

**КОСТАНАЙСКИЙ ФИЛИАЛ ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ «ЧЕЛЯБИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ**

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

LVII Международной научно-практической конференции

г. Новосибирск, 10 марта 2017 г.

**Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова**



**НОВОСИБИРСК
2017**

ББК 65я431
УДК 33(063)
А 437

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ:

Мингалева Ж.А., профессор кафедры Экономики и управления промышленным производством Пермского национального исследовательского политехнического университета (г. Пермь), д.э.н., профессор – *председатель*.

Чернов С.С., заведующий кафедрой Производственного менеджмента и экономики энергетики Новосибирского государственного технического университета (г. Новосибирск), руководитель ЦРНС, к.э.н., доцент – *заместитель председателя*.

Маланьина А.А., заведующий кафедрой Экономики Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет» (Республика Казахстан, г. Костанай), профессор кафедры Экономики, к.э.н., доцент – *заместитель председателя*.

Лебедева А.Д., старший преподаватель кафедры Экономики Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет» (Республика Казахстан, г. Костанай).

Мяляренко О.И., доцент кафедры Экономики Костанайского филиала ФГБОУ ВО «Челябинский государственный университет» (Республика Казахстан, г. Костанай), к.э.н.

Хечоян Т.Б., проректор по международным связям Академии государственного управления Республики Армения (Республика Армения, г. Ереван).

Мергалиева Л.И., заведующий кафедрой «Экономическая теория и бизнес» Западно-Казахстанского государственного университета им. М. Утемисова (Республика Казахстан, г. Уральск), д.э.н., профессор.

Баранов В.В., профессор кафедры Бизнеса и делового администрирования Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Москва), д.э.н., профессор.

Янов В.В., заведующий кафедрой «Финансы и кредит» Поволжского государственного университета сервиса (г. Тольятти), д.э.н., доцент.

Минакова И.В., заведующий кафедрой Мировой и национальной экономики Юго-Западного государственного университета (г. Курск), д.э.н., доцент.

Герасимова Л.Н., профессор кафедры «Бухгалтерский учет» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации (г. Москва), д.э.н., доцент.

Старкова Н.О., доцент кафедры Мировой экономики и менеджмента Кубанского государственного университета (г. Краснодар), к.э.н., доцент.

Кушибоква Р.Х., заведующий кафедрой Экономической теории Кабардино-Балкарского государственного университета им. Х.М. Бербекова (г. Нальчик), к.э.н., доцент.

А 437 **Актуальные вопросы экономических наук: сборник материалов**
LVII Международной научно-практической конференции / Под общ. ред.
С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2017. – 350 с.

ISBN 978-5-00068-796-3

В сборник вошли материалы секций: «Теория управления экономическими системами», «Экономические теории», «Менеджмент», «Управление инновациями и инновационной деятельностью», «Региональная экономика», «Экономика труда и управление персоналом», «Экономика и управление качеством», «Экономическая безопасность», «Бухгалтерский, управленческий учет и аудит», «Финансы и налоговая политика», «Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами». Все материалы публикуются в авторской редакции.

Сборник материалов МНПК зарегистрирован в РИНЦ и размещен на сайте Научной электронной библиотеки elibrary.ru по адресу: http://elibrary.ru/title_about.asp?id=38332 (договор на размещение материалов конференции в РИНЦ № 475-08/2013 от 7.08.2013).

Образец оформления ссылки на публикацию для корректного цитирования:

Фамилия И.О. Название доклада // Актуальные вопросы экономических наук. – 2017. – № 57. – С. 10-15 (указать диапазон страниц).

ББК 65я431
УДК 33(063)

ISBN 978-5-00068-796-3

© Коллектив авторов, 2017

СОДЕРЖАНИЕ

Секция 1. Теория управления экономическими системами	7
<i>Ванеева Т.А., Мжельская И.В.</i> Роль антикризисного управления в успешном развитии социально-экономических систем	8
<i>Восканов М.Э.</i> Институциональные аспекты и направления развития социально-экономических макросистем	13
<i>Пяткин В.В.</i> К вопросу о типе экономики и методах её управления.....	17
Секция 2. Экономические теории	23
<i>Байдуллин А.Э.</i> «Пересадка» институтов государственного мониторинга и экономического анализа из финансового сектора российской экономики в нефинансовый	24
<i>Матузенко Л.И.</i> О результатах функционирования переходной экономики в России.....	33
Секция 3. Менеджмент	39
<i>Bersimbayeva A.</i> Importance of higher education system management for economic and scientific cooperation of universities with industry	40
<i>Панина Г.В., Артемьева А.В.</i> К вопросу об оценке эффективности менеджмента	44
<i>Семенов Н.С.</i> Основные мотивы слияний и поглощений	51
Секция 4. Управление инновациями и инновационной деятельностью.....	56
<i>Мелькова И.И., Малахова А.А.</i> Россия и инновации: место в мире и потенциал	57
Секция 5. Региональная экономика	62
<i>Коджаманян Ю.Е.</i> Проблемы обеспечения устойчивого развития туризма в Северо-Западном регионе России и пути их решения	63
Секция 6. Экономика труда и управление персоналом	72
<i>Бардюжа Л.П., Бычкова Д.И.</i> Повышение квалификации персонала как инструмент развития организации	73
<i>Бардюжа Л.П., Тажухметов Ш.К.</i> Совершенствование методов стимулирования труда работников	80

<i>Коптева Ю.Ю.</i> Обучение в системе управления персоналом страховой компании	88
<i>Кошевая Л.И.</i> Повышение эффективности коммуникаций в системе менеджмента (на примере ТОО «Ленигер»)	94
<i>Селезнёва Т.О., Крупеня Д.К.</i> Разработка мероприятий, направленных на повышение производительности труда работников кондитерского цеха	99
<i>Симонян П.Ю.</i> Стимулирование труда работников организаций торгово-закупочной и посреднической деятельности	103
Секция 7. Экономика и управление качеством	110
<i>Завьялова Н.Б., Дудина Д.А.</i> Практика применения системы менеджмента качества	111
<i>Селезнёва Т.О.</i> Совершенствование процесса качества оказываемых услуг в компании «КАС Консалтинг»	120
Секция 8. Экономическая безопасность	128
<i>Айсина М.Д.</i> Конкурентоспособность российской экономики: проблемы и пути повышения	129
<i>Бибиц Н.С.</i> Оценка внутренней конкурентоспособности регионов России	134
<i>Кривенцов П.О.</i> Таможенные преступления, как угроза экономической безопасности страны	139
<i>Кучеренко А.В.</i> Сочетание фискальных и стимулирующих функций налоговой системы в обеспечении финансово-экономической безопасности России	146
<i>Терещенко Е.А.</i> Современное состояние продовольственной безопасности Российской Федерации	151
Секция 9. Бухгалтерский, управленческий учет и аудит	157
<i>Галкин А.А., Галыпина Л.В.</i> Значение прибыли и убытка в экономическом цикле предприятия	158
<i>Козлова М.Э.</i> Особенности отражения в учете операций по аренде в соответствии с МСФО	164
Секция 10. Финансы и налоговая политика	169
<i>Базюк Н.Ю., Захарова М.В.</i> Налоговая политика Казахстана: пути стремления, ветви развития	170

<i>Ельцин А.А.</i> Создание системы государственно-общественного партнерства как механизма совершенствования финансового контроля в Российской Федерации	175
<i>Лебедева А.Д., Бабинцева Т.А.</i> Расходы государственного бюджета и их эффективность	183
<i>Лебедева А.Д., Бойко Ю.О.</i> Пенсионный фонд РФ и его роль в финансировании социальной сферы	192
<i>Лебедева А.Д., Голубева Т.Г.</i> Доходы и расходы федерального бюджета РФ	197
<i>Лебедева А.Д., Данило Л.А.</i> Прямые налоги и их место в налоговой системе Российской Федерации	206
<i>Лебедева А.Д., Емельянова А.В.</i> Характеристика налоговых доходов бюджета Российской Федерации	211
<i>Лебедева А.Д., Зимовец Е.А.</i> Финансовый контроль. Виды финансового контроля	219
<i>Лебедева А.Д., Кенжетаева С.Б.</i> Межбюджетные отношения: сущность и содержание	227
<i>Лебедева А.Д., Коденко В.Д.</i> Проблемы косвенного налогообложения в Российской Федерации	238
<i>Лебедева А.Д., Образцова Д.С.</i> Косвенные налоги и их место в налоговой системе Российской Федерации	245
<i>Лебедева А.Д., Яковлев Д.С.</i> Финансовая политика государства	249
<i>Назаренко Д.К., Букина Р.Д., Маланьина А.А.</i> Проблемы формирования доходов и расходов домохозяйств Казахстана и России	261
<i>Маляренко О.И.</i> Особенности инфляционного процесса в Республике Казахстан в современных условиях	268
<i>Миронова Н.А.</i> Об инструментах управления экономикой в России	273
<i>Панина Г.В., Галяшинский В.А.</i> Формирование и использование финансовых ресурсов организаций	282
<i>Петренко А.С., Прокопова А.С.</i> Развитие альтернативного финансирования в России	286
<i>Рукина С.Н., Шабанова О.А.</i> Акцизы на новые «вредные» товары: за и против	291

<i>Рыбкина К.В.</i> Налоговый учет и учетная политика в целях налогообложения	295
Секция 11. Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами	301
<i>Базюк Н.Ю., Аношкина И.А.</i> Оценка и улучшение использования прибыли предприятия	302
<i>Бизикова Т.А., Пивоварова А.Д.</i> Реализация стратегии «Казахстан-2050»: достигнутые результаты	307
<i>Бойко Ю.О.</i> Разработка мероприятий по увеличению прибыли зернового хозяйства.....	312
<i>Горнин Л.В.</i> О необходимости расширения государственного регулирования развития комплекса промышленной переработки продукции животноводства	318
<i>Клевцова А.Ю., Байкова Е.И.</i> Резервы увеличения финансовых результатов деятельности сельскохозяйственного предприятия	324
<i>Краснянская И.А., Чернова М.Е.</i> Выявление резервов и разработка мероприятий по повышению эффективности использования оборотных средств предприятия	331
<i>Краснянская И.А., Карабекова А.М.</i> Оценка платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия как основной этап определения стратегии его развития.....	337
<i>Подборнова Е.С.</i> Анализ рынка автомобилей в РФ (февраль 2017 г.).....	343

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small loop at the top left and bottom left.

Секция 1

***ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИМИ
СИСТЕМАМИ***

РОЛЬ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСПЕШНОМ РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

© Ванеева Т.А.¹, Мжельская И.В.¹

Сибирский государственный университет путей сообщения,
г. Новосибирск

В условиях, когда мировой экономической кризис усугубил локальные кризисы и спрессовал их в общее кризисное пространство, потребность в специалистах в области антикризисного управления – устойчивая и длительная тенденция.

Ключевые слова: кризис, социально-экономические системы (СЭС), риск, цикл, антикризисное управление.

Кризисы сопровождали человечество на протяжении всей истории его развития. Исходно это связано с действием объективных законов диалектики, которые постоянно преобразуют существующий мир. Поэтому кризисы – исторически устойчивое явление на уровне любых хозяйственных структур, в том числе и в условиях развитой рыночной экономики. Кризисные ситуации в силу различных обстоятельств могут возникнуть на любом этапе развития, так как провоцируются многочисленными внешними и внутренними факторами [1]. Это связано с тем, что существуют естественные сроки обновления средств и предметов труда, технологических систем и уход от устаревших форм производства, в силу чего на смену прежним способам ведения хозяйства по законам диалектики приходят новые, более прогрессивные.

Кроме этого существуют и социальные причины, порождающие кризисные ситуации, – неграмотное управление, изменение юридических институтов или неудачное стечение других обстоятельств, сложные внешние или внутренние политические условия (военные действия, потеря компаний и доходов на чужих территориях и пр.) [2].

Сегодня социальные и экономические риски интенсивно дополняются еще и экологическими рисками, формирующими кризисные ситуации: общим дефицитом ресурсов, экологическими катаклизмами, заменой естественных предметов труда искусственными и др. То есть, всегда существует тенденция периодического отмирания старых форм жизнедеятельности и появление новых форм и вариантов функционирования любых систем.

Соответственно, аналогичные процессы осуществляются и в экономической плоскости. Но поскольку в основе возникновения и развития эконо-

¹ Доцент кафедры «Экономическая теория и антикризисное управление», кандидат экономических наук, доцент.

мических отношений всегда исходно лежат социальные отношения – односторонние связи, периодические контакты или постоянное взаимодействие субъектов, то следует анализировать именно социально-экономические *объекты* и качество управленческих функций относительно этих объектов (от микро- до макроуровня) или *социально-экономические системы* (СЭС), соединяющие воедино объективные факторы развития с активной деятельностью человека как субъективного фактора [3].

Что касается *открытых рыночных отношений*, то они лишь усиливают кризисные тенденции, так как рыночные ориентиры, стихийно захватившие общество, существенно трансформируют мышление, а также поведение хозяйствующих субъектов в плане стремления к получению прибыли любой ценой, в том числе и асоциальными, теневыми путями, порождая нежелательные для общества ситуации. Индивидуальные и локальные интересы агентов рынка часто преобладают над общественными интересами, установки на реализацию целей отдельных компаний воспринимаются как более значимые относительно совокупных результатов развития региона или общества в целом.

Особенно нарастают кризисные риски в современной гипертрофированной рыночной экономике, когда объективный экономический закон удовлетворения человеческих потребностей, лежащий в основе развития общественного производства, подменяется законом накопления капитала и бесконечной гонкой за прибылью. В этих условиях конкуренция заставляет предпринимателей вести более жесткую хозяйственную политику во имя получения максимального дохода именно здесь и сегодня, часто не считаясь ни с требованиями общества, ни с возможностями естественной среды и не заглядывая в будущее.

Любой экономический кризис – поверхностный или глубокий – всегда является тем *сигналом*, который позволяет оценить смену условий хозяйственного развития и предпринять определенные шаги в плане позитивных преобразований с целью продолжения эффективной производственной деятельности. Поэтому задача специалистов по антикризисному управлению – вовремя зафиксировать и оценить появляющиеся сигналы о неблагополучии и разработать превентивные или экстренные меры по ликвидации возникающих негативных тенденций [4, с. 4].

Кризисные процессы активно проявляются и в России. Современное производство в РФ, следуя требованиям объективных рыночных законов, по многим направлениям не столько ориентировано на удовлетворение реальных потребностей населения, сколько стремится навязывать людям ту продукцию, с помощью которой можно обеспечить действующим компаниям самые высокие и регулярные доходы. При этом цепь посредников от производителя до потребителя интенсивно увеличивается, в результате чего стра-

дает качество продукции, а конечная цена товаров для потребителя увеличивается в несколько раз.

По сути, идет *подмена главной функции* общественного производства, призванного удовлетворять общественные потребности: т.е. часто не производство работает на общество, а общество в силу ряда причин подчиняется производителям (особенно в условиях монополии), которые навязывают населению свой продукт (в том числе и сомнительного качества, или откровенно вредный продукт), чтобы получить прибыль [2].

В итоге нарушаются основные взаимосвязи построения *грамотных общественных отношений*, что активно стимулирует появление кризисных ситуаций. Из двух противоположных активных сил – объективного рыночного института и субъективных общественных усилий – на практике берет верх пока именно рыночная стратегия. Это означает, что *система управления* общественными связями в масштабах хозяйственной деятельности недостаточно грамотна и сильна, хотя она априори отвечает за устойчивую и успешную жизнедеятельность соответствующей социально-экономической агломерации.

Сегодня в условиях, когда общественное хозяйство интенсивно поглощает материально-вещественные ресурсы и в погоне за прибылью готово хищнически использовать естественную среду, при этом часто беспощадно относится к человеку, повышая степень эксплуатации рабочей силы и несправедливо распределяя между участниками производства созданный продукт, необходимо *заново переосмыслить цели общественного развития и траекторию движения* в разумное, социально ориентированное будущее. Для этого необходимо опереться на науку, и в первую очередь – на методологическую науку, что позволит избежать ошибок и непредсказуемых результатов и поможет сориентироваться в непростых условиях текущего века, выстраивая более надежные варианты перспективного развития.

Система *«риск – кризис – цикл»* исторически и логически работает на развитие производительных сил и совершенствование общественного устройства. Это – определенные показатели качества развития социальной системы. Даже смена цивилизаций на планете представляет собой большие исторические циклы, обеспечивающие переход от менее развитых социальных систем к более развитым, т.е. идет поиск оптимальных форм жизнеустройства.

