию оборудования (уровень освещения, эргономика). Это важно учитывать, поскольку как показали известные Хоторнские эксперименты, социально-психологические факторы оказывают даже большее влияние на производительность труда, чем технические аспекты. [1] Экологиче-

ские характеристики оборудования (например, уровень выбросов и сбросов, энергопотребление) напрямую связаны с последующими затратами либо в виде платы за загрязнение окружающей среды, либо в виде большего расхода ресурса. Поэтому при принятии инвестиционного решения в области обновления основных фондов необходимо учитывать и экологические факторы. Продолжение эксплуатации оборудования после истечения срока полезного использования (или эксплуатация без должного обслуживания) приводит к скрытой форме потерь - потери в связи с простоем в случае поломки, потери в связи причинением вреда здоровью в случае аварии. То есть и так существующие на производстве экологические и социальные риски многократно увеличиваются при использовании изношенных основных фондов.

2. Обучение - профессиональная подготовка и экологическая ответственность. Постоянное повышение квалификации персонала, в том числе в области промышленной безопасности, в области инновационных технологий и использования современного оборудования позволяет рассчитывать на интенсификацию производства, повышение эффективности работы оборудования и периодическую его модернизацию. Экологическая ответственность должна быть частью корпоративной культуры предприятия, поскольку ресурсосберегающие технологии имеют отношение не только к производству в целом, но и зависят от личного вклада каждого сотрудника и бережного отношения к имеющимся ресурсам.

Финансово-экономические факторы включают две подгруппы:

1. Показатели деятельности - прибыль, расходы на содержание и обслуживание оборудования, расходы на ликвидацию основных фондов. Эффективное управление воспроизводством основных фондов, безусловно, находится в зависимости от большого количества показателей деятельности предприятия, но ключевыми являются: прибыль (как один из источников воспроизводства), РСЗО (от величины этих расходов зависит продолжительность работы основных фондов без перебоев и непредвиденных поломок), расходы на ликвидацию основных фондов (данные расходы, в зависимости от специфики фондов, могут составлять существенную сумму и их необходимо заранее планировать, например создавая ликвидационный фонд предприятия).

2. Принятая политика - амортизационная, налоговая, инвестиционная. Амортизационная политика включает определение объема используемых основных фондов; оценку их стоимости (первоначальную, восстановительную, остаточную); срок полезного использования фондов; методы расчета амортизационных отчислений; использование амортизационного фонда на обновление, реконструкцию, модернизацию, ликвидацию и прочие нужды. Поскольку амортизационные отчисления, являясь частью себестоимости продукции, влияют на величину прибыли и, как следствие, на налог на прибыль, а также учитывая, что от стоимости основных фондов зависит налог на имущество, то налоговая политика предприятия имеет прямое отношение к воспроизводству основных фондов и управлению им. Инвестиционная политика охватывает такие вопросы как распределение прибыли (например, на покупку основных фондов), формирование правил осуществления инвестиций (например, норма доходности). Все это связано с направлениями и условиями устойчивого воспроизводства основных фондов.

Группа внешних факторов, оказывающих влияние на управление устойчивым воспроизводством основных фондов (рис. 3) включает шесть подгрупп:

1. Территориально-отраслевые факторы - отраслевые особенности, географические особенности, региональные особенности.

Каждая отрасль имеет свою специфику как в вопросе формирования и структуры основных фондов, так в вопросе управления их воспроизводством. Важное в данном случае разделение фондов на активную и пассивную часть отличается у добывающих и обрабатывающих отраслей, а также отраслей производства и распределения электроэнергии, газа и воды. Основные фонды, находясь в условиях действия низких температур или повышенной сейсмической активности или повышенной влажности (то есть с учетом географических особенностей) требуют разных подходов к стоимости размещения, оценке обслуживания и дополнительных затрат на более частое обновление и реконструкцию. Региональные особенности влияют на воспроизводство посредством региональных программ развития и системы местных субсидий и грантов.

2. Политические факторы - экономические союзы, ассоциации, а также санкции и запреты. Рынок потенциальных поставщиков ресурсов (финансовых средств, основных фондов) может как расширяться и облегчаться путем объединения стран в экономические союзы и ассоциации (например, Таможенный союз), так и сужаться в следствие ухудшения политических межстрановых отношений и ввода санкций и запретов.

3. Факторы конкурентной среды - поведение конкурентов, поставщики, поведение потребителей, государственная поддержка. Стремление опередить или догнать конкурентов, доступность рынка необходимого оборудования и условия его поставок, меняющийся спрос потребителей на продукцию предприятия, условия и способы получения государственной поддержки своего производства - все это является движущим фактором в конкурентной борьбе, обеспечиваемой наличием современных, высокотехнологичных основных фондов.

4. Инфраструктурные факторы - финансовая система, логистическая система, образовательная система. Поскольку для расширенного воспроизводства может потребоваться дополнительное финансирование (в дополнение к амортизационному фонду и прибыли) доступность финансовых институтов и их условий является существенным фактором воспроизводства. Качество транспортной и коммуникационной инфраструктуры сказывается на стоимости основных фондов (в части стоимости доставки), а значит и влияет на величину амортизационных отчислений и скорость обновления фондов. Также налаженные пути поставки запчастей (особенно импортных) значительно облегчают ремонт, модернизацию и реконструкцию основных фондов. Одним из важнейших импульсов инновационного развития экономики является научно-кадровый потенциал, который в свою очередь зависит от насыщенности образовательной среды, включающей научно-исследовательские институты, университеты и научные центры. [2]

5. Нормативно-методические факторы - законодательство в области воспроизводства основных фондов, научно-методическая база. Российское законодательство устанавливает классификацию основных фондов, методы начисления амортизации, условия и способы получения льгот, то есть определяет те рамки, в которых предприятие имеет право осуществлять ту или иную амортизационную, налоговую и инвестиционную политики. [4] При этом теоретические и практические работы, научное обоснование наиболее передовых методов амортизации и воспроизводства, принципы осуществления устойчивого воспроизводства, опыт разных государств формируют научно-методическую базу.

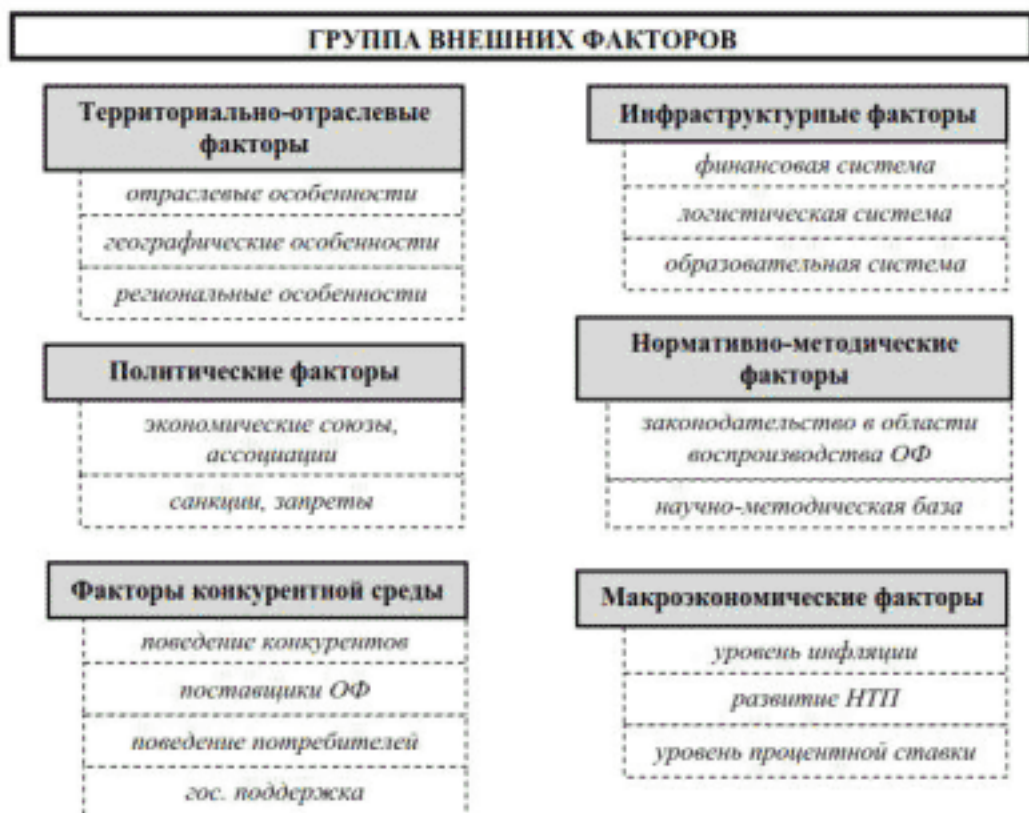


Рисунок 3 - Группа внешних факторов

б. Макроэкономические факторы - уровень инфляции, развитие научно-технического прогресса, уровень процентной ставки. Уровень инфляции и процентной ставки являются, на наш взгляд, самыми главными факторами, влияющими на устойчивое воспроизводство основных фондов, поскольку именно они обуславливают необходимость привлечения дополнительных средств (если инфляция «съедает» амортизационный фонд и его не хватает даже для простого воспроизводства) и желание руководства предприятия рисковать и вкладываться в основные

фонды и развитие производства (привлекательность процентной ставки). Результатом научно-технического прогресса является появление инновационных технологий и оборудования, что обеспечивает эффективное высокопроизводительное ресурсосберегающее производство.

Таким образом, представленная классификация факторов позволяет охватить все аспекты управления устойчивым воспроизводством основных фондов и определить возможные направления его совершенствования.

Библиографический список

1. Elton Mayo (1933) The human problems of an industrial civilization (New York: MacMillan).
2. Лигај Н.М., Прокопенков С.В. Система управления устойчивым воспроизводством основных фондов промышленных предприятий // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 9 (74).
3. Прокопенков С.В., Сенъков И.О. Проблемы развития региональной информатизации // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 12-2 (77-2).
4. Постановление Правительства РФ от 1 января 2002 г. № 1 «О классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы».

References

1. Elton Mayo (1933) The human problems of an industrial civilization (New York: MacMillan).
2. Ligaј N.M., Prokopenkov S.V. Sistema upravleniya ustojchivym vosproizvodstvom osnovnyh fondov promyshlennyh predpriyatij // Ekonomika i predprinimatel'stvo. – 2016. – № 9 (74).
3. Prokopenkov S.V., Sen'kov I.O. Problemy razvitiya regional'noj informatizacii // Ekonomika i predprinimatel'stvo. – 2016. – № 12-2 (77-2).
4. Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 1 yanvarya 2002 g. № 1 «O klassifikacii osnovnyh sredstv, vkljuchaemyh v amortizacionnye grupy».

КОНЦЕПЦИИ УЧЕТА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА И ОТРАЖЕНИЕ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Собирова М.Д., Таджикский государственный университет права, бизнеса и политики

Аннотация: В статье рассмотрены концепции учета собственного капитала так, как одной из задач бухгалтерского учета это составление отчета об изменении собственного капитала в соответствии международных стандартов финансовой отчетности.

Также обозначены записи на счетах бухгалтерского учета по формированию использованию капитала которые производят в начале следующего года, после проведение ежегодного общего собрания акционеров (участников).

Ключевые слова: Собственный капитал, актив, организация, имущества, денежные средства, обязательства, убытки, международные стандарты финансовой отчетности, компания.

Abstract: The article considers the concepts of accounting for own capital as one of the tasks of accounting is the preparation of a report on changes in equity in accordance with international financial reporting standards. Also notes are recorded on the accounts of accounting for the formation of the use of capital that are produced at the beginning of the next year, after holding an annual general meeting of shareholders (participants).

Keywords: Own capital, asset, organization, property, cash, liabilities, losses, International Financial Reporting Standards, company.

Собственный капитал – представляет собой долю в активах предприятия, которая остается после вычета всех ее обязательства. Данная величина в составе активов экономического субъекта предназначена для осуществления операционной деятельности, покрытия отрицательных финансовых результатов и создания новых видов активов.

Данная формулировка показывает обусловленность величины активов теми пассивами которые являются источниками имущества экономического субъекта, основываясь на этом определении, можно рассматривать собственный капитал как равноправный объект бухгалтерского учета, который имеет свою структуру и поэтому предполагает как количественную оценку, так и качественную оценку составных частей собственного капитала.

Основной целью бухгалтерского учета собственного капитала является формирование информации, которая полезно внешним и внутренним пользовате-

лям финансовой отчетности экономического субъекта. Функциональное содержание системы бухгалтерского учета собственного капитала определяется соотношением исходной информации, которая может быть получена в результате регистрации операции, влияющих на состояние (т.е. величину и структуру) собственного капитала, и отчетной информации, которая должна быть представлена в финансовой отчетности. Состав элементов собственного капитала, который должен быть представлен в финансовой отчетности, адекватен составу элементов, образующих исходную информацию, поэтому содержание системы бухгалтерского учета ограничивается только операциями систематизации и обобщение исходной информации.

В рамках концепции капитала экономического субъекта выделяются три основных подхода: экономический, бухгалтерский и учетно – аналитический (рис.1).



Рисунок 1 – Концепция капитала

Экономический подход – реализуется физическая концепция собственного капитала, который рассматривает капитал как совокупность ресурсов, являющихся универсальным источником доходов экономического субъекта.

Бухгалтерский подход – реализуется финансовая концепция собственного капитала, при которой капитал трактуется как имущество собственников, выраженное в чистых активах экономического субъекта.

Учетно – аналитический подход, по сути, объединяет два первых подхода и использует обе концепции собственного капитала: физическую и финансовую.

В международных стандартах выделяют концепции поддержания финансового и физического собственного капитала, Компания должна выбрать одну из них в качестве базы составления финансовой отчетности по правилам МСФО

Международные стандарты финансовой отчетности определяют собственный капитал как оставшуюся

ся долю активов компании после вычета всех ее обязательств. Вопросы учета собственного капитала регламентируются несколькими международными стандартами: МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения бухгалтерских оценок и ошибок», МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль», МСФО (IFRS) 7 «Финансовый инструмент: раскрытие информации», МСФО (IFRS) 9 «Финансовый инструмент». МСФО (IAS) 33 «Прибыль на акцию», МСФО (IAS) 37 «Резервы, условные обязательства и условные активы».[4,5,6]

Следует отметить что, в системе бухгалтерского учета Республики Таджикистан, в соответствии со структурой отчета о финансовом положении, собственный капитал представлен в виде:

- уставным (обязательным) капиталом;
- добавочным капиталом;
- нераспределенной прибылью;
- резервным капиталом.

Уставный капитал выступает как основной источник формирования собственных средств экономического субъекта. Он представляет собой величину капитала, которая зарегистрирована в уставе экономического субъекта, равную номинальной стоимости акций, выпущенных акционерным обществом или сумме долей всех участников общества с ограниченной ответственностью.

Наряду с уставным капиталом в системе бухгалтерского учета используются такие понятия как складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей и т.д. Складочный капитал представляет собой сумму вкладов участников полного товарищества, или товарищества на вере, внесенных для осуществления его финансово - хозяйственной деятельности.