Соответственно, циклическое развитие отражает, по сути, реализацию объективного *закона* поэтапного обновления системы, ее оптимизации за счет внутреннего выравнивания соотношений в развитии оставляющих ее элементов, суммирующих итоговую результативность целостных (в том числе и хозяйственных) структур с учетом внешних условий.

Успешный выход из кризисной ситуации и восстановление деятельности социально-экономической структуры доказывает правильность выбора в рамках хозяйственного управления, реализующего оптимальные методы

решения назревших проблем. Неспособность решать эти проблемы неизменно приводит к несостоятельности социально-экономических структур, их разорению и банкротству. Таким образом, несовершенные звенья в рамках общественного хозяйства отмирают, и появляются новые, более совершенные производственные структуры, доказывающие свое право на жизнь.

Соответственно, циклическое развитие отражает, по сути, *этапы омоложения экономики как системы (или как подсистемы общества)*, ее оптимизации за счет внутреннего выравнивания соотношений в развитии отраслей и территорий, суммирующих итоговую результативность отдельных хозяйственных структур с учетом внешних условий.

Появление понятия антикризисного управления в отечественной практике обусловлено введением правового регулирования деятельности хозяйствующих субъектов, которая в современных условиях характеризуется явлениями финансовой несостоятельности (банкротства). В основе антикризисного управления лежат соответствующие правовые акты, названия которых отражают значение и функции данного вида деятельности.

Необходимость дальнейшего развития теории антикризисного управления и расширение его функций в современных условиях вызваны следующими обстоятельствами:

Во-первых, следует признать, что мир вступил в фазу *длительного кризисного развития*. Трансформация глобальных условий социально-экономического развития и той ситуации, что сложилась в нашей стране, заставляют заново переосмыслить привычные категории, поскольку стоящие за ними явления и процессы принципиально изменяют свои параметры: качественные характеристики, масштабы, темпы и направления развития.

Период функционирования российской экономики в течение последних лет уже доказал, что мы чаще движемся вероятностным путем, нарушая объективные законы общественного развития, отвергая приоритет общественных интересов и естественных массовых запросов. Непосредственные, видимые шаги к разразившемуся в Российской Федерации *системному кризису* проявились в виде серии проблем.

Это разложение устоявшихся в СССР производственных связей, нарушение экономических пропорций в масштабах российского государства, отказ от обновления и развития собственного промышленного производства, сохранение непосредственной привязанности доходов страны к нефтяной добыче, существенная зависимость России от планов государств мирового сообщества, которые ориентированы на использование наших природных ресурсов.

Общая череда всех этих событий выстраивается в *определённую закономерность*, которую необходимо осмыслить, адекватно оценить

и предпринять меры для ухода от негативных по отношению к обществу последствий.

Во-вторых, общество должно среагировать на реальную кризисную ситуацию и существенно изменить взгляд на тенденции будущего развития, поставив во главу угла антикризисные критерии в рамках профессиональной подготовки управленческих кадров.

Жизнь постоянно моделирует все новые и новые ситуации, которые являются объектами бесконечных изысканий и ученых-экономистов, и управленцев-практиков с целью поиска успешных прагматических результатов. Не случайно последние десятилетия – зона устойчивого многоуровневого и широкоформатного кризиса, «локализуемого по различным направлениям, из которых наиболее явственно на сегодняшний день проявляются управленческий и финансовый его аспекты» [5, с. 43].

В условиях, когда мировой экономический кризис усугубил локальные кризисы и спрессовал их в общее кризисное пространство, потребность в специалистах в области антикризисного управления – устойчивая и длительная тенденция. При этом востребованность антикризисных управляющих со временем будет только нарастать, причем это касается всех без исключения отраслей народного хозяйства, особенно *системы управления*.

Следовательно, сегодня необходимо сделать *акцент* на подготовку профессиональных кадров в области антикризисного управления. Базовое антикризисное образование позволит любому специалисту адаптироваться к конкретной сфере производственной деятельности и гарантировать устойчивую работу соответствующей хозяйственной структуры.

Список литературы:

1. Ванеева Т.А., Мжельская И.В. Социально-экономические системы как самоорганизующиеся объекты циклического порядка // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2016. – № 32. – С. 9-13.
2. Ванеева Т.А., Мжельская И.В. Актуальность антикризисного управления в условиях нестабильности // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2016. – № 32. – С. 29-32.
3. Ванеева Т.А., Мжельская И.В. Применение системного подхода в антикризисном учении // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2016. – № 32. – С. 33-37.
4. Ванеева Т.А., Мжельская И.В. Теория антикризисного управления: Учебное пособие. – Новосибирск: Изд-во СГУПС, 2014. – 98 с.
5. Ванеева Т.А. Социально-экономический аспект кризисной тематики в современных условиях // Научные проблемы транспорта Сибири и Дальнего Востока: Журнал широкой научной тематики. – Новосибирск: Изд-во СГУВТ, 2015. – С. 42-44.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ МАКРОСИСТЕМ

© Восканов М.Э.¹

Частное образовательное учреждение высшего образования
«Ессентуковский институт управления, бизнеса и права»,
г. Ессентуки

В статье рассматриваются институциональные аспекты развития социально-экономических макросистем, а также описываются основные направления их развития в условиях современных экономических отношений.

Ключевые слова: экономическая теория; институциональная экономика; социально-экономическая система; макросистема; развитие экономики; экономический рост.

Экономические процессы в Российской Федерации в современных условиях подвержены воздействию множества факторов. Одним из ключевых факторов при этом является высокая степень дифференциации в уровнях социально-экономического развития российских регионов. Подобная дифференциация на фоне отсутствия необходимого инструментария регионального управления оказывает негативное влияние на эффективность управления национальной экономикой в целом.

Становление в России современной экономической системы требует применения новой модели управления экономикой. Объектом управления которой являются социально-экономические макросистемы (макрорегионы). Однако макрорегиональный уровень национальной экономики является недостаточно изученным, что осложняет задачу разработки действенных инструментов управления макрорегиональными социально-экономическими системами. При этом в условиях усиления интеграционных процессов в экономике, изменений национальных макроэкономических параметров и институциональной среды возникает необходимость формирования неких концептуальных моделей управления макрорегиональными социально-экономическими системами. Подобной моделью в данном аспекте является парадигма управления макрорегиональной социально-экономической системой, которая должна обеспечить формирование эффективной системы межрегиональных связей с целью устойчивого функционирования и развития макрорегионов в контексте национальной социально-экономической политики.

¹ Профессор кафедры Экономической теории, кандидат экономических наук, доцент.

Ситуация, складывающаяся в мировой экономике в последние годы, наглядно продемонстрировала отсутствие механизмов сглаживания негативных влияний изменения национальных макроэкономических параметров на макрорегиональные социально-экономические системы.

Формирование парадигмы эффективного управления макрорегиональными социально-экономическими системами в условиях изменений национальных макроэкономических параметров и институциональной среды может быть обеспечено только при условии учёта специфики макрорегионов как участников экономических отношений. Отсутствие единой парадигмы управления усугубляет воздействие специфических для каждого региона негативных факторов внутренней и внешней среды. Данная парадигма необходима для обеспечения наиболее эффективного использования имеющихся ресурсов, сильных сторон и возможностей развития регионов. Она позволит минимизировать влияние негативных глобальных экономических процессов на уровне макрорегиональных социально-экономических систем.

Достижение более высокого экономического потенциала является одной из главных результирующих характеристик развития макрорегиональной социально-экономической системы. Экономический потенциал играет особую роль в системе организации управления экономикой макрорегиона. Величина экономического потенциала характеризует уровень развития производительных сил, определяет конкурентоспособность макрорегиона, степень капитализации предприятий. Поэтому, на сегодняшний день, остро стоит вопрос о формировании конкурентоспособного экономического потенциала экономики Южного макрорегиона России.

Уровень развития производительных сил и предопределяет характер экономических и общественных отношений. Воспроизводство предполагает постоянное возобновление не только объемов выпуска продукции, работ, услуг, а всей совокупности элементов хозяйственных систем, их экономического потенциала, самой среды. Материальные факторы играют ключевую роль в формировании и функционировании всех хозяйствующих субъектов макрорегиона [6, с. 16-17].

Механизм эффективного управления региональной социально-экономической системой в условиях нестабильности – это совокупность инструментов управления макрорегионом, позволяющих минимизировать влияние негативных процессов, а зачастую и предупреждать их. К подобным механизмам можно отнести административные и рыночные рычаги.

Эти инструменты позволяют минимизировать угрозы, обусловленных внешними факторами; дать толчок развитию предпринимательского потенциала макрорегиональной социально-экономической системы [8].

Развитие современной российской экономики характеризуется переходом к социально-рыночной региональной политике, которая ориентирована на повышение качества жизни населения. Но на данном этапе развития рос-

сийские регионы и макрорегионы не являются стабильными и устойчиво развивающимися социально-экономическими системами, способными самостоятельно обеспечить решение социально-экономических проблем, проблем сохранения природно-ресурсного потенциала и др.

В подобных условиях возникает необходимость формирования механизма эффективного функционирования макрорегиональной социально-экономической системы. Основными участниками этого процесса выступают в первую очередь макрорегионы. Подобные макрорегионы, являющиеся самостоятельными специфическими и уникальными социально-экономическими системами в современных условиях, становятся наиболее активными участниками всех хозяйственных процессов. Для каждого макрорегиона складывается специфический, соответствующий его социально-экономическому развитию, уровень взаимодействия рынков, характеризующий эффективность системы управления макрорегиональной экономикой. Рыночная ориентация требует наличия у макрорегионов четко работающей системы взаимодействия региональных рынков, которая обеспечит выход хозяйствующих субъектов на нужный сегмент рынка в нужное время с продукцией, товарами и услугами, которые позволят получить положительный экономический эффект и окажут положительное влияние на развитие экономики макрорегиона в целом [5].

Формирование механизма эффективного функционирования макрорегиональной социально-экономической системы является важнейшей задачей управления национальной экономикой в целом. Эта задача особенно важна для таких макрорегионов как Южный макрорегион России, который, по сути, является сложной социо-экономической системой. При этом в процессе формирования механизма эффективного функционирования и развития макрорегиональной социально-экономической системы необходимо основываться на детальной территориальной конкретизации в рамках отдельных субъектов федерации. Это позволит отдельным регионам самостоятельно определять и реализовывать экономическую политику, сконцентрировать усилия на максимальном использовании имеющихся у них ресурсов, факторов, условий, предпосылок для стабилизации и улучшения своего социально-экономического положения, создания задела для надежного и долговременного развития.

Взаимодействие локальных региональных рынков является одним из наиболее мощных резервов для преодоления экономикой кризисных тенденций и перехода на траекторию устойчивого развития. Прежде всего, это выражается в эффективном использовании ресурсов макрорегионов.

На сегодняшний день российская экономика является стабильно развивающейся, но при этом сильно подвержена влиянию внешних факторов, которые зачастую носят негативный характер и могут стать причиной различных кризисов. Подобному влиянию подвергаются и макрорегиональные социально-экономические системы.

Макрорегион является сложной социально-экономической системой, внутреннюю среду которой составляют экономическая, социальная и экологическая подсистемы. Следовательно, устойчивость функционирования и развития макрорегиональной социально-экономической системы зависит как от устойчивости социально-экономических систем более высокого уровня, так и от устойчивости входящих в ее состав подсистем и элементов, в том числе отдельных субъектов федерации и хозяйствующих субъектов.

При формировании механизма эффективного функционирования макрорегиональной социально-экономической системы необходимо сформулировать двуединую цель экономической политики, включающую два стратегических направления.

Первое стратегическое направление – это обеспечение высоких темпов устойчивого экономического роста и повышение конкурентоспособности хозяйствующих субъектов макрорегиона. Цель состоит в повышении качества жизни населения. Реализация данного направления предполагает решение таких задач, как:

- создание благоприятного инвестиционного климата для развития экономики;
- обеспечение поддержки развития хозяйствующих субъектов, создания перспективных инновационных проектов;
- поддержка малого и среднего предпринимательства;
- развитие инфраструктуры макрорегиона для обеспечения устойчивого роста экономики;
- увеличение доходов и оптимизация расходов бюджета.

Второе стратегическое направление составляет проведение административных преобразований. Цель – повышение отдачи вкладываемых ресурсов в развитие экономики макрорегионов. Основными задачами при этом являются:

- совершенствование системы стратегического управления макрорегионов;
- развитие сотрудничества между регионами Российской Федерации и международного сотрудничества;
- развитие института частно-государственного партнерства;
- развитие институтов гражданского общества.

Важной частью механизма эффективного функционирования и развития макрорегиональной социально-экономической системы являются элементы контроля, предусматривающие оценку эффективности достижения поставленных целей, проведение мониторинга функционирования механизма посредством системы целевых индикаторов. В ходе мониторинга целесообразно осуществление системного анализа процесса функционирования макрорегиональной социально-экономической системы для предупреждения негативных тенденций, а также для корректировки стратегических ориентиров [7].

Список литературы:

1. Байрамукова Ф.А. Развитие институционализированных кластеров в системе современных экономических отношений // Международное научное издание «Современные фундаментальные и прикладные исследования». – 2016. – № 2 (21). – С. 29-36.
2. Байрамукова Ф.А., Новосёлова Н.Н. Некоторые закономерности и направления развития новых институциональных структур и форм хозяйствования в постиндустриальном обществе // Международное научное издание «Современные фундаментальные и прикладные исследования». – 2016. – № 2 (21). – С. 37-50.
3. Байрамукова Ф.А. Особенности развития новых институциональных структур и форм хозяйствования с позиции воспроизводства человеческого капитала // Глобальный научный потенциал. – 2016. – № 5 (62). – С. 36-40.
4. Байрамукова Ф.А. Развитие новых форм хозяйствования в современной экономике России на основе построения институционализированных кластеров // Наука и бизнес: пути развития. – 2016. – № 5 (59). – С. 12-15.
5. Ланкина А.Ф. Особенности взаимодействия локальных рынков регионов // Известия ИГЭА. – 2006. – № 2 (47). – С. 57-59.
6. Мишуров С.С., Щуков В.Н. Основы регионалистики. – Иваново: Ивановская государственная текстильная академия, 2003.
7. Хут С.Ю. Экономический механизм обеспечения устойчивого развития региона (на материалах Республики Адыгея): автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Майкоп, 2010. – 24 с.
8. Хутыз З.М. Формирование курса антикризисного управления экономической системой региона в условиях пролонгированной трансформации отношений собственности и рентной ориентации развития: функции, парадигма, стратегия и инструменты: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. – Майкоп, 2009. – С. 59.

К ВОПРОСУ О ТИПЕ ЭКОНОМИКИ И МЕТОДАХ ЕЁ УПРАВЛЕНИЯ

© Пяткин В.В.¹

Институт комплексной безопасности и специального приборостроения
Московского технологического университета, г. Москва

Статья посвящена проблемам российской экономики и возможным методам её управления, рассматриваются вопросы применения методов планирования и их место в современных условиях.

¹ Доцент кафедры Прикладной и бизнес информатики, кандидат экономических наук.

Ключевые слова: российская экономика, экономический кризис, экономическая стагнация, рыночные методы, экономическое планирование.

Развитие экономики России в последние годы, а точнее отсутствие оно-го всё более настойчиво заставляет вновь вернуться к дискуссии на концептуальном уровне о методах управления экономическими процессами. На протяжении последних пяти лет в экономике России отсутствует экономический рост, а небольшой рост, который наблюдался до этого – в 2011 и 2010 году, очевидно, обусловлен благоприятной ценовой конъюнктурой на внешних товарно-сырьевых рынках. До этого наблюдался острый кризис 2008-2009 годов. То есть экономическая стагнация длится в России длится почти что десять лет! В этой ситуации, очевидно, что для развития экономики недостаточно проводимых косметических изменений политики ведущейся с начала 90-х годов или реализации отдельных целевых программ развития (в рамках отдельной отрасли или региона). Очевидно, что нужна кардинально иная политика направленная на вовлечение в экономику как можно большего количества не используемых в данный момент ресурсов. И если это факт не вызывает возражений у независимых и непредвзятых специалистов, то вот вопрос о характере этой политики, её основных постулатах вызывает острые споры. Целый ряд влиятельных и авторитетных специалистов продолжают настаивать на продолжении либеральных реформ. На углублении той политики, которая проводилась в стране с начала 90-х годов. Требуют, если можно так выразиться, «больше рынка», а в качестве аргументов используют в основном критику советской экономической модели, противопоставляя «советскую плановую» экономику «рыночной западной». Для того, что бы разобраться в справедливости такой аргументации и нащупать пути эффективного развития экономики страны необходимо чётко понимать предмет спора, а для того необходимо прояснить смысл базовых понятий которыми оперируют специалисты. И здесь придётся начать с таких, казалось – бы, общеизвестных понятий, как «экономика», «рынок», «план» так как именно на этом понятийном уровне и происходит непонимание и некоторое размывание смыслов. Рассмотрим эти определения.