Паевой фонд представляет сумму стоимости активов, объединенного членами производственного кооператива для совместного ведения предпринимательской деятельности.

Уставный фонд это сумма основных и оборотных средств, которые безвозмездно выделены собственником - государством (общегосударственным или местным органом власти) организацией с целью постоянного обеспечения финансово-хозяйственной деятельности государственных и унитарных предприятий.

Таким образом, независимо от названия первоначальный капитал рассматривается как источник формирования активов экономического субъекта, которая предназначена для осуществления его уставной деятельности с целью получения прибыли. Соответственно названное обстоятельство свидетельствует о целесообразности отнесения уставного капитала к собственному и обоснованности присвоенного ему названия «капитал».

Правовая основа формирования уставного капитала определяет его величину, состав, сроки, порядок внесения вкладов, их оценку при вносе и изъятии, а также порядок изменения долей участников и ответственность за нарушение обязательств. В балансе капитал может быть распределен на подклассы, с тем, чтобы представить пользователям финансовой отчетности информацию о юридических и других аспектах, ограничивающих способность экономического субъекта распределять или как-либо использовать капитал, а также о наличии определенных привилегий одних собственников перед другими в отношении получения дивидендов.

В соответствии с Планом счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов и Методических указаний по его применению для обобщения информации о со-

стоянии и движении уставного капитала хозяйствующих субъектов независимо от форм собственности предназначен балансовый счет 33000 «Уставный капитал». Записи по счету 33000 производятся при формировании уставного капитала, а также в случаях его изменений, но лишь после внесения и регистрации соответствующих коррективов в учредительные документы экономического субъекта. При создании экономического субъекта на счетах бухгалтерского учета делаются следующие записи:

Д-т 10600 «Расчеты с учредителями» субсчет «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал»,

К-т 33000 «Собственный капитал» - отражена величина уставного капитала и задолженность учредителей по его оплате.

К счету 10600 должны быть открыты аналитические счета по каждому учредителю, что позволяет проконтролировать своевременность и полноту внесения ими обусловленных уставом вкладов.[1,2]

Вклады участников могут являться основными средствами, нематериальными активами, оборудованием к установке, незавершенные капитальные вложения и незавершенное производство, материально-производственные запасы, готовая продукция, товары, денежные средства, ценные бумаги с имущественными правами либо иные права, имеющие соответствующую оценку. При этом на счетах бухгалтерского учета делаются следующие записи:

Д-т 10100 «Денежные средства в кассе», 10200 «Денежные средства в банке», 10220 «Счета в иностранной валюте в местных банках», 10700 «Товарно-материальные запасы», 11000 «Основные средства»;

К-т 10600 «Расчеты с учредителями» субсчет «Расчеты по вкладам в уставный (складочный) капитал» - внесен вклад в уставный капитал. [1,2]

Добавочный капитал – это составляющая собственного капитала экономического субъекта, выделяемая в качестве объекта бухгалтерского учета и самостоятельного показателя финансовой отчетности. Поэтому для целей бухгалтерского учета данный термин должен быть определен соответствующими документами системы нормативного регулирования бухгалтерского учета.

Для обобщения информации о добавочном капитале предназначен пассивный счет 33100 «Добавочный капитал». Сведения о добавочном капитале отражаются экономическим субъектом в бухгалтерском балансе в разделе III «Собственный капитал» двумя статьями: «Переоценка внеоборотных активов» и «Добавочный капитал (без переоценки)», что вызывает необходимость отдельного учета добавочного капитала в виде прироста стоимости основных средств и нематериальных активов по переоценке, а также прочего добавочного капитала. [1,2]

Резервный капитал или фонд создается как гарантия вложенный в производство капитал и представляет собой часть нераспределенной прибыли (собственного капитала), зарезервированную для покрытия возможных убытков, непредвиденных расходов и обязательств. Величина резервного капитала в основном зависит от полученного экономическим субъектом финансового результата, а также решения учредителей (участников) о его распределении и может изменяться из года в год. Следует отметить, что резервный капитал по своей природе является страховым, формируется за счет чистой прибыли экономического субъекта и имеет строго целевое назначение. В таблице №1 приведен порядок формирования резервного капитала в зависимости от организационно-правовой формы собственности экономического субъекта.

Таблица 1 - Формирование резервного капитала экономического субъекта

Организационно-правовая форма	Состав резервного капитала	Размер резервного капитала
Акционерные общества	- резервный фонд; - специальный фонд акционирования работников; - специальные фонды для выплаты дивидендов по привилегированным акциям; - иные фонды, создаваемые в соответствии с уставом общества	Резервный фонд создается в размере, предусмотренном уставом общества, но не менее 3% от его уставного капитала. Резервный фонд общества формируется путем обязательных ежегодных отчислений до достижения им размера, установленного уставом общества. Размер ежегодных отчислений предусматривается уставом общества, но не может быть менее 5% от чистой прибыли до достижения размера, установленного уставом общества
Общества с ограниченной ответственностью	- резервный фонд; - иные фонды, создаваемые в порядке и размерах, установленных уставом общества	Общество может создавать резервный фонд и иные фонды в порядке и в размерах, которые установлены уставом общества
Товарищество	- резервный фонд; - иные фонды, установленные общим собранием участников	Размер, установлен общим собранием участников
Производственных кооперативов	- резервный фонд; - иные фонды, установленные общим собранием участников	Резервный капитал формируется за счет ежегодных отчислений не менее чем 10% от прибыли
Хозяйственное партнерство	- резервный фонд; - иные фонды, предусмотренные соглашением об управлении партнерством	Размер предусмотрен соглашением об управлении партнерством
Унитарные предприятия	- резервный фонд; - иные фонды, предусмотренные уставом унитарного предприятия	Создается

Таким образом, записи на счетах бухгалтерского учета по формированию и использованию резервного капитала производят в начале следующего отчетного года, после проведения ежегодного общего собрания акционеров (участников) и на основании его решения, оформленного протоколом или выпиской из про-

токола. Счет 33300 «Резервный капитал» предназначен для обобщения информации о состоянии и движении резервного капитала экономического субъекта. В бухгалтерском учете делаются записи: Д-т 10522 – К-т 10420 – чистая прибыль направлена на формирование резервного капитала.

Библиографический список

1. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов и Методические указания по его применению. Утверждены приказом Министерства финансов Республики Таджикистан от 27.05.2011 г., №41.
2. Агеева О.А. Международные стандарты финансовой отчетности: Учеб. Пособие. – М.; Изд-во «Бухгалтерский учет», 2008. – 464 с.
3. Андиферова И.В. Бухгалтерский финансовый учет: Учебное пособие / - 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009. – 800 с.
4. Введение в МСФО: Учебное пособие / Тренинго-консалтинговая компания «Professional Developments»; подгот.: А.З. Байрашев, Д.А. Султанова. – Ташкент: KONSAUDINFORM-NASHR, 2009. – 400 с.
5. Международные стандарты финансовой отчетности, том 1 с МСФО (IAS) 1 по МСФО (IAS) 27 – Душанбе, Минфин РТ, 2009. – 185с.
6. Международные стандарты финансовой отчетности, том 2 с МСФО (IAS) 28 по МСФО (IAS) 41, МСФО (IFRS) 1 по (IFRS) 7 – Душанбе, Минфин РТ, 2009. – 323с.
7. Методические рекомендации по применению международных стандартов финансовой отчетности, том 1 с МСФО (IAS) 1 по МСФО (IAS) 28 – Душанбе, Минфин РТ, 2009. – 232с.
8. Методические рекомендации по применению международных стандартов финансовой отчетности, том 2 с МСФО (IAS) 29 по МСФО (IAS) 41, МСФО (IFRS) 1 по (IFRS) 7 – Душанбе, Минфин РТ, 2009. – 261с.