Экономика, имеет несколько смысловых значений – 1) хозяйство какой-либо страны или его часть; 2) совокупность производственно-хозяйственных отношений; 3) наука о 1 и 2.

Слово «Экономика» происходит от греческого (эко – дом...), то есть если переводить дословно «Экономика» – наука о ведении домашнего хозяйства (а учитывая образ жизни древних греков – хозяйства полиса).

При этом уже Аристотель в IV в до нашей эры подчёркивал различие между **Экономикой** (разумной и правильной деятельностью, имеющей направленную на приобретение и создание благ для семьи и государства) и

хрематистикой (неправедной деятельностью, имеющей целью приобретение и накопление богатства) [1]. Между тем современная экономика – это сложная управляемая и управляющая подсистема общества и государства. У неё, как у хозяйственно-экономической системы, есть общесистемные свойства и функции, а также подсистемы, и соответствующие им функции. К числу последних обычно относят производство, распределение, обмен, потребление.

Экономика любой страны функционирует как самостоятельная, большая система, которая включает много разных видов деятельности. И каждое ее звено – компонент системы – может существовать только потому, что получает что-либо от других звеньев, то есть находится с ними во взаимосвязи и взаимозависимости.

Управление функционированием вышеописанных систем может осуществляться различными способами. В этой связи в науке выделяют два основных подхода к управлению экономикой плановый и рыночный.

Начнём с рыночного подхода и рассмотрим определение рынка. Как и многие другие слова, слово рынок имеет несколько смысловых значений. Рассмотрим для начала определение рынка из советской энциклопедии, а затем из современных источников.

Рынок – это сфера товарного обмена; в политико-экономическом значении – предложение и спрос на товары в масштабе мирового хозяйства (мировой внешний рынок), страны (национальный внутренний рынок) и её отдельного района (местный рынок). Рынком также называют определенное место, где происходит торговля [2].

Рынок – это совокупность экономических отношений, базирующихся на регулярных обменных операциях между производителями товаров (услуг) и потребителями. Обмен обычно происходит на добровольной основе в форме эквивалентного обмена товара на деньги (торговля) или товара на товар (бартер). При свободном доступе на рынок, как производителей, так и потребителей, обмен происходит в условиях конкуренции [3]. **Рынок** в экономической теории – это совокупность экономических отношений между субъектами рынка по поводу движения товаров и денег, которые основываются на взаимном согласии, эквивалентности и конкуренции [3].

А теперь рассмотрим определения плана. **План** в экономике, программа деятельности хозяйствующих субъектов, отдельных звеньев системы управления. Различают внутрипроизводственный (внутрифирменный) план, народнохозяйственный (общегосударственный) план, региональные и отраслевые планы; текущие (до 1 года) и перспективные планы.

Планирование – это упорядоченный, основанный на обработке информации процесс по разработке проекта, в котором определены параметры для достижения целей в будущем [4]. Результатом планирования является план или система планов. В соответствии с указанной характеристикой планирования можно дать следующее понятие плана: **План** – это результат

планирования, в котором сформулированы цели, стратегические подходы и основные параметры для достижения целей в будущем [4].

План народнохозяйственный – система взаимосвязанных, направленных на достижение единой цели плановых заданий, определяющих порядок, сроки и последовательность осуществления программ работ или отдельных мероприятий; гос. документ имеющий силу закона, обязательный для выполнения во всех звеньях народного хозяйства [2].

Плановая экономика – это экономика, при которой материальные ресурсы составляют в основном государственную собственность, а направление и координация экономической деятельности осуществляются посредством централизованного планирования, управления и контроля.

Отсюда с очевидностью следует нетождественность плановой экономики социалистической, а рыночной капиталистической.

Известны примеры планирования на национальном уровне при капиталистической экономике. Например, организация экономики в фашисткой Германии предполагала планирования (В фашисткой Германии планирование осуществлялось на основе т.н. «четырёхлетних планов» [5]), но это не отменяло его капиталистический характер – право частной собственности на средства производства, эксплуатацию наёмного труда, присвоение капиталистом прибавочной стоимости и т.п.

Конечно, как плановая, так и рыночная экономики имеют множество различных подвидов и вариаций. Рынок может быть рынком покупателя или продавца, монопольным или конкурентным рынком. Кстати это качество – конкуренцию обычно рассматривают как однозначное благо, не учитывая её издержки, то есть, не рассматривая это явление в полном объёме. А оно возможно только при наличии субъектов конкуренции, а значит при определённом избытке ресурсов, то есть предполагает их некоторый перерасход (который конечно стремятся минимизировать теми иными методами). Планы различают по времени и целям и методам, планирование может быть директивным, рамочным или индикативным, а саму плановую экономику могут подразделять на демократическую и командную. Демократическая плановая экономика предполагает как общественную, так и частную собственность на экономические ресурсы, однако господствующей формой остаётся общественная собственность. Планирование носит общий, а не детальный характер. Выполнение планов обязательно лишь для государственных предприятий. Для остальных участников экономики планы носят рекомендательный характер. Командная плановая экономика представляет более жесткую модель, характерную для бывшего СССР, а также для ряда стран Восточной Европы и Азии. Она основана на государственной собственности на экономические ресурсы. Частная собственность почти полностью исключается. Планирование охватывает все сферы экономической деятельности, а выполнение плана обязательно для всех [6].

Следуя формальным определениям Плана и Рынка рыночной экономике плановая, тоже противостоит далеко не всегда (а именно на якобы имеющем место таком противостоянии основываются многие неолиберальные экономические модели). Возможность сосуществования плана и рынка может быть проиллюстрирована является наличие смешанного типа экономики, к которому и относится экономика большинства современных развитых государств. Наиболее ярким примером здесь может быть опыт экономической политики Франции который заключался в использовании управления экономикой государственных планов – программ (см. например [5]).

В условиях командной экономики управление всеми предприятиями осуществляется из единого центра, то есть планирование носит директивный характер. Субъекты экономики ограничены в принятии экономических решений, в том числе не имеют возможности самостоятельного установления экономических связей, определения номенклатуры объёмов и установления цен на выпускаемую продукцию. Возвращаясь к актуальному вопросу о выборе экономической политики в сегодняшней экономической ситуации, следует отметить что резкий возврат к директивному планированию и командно-административным методам управления практически невозможен. Подобное развитие экономики в СССР привело к тому к концу 80-х годов нормировалось более десяти тысяч номенклатурных позиций [7]. Нет ни условий, ни государственных структур способных это реализовывать (госплана госснаба и т.п.). Но и регулирование экономики только финансово-налоговыми методами тоже уже показало свою недостаточную эффективность – ни объём, ни структура экономики по большому счёту в лучшую сторону так и не изменились. Нет ни роста экономики (а если и есть, то только за счёт роста цен экспортёров) ни увеличения её высокотехнологичности.

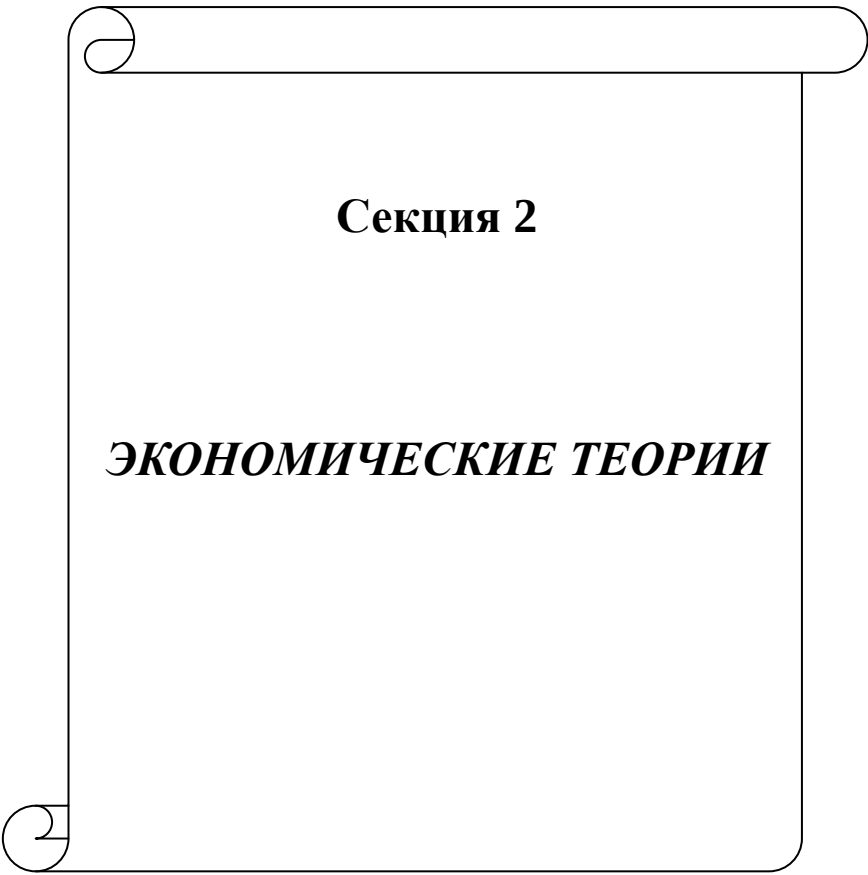
На мой взгляд вполне возможно использовать определённые методы планирования и меры государственного регулирования в вопросах финансирования и кредитования реального сектора. То есть создать систему государственного кредитного обеспечения производителей взаимосвязанную с обеспечением сырьём и сбытом. То есть систему выдачи целевых кредитов не только под проценты гарантии обеспечения, но обязывающие использовать выделенные финансы по целевому назначению. (Например перестали делать металлообрабатывающие станки, невыгодно – вот вам льготный кредит под это и производство наладилось. Но это очень грубо) Сами по себе такие кредиты не есть нечто новое. Они практикуются и в Европе и в нашей стране, но взаимоувязав их с нуждами экономики и требованиями государства, можно в результате получить систему наподобие Госплана и Госснаба СССР только уже на более современном уровне.

Бесспорно одно: какой бы метод управления экономикой не был бы избран и к какому типу её бы формально не отнесли – к рыночной, плановой или смешанной, всё равно для её эффективного функционирования финан-

совая сфера должна соответствовать требованиям реального сектора, а не работать в отрыве от него или вообще обслуживать интересы узких элитных групп, как это зачастую бывало в нашей новейшей истории (вспомним хотя – бы политику Центробанка в 1995-1998 годах – так называемый валютный коридор, дефолт и последовавший обвал курса рубля). А, следовательно, необходима коренная реформа банковской системы и прежде всего Центрального банка направленная на его интеграцию в будущую систему управления экономикой в качестве одного из основных её элементов.

Список литературы:

1. Цитируется по: Экономическая война / Ю.В. Бялый. – М.: МОФ ЭТЦ, 2013. – 368 с.: ил.
2. Цитируется по: Советский энциклопедический словарь / Научно редакционный совет: А.М. Прохоров (пред.). – М.: «Советская Энциклопедия», 1981. – 1600 с.: ил.
3. http://forexaw.com/TERMs/Exchange_Economy/International_Exchange/114_%D0%A0_%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA_Market_%D1%8D%D1%82%D0%BE.
4. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга. Пер. с нем. – М.: «Финансы и статистика», 1997. – 800 с.
5. История Второй Мировой Войны. 1939-1945. Том 2. – М.: Военное издательство министерства обороны СССР, 1974. – Цитируется по: <http://historic.ru/books/item/f00/s00/z0000167/st029.shtml>.
6. Гукасян Г.М., Маховикова Г.А., Амосова В.В. Экономическая теория. – СПб., 2003. – 480 с.
7. Радионов Р.А., Радионов А.Р. Управление сбытовыми запасами и оборотными средствами предприятия. – М.: Дело и Сервис, 1999.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small loop at the top-left and bottom-left corners.

Секция 2

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ

«ПЕРЕСАДКА» ИНСТИТУТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО МОНИТОРИНГА И ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ИЗ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В НЕФИНАНСОВЫЙ

© Байдуллин А.Э.¹

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Москва

Статья посвящена практическому применению такого эффективного способа совершенствования институциональной среды российской экономики, как взаимная трансплантация институтов ее нефинансового и финансового секторов. В ней рассматриваются вопросы «заимствования» государственным управлением нефинансовым сектором российской экономики таких институтов государственного управления ее финансовым сектором, как ежегодный отчет регулятора о своей деятельности и экономический анализ деятельности подведомственных организаций.

Ключевые слова: трансплантация институтов, нефинансовый сектор, финансовый сектор, ежегодный отчет.

В настоящее время вырисовывается особая эффективность такого способа совершенствования институциональной среды социально-экономического развития России, как взаимная трансплантация институтов нефинансового и финансового секторов российской экономики. Она объясняется относительной независимостью друг от друга развития государственного управления нефинансовым сектором российской экономики и государственного управления ее финансовым сектором (вследствие того, что Банк России, выступающий мегарегулятором финансового рынка, независим от других государственных органов) и их научного сопровождения (так называемые отраслевые экономики развиваются «без оглядки» на науку «финансы и кредит»), в связи с чем в специфических институциональных средах этих секторов возникают существенные институциональные различия при приблизительно одинаковом среднем качестве этих сред. Это позволяет наладить не только полезный, но и весьма интенсивный и взаимный обмен моделями эффективных институтов, прежде всего, государственного управления, между соответствующими секторами российской экономики.

В настоящей статье рассматриваются вопросы «заимствования» государственным управлением нефинансовым сектором российской экономики

¹ Соискатель Департамента экономической теории. Научный руководитель: Лебедев К.Н., профессор Департамента экономической теории Финуниверситета, доктор экономических наук, доцент.

таких институтов государственного управления ее финансовым сектором, как годовой отчет регулятора о своей деятельности (элемент мониторинга реализации документов государственного стратегического планирования) и экономический анализ деятельности подведомственных организаций.

Сравним институты годового отчета регуляторов нефинансового сектора российской экономики, с одной стороны, и Банка России, с другой.

Требования к отчету отраслевого регулятора нефинансового сектора изложены в Правилах разработки, корректировки, осуществления мониторинга и контроля реализации отраслевых документов стратегического планирования Российской Федерации по вопросам, находящимся в ведении Правительства Российской Федерации, утвержденных Постановлением Правительства РФ 29 октября 2015 г. № 1162 [1]¹. Официальные требования к содержанию годового отчета Правительства РФ (представляемого Государственной Думе РФ) не сформулированы. По Федеральному конституционному закону от 17 декабря 1997 г. № 2-ФКЗ (ред. от 28.12.2016) «О Правительстве Российской Федерации» (ст. 40.1) подготовка ежегодных отчетов о результатах деятельности Правительства РФ осуществляется в порядке, предусмотренном Регламентом Правительства РФ [2], однако в данном Регламенте, утвержденном Постановлением Правительства РФ от 1 июня 2004 г. № 260 (в ред. от 17.02.2017) «О регламенте Правительства Российской Федерации и Положении об аппарате Правительства Российской Федерации», требования к содержанию годового отчета Правительства РФ о своей деятельности отсутствуют [3]. Требования к отчету Банка России изложены в Федеральном законе от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» [4]. Согласно ст. 25 данного закона, годовой отчет Банка России, в частности, включает: перечень мероприятий по реализации единой государственной денежно-кредитной политики, проведенных Банком России, а также анализ выполнения основных параметров этой политики, анализ состояния экономики РФ, в том числе анализ денежного обращения и кредита, финансового рынка РФ, валютного положения и платежного баланса РФ, национальной платежной системы, информацию о применении к кредитным организациям, некредитным финансовым организациям и их должностным лицам мер,

¹ В соответствии с п. 15 Правил, регулиующим содержание отчета, соответствующий отчет (доклад) содержит: 1) аналитическую справку о реализации отраслевого документа стратегического планирования (стратегии), 2) сведения о конкретных результатах, в том числе о значениях целевых показателей, достигнутых за отчетный период, и об исполненных и неисполненных мероприятиях (с анализом причин неисполнения), 3) анализ факторов, повлиявших на ход реализации отраслевого документа, 4) данные об использованных бюджетных ассигнованиях на реализацию соответствующих государственных программ, 5) данные об объемах привлеченного для реализации последних объемах внебюджетного финансирования, в том числе в рамках государственно-частного партнерства, 6) предложения о необходимости корректировки отраслевого документа [1].