References

1. Plan schetov buhgalterskogo ucheta finansovo-hozyajstvennoj deyatel'nosti hozyajstvuyushchih sub'ektov i Metodicheskie ukazaniya po ego primeneniyu. Utverzhdeny prikazom Ministerstva finansov Respubliki Tadjikistan ot 27.05.2011 g., №41.
2. Ageeva O.A. Mezhdunarodnye standarty finansovoj otchetnosti: Ucheb. Posobie. – M.; Izd-vo «Buhgalterskij uchët», 2008. – 464 s.
3. Anciferova I.V. Buhgalterskij finansovoj uchët: Uchebnoe posobie / - 4-e izd., pererab. i dop. – M.: Izdatel'sko-torgovaya korporaciya «Dashkov i K», 2009. – 800 s.
4. Vvedenie v MSFO: Uchebnoe posobie / Treningo-konsaltingovaya kompaniya «Professional Developments»; podgot.: A.Z. Bajrashev, D.A. Sultanova. – Tashkent: KONSAUDINFORM-NASHR, 2009. – 400 s.
5. Mezhdunarodnye standarty finansovoj otchetnosti, tom 1 s MSFO (IAS) 1 po MSFO (IAS) 27 – Dushanbe, Minfin RT, 2009. – 185s.
6. Mezhdunarodnye standarty finansovoj otchetnosti, tom 2 s MSFO (IAS) 28 po MSFO (IAS) 41, MSFO (IFRS) 1 po (IFRS) 7 – Dushanbe, Minfin RT, 2009. – 323s.
7. Metodicheskie rekomendacii po primeneniyu mezhdunarodnyh standartov finansovoj otchetnosti, tom 1 s MSFO (IAS) 1 po MSFO (IAS) 28 – Dushanbe, Minfin RT, 2009. – 232s.
8. Metodicheskie rekomendacii po primeneniyu mezhdunarodnyh standartov finansovoj otchetnosti, tom 2 s MSFO (IAS) 29 po MSFO (IAS) 41, MSFO (IFRS) 1 po (IFRS) 7 – Dushanbe, Minfin RT, 2009. – 261s.

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНА И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА (СКФО)

Яндиева М.С., к.э.н., доцент, Ингушский государственный университет
Дзарахова Б.Ю., к.э.н., доцент, Ингушский государственный университет
Климатова П.А., Ингушский государственный университет

Аннотация: Предмет - изучение современного состояния налоговой политики субъектов СКФО. Отмечается, что величина налоговой политики зависит от площади территории и численности занятого населения. Приводятся объективные и субъективные факторы роста налоговой политики. Цель: выявление факторов, влияющих на величину налоговой политики субъектов СКФО, разработка рекомендаций для улучшения налоговой политики исследуемых регионов. В ходе исследования применялись различные методы, собран, обработан и систематизирован необходимый теоретический и статистический материал. Проведен анализ налоговой политики, показаны результаты исследований и выявлены основные пути увеличения налоговой базы субъектов СКФО за 2012-2016 гг. Результаты могут применяться органами налоговых служб и другими финансовыми органами, а также их структурными подразделениями. Выводы: на величину налоговой политики влияет площадь территории, дающая приоритетные возможности при выборе инвестиционного объекта платежеспособная численность населения субъекта, являющаяся участником бюджетного процесса.

Ключевые слова: Налоговая политика, налоговая система, налоговый потенциал, налоговая база, налоговый механизм, направления совершенствования налоговой политики.

Abstract: Object. Study the current state of tax policy in subjects of North Caucasus Federal district. It is noted that the size of the tax policy depends on the area of the territory and the number of employed population. Objective and subjective factors of tax policy growth are presented. Purpose. Identification of factors affecting the amount of the tax policy of the North-Caucasian Federal district, development of recommendations to improve the tax policy of the regions under study. Methodology. In the course of the study, various methods were used, the necessary theoretical and statistical material was collected, processed and systematized. Results. The analysis of tax policy, shows the results of the research and identified key ways to increase the tax base of subjects of North Caucasus Federal district for 2012-2016. The scope of the results. The results can be applied by tax authorities and other financial bodies, as well as their structural subdivisions. Summary. The size of the tax policy is influenced by the area of the territory, which gives priority opportunities when choosing an investment object and the solvent population of the subject, which is a participant in the budget process.

Keywords: Tax policy, tax system, tax capacity, tax base, tax mechanism, the directions of improvement of tax policy.

Налоговая политика является центральным элементом экономической политики государства, она обеспечивает формирование федерального, региональных и местных бюджетов. Региональная налоговая политика в современных условиях представляет собой один из главных инструментов регулирования территориального развития экономики. Усиление неравномерности диспропорций, приведшее к возникновению депрессивных дотационных регионов, обуславливает необходимость проведения региональной налоговой политики. На протяжении длительного времени при формировании налоговой политики основополагающей являлась не регулирующая (экономическая) функция налогов, а фискальная. Вследствие этого современная российская налоговая система характеризуется фискальной ориентацией и требует совершенствования, так как не содействует развитию предпринимательства и не стимулирует инвестиционные процессы в экономике [9; 861].

Рассматривая региональную налоговую политику, необходимо различать государственную региональную налоговую политику, проводимую центральными (федеральными) органами власти в отношении регионов, и собственно региональную налоговую политику, осуществляемую самими субъектами Федерации, т.е. в современных условиях экономической самостоятельности регионов имеет место вертикальное разделение субъектов региональной налоговой политики [3; 63].

Что понимается под налоговой политикой государства? Это возможность максимального сбора налогов и других обязательных платежей для формирования бюджета за определенный период времени с учетом различных факторов.

Большое значение при определении налоговой политики имеют такие важные показатели как численность населения и занимаемая площадь, так как от этих показателей, в большей степени, зависит наличие там субъектов налогообложения - как физи-

ческих так и юридических лиц, расширения инфраструктуры рынка. Иными словами, чем больше территория и население - тем больше вероятности присутствия там трудоспособного, платежеспособного населения и создания рабочих мест. [11; 313-319]. На территории СКФО семь субъектов, у которых величина налоговой политики зависит от площади территории, численности населения и других факторов.

«Общая площадь регионов Северо-Кавказского федерального округа равна 170,5 тыс. км², а численность населения составляет 9492,9 тыс. человек. В составе Северо-Кавказского федерального округа наибольшая площадь территории принадлежит Ставропольскому краю - 66,2 тыс. км² с численностью населения 2 787 тыс. человек. Площадь территории Республики Дагестан находится на втором месте и составляет 50,3 тыс. км². Обращает на себя внимание тот факт, что наибольшая численность населения отмечается в Республике Дагестан 2 930,5 тыс. человек. Площадь территории Чеченской Республики намного меньше предыдущих двух Республик 15,6 тыс. км² с численностью населения 1 302,2 тыс. человек. Примерно такая же площадь территории в Карачаево-Черкесской Республике - 14,3 тыс. км². Однако численность населения меньше, чем в Республике Кабардино-Балкария более чем в два раза 474,7 тыс. человек. При 12,5 тыс. км² площади территории в Кабардино-Балкарской Республике численность населения составляет 859 тыс. человек. Территория Республики Северная Осетия-Алания (РСО Алания) составляет 8 тыс. км², а численность населения 709 тыс. человек. Наименьшей является площадь территории Республики Ингушетия 3,6 тыс. км², с численностью населения 430,5 тыс. человек». [8; 418-423]