предусмотренных законодательством РФ за нарушение требований Федерального закона от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» [4].

Как видно из указанного выше, в ряде случаев требования к отчетам нечетки (так, неясно, что понимается под факторами, что понимается под анализом) или отсутствуют (как в случае с отчетом правительства). При этом наблюдается отличие фактически действующих норм этих институтов от их официальных вариантов, например сосредоточение отчетов на изучении отклонений факта не от плана, а от факта прошлого года¹. В связи с этим в соответствующих случаях при сравнении приходится учитывать фактически действующие нормы годовых отчетов.

Годовой отчет Правительства РФ о его деятельности на практике имеет форму доклада [6]. Такая форма представления отчета делает невозможным изучение отчета до его защиты, из-за чего уровень ознакомления заслушивающего органа с деятельностью отчитывающегося органа значительно снижается, а это снижает уровень подотчетности последнего, в данном случае Госдуме РФ. Годовой же отчет Банка России представляется в Государственную Думу до его защиты, а доклад председателя Банка России выступает лишь презентацией этого отчета. Эта норма и предусмотрена законом о Центральном банке РФ. Согласно ст. 25 данного закона, ежегодный отчет Банка России представляется в Госдуму РФ не позднее 15 мая года, следующего за отчетным, а Государственная Дума может изучать его вплоть до 1 июля текущего года [4], т.е. теоретически – 1,5 месяца.

Далее, сравним объемы отчетов. Очевидно, соответствующему сравнению должны подвергнуться, прежде всего, ежегодные отчеты Правительства РФ и Банка России, представляемые Государственной Думе РФ. Если Годовой отчет Банка России за 2015 год, утвержденный Советом директоров Банка России 29 апреля 2016 г., представляет собой документ, размещенный на 259 страницах [7], то Отчет (доклад) Правительства о результатах работы в 2015 году занял у его председателя Д.А. Медведева 1 час 08 минут 47 секунд [6], а за час с небольшим можно зачитать максимум 30 страниц. Т.е. отчет Правительства РФ по объему на порядок меньше, чем отчет Банка России. Между тем, отчет о работе Правительства РФ должен быть, наоборот, (более чем) на порядок больше, если исходить из объемов деятельности

¹ Так, такой раздел годового отчета Минтранса России, как «Железнодорожный транспорт», почти целиком представляет собой изложение отклонений факта отчетного года от факта предыдущего, например: «В 2015 году услугами высокоскоростных поездов «Сапсан» воспользовалось около 4 млн. пассажиров – на 16,4 % больше, чем в 2014 году» [5]. Лишь при рассмотрении эффекта от компенсации от выравнивания тарифов на пассажирские перевозки в Калининградскую область из других регионов страны и наоборот отмечается, что «за 2015 год перевезено 414 тыс. человек (123,4 % от плановых показателей)» [5].

в стране, регулируемых Правительством РФ и Банком России. Финансовая деятельность в 2015 г. дала всего лишь 4,3 % ВВП страны [8].

Интересным является и сравнение объемов Годового отчета Банка России за 2015 год с отчетом типичного отраслевого регулятора нефинансового сектора, подотчетного Правительству РФ, а именно с отчетом Минтранса России «Основные результаты работы Министерства транспорта Российской Федерации в 2015 году» [5]. Отчет Минтранса после распечатки с Портала Правительства занял 9 страниц, т.е. оказался почти в 30 раз меньше по объему (259/9), в то время, как объемы ВВП, создаваемые на транспорте (5 % в 2015 г. [9]) и в финансовой деятельности являются сопоставимыми по величине.

Таким образом, ежегодные отчеты Правительства РФ и отраслевых регуляторов нефинансового сектора экономики характеризуются весьма незначительными объемами, что при прочих равных условиях говорит о крайней недетальности и неподробности их отчетов о своей деятельности, что также существенно снижает уровень их подотчетности органам, принимающим отчеты.

На примере раздела «Железнодорожный транспорт» годового отчета Минтранса России укажем другие недостатки института годового отчета нефинансового регулятора:

1. Перечисление «голых» фактов¹.
2. В основной массе случаев сравнение с базой (главным образом – с фактом предыдущего года) имеет форму изложения успехов (см. выше в сносках), т.е. не сообщается об ухудшениях².
3. Анализ причин отклонений или отсутствует, или сводится к указанию их отдельных причин³, т.е. отсутствует факторный анализ отклонений даже в форме перечисления всех причин, не говоря уже о подсчете влияния на соответствующие отклонения каждой из них.

В итоге никакие внешние и внутренние проблемы развития регулируемого вида деятельности и, как следствие, проблемы государственного управления им не выделяются, т.е. фактически в годовом отчете скрываются провалы и просчеты соответствующего направления государственной политики и виновные в них лиц.

¹ Например: «С 1 июня 2015 года скоростные поезда «Стриж» сообщением Москва – Нижний Новгород совершают до 7 рейсов в день (неизвестно, сколько рейсов было до этого. – А.Б.), ... в 2015 году капитальный ремонт и реконструкция железнодорожных путей общего пользования составили 4974 км» [5].

² Только в самом начале раздела «Железнодорожный транспорт» регулятор признается, что в 2015 г. по сравнению с 2014 г. объем грузоперевозок железнодорожным транспортом общего пользования снизился на 1,1 % и составил 1217,9 млн. т, его пассажирооборот соответственно уменьшился на 7,2 % и составил 120,6 млрд. пасс./км [5].

³ Ясно, что перевыполнение плана перевозок в Калининградскую область и обратно обусловила не только выплата государством соответствующих компенсаций (см. выше в сносках).

В то же время в ежегодном отчете Банка России:

1. С определенной частотой отклонения в функционировании российского финансового рынка сопровождаются их факторным анализом, причем не только простым перечислением причин, но и зачастую результатами подсчетов их влияния на эти отклонения (например, влияние на снижение чистой прибыли кредитных организаций в 2015 г. таких вызвавших его факторов, как сокращение чистого процентного дохода и рост чистых расходов по формированию резервов на возмещение потерь [7], (правда, отсутствует факторный анализ более глубоких причин соответствующего отклонения)).
2. Уделяется существенное внимание негативным отклонениям (см. выше в сносках) и рассматриваются их причины (В частности, такие внешние причины, как снижение мировых цен на нефть и сохранение санкций на привлечение средств российскими организациями на внешних финансовых рынках (II.1.3), такие внутренние причины, как сделки, направленные на вывод денежных средств за рубеж и на камуфлирование повышенных рисков консолидированной группы, высокорисковые операции, осуществляемые в интересах бенефициаров группы (II.4.4) [7].
3. Рассматривается деятельность регулятора по совершенствованию собственной деятельности (Например, в п. II.17 «Внутренний аудит» [7]).

Таким образом, для совершенствования института ежегодного отчета регулятора нефинансовой сферы экономики необходимо использовать следующие нормы аналогичного института финансового рынка: 1) заблаговременное направление отчета заслушивающему его органу, 2) доклад как презентация отчета, 3) подробный характер отчета, 4) факторный анализ отклонений, в том числе подсчет влияния на них отдельных факторов, 5) рассмотрение итогов работы по совершенствованию собственной деятельности регулятора.

Экономический анализ, или периодически осуществляемая деятельность по выявлению и исправлению недостатков, накопившихся в работе организации, представляет собой важнейший элемент деятельности по управлению, в том числе государственной. В работе К.Н. Лебедева «Проблемы и перспективы науки «Экономический анализ» (2013) были рассмотрены основные черты эффективной модели экономического анализа, в частности было отмечено, что наиболее эффективным заказчиком экономического анализа выступает вышестоящий субъект управления, и он же выступает наиболее эффективным его исполнителем, что экономический анализ должен начинаться в любой необходимый момент [10, с. 584-585]. В настоящее время вышестоящими органами управления по отношению к единичным организациям и их объединениям выступают отраслевые экономические регуляторы или мегарегуляторы (как Банк России).

Проблемой государственных регуляторов нефинансового сектора экономики России является то, что они практически не имеют возможности осуществлять своими силами экономический анализ деятельности подотчетных им частных организаций, в частности таковой в целях спасения их от банкротства. Восстановление платежеспособности организаций нефинансового сектора по внешней инициативе и усилиями сторонних специалистов осуществляется:

1. По решению арбитражного суда, принимаемому на основе решения собрания кредиторов о введении внешнего управления¹, т.е. регулятор не имеет отношения к соответствующему решению, а соответствующая работа начинается со значительным запозданием после появления первых признаков неплатежеспособности. Соответствующее запоздание вызывается тратой времени на осуществление следующих работ: 1) составление и подача заявления о несостоятельности должника в арбитражный суд кредитором или должником, 2) рассмотрение заявления в суде и принятие решения о введении процедуры наблюдения², 3) составление реестра требований кредиторов и подготовка собрания кредиторов по судьбе должника.
2. На основе решения собрания кредиторов, т.е. на основе решения лиц, непосредственно не заинтересованных в деятельности соответствующей организации, которые могут и не принять решения о внешнем управлении, потребовав финансового оздоровления³ или конкурсного производства⁴. При этом финансовое оздоровление фактически осуществляется органами управления организации-должника, а специалист со стороны, назначаемый арбитражным судом, а именно административный управляющий, нужен лишь для того, чтобы: 1) контролировать выполнение руководителем предприятия-должника плана финансового оздоровления и следить за тем, чтобы он совершал действий, нарушающих права и законные интересы кредиторов и (или) предоставивших обеспечение лиц, и 2) органы управления предприятия-должника согласовывали с ним ряд сделок, которые могут нанести ущерб финансовому со-

¹ Внешнее управление – процедура в деле о банкротстве, применяемая к должнику в целях восстановления его платежеспособности.

² Наблюдение – процедура в деле о банкротстве, состоящая в обеспечении сохранности имущества должника, проведения анализа его финансового состояния, составления реестра требований кредиторов и проведения первого собрания кредиторов.

³ Финансовое оздоровление – процедура банкротства, состоящая в восстановлении платежеспособности должника и погашения его задолженности в соответствии с определенным графиком.

⁴ Конкурсное производство – процедура банкротства, состоящая в соразмерном удовлетворении требований кредиторов после признания должника банкротом.

стоянию предприятия, например ведут к увеличению кредиторской задолженности должника более чем на 5 % от суммы требований кредиторов [11].

3. Сторонними специалистами (членами саморегулируемых организаций арбитражных управляющих), которые также непосредственно не заинтересованы в деятельности соответствующих организаций и зачастую не имеют специальных отраслевых знаний. Как пишет О.С. Нечкин в работе «К вопросу оценки эффективности деятельности арбитражных управляющих в ходе процедуры несостоятельности» (2016), имея ввиду последствия именно этих причин, «... существующий и действующий на сегодняшний день институт арбитражных управляющих не способен выполнить задачи, ради которых он создан, – восстановления платежеспособности, предприятия, проведения санаций, финансового оздоровления или внешнего управления с целью максимального удовлетворения требования кредиторов» [12, с. 261-262].
4. Сторонними специалистами, как правило, представленными лишь одним внешним управляющим (не имеющим таких же «внешних» заместителей, команды). И на самом деле, Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О несостоятельности (банкротстве)» предусматривает назначение в нефинансовую организацию, подвергающуюся процедуре внешнего управления, не внешней администрации, а внешнего управляющего [13]. Поэтому результаты внешнего управления зависят исключительно от личной добросовестности этого человека. Как прокомментировал решение собрания кредиторов о введении на ОАО «Кировский машиностроительный завод 1 Мая» внешнего наблюдения депутат Госдумы РФ С. Мамаев, «... тут принципиальным может быть вопрос, кого назначат внешним управляющим. Если это будет человек, который поведет себя компетентно и адекватно – можно рассчитывать на положительный исход дела, если им окажется тот, кто будет лоббировать определенные интересы, советуясь с правительством области, – это совсем другое» [14]. При этом назначение внешнего управляющего арбитражным судом обуславливает его фактическую неподконтрольность регулятору.

В связи с тем, что нефинансовый регулятор не имеет возможности по своему усмотрению вмешиваться в работу организаций, относящихся к его ведению, с целью восстановления их платежеспособности и предотвращения банкротства, функционирование реального сектора экономики оказывается значительно более подверженным воздействию негативных факторов, лежащих на стороне корпоративного управления, и это не может не сказываться

ваться самым негативным образом на развитии реального сектора российской экономики.

Иная ситуация наблюдается в управлении, осуществляемом Банком России. Законодательство РФ предусматривает финансовое оздоровление кредитных организаций и внешнее управление ими вне дел о банкротстве по решению арбитражного суда. В соответствии с п. 5 ст. 189.9 закона о несостоятельности (банкротстве), Банк России при наличии определенных оснований вправе потребовать от кредитной организации осуществления мер по ее финансовому оздоровлению, реорганизации, а также назначить временную администрацию по управлению кредитной организацией [13], т.е. внешнее управление. При этом Банк России назначает не (одного) внешнего управляющего, а целую (временную) администрацию. При этом, согласно п. 1 ст. 189.28 Закона, руководителем временной администрации по управлению кредитной организацией назначается служащий Банка России [13], т.е. руководителем временной администрации является специалист по банковской деятельности, причем подконтрольный Банку России. Согласно введенному порядку и остальные члены временной администрации являются работниками системы Банка России. Так, в соответствии с приказом Банка России от 3 ноября 2016 г. № ОД-3777 «О назначении временной администрации по управлению кредитной организацией Коммерческий банк «Камский горизонт»», все два заместителя руководителя временной администрации данного банка, как и 21 член временной администрации, являются работниками системы Банка России (так, заместитель руководителя временной администрации М.Р. Юнусов является ведущим экономистом отдела лицензирования деятельности кредитных организаций Отделения – НБ Республика Татарстан, член временной администрации З.Ф. Газизова – ведущим экономистом РКЦ Альметьевск) [15]. Таким образом, в управлении, в частности, банковским сектором соответствующий регулятор использует такой инструмент, как экономический анализ, причем осуществляемый собственными отраслевыми специалистами.

Рассматриваемый инструмент управления, т.е. экономический анализ, Банк России использует весьма активно. Как ясно из Годового отчета Банка России за 2015 год, в 2015 г. было назначено 107 временных администраций по управлению кредитными организациями, на 1 января 2016 г. действовали 42 временные администрации, в то время как число действующих кредитных организаций на эту дату составило 733 [7], т.е. на начало 2016 г. Банк России непосредственно управлял деятельностью почти 6 % кредитных организаций страны ($42 / 733 \cdot 100$).

Подобный экономический анализ может быть внедрен и в деятельность нефинансовых регуляторов, но для его осуществления требуется введение надзора над предприятиями соответствующих видов нефинансовой деятельности, аналогичного банковскому надзору.

Список литературы:

1. Об утверждении Правил разработки, корректировки, осуществления мониторинга и контроля реализации отраслевых документов стратегического планирования Российской Федерации по вопросам, находящимся в ведении Правительства Российской Федерации: [постановление Правительства Российской Федерации от 29 октября 2015 года № 1162] [Электронный ресурс] // Министерство экономического развития Российской Федерации. – Режим доступа: <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicPlanning/regulation/201511138> (дата обращения: 13.01.2017).
2. О Правительстве Российской Федерации: [федеральный конституционный закон от 17 декабря 1997 г. № 2-ФКЗ] [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17107/ (дата обращения: 15.01.2017).
3. О регламенте Правительства Российской Федерации и Положении об аппарате Правительства Российской Федерации: [постановление Правительства РФ от 1 июня 2004 г. № 260 (в ред. от 17.02.2017)] [Электронный ресурс] // Гарант. – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/187076:0> (дата обращения: 08.03.2017).
4. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): [федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ; ред. от 03.07.2016] [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37570/ (дата обращения: 29.12.2016).
5. Основные результаты работы Министерства транспорта Российской Федерации в 2015 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://government.ru/dep_news/22624/ (дата обращения: 13.01.2017).
6. Отчёт Правительства о результатах работы в 2015 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://m.government.ru/all/22717/> (дата обращения: 13.01.2017).
7. Годовой отчет Банка России за 2015 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.crb.ru/publ/God/ar_2015.pdf (дата обращения: 13.01.2017).
8. Структура ВВП по видам экономической деятельности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bankiros.ru/wiki/term/struktura-vvp-rossii-po-otraslam> (дата обращения: 13.01.2017).
9. Россияне стали чаще пользоваться внутренними авиалиниями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.pnp.ru/social/2016/04/13/rossiyane-stali-chashhe-polzovatsya-vnutrennimi-avialiniyami.html> (дата обращения: 13.01.2017).
10. Лебедев К.Н. Проблемы и перспективы науки «Экономический анализ» / К.Н. Лебедев. – М.: МАКС Пресс, 2013. – 600 с.
11. Финансовое оздоровление [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/pravovedenie/finansovoe-ozdorovlenie.html> (дата обращения: 13.01.2017).

12. Нечкин О.С. К вопросу оценки эффективности деятельности арбитражных управляющих в ходе процедуры несостоятельности / О.С. Нечкин // *Economics: Yesterday, Today and Tomorrow*. – 2016. – № 3. – С. 260-267.

13. О государственном стратегическом планировании: [проект федерального закона] [Электронный ресурс] // Министерство экономического развития Российской Федерации. – Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/minec/about/structure/depStrategy/doc20111121_005 (дата обращения: 10.04.2012).

14. На машзаводе 1 мая введено внешнее управление [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vk43.ru/news/na-maszavode-1-maa-vvedeno-vneshnee-upravlenie> (дата обращения: 14.01.2017).

15. О назначении временной администрации по управлению кредитной организацией Коммерческий банк «Камский горизонт» (общество с ограниченной ответственностью) ООО КБ «Камский горизонт» (Республика Татарстан, г. Набережные Челны) в связи с отзывом лицензии на осуществление банковских операций 8 ноября 2016: [приказ Банка России от 3 ноября 2016 г. № ОД-3777] [Электронный ресурс] // Гарант. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71430820/> (дата обращения: 14.01.2017).

О РЕЗУЛЬТАТАХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

© Матузенко Л.И.¹

Дальневосточный федеральный университет, г. Владивосток

С начала коренных преобразований экономической модели функционирования российской экономики прошла четверть века, удалось ли России завершить переходный период, создав социально ориентированное и эффективно развивающееся рыночное хозяйство. В какой степени при формировании новой экономической модели были учтены историческая специфика экономического развития страны и национальные особенности.

Ключевые слова: переходный период, трансформация, российская модель экономики, особая роль государства.

Изменения, происходящие в мировой экономике в XXI веке многогранны и стремительны. И любое общество, так или иначе, реагирует на данные изменения, проходя в своём развитии определённые этапы, периоды. Исто-

¹ Доцент кафедры Мировой экономики, кандидат экономических наук, доцент.

рическая специфика России в том, что она чаще, чем любая другая страна, меняет модели экономического развития, и, следовательно, чаще других попадает в ситуации переходных периодов, которые одновременно несут в себе характерные черты как уходящих, так и зарождающихся экономических отношений. Как известно, характер переходных периодов может быть как локальным, так и всеобщим. Первые свойственны всем развивающимся экономикам, они не обладают большой глубиной, так как сглажены, постепенны и могут быть достаточно длительными и мягкими. Тогда как период всеобщих изменений представляет собой преобразование базовых свойств системы и то, что сформируется в результате, будет в корне отличаться от предыдущей экономической системы.

Есть ли черты, отличающие переходную экономику от стабильно функционирующих экономических систем? Да.

1. Экономическая основа. Если стабильная экономика регулярно воспроизводится на своей собственной экономической основе, то переходную так охарактеризовать нельзя, ибо её задача заключается в создании новых форм хозяйственных связей между экономическими субъектами, которые и будут в дальнейшем являться основой новой (другой) экономической системы. И только тогда, когда эти связи будут сформированы и начнут достаточно стабильно функционировать, станет реальным утверждение о завершении переходного периода развития экономики.
2. Неустойчивость развития. Именно неустойчивость и является важнейшим внутренним свойством периода экономического перехода, так как происходят постоянные столкновения новых и старых экономических отношений, интересов, а, следовательно, и регулярное обострение экономических и политических противоречий.
3. Продолжительность и одновременность. Относительная длительность преобразований в период смены экономических моделей является прямым следствием действия факторов, которые не зависят от политической власти. К ним относятся:
 - а) одновременность решения задач изменения технологического базиса, структуры народного хозяйства и замены кадров, которые эту структуру и должны будут менять;
 - б) одновременно с этим следует проводить и кардинальные институциональные изменения, создавая новые политические и экономические институты;
 - в) и, наконец, самое сложное и болезненное, это согласование интересов власти, проводящей переход на новые экономические отношения, и интересов тех за счёт кого и тех, кто будет реально осуществлять данные преобразования, оказавшись в сложной экономической ситуации по причинам, от них не зависящих, но

которым без государственной поддержки не прожить. И всё это в условиях ещё продолжающегося в той или иной мере функционирования прежней экономической модели (или даже возврат к прежней модели уже в условиях новых экономических отношений, как это имело место в период НЭПа). На решение этих задач требуется время и как показывает история России (СССР) – в одно поколение «не уложиться».

Если проанализировать действия российского руководства, его методы в девяностых годах двадцатого века, то невозможно понять какая экономика создавалась. «Рыночные преобразования проходили как бы сами по себе, и в этом состоит корень многих современных проблем» [1, с. 45]. Вопрос – какая экономическая система строилась в России в рамках последних двадцати пяти лет? На что был истрачен переходный период? Учитывались ли особенности менталитета русского народа, опыт других стран. Ведь от социализма к рыночной экономике переходило достаточное количество стран. И что же получилось в результате?

На первый взгляд ответ очевиден и прост: строилась свободная рыночная экономика. Но какой смысл вкладывался в это понятие руководством страны. Вариантов два: первый это «чистый капитализм», то есть свободно развивающаяся рыночная экономика без вмешательства государства. Но эта модель прекратила своё существование в развитых странах ещё в середине двадцатого века. Второй вариант – смешанная экономика, которая в той или иной степени регулируется государством (в ней функционируют все развитые страны в современном мире). Как показали прошедшие десятилетия, вопрос выбора пути очень серьёзен. Если не определена цель, то и средства её достижения становятся сумбурными. Российская власть (при всех ее лидерах) так ни разу и не объяснила народу, что же мы строим в переходную эпоху и почему именно этот вариант экономики выбран.

Следующий вопрос вытекает из предыдущего, а к какой экономической модели был наиболее склонен русский народ (как основообразующий) по своему менталитету? По нашему мнению ответ однозначен это смешанная экономика, но при обязательном учёте специфических особенностей России. О цене невнимания к ним свидетельствуют результаты российских реформ, тогда как история других стран показывает, каких результатов можно добиться, в случае успешного соединения общих тенденций мирового развития с национальными особенностями. Характерный пример – Япония, умело сочетающая рынок с такими традиционными ценностями, как нравственный посыл, важная роль моральных стимулов, корпоративизм, дисциплина, авторитет знания, стремление к гармонии с природой и т.п.

Что же не учитывается нашим руководством? Не учитывается самое важное – специфика развития страны, российские традиции, менталитет, в основе которых лежат «традиции многомерного понимания мира ... его несво-

димость к узко экономическим координатам ... идеи «более сложного общества», «общества цветущей сложности», многосекторного общества (К. Леонтьев, Н. Чернышевский, А. Чупров и др.), которые в России стали возникать раньше, чем западные теории смешанной экономики» [2, с. 408-409]. Отсюда вытекает и особая роль государства, особенно в переходные периоды. Так, в России государство всегда воспринималось не только как орган управления, а гораздо шире в координатах духовных, экономических и социальных ценностей. Следует отметить, что данный подход к пониманию населением роли государства привёл к формированию устойчивого стереотипа о российской тоске по «сильной руке», который часто использовался на практике авторитарными режимами. Необходимо добавить, что сама идея сильного российского государства не означает, что в России невозможно существование демократического, гражданского общества, но то, что это общество будет со своей спецификой, несомненно.

Ещё одной особенностью менталитета россиян, вытекающей из их понимания роли государства можно считать наличие сильной социальной традиции, которая базируется на природно-исторических и экономико-географических обстоятельствах (обширность слабо освоенных территорий, суровая природа, выраженная сезонность хозяйственных работ, удаленность от мировых экономических центров и торговых путей и пр.). В этих условиях можно было выжить только при коллективном труде, который невозможен без отношений взаимопомощи, сотрудничества и формирования у человека таких качеств, как справедливость, великодушие, терпение, доброта и т.п. Другими словами развивались, пользуясь современной терминологией, надэкономические факторы деятельности с ориентацией на общественный идеал жизнеустройства, и т.д. Последние полтора века, несомненно, внесли свои коррективы в данный процесс, но, тем не менее, социальная доминанта никогда не уходила из основ российской жизни. Важнейшей чертой современного постиндустриального общества в развитых странах является также усиление надэкономических ценностей, т.е. будущее требует нового человека: широко мыслящего, ответственного, творящего. Ясно сформировалась универсальная основа и закономерная тенденция к формированию социально-ориентированных обществ, которая имеет свою логику развития, несводимую к рыночной эволюции.

Так что же сделано за почти три десятилетия переходного периода? Формально задачи переходного периода вроде бы решены, рыночная экономика, которую мы формировали по «западным лекалам» функционирует. Россия член ВТО, в 2004 году страна получила статус «страны с рыночной экономикой», ряд международных агентства (например, агентство MSCI) по критерию состояния рынков (в основном, финансовых), включают Россию в группу стран не с переходными, а с развивающимися рынками [4] и т.п. Однако, вышла ли страна за это время на качественно новые структурные, тех-

нологические, социально-экономические и другие рубежи в результате столь тяжёлых для населения усилий, и, главное, сформирован ли уровень развития, который был бы недоступный прежней системе? В девяностых годах XX века с «высоких трибун» часто звучала формула «трёхэтапного вхождения в рынок»: первый этап – либерализация и институциональные преобразования экономики; второй – макроэкономическая, финансовая стабилизация; третий – этап роста или инвестиционный этап.

Однако, как известно, либерализация не была сориентирована на рост экономики, так как не были созданы благоприятные конкурентные условия для реального сектора экономики, а макроэкономическая стабилизация свелась к попыткам достижения финансовой стабилизации в основном за счёт спекулятивного сектора экономики. Проводимые преобразования привели экономику к «безденежью», бартеру, неплатежам и, наконец, к кризису 1998 г. [1, с. 47]. Следующие десять лет ушли на «коррекцию экономического курса» за счёт роста цен на нефть. Почему деньги не пустили на модернизацию? Исчерпывающего ответа нет. Сейчас 2017 год, созданы ли в России условия для успешного функционирования социально ориентированной экономики? Можно ли охарактеризовать современную российскую экономику как постиндустриальную, или экономику знаний, или неэкономистику, или как постмодернистскую, а саму страну причислить к категории развитых стран? Нет. А в это время мировая экономика не стоит на месте, и никто никого не ждёт. Тогда где же в результате стольких лет перехода находится Россия? И если не среди тех, кто «глобализирует» экономику, значит с теми кого «глобализируют», периферийная страна, сырьевой придаток «центра»? Двадцать с лишним лет прошло, но никто российскому народу так и не объяснил, какую экономическую модель же мы всё-таки строили, или построили, или ещё строим... И учтены ли в ней, как отмечалось выше, российские традиции многомерного понимания мира. Почему может быть американская экономическая модель, японская, шведская, китайская и т.д. и т.п., а российской быть не может и, более того, не должно быть. Ответа нет. В послевоенной Германии Л. Эрхард (экономический лидер) заявил, что цель развития страны – Благополучие для ВСЕХ! [3]. Тогда все остальные меры автоматически становятся средством достижения этой цели. И побеждённая страна решает этот вопрос и быстрее победителя. Если в России в настоящее время целью является модернизация, инновация и т.п. то тогда благополучие населения будет средством ее достижения, что мы и наблюдаем. Теоретические обсуждения, дискуссии не просто «блажь» учёных, а насущная необходимость. Есть известное изречение, что «теория без практики мертва», но и практика без теории напоминает слепого котёнка, который «тычется» носом и пробует всё подряд (теперь это нанотехнологии, модернизация, очередная пенсионная реформа и т.п.). Когда наконец-то «наш котёнок» созреет и начнёт заниматься внутренней национальной экономикой, учитывая

её специфику, и объясняя регулярно на разных уровнях свои решения и действия и затем так же регулярно, по установленным срокам, отчитываясь по ним публично и не только словами, но и цифрами (план – факт). Учёт и контроль никто не отменял. И не нужно бояться, что население не поймёт объяснений. Поймёт, оно же российское, многомерное. И тогда поддержит усилия государства во всех начинаниях и сферах. И тогда переходный период закончится.

Список литературы:

1. Кульков В.М. Завершился ли переходный период в экономике России? / В.М. Кульков // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2015. – № 4 (40). – С. 45-59.
2. Курс экономической теории: Учебное пособие / Под ред. д.э.н., проф. А.В. Сидоровича; МГУ им. М.В. Ломоносова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2001. – 832 с.
3. Эрхард Л. Благополучие для всех. – М.: Начала-Пресс, 1991. – 336 с.
4. Greece First Developed Market Cut to Emerging as UAE Raised [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bloomberg.com/europe>.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small loop at the top-left and bottom-left corners.

Секция 3

МЕНЕДЖМЕНТ

IMPORTANCE OF HIGHER EDUCATION SYSTEM MANAGEMENT FOR ECONOMIC AND SCIENTIFIC COOPERATION OF UNIVERSITIES WITH INDUSTRY

© Bersimbayeva A.¹

L. Gumilyov Eurasian National University, Kazakhstan, Astana city

There is a strong interaction between science, production, economy of the country as a whole and education. Insufficient funding of university research, the excessive administration of educational process which does not allow responding to advances in science and technology respectively considering the changing needs of production. And for the present time there is a common trend for the governments of all the countries to support the state innovative policy. The paper considers the current situation in the Republic of Kazakhstan and shows it is not different from the other countries.

Keywords: innovative economy, Kazakhstan, universities, innovation, science, industry.

In the current context of globalization and increasing competition in the world markets innovative way of economy development is increasingly important and in fact there is no alternative to each separate country in the world. The relevance of innovation development of the country is caused not only by external factors, but also internal problems including the necessity to ensure the balanced development of its cost. Economic development of the territories is also possible on the basis of innovative achievements and innovation activity in these economic entities.

At the present stage of economic development the government of almost all the developing countries maintains innovative, legal, organizational and financial support. Kazakhstan is not an exception in this regard. The government of the Republic of Kazakhstan determines the state innovation policy.

«Global Innovation Index – 2016» is published jointly by Cornell University, INSEAD business school and the World Intellectual Property Organization, and it characterizes innovative development of 128 countries in the world which are at the different levels of economic development. In this rating Kazakhstan is at the 75th position [1].

The Global Competitiveness Index 2016 by the version of World Economic Forum is composed of 12 competitiveness' pillars providing a comprehensive characteristic of countries' competitiveness at the different levels of economic development. Among the countries of the former USSR, Russia (43rd place) missed forward Estonia (24th place), Lithuania (36th place) and Latvia (34th place).

¹ Department of Economics.

And in these Global Competitiveness Index of the World Economic Forum 2016-2017 in the category of «technological level» and «innovative potential» Kazakhstan is on the 56th and 59th places respectively (among 138 countries) [2].

Officially the Government of Kazakhstan set the task to increase a share of innovative active enterprises and in his Message to the people of Kazakhstan the President Nursultan Nazarbayev stressed that an important condition for the formation of the new industries is the support of innovations and the further rapid introduction into the production. He also stresses the need to develop R&D on the basis of Nazarbayev University schools and Park of innovative technologies «Alatau» [3].

As of 2016 the share of innovative active enterprises in Kazakhstan amounted to 14 % [4]. This is extremely low, when compared with achieved level of this indicator in the developed European countries.

Thus, according to Eurostat data, the share of innovative active enterprises in Germany amounted to 66.9 % in 2014, in the UK, Sweden and France from 50 % [5].

In Kazakhstan as well as all over the world the biggest share of scientific staff is concentrated at the universities and these staff determines the development of science in the country. Therefore it is necessary to take into account an important role of universities for the formation of innovative economy in the country. Higher education plays an important role in the training of the competent and competitive specialists for all the branches of country's economy in integration of science and production.

The weak link between education, science and production is due to internal barriers between universities and research organizations meaning insufficient funding of university research, excessive control of educational process which does not allow to respond to advances in science and technology respectively considering the changing needs of production; a lack of economic incentives for businesses to invest in education, science and innovation.