От величины налоговой политики зависит общая сумма подлежащих к взиманию, либо среднее значение собранных, за последний период времени, сумм налогов и сборов. Необходимо отметить, что не всегда величина налоговой политики региона зависит от

площади территории и численности населения. «Налоговая политика Северо-Кавказского федерального округа за 2012-2016 гг. в целом растет, хотя удельный вес в общей сумме налоговых доходов Российской Федерации незначителен (1,1-1,2%). Наибольшая площадь территории отмечена в Ставропольском крае, что соответствует значительной величине налоговой политики. В этом субъекте размер налоговых доходов наиболее велик» [6; 233-239]. Республика Дагестан, среди всех субъектов Северо-Кавказского федерального округа занимает первое место по численности населения, а Ставропольский край по этому показателю занимает второе место. Тем не менее, налоговый потенциал Ставропольского края намного выше, чем в Республике Дагестан, что является подтверждением о значительной роли и месте численности занятого населения от общей численности. Если говорить о роли занятого населения в формировании государственного бюджета, то оно, конечно, является главным источником аккумулирования бюджетных средств в виде налогов и сборов.

Такая же ситуация и с такими регионами как Карачаево - Черкессия и Кабардино- Балкария, где площадь Карачаево-Черкесской Республики больше, чем площадь Кабардино- Балкарии, однако налоговый потенциал у последнего намного выше за анализируемый период (2012 - 2016 годы). Эти показатели говорят о том, что в Кабардино- Балкарии численность занятого населения значительно выше, чем в сравниваемом регионе. Если сравнивать показатели РСО- Алания и Республики Ингушетия, то у первой темпы роста значительно выше.

Ставропольский край, несмотря на то, что по численности населения среди субъектов СКФО занимает не лидирующую позицию, по темпам развития является самым успешным. Вторые позиции по развитию занимает Дагестан, хотя по численности населения этот субъект занимает первую строчку среди всех субъектов этого округа. Чеченская Республика сохраняет баланс в налоговой политике, как по численности населения, так и по площади территории. Четвертую позицию занимает Республика Кабардино-Балкария, хотя ее площадь территории меньше, чем площадь территории Карачаево-Черкесской Республики. Пятую позицию занимает Республика Северная Осетия - Алания, хотя ее площадь меньше, чем площадь территории Кабардино-Балкарской Республики. Шестую позицию занимает Карачаево-Черкесская Республика, площадь территории которой больше чем площадь территории Кабардино-Балкарской Республики и Республики Ингушетия [12; 39-46].

Необходимо подчеркнуть, что большое значение в результативности региональной политики имеет как динамика демографических процессов, уровень заработной платы и денежных доходов, уровень развития рынка труда и инвестиционная активность.

Такой анализ позволяет сделать вывод, что, не всегда от площади региона зависит численность населения. Большое значение в налоговой политике имеет платежеспособное население, являющееся участником бюджетного процесса. Ну, а наличие большой территории дает приоритетные возможности при выборе инвестиционного объекта, что является дополнительным инструментом для повышения налоговой политики.

Налоговая политика – это совокупность экономических, финансовых и правовых мер государства по формированию налоговой системы страны в целях обеспечения финансовых потребностей государства, отдельных социальных групп, а также развития экономики страны за счет перераспределения ресурсов. В целях дальнейшего расширения налоговой базы в СКФО предлагается, во-первых, повышение и стабилизация финансового состояния организаций, находящихся на соответствующей территории округа.

Предлагаемая мера может привести к небывалому потоку денежной массы в виде налогов и сборов в государственную казну. Здесь немаловажное значение может иметь стимулирование инвестиций в обновление и развитие собственной производственной базы, ценовая политика и реструктуризация задолженности по налоговым платежам [10;563-568]. «Все это способствовало бы значительному увеличению налоговых возможностей Северо-Кавказских субъектов, а, следовательно и заметному росту налоговых поступлений. Также целесообразно создать необходимые условия для развития малого и среднего бизнеса» [5; 219-227]. Участие малого бизнеса в формировании доходной базы бюджета должно составлять 35-43%. Но, для этого у малого бизнеса должна быть мощная государственная поддержка, должны быть созданы условия, которые могут стать рычагом для необходимых налоговых поступлений в бюджет страны, создания дополнительных рабочих мест, что может привести к снижению уровня безработицы в СКФО. Ведь не секрет, что самый высокий процент безработицы по России в республиках Северного Кавказа, особенно в Республике Ингушетия, где каждый третий житель сидит без работы, Республике Дагестан, Чеченской Республике и Республике Карачаево - Черкессия.[7;214-219]

Необходимо отметить, что налоговая отчетность отдельно не отражает платежи в бюджет в виде налогов, поступающие от деятельности в области малого бизнеса, что не дает возможности адекватно оценить роль и место субъектов малого предпринимательства в формировании налоговых доходов страны и регионов, в частности.

Предлагается более эффективно использовать налоговый потенциал в части законодательной базы, что может максимально увеличить налоговую политику рассматриваемых регионов, путем постоянного и всестороннего анализа в целях совершенствования налогового механизма. Это может быть выражено в виде грамотного применения налоговых ставок и льгот, жесткого государственного контроля за движением финансовых потоков, ужесточения мер наказания и оптимизации налоговых изъятий. Учитывая, что Северо-Кавказские республики отличаются высоким уровнем теневого оборота, все вышепредлагаемые меры могут повлиять на улучшении ситуации по данной проблеме и величину налоговой политики в этом регионе.

«Серьезное отрицательное влияние на достоверность оценки налоговой политики оказывает значительный объем теневого оборота, например нелегальный оборот алкогольной продукции в этих регионах и не только. Проблема легализации теневых средств требует отдельного обсуждения и управленческих решений. Но по мере совершенствования законодательства и оптимизации контроля за его соблюдение сфера теневых доходов может рассматриваться как дополнительный резерв для налогообложения. Воспитание законопослушного налогоплательщика, формирование позитивного отношения общества к уплате налоговых платежей, как к обязанности каждого гражданина и улучшение работы фискальных органов, также положительного скажется на величине налоговой политике. Рост налоговой политики любого региона возможен с помощью планирования и прогнозирования налоговых поступлений. Налоговое планирование- составная часть бюджетного планирования. Основной задачей налогового планирования выступает определение экономической обоснованного размера поступлений налогов и сборов соответствующий бюджет и за определенный срок». [1; 10-12]

Таким образом, множество факторов могут оказывать влияние на величину налоговой политики. Например, к объективным факторам можно отнести современное налоговое законодательство, развитие

экономического пространства, уровень цен. К субъективным факторам можно отнести реализацию налого-

вой политики, предоставление налоговых льгот изменение налоговых ставок. [2; 145-148]

Таблица 1 - Показатели, влияющие на величину налоговой политики Северо-Кавказского федерального округа

Название субъекта СКФО		Площадь территории, тыс., км ²	Численность населения, тыс. чел.
1.	Ставропольский край	66,5	2787
2.	Республика Дагестан	50,3	2930,5
3.	Чеченская Республика	15,6	1302,2
4.	Карачаево-Черкесская Республика	14,3	474,7
5.	Республика Кабардино-Балкария	12,5	859
6.	Республика Северная Осетия-Алания	8	709
7.	Республика Ингушетия	3,6	430,5
Итого		173,5	9492,9

«Источник: Информационный портал СКФО URL: investkavkaz.ru»

Таблица 2 - Налоговая политика Северо-Кавказского федерального округа на 2012-2016гг.