Innovative Economy for education involves the creation of the structural units for scientific and design organizations at universities using their capacity in the research and enhancing the scientific activity of teachers, students and the other university faculty staff.

Formation of economy based on knowledge reflects the growing importance of knowledge for the creation of the social wealth and there is a qualitative change in the role of knowledge as it becomes a leading factor for functioning of the competitive production.

It is necessary to create the conditions for the development of integrated scientific, educational and business facilities; it will be possible if there is an interaction of political, legal, economic and socio-cultural factors. Organizational-economic mechanism for functioning of the cluster of science, education and industry is a

complex of the concrete forms and methods of management which is provided by the process of competitive, innovative and socio-economic development.

Management of higher education plays an important role in the training of the competent and competitive specialists for all the branches of country's economy within integration of science and production [6].

Improving the competitiveness of education, human capital development by providing quality education for the sustainable economic growth was recognized as one of the most important priorities of the long-term Strategy "Kazakhstan-2030". The common goal of educational reforms in Kazakhstan is to adapt education to the new socio-economic environment. President of Kazakhstan also set a task to join 50 the most competitive countries of the world [7].

The organizational basis of the state policy in the field of education should be the State Program of Education Development in the Republic of Kazakhstan until 2020 ensuring the continuation of the modernization of Kazakhstan's education. The program states that development of education should be a platform for the future economic, political, social and cultural prosperity of the country [8].

And currently, it is developed an algorithm for constructing the national innovation system including the following areas:

1. Education:

- 1) Development of the complex measures to attract the top scientists from abroad and stimulate the return of the scientists-compatriots from abroad;
- 2) introduction of innovative universities rating evaluation system;
- 3) The adoption of measures for the following tasks:
 - a) get rid of outdated scientific and educational disciplines while increasing popular and promising directions;
 - b) change of academic plans for higher education, vocational training, including the training of the practical skills and receive of the practical qualification;
 - c) creation of business-oriented curricula, educational courses and institutes.

2. The development of innovation clusters:

- a) the main focus is aimed at strengthening the two main innovation clusters: Park of innovative technologies «Alatau» and Nazarbayev University and the Park of innovative technologies [3];
- b) The new technological clusters will emerge where the start-up and national companies function;

3. Research:

- 1) establishment of the requirements to the subjects of the quasi-public sector at the lowest share of R & D financing and innovation.

4. Integration into the global innovation strategy:

- 1) Development of a strategy for international cooperation in the field of science, technology and innovation.

According to estimates of international experts, for the sustainable development of the country it is necessary to finance science in the amount from 2 to 4 % of GDP [9].

The threshold value of expenditure on research and development in relation to GDP as one of economic security indicators of the country is considered to be equal to 2 %. In Kazakhstan the share of expenditure on research and development in GDP is no more than 0.92 % in the recent years. For comparison, the share of expenditure on research and development in GDP in Japan is 3 %, Germany and the United States are at the level of just below 3 % and China is 2 % [10].

Then it follows the general level of scientific and technological activities in Kazakhstan cannot be evaluated as sufficient for the state seeking to increase the competitiveness of economy.

The head of the state launched a program for formation of intellectual nation in Kazakhstan. In 2009, in a lecture in honor of the 75th anniversary of Al-Farabi Kazakh National University, the Head of the State N. Nazarbayev announced the program for the formation of intellectual nation in Kazakhstan placing the most ambitious targets and highlighting the three main aspects of the program: a breakthrough in the development of education, increase of scientific potential, development of innovation system.

In his Message the President N. Nazarbayev noted the necessity to make education as a central element of the new model of economic growth [3]. An important indicator reflecting the level and dynamics of scientific and technological potential of the country are internal costs of research and development which are defined as the difference between the gross and external costs for research and development. Internal costs are carried out by own forces of enterprise during the reporting year and there is some current and capital expenditures. Research and developments are grouped by the type of work as fundamental and applied ones. External costs are the costs of research and development carried out by the third parties within the contracts.

It is important to note since 2009 the dynamics of domestic expenditure on research and development is positive, the average rate of annual growth is 16 % and there is growth in the domestic expenditure on research and development by 12 %. The analysis of the current state of the socio-economic indicators of the Republic of Kazakhstan on the basis of the statistical data of the Statistics Committee at the Ministry of National economy of the Republic of Kazakhstan [11] as well as the level of innovation activity of enterprises, innovative businesses susceptibility, target status and development indicators of science show that scientific researchers at universities as at innovative enterprises become the foundation for economic and social reforms. And there is a common understanding that without the development of science and management of education it is not possible to create a harmonious and balanced economic system.

Implementation of applied research provides the necessary impetus to the development of material and technical basis in all areas of activity: industrial and agro-processing industries, medicine, tourism and recreation activities which ultimately affects the competitiveness of country's business activity and regions as a whole.

Reference:

1. Global Innovation Index – 2016.
2. The Global Competitiveness Index 2016 by the version of World Economic Forum.
3. Message of the President of the Republic of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev to people of Kazakhstan, January 31, 2017.
4. www.mid.gov.kz.
5. http://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php/Innovation_statistics#Further_Eurostat_information.
6. An Y.A. Formirovanie i razvitie integracionnyh processov v sfere nauki, obrazovaniya i proizvodstva / biznesa // Nauchnyi potencial mira: Materialy mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferencii (Chekhiya, Praga, 27.08-05.09.2011), Praga, 2011.
7. Koncepcii innovacionnogo razvitiya Respubliki Kazakhstan do 2020, utverzhdenye Ukazom Prezidenta RK ot 04.06.2013, № 579 // adilet.zan.kz/rus/docs.
8. State program of education development in the Republic of Kazakhstan for 2011-2020.
9. Otrazlevaya programma po razvitiyu nauki v RK na 2011 – 2015 gody // <http://ingeo.kz/index.php/ru/tseli>.
10. Main Science and Technology Indicators.
11. <http://stat.gov.kz>.

К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА

© Панина Г.В.¹, Артемьева А.В.²

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

Статья посвящена теоретическим аспектам оценки эффективности менеджмента. Рассмотрены основные методики и подходы к оценке

¹ Доцент кафедры Экономики, кандидат экономических наук.

² Студент.

эффективности управления. Представлена система показателей эффективности общественного производства и ее роль в оценке управленческой деятельности. Предлагается разработать обобщающий показатель, представляющий собой количественное выражение общего критерия эффективности.

Ключевые слова: оценка, менеджмент, эффективность, критерий, факторы.

Как известно, целью менеджмента является выработка определенных решений для достижения оптимальных конечных результатов и нахождения оптимального соотношения между краткосрочными и долгосрочными целями развития предприятия и принимаемыми решениями в текущем и перспективном финансовом управлении. Важнейшим показателем, определяющим финансовые результаты деятельности предприятия, является ее эффективность. Однако оценка эффективности управления всегда вызывает множество вопросов.

При оценке эффективности управления как комплекса процессов необходима система показателей, характеризующих эффективность отдельных сторон управления и это положение не отрицает возможности нахождения общего критерия оценки эффективности системы управления.

Оценка уровня эффективности предполагает сравнение отдельных вариантов систем управления. Поэтому при выборе показателей, определяющих эффективность управления, нужно учитывать их сопоставимость и соразмерность применительно к различным производственным условиям.

В реальной управленческой практике существует множество факторов, явлений и событий, возникающих как в результате различных комбинаций элементов данной системы управления и их внутренних взаимосвязей, так и воздействия внешней среды, влияющей на эффективность управления.

В целом все многообразие отмечаемых в литературе факторов можно разбить на такие группы: политические, правовые, организационные, экономические, технические, социальные и психологические. В реальной действительности все эти факторы, как правило, действуют не обособленно, а в тесном взаимодействии друг с другом (рисунок 1).

При исследовании эффективности определяющим является положение об управлении как основном элементе производственно-хозяйственной деятельности, активно воздействующем на результаты работы предприятия, вследствие чего эффект управления выражается в его технико-экономических показателях.

Несмотря на фундаментальные теоретические разработки в области методологии эффективности, управление как сфера приложения трудовых и финансовых ресурсов не располагает до настоящего времени законченной научно обоснованной методикой определения всех видов эффективности и способов воздействия на нее.



Рис. 1. Взаимосвязь факторов, влияющих на эффективность управления и показателей ее характеризующих

Методологически определение эффективности управления раньше сводилось лишь к оценке роли управления в повышении эффективности производства, в настоящее время в условиях рыночной экономики оценивается роль управления в успешности организации на рынке в целом.

Для этого необходимо найти такие показатели, которые, с одной стороны, отражали бы эффективность производственно-хозяйственной деятельности организации на рынке, а с другой – были бы следствием эффективности управления.

Разнообразие предлагаемых в литературе и методиках критериев и показателей эффективности обусловлено не только сложностью проблемы, но и различием функций, выполняемых отдельными критериями и показателями в процессе оценки управления.

Для аргументации этого положения можно сослаться на систему показателей эффективности общественного производства, которая предусматривает: обобщающие показатели; показатели использования ресурсов производства: трудовых (производительность труда); материальных (материало-

емкость); основных фондов (фондоотдача); оборотных средств (оборачиваемость оборотных средств); коэффициенты эффективности и сроки окупаемости капитальных вложений в производство.

Показатели экономической эффективности дают представление о том, ценой каких затрат ресурсов достигается экономический эффект [1]. То есть с их помощью измеряется уровень эффективности производственно-хозяйственной деятельности.

Измерить с помощью одного показателя уровень эффективности невозможно, поскольку он складывается под воздействием многих факторов, порой противодействующих друг другу. Поэтому среди всей совокупности показателей принято выделять один, наиболее полно характеризующий уровень эффективности, имеющий не только количественную, но и качественную определенность. Такой показатель в экономике принято называть критерием.

В качестве критерия могут выступать различные показатели [2]:

- на уровне предприятия – максимальная прибыль на единицу ресурсов;
- в масштабе национальной экономики – максимальный ВВП на единицу потребленных ресурсов.

Общий экономический эффект может представлять результат производственной или всей хозяйственной деятельности.

В наибольшей мере требованиям оценки экономической эффективности отвечает такой показатель, как производительность труда. Чаще всего его называют в качестве критерия эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Что касается частных показателей экономической эффективности, то их номенклатура зависит от цели и объекта оценки.

Широкое применение при оценке эффективности получили натуральные показатели, такие как выработка продукции в натуральном выражении. Их использование исключает побочное влияние, например, цен на результаты измерения эффективности. Но применение натуральных показателей очень ограничено. Оно возможно только при сравнении однородной продукции или качественно однородного труда [3].

Эффективность различных видов хозяйственной деятельности определяется в целях решения двух планово-экономических задач:

- для выявления и оценки уровня использования отдельных видов затрат и ресурсов, а также экономической эффективности производства на различных его уровнях.
- для экономического обоснования и отбора наилучших (оптимальных) производственно-хозяйственных решений.

В соответствии с названными объектами и методами расчета различают общую (абсолютную) и сравнительную (относительную) экономическую эффективность производства [4].

Общая применяется для анализа и оценки общеэкономических результатов, эффективности производства на различных уровнях экономики за определенный период и в динамике [5].

Сравнительная эффективность определяется в целях обоснования социально-экономических преимуществ какого-либо варианта решения производственно-хозяйственной задачи, отбора из рассматриваемых вариантов наиболее эффективного с точки зрения соотношения текущих и единовременных затрат при его реализации.

Расчеты общей и сравнительной эффективности дополняют друг друга, то есть все известные методы оценки эффективности хозяйственных решений, например инвестиционных проектов, представляют собой сочетание показателей общей и сравнительной эффективности.

Следует иметь в виду, что показатели общей экономической эффективности могут применяться при выборе одного из нескольких альтернативных вариантов решения производственно-хозяйственной задачи. Но обратное невозможно: показатели сравнительной экономической эффективности не могут характеризовать абсолютную эффективность. Данное обстоятельство объясняется тем, что показатели абсолютной эффективности являются универсальными, а показатели сравнительной эффективности в практику оценки введены для решения частных задач и расчетов при сравнении различных вариантов и основаны на сравнении текущих затрат и инвестиций.

В методологии оценки эффективности помимо экономической принято выделять социально-экономическую эффективность. Она отражает не только эффективность потребления результатов труда. Проблема состоит в том, что многие социально-экономические мероприятия, проводимые на предприятии, по показателям абсолютной и сравнительной эффективности могут быть убыточными, поскольку между человеческим фактором, на который они оказывают влияние, и результатами хозяйственной деятельности отсутствует прямая связь. Социально-экономическая эффективность может выражаться в таких показателях, как степень удовлетворенности членов трудового коллектива результатами труда, условия и безопасность труда, утомляемость, нагрузка на внешнюю экологическую среду, качество жизни и т.п. В ряде проектов социально-экономическая эффективность может быть решающим фактором их реализации.

В зависимости от объекта и способа оценки методы определения и система показателей экономической эффективности могут существенно различаться.

Например, большинство отечественных методик определения экономической эффективности предназначены для оценки эффекта в производстве: технико-экономического обоснования выбора наилучших вариантов создания и внедрения в производство новой техники; отражения показателей экономической эффективности в нормах, нормативах и планах развития предприятий;

совершенствования ценообразования и стимулирования разработчиков. Поэтому все показатели эффективности производства базируются на оценке эффективности использования производственных ресурсов, к которым относятся основные и оборотные фонды, трудовые ресурсы, инвестиции [4].

В настоящее время наиболее полное и последовательное исследование экономической эффективности хозяйственной деятельности дается в теории комплексного экономического анализа. Анализ эффективности посвящены все разделы текущего, перспективного и оперативного анализа. Оценивается достигнутая эффективность хозяйственной деятельности, выявляются факторы ее изменения, неиспользованные возможности и резервы повышения.

Эффективность хозяйственной деятельности предприятия характеризуется двумя показателями [5]:

- деловой активностью, отражающей результативность работы предприятия относительно величины авансированных ресурсов или величины их потребления в процессе производства;
- рентабельностью (прибылью или доходностью), отражающей полученный эффект относительно ресурсов или затрат, использованных для достижения данного эффекта.

Эффективность производственно-хозяйственной деятельности помимо эффективности производства включает в себя эффективность использования финансовых ресурсов предприятия. Отдельные методики оценки финансовых ресурсов в настоящее время имеются. Однако комплексные методы оценки эффективности функционирования, учитывающие синергический эффект взаимодействия производственной и финансовой деятельности предприятия, пока не разработаны [6].

Для полного представления об общей эффективности затрат нужна обобщенная характеристика стоимостных и натуральных показателей. Этой цели служат общая и сравнительная экономическая эффективность затрат.

Что касается определения эффективности управления, то ее можно рассматривать как процесс, состоящий из взаимосвязанных этапов, включающих оценку достижения цели, достижение эффекта, эффективность использования производственных ресурсов (потенциала), эффективность использования управленческих ресурсов (потенциала). На основании этого подхода можно выделить алгоритм оценки эффективности управления, состоящий из трех этапов.

Каждый последующий этап оценки выступает конкретизацией предыдущего этапа, дополняя и уточняя его (рисунок 2).

На первом этапе выявляется качественная и количественная определенность критерия эффективности управления.

Достижение цели служит качественной, а величина социально-экономического эффекта – количественной характеристикой критерия эффективности управления производством.



Рис. 2. Алгоритм оценки эффективности управления

На втором этапе оценки определяется эффективность затрат на управление.

На третьем этапе определяется эффективность управления производственным (рыночным) потенциалом. Показатели формируются на базе обобщающих показателей эффективности использования производственных ресурсов и удельных (приведенных) затрат на управление.

Проблема определения эффективности системы управления производством значительно усложняется тем, что процессе управления является неотъемлемой частью производственно-хозяйственной деятельности и конечные его результаты выражаются в итоговых показателях работы предприятия, которые складываются под одновременным воздействием целого ряда факторов. Кроме того, применяемые в процессе управления решения зависят и от субъективных качеств руководителей и исполнителей.

Таким образом, для оценки эффективности управления необходима:

- методологическая увязка показателей эффективности управления с показателями эффективности производства (интегральный показатель эффективности управления должен одновременно быть параметром интегрального показателя эффективности производства);
- система показателей, которая должна охватывать все уровни и аспекты управления, но в то же время быть оптимально компактной. Вершиной системы должен стать обобщающий показатель, представляющий собой количественное выражение общего критерия эффективности.

Список литературы:

1. Кнышова Е.Н. Менеджмент [Текст]: учеб. пособие / Е.Н. Кнышова. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2015. – 304 с.
2. Бусыгин А.В. Эффективный менеджмент [Текст]: учебник. – М.: Издательство «Финпресс», 2000. – 1056 с.

3. Абчук В.А. Менеджмент [Текст]: учеб пособие. – 2-е издание. – СПб.: Издательство Михайлова В.А., 2004. – 463 с.
4. Глызина М.П. Современный менеджмент [Текст]: учебное пособие. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 28с.
5. Менеджмент: учебник для прикладного бакалавриата / Под общ. ред. Н.И. Астаховой, Г.И. Москвитина. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 422 с.
6. Менеджмент: учебник для бакалавров / Под ред. И.Н. Шапкина. – М.: Изд-во Юрайт; ИД Юрайт, 2012. – 690 с.

ОСНОВНЫЕ МОТИВЫ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

© Семенов Н.С.¹

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

В статье рассмотрены основные мотивы компаний, участвующих в сделках по слиянию и поглощению. Отдельно проанализирован такой мотив, как получение синергетического эффекта.

Ключевые слова: слияния и поглощения, мотивы, синергетический эффект.

Целью слияний и поглощений является достижение конкурентных преимуществ. При этом эти преимущества могут быть различным, а оттого и различными же будут мотивы фирм. Принято делить такие мотивы на три основные группы:

- 1) снижение издержек предприятия (уменьшение оттока ресурсов);
- 2) увеличение притока ресурсов либо их стабилизация;
- 3) иные мотивы, которые нейтральны к движению ресурсов.

Итак, первая группа мотивов связана со снижением издержек. Рассмотрим более тщательно, что же входит сюда:

1.1. Экономия на масштабе производства.

Экономия проявляется в том, что будет снижаться средняя величина издержек, приходящаяся на единицу продукции, при увеличении производства (объемов производства). Очевидно, что такая экономия, в основном, достигается тем, что постоянные издержки распределяется на больший объем производства. Иначе говоря, в этом случае при слиянии те же имеющиеся ресурсы используются более эффективно, что позволяет увеличивать производство.

1.2. Мотив ликвидации дублирующих функций.

В данном мотиве такие плюсы: вместо двух систем управления компаниями образуется одна, таким образом, будут устранены функции, дубли-

¹ Аспирант кафедры «Финансового менеджмента».

рующие друг друга. Это же, в свою очередь, позволит экономить на заработном плане, то есть, снижаются расходы компании.

1.3. Мотив устранения неэффективности управления.

В некоторых компаниях управление зачастую неспособно эффективно использовать имеющиеся ресурсы. Такие фирмы, зачастую, и становятся целями поглощения, в результате же штат сотрудников снижается, либо меняется для повышения эффективности управления.

1.4. Мотив кооперации в области НИОКР.

Чаще всего у различных компаний свои преимущества и свои возможности. У кого-то есть инновационные решения, но нет возможности их реализовать. У других же много возможностей для реализации, но не хватает именно научных, инновационных идей. Слияния таких компаний помогает им воплотить в жизнь эти идеи, позволяет максимально использовать свои преимущества. Не исключено так же, что научно-технические разработки разных фирм могут дополнять друг друга, что так же позволит достичь положительного эффекта от слияний.

Безусловно, этот мотив чаще встречается в наукоемких отраслях. Можно заметить, что он частично соприкасается с другими мотивами, но всё же в нем есть свои особенности, которые позволяют его выделить отдельным пунктом.

1.5. Мотив преимуществ на рынке капитала.

Объединение фирм позволяет им получать заемные средства на более выгодных условиях, ведь в случае транснациональных компаний сама фирма может выступать гарантом надежности и стабильности. Получение же кредитов на лучших условиях позволит реализовывать крупномасштабные проекты, которые фирмы по отдельности не могли бы реализовать.

Очевидно, что существуют и другие мотивы, относящиеся к первой группе, выше перечислены основные из них. Ко второй группе относятся:

2.1. Мотив комплементарных ресурсов.

Такой мотив объясняется тем, что объединяющиеся компании обладают комплементарными ресурсами и при слиянии их использование будет максимально эффективно. Безусловно, в таких случаях есть все возможности для повышения стоимости компании, так как после объединения себестоимость ресурсов будет меньше, чем их отдельная закупка на рынке сырья.

Данный мотив может быть не только у мелких компаний, но и у больших. Так, например, известны случаи, когда большие компания проводили такие сделки с мелкими для того, чтобы получать у них нужные для производства ресурсы. Как уже было отмечено ранее, в силу того, что эти ресурсы обходились бы дешевле, чем их покупка.

2.2. Мотив приобретения крупных контрактов.

В результате слияния или поглощения может образоваться крупная компания, которая будет занимать весомую долю на рынке. Это же будет иметь

свои преимущества, так, у крупной компании будут выше шансы на большие контракты, которые к тому же будут и выгоднее.

2.3. Мотив преимуществ на рынке капитала.

Этот мотив был уже упомянут выше. Отмечалось, что сама компания может быть гарантом стабильности, что позволит ей получать кредиты на большие суммы на лучших условиях. Но кроме этого, компания может так же лучше и эффективнее распоряжаться внутренним капиталом, применяя, например, диверсификацию и трансфертные цены.

2.4. Диверсификация производства.

Такой мотив исходит из того, что фирмы при слиянии могут использовать излишние ресурсы, направляя их в другие отрасли. Диверсификация, выраженная как в увеличение ассортимента товаров и услуг, так и географическая, является важным источником достижения синергетического эффекта. К тому же, диверсификация способствует снижению рискованности операций, стабилизирует поток доходов и выгодна не только для самой компании, но и для её работников, поставщиков, потребителей (благодаря расширению ассортимента продукции).

2.5. Мотив доступа к информации.

В наше время, безусловно, информация играет важную роль. Фирмы же в процессе деятельности накапливают различный опыт. А после слияний и поглощений этот опыт объединяется и его совместное использование может способствовать повышению рентабельности производства.

Но также при такого рода сделках стоит учитывать устои и традиции персонала обеих компаний. Ведь конфликты между персоналом могут служить непреодолимым барьером в достижение положительного эффекта от слияний. Зачастую, высококвалифицированные кадры могут просто уйти в другую компанию, а их замена также будет стоить затрат. Поэтому решение данной проблемы нужно продумать заранее – в целях уменьшения непредвиденных расходов.

Таковы основные мотивы, относящиеся ко второй группе. Теперь же перейдем к третьей группе – мотивам, нейтральным к движению ресурсов:

3.1. Мотив разницы в рыночной цене компании и стоимости ее замещения.

Такой мотив возникает, когда легче купить уже существующую фирму, нежели создать новую. То есть, данное слияние будет выгодно, когда покупка фирмы (ее активов) будет дешевле, чем замещение этих активов.

А такая разница (между покупкой фирмы и её замещением) возникает из-за несовпадения рыночной и балансовой стоимостей.

3.2. Мотив разницы между ликвидационной и текущей рыночной стоимостью.

В данном случае явно имеет место недооценка активов самой фирмы. Ведь часто можно встретить ситуацию, когда фирму можно продать дороже

после покупки ее по рыночной цене. При этом возникает проблема нахождения недооцененных фирм, ведь очень часто оценки бывают субъективными.

В современное время, к сожалению, или к счастью, данный мотив во многих ситуациях имеет определяющее место. Ведь риск неполучения прибыли из вложений в долгосрочные проекты зачастую выше, чем при такой операции. Из минусов можно отметить то, что зачастую продаются хорошо функционирующие фирмы. Хотя есть и свои плюсы: например, происходит замена изношенных фондов либо они модернизируются.

3.3. Мотив защиты от поглощений.

Бывают и случаи, когда компаниям грозит поглощение иностранной фирмой. И, чтобы обезопасить себя от такой сделки, фирмы могут прибегнуть к слиянию с непривлекательной для иностранной компании фирмой, либо с фирмой, покупка которой иностранной компанией осложнена из-за законодательства, в том числе и антимонопольного.

Существует так же и другой мотив, помимо перечисленных – достижение синергетического эффекта. И этот мотив является одним из самых важных, если не самым важным при слияниях и поглощениях.

Чаще всего у различных компаний свои преимущества и свои возможности. У кого-то есть инновационные решения, но нет возможности их реализовать. У других же много возможностей для реализации, но не хватает именно научных, инновационных идей. Слияния таких компаний помогает им воплотить в жизнь эти идеи, позволяет максимально использовать свои преимущества. Не исключено так же, что научно-технические разработки разных фирм могут дополнять друг друга, что так же позволит достичь положительного эффекта от слияний.

Синергия – это потенциальная дополнительная стоимость, возникающая при объединении двух фирм. Именно синергия чаще всего выдвигается как причина слияний и поглощений, причем как правильно, так и неправильно.

Проще говоря, синергия – это когда « $2 + 2 = 5$ ». То есть, когда две объединяющиеся фирмы совместно будут стоить дороже, чем суммарно, когда функционировали самостоятельно.

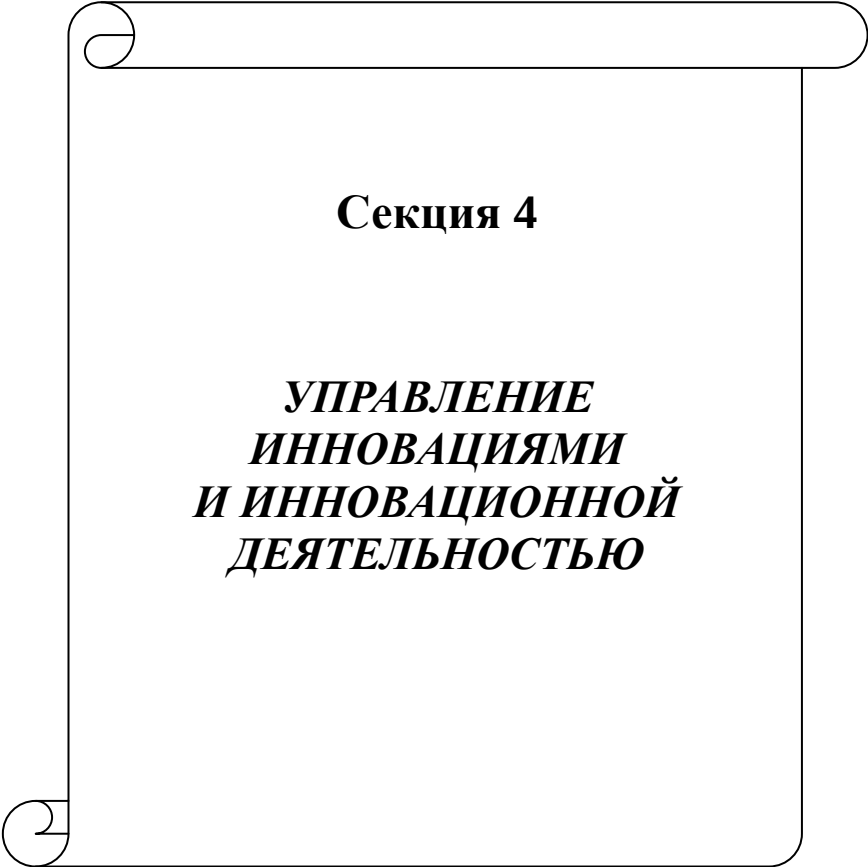
При этом стоит отметить, что по исследованиям различных консалтинговых фирм, около 70 % сделок M&A не достигают синергетического эффекта. Происходит это, конечно же, по различным причинам, например, из-за переоценки возможностей консолидированной фирмы.

Очевидно, что для оценки такого эффекта нужен ряд критериев. Нельзя не учитывать и тот факт, что активы фирмы-цели уже могут быть оптимизированы и надо исходить из того, что все решения органов управления направлены на повышение стоимости компании, на ее максимизацию.

Список литературы:

1. Семенов Н.С. Алгоритм выбора целевой компании с учетом премии по опциону в сделках M&A // Финансовая жизнь. – 2016. – № 4. – С. 65-70.

2. Семенов Н.С. Апробация методики оценки стоимости бизнеса с учетом опциона при слияниях и поглощениях // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2016. – № 9 (ч. 1). – С. 195-199.
3. Семенов Н.С. Синергетическая экономика и её значение в эффективном развитии компании // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 10 (ч. 2). – С. 526-530.
4. Семенов Н.С. Слияния и поглощения как стратегия роста компании// Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 3 (ч. 2). – С. 1048-1054.
5. Семенов Н.С. Сравнительная характеристика подходов к оценке стоимости компании при слияниях и поглощениях // Вызовы глобального мира. Вестник ИМТП. – 2015. – № 1 (5). – С. 5-9.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The scroll is open at the top-left and bottom-left corners, showing the inner edge of the scroll.

Секция 4

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

РОССИЯ И ИННОВАЦИИ: МЕСТО В МИРЕ И ПОТЕНЦИАЛ

© Мелькова И.И.¹, Малахова А.А.²

ФГАОУ ВО «Сибирский федеральный университет», г. Красноярск

В настоящее время инновационная деятельность воздействуют на все стороны жизнедеятельности общества, благодаря чему является мощным генератором экономического роста любой страны. Для России развитие по инновационному пути является приоритетным направлением. В статье определено место российской инновационной деятельности в мире и отражены наиболее характерные черты ее развития. Для эффективного управления инновациями необходимо понимать настоящий потенциал страны в мировом масштабе.

Ключевые слова: инновационная деятельность страны, инновационный потенциал, инновационная экономика.

В настоящее время эффективная инновационная деятельность – основная движущая сила экономического и социального развития любой страны. Роль инновации в развитии экономики и общества значительна. Инновационный прогресс приводит к изменению структуры экономики за счет эффективного использования имеющихся ресурсов, появлению новой высококачественной продукции, повышению конкурентоспособности национальной экономики, активизации международного научно-технического сотрудничества, интеграции общества, стабильному росту уровня жизни населения и в долгосрочной перспективе все это способствует экономическому росту страны.

Уровень инновационного развития стран можно оценить по глобальному инвестиционному индексу (ГИИ) по рейтингу, составленному международной бизнес-школой INSEAD. Место России в рейтинге по ГИИ по версии INSEAD отображено на рисунке 1:

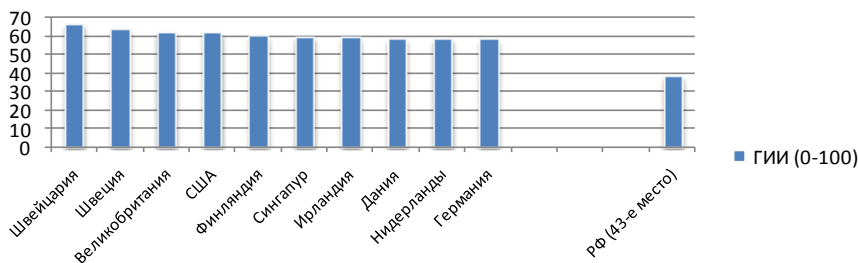


Рис. 1. Место России в рейтинге по ГИИ по версии INSEAD [2]

¹ Студент.

² Доцент кафедры «Теоретические основы экономики», кандидат экономических наук.

Данный рейтинг составляется исходя из потенциала инновационной деятельности стран и ее результатов, кроме того оцениваются основные элементы национальной экономики, в которой протекают основные инновационные процессы.

Результаты исследования бизнес-школы INSEAD за 2016 год представлены в таблице 1.

Таблица 1

Результаты исследования бизнес-школы INSEAD [2]

Элемент национальной экономики	Место России из 128 стран
Институты	73
Человеческий капитал и исследования	23
Инфраструктура	60
Уровень развития рынка	63
Уровень развития бизнеса	37
Результаты в области знаний и технологий	40
Результаты творческой деятельности	66

Таким образом, на данный момент Россия не находится в числе лидеров по уровню инновационного развития. Подтверждением могут служить также следующие данные: около 40 % рынка высоких технологий контролируется США, а РФ – менее 0,5 % и менее 0,3 % наукоемкой продукции; вклад интеллектуального капитала в экономический рост в индустриально развитых странах составляет порядка 70-95 %, в России значение данного показателя не превышает 5 % [3].

«Стратегией инновационного развития РФ на период до 2020 года» определена важность перехода экономики страны на инновационную социально ориентированную модель развития для достижения «амбициозных, но достижимых целей», в частности обеспечения достойного уровня жизни населения и закрепления геополитической роли страны как страны-лидера [1].