Налоговые доходы	2012		2013		2014		2015		2016	
	Исполн, млрд. руб.	Уд.вес с%	Исполн, млрд. руб.	Уд.вес с%	Исполн, млрд. руб.	Уд.вес с. %	Исполн, млрд. руб.	Уд.вес - %	Исполн, млрд.руб.	Уд.вес. %
Всего в Российской Федерации	5876,7	100	9715,2	100	10954,1	100	11321,6	100	12606,3	100
из них:	69,5	1,22	106	1,12	121,2	1,12	136,2	1,2	14,5	1,2
Республика Дагестан	12,4	0,2	17,8	0,2	21,5	0,2	24,1	0,2	26,6	0,2
Республика Ингушетия	0,9	0,02	2,7	0,03	2,6	0,02	2,9	0,04	3,3	0,03
Республика Кабардино-Балкария	3,6	0,1	8,2	0,08	8,9	0,08	10	0,09	12,4	0,1
Карачаево-Черкесская республика	2,5	0,04	4,8	0,05	3,6	0,05	7	0,07	6,8	0,05
Республика Северная Осетия-Алания	3,8	0,06	6,1	0,06	8,3	0,08	10,4	0,1	10,7	0,08
Чеченская республика	3,7	0,1	9,7	0,1	10,4	0,09	12,1	0,1	13,2	0,1
Ставропольский край	38,5	0,7	36,8	0,6	64	0,6	69,7	0,6	72,3	0,6

«Источник: Официальный сайт ФНС РФ, расчеты автора. URL: www.nalog.ru»

Кроме того, было бы целесообразно наращивание налоговой базы территорий за счет региональных и местных налогов, не используя дотации для выравнивания бюджетного дефицита, переоценить нормативный порядок перераспределения налогов и сборов по уровням бюджета. Это может способствовать увеличению основных фондов, расширению производственных объемов и повышению налоговых от-

числений. Помимо этого, пересмотреть принципы и порядок зачисления налога на добавленную стоимость по уровням бюджета, налога на игорный бизнес, акцизного налога и т.д. [7; 214-219].

Все перечисленные меры должны способствовать увеличению налоговой базы в субъектах Северо-Кавказского федерального округа.

Библиографический список

1. Буньковский Д.В. Правовое обеспечение инвестиционного проекта / Актуальные проблемы права, экономики и управления. 2015. № 11. С. 10-12.
2. Буньковский Д.В. Создание интегрированной системы менеджмента как инновационный проект на нефтехимическом предприятии / Вопросы управления. 2014. № 1 (7). С. 145-148.
3. Лях О.А., Гринкевич А.М. Региональная налоговая политика России на современном этапе // Известия Томского политехнического университета. 2014. Т. 312. № 6.
4. Мартышенко Н.С. Компьютерная технология обработки качественных данных опросов потребителей туристских услуг/Маркетинг и маркетинговые исследования. 2011. № 3. С. 184-192.
5. Мартышенко С.Н., Мартышенко Н.С., Власенко А.А. Разработка стратегий развития туристской отрасли региона на основе изучения мнений потребителей/ TerraEconomicus. 2007. Т. 5. № 3-2. С. 219-227.
6. Орешников В.В. Структура адаптивно-инитационной модели региона. Концептуальные основы стратегического управления региональным развитием в условиях глобальных вызовов// Материалы VI Всероссийской научно-практической конференции. Чебоксарский филиал ФГБОУ ВПО « Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации».2015. С.233-239

7. Орешников В.В. Подход к поддержке управления развитием муниципальных образований. Роль местного самоуправления в развитии государства на современном этапе// Материалы Международной научно-практической конференции. Государственный университет управления. 2016. С. 214-219
8. Цурова Л.А. Точки роста социально-экономического развития Республики Ингушетия //Вестник Северо-Осетинского государственного университета имени Коста Левановича Хетагурова. 2014. № 3. С. 418-423.
9. Шестаков Р.Б. Роль региональной налоговой политики в укреплении налогового потенциала территорий // Налоги и налогообложение. 2015. № 11. С. 861.
10. Яндиева М.С., Оздоев К.Х. Глобальная экономическая среда и ее влияние на национальную налоговую политику / В сборнике: Сборник научных трудов Ингушского государственного университета Министерство образования и науки Российской Федерации; Агентство по образованию; Ингушский государственный университет. Магас, 2008. С. 563-586.
11. Яндиева М.С. Трудовые ресурсы региона: проблемы и перспективы обеспечения занятости населения сельских территорий / Экономика и предпринимательство. 2016. № 2-2 (67-2). С. 313-319.6.
12. Яндиева М.С. Особенности государственного регулирования экономики в регионах с социальной напряженностью / Научная мысль Кавказа. 1999. № 3. С. 39-46.

References

1. Bun'kovskij D.V. Pravovoe obespechenie investicionnogo proekta / Aktual'nye problemy prava, ehkonomiki i upravleniya. 2015. № 11. S. 10-12.
2. Bun'kovskij D.V. Sozdanie integrirovannoj sistemy menedzhmenta kak innovacionnyj proekt na neftekhimicheskom predpriyatii / Voprosy upravleniya. 2014. № 1 (7). S. 145-148.
3. Lyah O.A., Grinkevich A.M. Regional'naya nalogovaya politika Rossii na sovremennom ehhtape // Izvestiya Tomskogo politehnicheskogo universiteta. 2014. T. 312. № 6.
4. Martyschenko N.S. Komp'yuternaya tekhnologiya obrabotki kachestvennyh dannyh oprosov potrebitel'j turistskih uslug/Marketing i marketingovye issledovaniya. 2011. № 3. S. 184-192.
5. Martyschenko S.N., Martyschenko N.S., Vlasenko A.A.Razrabotka strategij razvitiya turistskoj otrasli regiona na osnove izucheniya mnenij potrebitel'j/ TerraEconomicus. 2007. T. 5. № 3-2. S. 219-227.
6. Oreshnikov V.V. Struktura adaptivno-imitacionnoj modelli regiona. Konceptual'nye osnovy strategicheskogo upravleniya regional'nyh razvitiem v usloviyah global'nyh vyzovov// Materialy VI Vserossijskoj nauchno- prakticheskoy konferencii. CHEboksarskoj filial FGBOU VPO « Rossijskaya akademiya narodnogo hozjajstva i gosudarstvennoj sluzhby pri Prezidente Rossijskoj Federacii». 2015. S.233-239
7. Oreshnikov V.V. Podhod k podderzhke upravleniya razvitiem municipal'nyh obrazovanij. Rol' mestnogo samoupravleniya v razvitii gosudarstva na sovremennom ehhtape// Materialy Mezhdunarodnoj nauchno- prakticheskoy konferencii. Gosudarstvennyj universitet upravleniya. 2016. S. 214-219
8. Curova L.A. Tochki rosta social'no-ehkonomicheskogo razvitiya Respubliki Ingushetiya //Vestnik Severo-Osetinskogo gosudarstvennogo universiteta imeni Kosta Levanovicha Hetagurova. 2014. № 3. S. 418-423.
9. SHestakov R.B. Rol' regional'noj nalogovoy politiki v ukreplenii nalogovogo potenciala territorij // Nalogi i nalogooblozhenie. 2015. № 11. S. 861.
10. YAndieva M.S., Ozdoev K.H. Global'naya ehkonomicheskaya sreda i ee vliyaniye na nacional'nuyu nalogovuyu politiku / V sbornike: Sbornik nauchnyh trudov Ingushskogo gosudarstvennogo universiteta Ministerstvo obrazovaniya i nauki Rossijskoj Federacii; Agentstvo po obrazovaniyu; Ingushskij gosudarstvennyj universitet. Magas, 2008. S. 563-586.
11. YAndieva M.S. Trudovye resursy regiona: problemy i perspektivy obespecheniya zanyatosti naseleniya sel'skih territorij / EHkonomika i predprinimatel'stvo. 2016. № 2-2 (67-2). S. 313-319.6.
12. YAndieva M.S. Osobennosti gosudarstvennogo regulirovaniya ehkonomiki v regionah s social'noj napryazhennost'yu / Nauchnaya mysl' Kavkaza. 1999. № 3. S. 39-46.

Содержание

АНАЛИТИЧЕСКИЙ СРЕЗ ВЛИЯНИЯ ПРОБЛЕМ И ПРОТИВОРЕЧИЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ МИРОВОГО ПОРЯДКА Афанасьева И.И., Гадойбоев Ф.А.	125
ТЕКУЩИЕ ОСОБЕННОСТИ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РФ, МЕСТО ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ДАННОЙ ОТРАСЛИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА УЛУЧШЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИИ Барышев М.Д.	128
ФИНАНСИРОВАНИЕ АВИАЦИОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК МЕТОД ВЛИЯНИЯ НА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ Барышев М.Д.	130
ИННОВАЦИИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО БАНКА РОССИИ Бахтина Т.Б., Емелькина Н.И.	131
ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ Боброва Е.А., Мазур Л.В., Платонова В.И.	135
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗПРОИЗВОДСТВА И МЕТОДИЧЕСКИЕ ВОПРОСЫ ЕЕ ИСЧИСЛЕНИЯ Гамидов Г.Г.	148
ПОЛНЫЙ УЧЕТ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ИЗДЕЖЕК КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ Гамидов Г.Г.	155
РАЗУМНОСТЬ ОТМЕНЫ ЕНВД И ВВЕДЕНИЯ ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ Гасиева З.П., Исакова Ю.Р.	161
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ РЕМОНТА ГРУЗОВЫХ ВАГОНОВ: ФОРМИРОВАНИЕ И ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ Гашникова Е.Л., Масхаева Е.А., Шкурина Л.В.	165
МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КРЕДИТОВАНИЯ АГРАРНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ Горелкина И.А.	169
ОБОСНОВАНИЕ РАЗМЕРА РАЗНОГЛУБИННОГО ТРАЛА ДЛЯ ЛОВА В РАЙОНАХ ВОСТОЧНОЙ АТЛАНТИКИ Дон Куаме Рафаел, Фоменко В.И.	174
РАЗВИТИЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА – ВАЖНЕЙШЕЕ УСЛОВИЕ РОСТА ЭКОНОМИКИ СТРАН В ГЛОБАЛИЗИРУЮЩЕМСЯ МИРЕ Исакова Г.К., Гусейханова С.Б.	177
К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ РЫНКА МЯСА В РФ Кострова Ю.Б., Шибаршина О.Ю.	180
ЗАВИСИМОСТЬ РОССИИ ОТ НЕФТИ: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ? Красота Т.Г., Лагулова Е.С.	184
АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ Лазарова Л.Б., Полищук И.А.	187
РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА В РСО – АЛАНИЯ Лазарова Л.Б., Исакова Ю.Р., Николаева А.А.	195
МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ТИПА ВУЗОВСКОЙ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ Милыева Л.Г.	200
ЭКОНОМИКА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОЙ ПОДОТРАСЛИ Минеев С.С.	204
ВЗАИМОСВЯЗЬ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РУКОВОДЯЩЕГО, УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА И СПЕЦИАЛИСТОВ НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ АКЦИОНЕРНЫХ ОПЦИОНОВ С РЕЗУЛЬТАТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ (НА ПРИМЕРЕ СЕКТОРА ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ США) Орлов Ф.Л., Скалкин В.В.	208
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ Парлиева Н.Р.	218
СТРАТЕГИЧЕСКИЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ ПРИНЦИПЫ УКРЕПЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИЙ Писарева Е.В.	222
СРАВНЕНИЕ ЦБ РФ И ФРС США Позмогов А.И., Исакова Ю.Р.	225
ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА УПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВЫМ ВОСПРОИЗВОДСТВОМ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ Прокопенков С.В., Лигай Н.М.	227
КОНЦЕПЦИИ УЧЕТА СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА И ОТРАЖЕНИЕ В БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ Собирова М.Д.	232
НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНА И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НА ПРИМЕРЕ СЕВЕРОКАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА (СКФО) Яндиева М.С., Дзарахова Б.Ю., Климатова П.А.	235

Contents

<i>ANALYTICAL SLICE OF THE IMPACT OF THE PROBLEMS AND CONTRADICTIONS OF GLOBALISATION ON THE DEVELOPMENT OF THE WORLD ORDER</i> <i>Afanas'eva I.I., Gadojboev F.A.</i>	125
<i>CURRENT FEATURES OF THE AVIATION INDUSTRY OF THE RUSSIAN FEDERATION, THE PLACE OF INFORMATION SYSTEMS IN THE INDUSTRY AND THEIR IMPACT ON IMPROVEMENT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF RUSSIA</i> <i>Baryshev M.D.</i>	128
<i>FINANCING OF THE AVIATION INDUSTRY OF THE RUSSIAN FEDERATION AS A METHOD OF INFLUENCE ON THE FOREIGN ECONOMIC SITUATION</i> <i>Baryshev M.D.</i>	130
<i>INNOVATIONS IN THE ACTIVITIES OF THE RUSSIAN SAVINGS BANK</i> <i>Bahtina T.B., Emel'kina N.I.</i>	131
<i>FEATURES OF REGIONAL TAX MANAGEMENT IN TIMES OF ECONOMIC TURBULENCE</i> <i>Bobrova E.A., Mazur L.V., Platonova V.I.</i>	135
<i>PROFITABILITY INDICATOR OF ECONOMIC EFFICIENCY OF AGRICULTURAL PRODUCTION AND METHODOLOGICAL ISSUES CALCULATION</i> <i>Gamidov G.G.</i>	148
<i>A FULL ACCOUNTING OF PRODUCTION COSTS AS THE FACTOR OF INCREASE OF EFFICIENCY OF AGRICULTURAL PRODUCTS</i> <i>Gamidov G.G.</i>	155
<i>REASONABLENESS OF CANCELLATION OF UTII AND INTRODUCTION OF PATENT SYSTEM OF TAXATION</i> <i>Gasieva Z.P., Isakova YU.R.</i>	161
<i>COMPETITIVENESS OF THE TRANSPORT COMPANY IN THE MARKET OF REPAIR OF FREIGHT CARS: THE FORMATION AND IMPLEMENTATION</i> <i>Gashnikova E.L., Maskaeva E.A., SHkurina L.V.</i>	165
<i>METHODS OF ASSESSMENT OF LENDING TO THE AGRICULTURAL COMMERCIAL ORGANISATIONS</i> <i>Gorelkina I.A.</i>	169
<i>RATIONALE FOR THE SIZE OF THE MIDWATER TRAWL FOR FISHING IN AREAS EAST OF THE ATLANTIC</i> <i>Don Kouame Rafael, Fomenko V.I.</i>	174
<i>SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IS THE MOST IMPORTANT CONDITION OF ECONOMIC GROWTH OF COUNTRIES IN A GLOBALIZING WORLD</i> <i>Isakova G.K., Gusejhanova S.B.</i>	177
<i>TO THE QUESTION OF STATE REGULATION OF MEAT MARKET IN RUSSIA</i> <i>Kostrova YU.B., SHibarshina O.YU.</i>	180
<i>RUSSIA'S DEPENDENCE ON OIL: MYTH OR REALITY?</i> <i>Krasota T.G., Lagulova E.S.</i>	184
<i>ANALYSIS OF HOUSEHOLD INCOME AND EXPENDITURE</i> <i>Lazarova L.B., Polishchuk I.A.</i>	187
<i>DEVELOPMENT OF TOURISM IN NORTH OSSETIA – ALANIA</i> <i>Lazarova L.B., Isakova YU.R., Nikolova A.A.</i>	195
<i>METHODOLOGICAL ASPECTS OF ASSESSMENT OF TYPE OF HIGH SCHOOL POLICY OF QUALITY MANAGEMENT OF EDUCATIONAL SERVICES</i> <i>Milyaeva L.G.</i>	200
<i>ECONOMY OF KRASNODAR KRAI: TENDENCIES, PROBLEMS AND WAYS OF DEVELOPMENT OF TOURIST SUBSECTOR</i> <i>Mineev S.S.</i>	204
<i>THE RELATIONSHIP OF STIMULATION OF WORK OF THE GOVERNING, MANAGERIAL STAFF AND SPECIALISTS BASED ON THE USE OF JOINT OP-TSIONOV WITH THE PERFORMANCE OF COMPANIES (ON THE EXAMPLE OF INFORMATION TECHNOLOGY SECTOR OF THE U.S.)</i> <i>Orlov F.P., Skaikin V.V.</i>	208
<i>THE COMPETITIVENESS OF THE TAX SYSTEM OF THE KYRGYZ REPUBLIC</i> <i>Parpleva N.R.</i>	218
<i>STRATEGIC MARKETING DIRECTION FOR THE STRENGTHENING OF THE COMPETITIVENESS OF COMPANIES</i> <i>Pisareva E.V.</i>	222
<i>COMPARISON OF THE CENTRAL BANK OF RUSSIA AND THE US FEDERAL RESERVE</i> <i>Pozmogov A.I., Isakova YU.R.</i>	225
<i>FACTORS AFFECTING THE MANAGEMENT OF FIXED ASSETS SUSTAINABLE REPRODUCTION AT THE ENTERPRISE</i> <i>Prokopenkov S.V., Ligaj N.M.</i>	227
<i>CONCEPTS OF ACCOUNTING FOR EQUITY AND REFLECTED IN FINANCIAL STATEMENTS</i> <i>Sobirova M.D.</i>	232
<i>TAX POLICY AND WAYS OF ITS IMPROVEMENT BY THE EXAMPLE OF NORTH CAUCASIAN FEDERAL DISTRICT (NCFD)</i> <i>YAndieva M.S., Dzarahova B.YU., Klimatova P.A.</i>	235

Положение о рецензировании научных статей в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии»

1. Настоящий порядок рецензирования направлен на обеспечение высокого качества научных материалов, публикуемых в журнале «Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии». Редакционная политика нацелена на публикацию статей отличающихся научной новизной, актуальностью, практической значимостью.
2. Все рукописи статей, направляемые авторами в журнал для опубликования, подлежат научному рецензированию. Статьи направляются главным редактором по профилю научного исследования на рецензию одному из членов редакционного совета или независимому эксперту по рекомендации члена редакционного совета.
3. К рецензированию не привлекаются специалисты, работающие в том же научно-исследовательском учреждении или высшем учебном заведении, где выполнена работа.
4. Рецензенты уведомляются о том, что присланные им рукописи являются объектом авторского права.
5. Рецензирование проводится конфиденциально. Автору рецензируемой работы предоставляется возможность ознакомиться с текстом рецензии.
6. Рецензент в течение 7 дней делает заключение о возможности публикации статьи.
7. В рецензии должно быть указано:
 - соответствие содержания статьи ее названию;
 - оценка новизны рассматриваемой в статье проблемы, актуальности и практической значимости, отсутствие признаков фальсификации научных результатов и плагиата;
 - соответствие статьи современным достижениям в рассматриваемой области науки;
 - оценка формы подачи материала,
 - описание достоинств и недостатков статьи;
 - целесообразность публикации статьи.
8. Рецензент может:
 - рекомендовать статью к опубликованию;
 - рекомендовать к опубликованию после доработки с учетом замечаний;
 - не рекомендовать статью к опубликованию.

Если рецензент рекомендует статью к опубликованию после доработки с учетом замечаний или не рекомендует статью к опубликованию – в рецензии должны быть указаны причины такого решения.

9. При оценке статей необходимо обращать внимание на наличие в материале актуальности решаемой автором научной проблемы. Рецензия должна однозначно характеризовать теоретическую или прикладную значимость исследования, соотносить выводы автора с существующими научными концепциями. Необходимым элементом рецензии должна служить оценка рецензентом личного вклада автора статьи в решение рассматриваемой проблемы. Целесообразно отметить в рецензии соответствие стиля, логики и доступности изложения научному характеру материала, а также получить заключение о достоверности и обоснованности выводов.
10. Не принимаются к публикации статьи содержащие признаки как фальсификации результатов научных исследований, исходных данных и сведений, так и плагиата – представление в качестве собственных чужих идей и достижений, использование чужих текстов без ссылки на источник.
11. Редакция по электронной почте сообщает автору результаты рецензирования не позднее 3 дней с момента получения от рецензента рецензии.
12. Если в рецензии на статью имеются указания на необходимость ее исправления, то статья направляется автору на доработку. В случае несогласия с мнением рецензента автор статьи имеет право предоставить аргументированный ответ в редакцию журнала. Статья может быть направлена на повторное рецензирование. Оригинал рецензии остается в архиве редакции в течение пяти лет.

Окончательное решение о целесообразности публикации после рецензирования принимается главным редактором. В случае положительного заключения главный редактор журнала определяет очередность публикаций в зависимости от тематики номера журнала.

Редактор - В. А. Бондаренко
Компьютерная верстка - О.В. Егорова

Editor – V. A. Bondarenko
Computer layout – O.V. Egorova

Учредитель - ИП Лукин А.С., Редакция журнала
"Конкурентоспособность в глобальном мире:
экономика, наука, технологии" - 610027,
Киров, ул. Карла Маркса 127, офис 305

Founder - PRIVATE COM-PANY A.S. Lukin, The
editorial board of "Competitiveness In a global
world: economics, science, technology" - 610027,
Russia, Kirov, Str. Karl Marx 127, ofis 305

E-mail: econom-journal@list.ru

E-mail: econom-journal@list.ru

Журнал включен в международную рефера-
тивную базу данных AgrIs.

The journal is included into the international
abstract database AgrIs

Журнал включен Перечень рецензируемых на-
учных изданий, в которых должны быть
опубликованы основные научные результаты
на соискание ученой степени кандидата наук,
на соискание ученой степени доктора наук
Высшей аттестационной комиссии при
Министерстве образования и науки
Российской Федерации.

The journal is including a list of peer-reviewed
scientific publications, which should be pub-
lished basic scientific results on the degree of
Candidate of Sciences, for the degree of Doctor of
Science of the Higher Attestation Commission of
the Ministry of Education and Science of the
Russian Federation.

© Редакция журнала "Конкурентоспособность
в глобальном мире: экономика, наука,
технологии", 2018

Подписано в печать 30.03.2018 г.

Формат 60x84/8.

Печать офсетная.

Тираж 500 экз. Усл. печ. л. 13,3.

Заказ 3

Отпечатано в издательстве ИП Лукин А.С.

© The editorial board of " Competitiveness In a
global world: economics, science, technology",
2018

Signed in print 03.30.2018,

Format 60x84 / 8.

Offset printing.

500 copies. Cond. Pec. l. 13,3.

Order 3

Printed in the publishing house PRIVATE COM-
PANY A.S. Lukin