Для достижения поставленных задач и осуществления эффективной инвестиционной политики требуется серьезная финансовая база. По данным Института статистики ЮНЕСКО глобальное инвестирование в НИОКР достигло рекордных 1,7 триллионов долларов, причем 80 % этой суммы приходится на десятку развитых стран. Больше всего средств в абсолютном выражении расходуют на научные разработки США (457 млрд. долл.), Китай (369 млрд. долл.), Япония, Южная Корея и Германия. Россия занимает восьмое место, инвестируя в НИОКР в 2015 году 44 млрд. долл. Кроме того необходимо отметить соотношение государственных и частных капиталов. В России доля частного капитала в инвестициях составляет 59,6 %, когда в США 70,6 % и Китае 77,3 %, а в Израиле порядка 85 % [4].

По данным Федеральной службы государственной статистики удельный вес организаций, осуществляющих технологические, организационные, маркетинговые инновации в общем числе обследованных организаций со-

составляет 9,3 % в 2015 году, причем наблюдается тенденция к снижению этого показателя с 2010 года, что говорит о малой заинтересованности таких организаций в инновационных исследованиях. Причины можно найти в следующем: недостаточный объем финансирования инновационной сферы, отсталость материально-технической составляющей, неразвитость инновационной инфраструктуры, низкая патентная активность.

Особое место в научно-техническом развитии страны уделяется технологическим инновациям, являющимся основой изменения технологической структуры экономики. В России технологическая инновационная деятельность наиболее характерна для следующих отраслей экономики: химическое производство, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования, производство кокса и нефтепродуктов. По данным Росстата от 13.09.2016 года затраты на технологические инновации по всем сферам экономической деятельности за 2015 год составили 1 200 363,8 млн. руб. В данных отраслях удельный вес предприятий, осуществляющих технологические инновации, в два-три раза превышает показатели по другим видам экономической деятельности. Согласно «Стратегии инновационного развития РФ» к 2020 году ожидается увеличение доли промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации, до 40-50 % [1].

Особое внимание уделяется увеличению доли России на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг (атомная энергетика, авиастроение, космическая техника и услуги, специальное судостроение и др.) и увеличению экспорта по данным направлениям. В 2017 году в экономики России до сих пор большую роль играет экспорт минерально-сырьевых ресурсов, однако доля несырьевого экспорта растет (в 2016 году – 56 % ВВП). Мы можем говорить о переломе российской экономики в сторону «несырьевой» России. В некоторых отраслях, например в атомной и военной промышленности, Россия является мировым лидером до сих пор и не потеряла технологических преимуществ. Экспорт высокотехнологичных товаров – ключевой момент в формировании новой, постиндустриальной экономики страны.

Инновационное развитие России зависит от инновационной деятельности отдельных ее регионов. В 2016 году затраты России на технологические инновации составили 534,8 млрд. руб., причем 51 % приходится на Центральный федеральный округ (247 млрд. руб.) [5]. По результатам ежегодного «Рейтинга инновационного развития регионов России, разработанного Ассоциацией инновационного развития регионов России (АИРР) и Минэкономразвития, субъектами-лидерами инновационного развития являются, Москва, Санкт-Петербург и республика Татарстан. Лидерами по уровню научных исследований и разработок являются также Томская и Новосибирская области. Также отметим субъекты, обладающие наиболее благоприятными социально-экономическими условиями для проведения инновацион-

ной деятельности: Калужская область, города Москва и Санкт-Петербург, республика Татарстан и Пермский край.

Затраты на технологические инновации, а именно исследование и разработку новых продуктов и услуг и методов их производства в 2016 году по федеральным округам РФ наглядно представлено на рисунке 2:

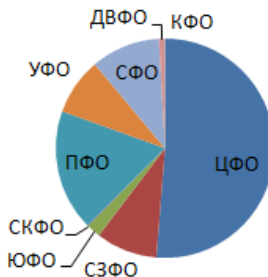


Рис. 2. Затраты на технологические инновации по федеральным округам РФ в 2016 году [5]

К слабым инноваторам относят 8 субъектов РФ – бедные регионы Сибири и регионы Северного Кавказа. Среди основных причин отставания в регионах можно выделить следующие:

- низкий удельный вес организаций предпринимательского сектора в общем объеме внутренних затрат на исследования и разработки;
- низкая доля продукции высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВРП и низкий удельный вес занятого населения в таких отраслях;
- низкий удельный вес привлеченных инвестиций из государственного бюджета в инновационную сферу экономики;
- низкая патентная активность и незаинтересованность населения в научно-исследовательской работе.

Несмотря на это, Россия обладает значительными ресурсами и необходимыми предпосылками для перехода на инновационный путь развития: имеются собственные научные школы, научно-исследовательские институты и центры, высококвалифицированные научные кадры, значительный технологический потенциал, большое количество патентов и ноу-хау, также активно проводятся научные форумы и конференции. Необходимо лишь сохранить и преумножить.

Стимулирование инновационной активности – очень важная задача государства. Необходимо обеспечить достойное финансирование НИОКР и привлечение частных капиталов организаций, а значит необходимо обеспечить нормативно-законодательное регулирование и совершенную патентную политику. Необходима поддержка наукоемкого бизнеса, стимулирова-

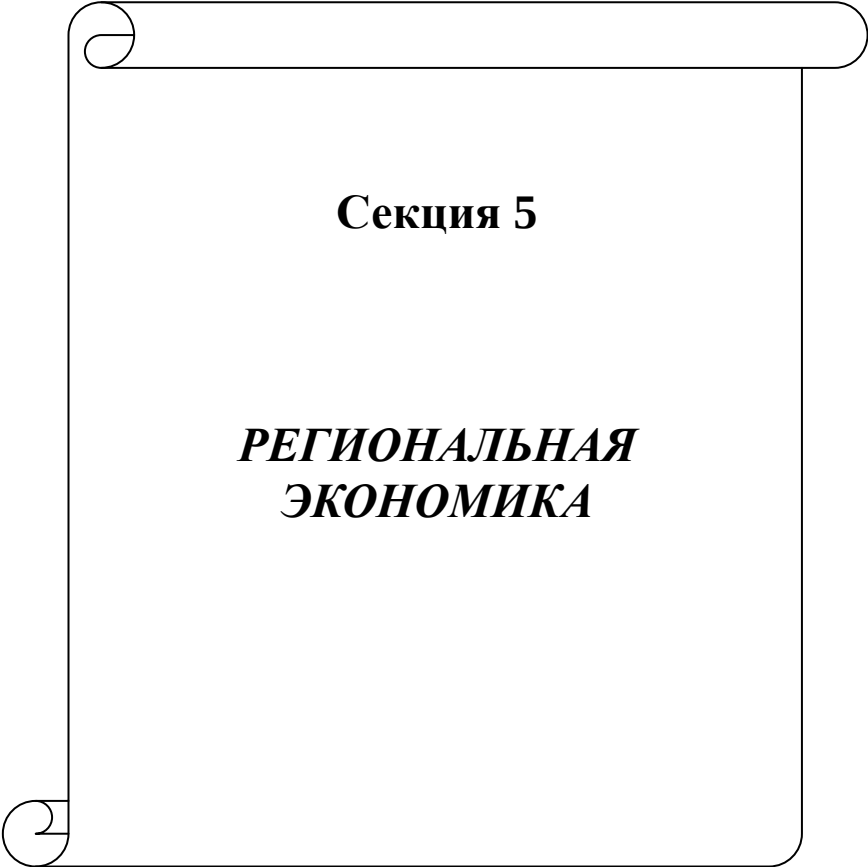
ние научно-исследовательского интереса населения, поддержание экономически выгодных условий для ведения инновационной деятельности.

Большое значение имеет развитие малого инновационного бизнеса, составляющего основу инновационных идей в развитых странах. В условиях интеграции научно-исследовательских институтов, вузовской науки и малого инновационного бизнеса научные и высшие учебные учреждения имели бы возможность создавать коммерчески привлекательные идеи.

По нашему мнению, реализация вышеперечисленных мер будет способствовать эффективному инновационному развитию экономики России. Следует подчеркнуть, что только благодаря плодотворному взаимодействию науки, предпринимательства, общества и государства станет возможным стремительное экономическое развитие в России.

Список литературы:

1. Об утверждении Стратегии Инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 N 2227-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://government.ru/gov/results/17449/> (дата обращения: 01.03.2017).
2. The Global Innovation Index 2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.globalinnovationindex.org> (дата обращения: 01.03.2017).
3. Наука в мире и России. ЦИРЭ: Центр исследований региональной экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=30&page=6> (дата обращения: 02.03.2017).
4. How much does your country invest in R&D. UNESCO Institute for Statistics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uis.unesco.org/apps/visualisations/research-and-development-spending> (дата обращения: 02.03.2017).
5. Наука и инновации. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science (дата обращения: 02.03.2017).
6. Смирнов В.Т., Алексашина Т.В. Состояние инновационного потенциала России и факторы повышения инновационной активности бизнеса // Журнал «Известия Тульского государственного университета». – № 2-1. – С. 47.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The left side features a vertical line with a circular end at the bottom, and the top has a horizontal bar with rounded ends.

Секция 5

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В СЕВЕРО-ЗАПАДНОМ РЕГИОНЕ РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

© Коджаманян Ю.Е.¹

Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, Санкт-Петербург

Северо-Западный регион России признается экспертами как весьма благоприятствующий регион для развития международного и внутреннего туризма. В статье рассмотрены основные проблемы развития туристической отрасли Северо-Западного региона Российской Федерации. Предложены основные пути решения выявленных проблем устойчивого развития туризма в регионе.

Ключевые слова: туризм, Северо-Западный округ, устойчивое развитие.

Обладая уникальным сочетанием благоприятных природно-климатических условий и крупнейших объектов культурного наследия, Северо-Западный федеральный округ занимает в России одно из самых выгодных положений с точки зрения развития туризма. Согласно Стратегии социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года, одним из главных стратегических приоритетов на предстоящий период является использование туристско-рекреационного потенциала территории и акватории [2].

Субъекты России, входящие в состав Северо-Западного округа, динамично развиваются как туристические центры. Речь идет не только о таких крупнейших центрах туризма, как СЗФО, но и менее масштабных, но при этом не менее значимых.

Туристские дестинации Северо-Западного федерального округа имеют значение и для реализации Постановления Правительства РФ от 02.08.2011 № 644 (ред. от 18.02.2014) «О федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ (2011-2018 гг.)», согласно которому одним из современных институтов развития в стране объявлен кластерный подход. В рамках подготовки вышеуказанной Программы были отобраны перспективные туристские регионы, имеющие высокий туристский потенциал и проявляющие наибольшую активность в подготовке инвестиционных проектов. В их числе и субъекты Северо-Западного федерального округа: Республика Карелия, Вологодская область, Калининградская область, Новгородская область [1].

¹ Студент магистратуры факультета технологического менеджмента и инноваций, магистрант.

Согласно оценкам администраций регионов СЗФО, суммарный въезд туристов по итогам 2015-го составил 14 млн. человек, при росте примерно на 4 % по сравнению с предыдущим годом и в целом увеличился на 14,4 % по сравнению с предкризисным 2010 годом [6].

Наилучшую динамику увеличения въездных потоков продемонстрировали Ленинградская, Вологодская области и Республика Карелия [8].

Однако на пути дальнейшего развития устойчивого туризма в СЗФО имеется ряд барьеров:

- 1) нехватка квалифицированных кадров, соответственно низкое качество предоставляемых оказываемых услуг;
- 2) высокая стоимость некоторых услуг, предлагаемых туристам, в частности, питания, транспорта и иных услуг, которая значительно превышает среднеевропейский уровень;
- 3) слабое маркетинговое продвижение туристского продукта по сравнению с европейскими аналогами; незначительное количество рекламно-информационных материалов и информации в СМИ;
- 4) недостаточная техническая оснащенность объектов показа и туристской инфраструктуры в СЗФО потребностям современных иностранных туристов;
- 5) отсутствие полноценного мониторинга за эффективностью применяемых форм и методов государственной поддержки;
- 6) малое количество гостиниц туристского класса (2-3 звезды), а также с современным уровнем комфорта, что заставляет туристов останавливаться в более дорогих гостиницах и, как результат, приводит к удорожанию тура и многие другие [5, 7].

Для того чтобы осуществить наиболее успешный вариант устойчивого развития туристической отрасли СЗФО, необходимо полностью реализовать богатый туристический потенциал региона, улучшения маркетинга, провести оптимизации инфраструктуры и системы управления в сфере туризма, услуг связи, развитию транспорта, и т.д. [4].

В число мероприятий, относящихся к сфере совершенствования и модернизации институциональной структуры туризма, входят следующие:

- а) предлагается открытие туристских информационных центров. Данные центры предполагается разместить в основных рекреационных зонах. В будущем, при успехе данных мероприятий, было бы рекомендовано создать аналогичные центры также в других районных центрах, городах и поселках области;
- б) содействие созданию системы информационно-туристских центров на территории, деятельность которых должна быть направлена на обслуживание интересов рекреантов из других регионов, распространение информации о туристском потенциале СЗФО, продвижение местного турпродукта на российском рынке туризма, а также создание привлекательного туристского имиджа региона;

- в) в рамках осуществления предложенных мероприятий предлагается ввести положение о туристских информационных центрах, создать координирующую их организацию и создать условия для ее функционирования.
- г) обеспечение функционирования координационного совета по туризму в регионе [3].

Для развития туристско-рекреационной сферы в СЗФО необходимо повысить уровень сотрудничества и координации между ведомствами и отраслями региона.

Также необходимо провести комплекс мероприятий по совершенствованию нормативно-правовой базы и информационной базы туристской отрасли. В качестве усовершенствования информационной базы рекомендуется создание единой для региона системы сбора и обработки статистической информации, которая позволила бы точнее учитывать изменения в туристских потоках и измерять влияние на них управленческих воздействий. Для совершенствования соответствующей системы учета требуется провести: пополнение и обновление кадастра туристско-рекреационного потенциала региона, а также совершенствовать соответствующую систему учета использования ресурсов. Совершенствование системы даст возможность эффективнее учитывать доходы, получаемые от туристской деятельности на территории, а также более оптимизировать воздействие на предприятия, предоставляющие туристско-рекреационные услуги. Особое значение эта задача имеет для хозяйственного использования земель, потенциал которых предполагает довольно высокую отдачу для отрасли туризма. Многообещающим для развития отрасли является выделение зон, представляющих особую ценность с точки зрения туризма. Использование земель, представляющих собой туристскую ценность, в хозяйственных целях может происходить с разрешения специального структурного подразделения в регионе, отвечающего за туристскую отрасль местной экономики.

Рассмотрим мероприятия, способные оказать содействие продвижения туристских услуг региона на российском рынке.

Для успешного продвижения туристских товаров и услуг региона и установления межрегионального сотрудничества в туристской отрасли, а также улучшения снабжения информацией о регионе как о привлекательном туристском направлении предлагается принять следующие меры:

- дизайн единого тематического стиля выставки стендов региона на туристских ярмарках, фестивалях и конференциях; создание передвижных рекламных стендов и блоков, представляющих туристские и санаторно-курортные комплексы региона;
- организация и проведение международного водного фестиваля на р. Большая Нева и Фонтанка;
- представление региона на российских туристических ярмарках;

- представление рекреационных возможностей региона на туристских выставках;
- проведение информационно-рекламных кампаний в СМИ, направленных на продвижение региона, как объекта туризма;
- проведение конкурсов среди журналистов, кинооператоров, фотографов (профессиональных и любителей), отражающих в своем творчестве рекреационно-туристский потенциал СЗФО;
- регулярное участие в туристических выставках, проходящих на территории России путем представления единым стендом региона;
- создание видеороликов, короткометражных фильмов и т.д. о возможностях туризма в регионе на русском и иностранных языках;
- организация ознакомительных экскурсий и выездных семинаров о возможностях туризма в отдельных районах региона.

Кроме, этого для дальнейшего продвижения в этом направлении предлагается:

- организация и проведение в СМИ цикла передач, посвященных природным богатствам и истории региона, а также цикла по рекламе рекреационно-туристских возможностей области с трансляцией этих передач в программах не только областных, но и центральных российских каналов;
- создание областной компьютерной сети с возможностью выхода в сеть Internet в туристских информационных центрах, а также соответствующий сайт, предлагающий доступ к областной базе данных (каталогу) туристско-рекреационных учреждений области, туристских направлениях и маршрутах, организованных сертифицированными туроператорами области.

Способствовать дальнейшему расширению туристской отрасли и более эффективному развитию туризма могут мероприятия по обеспечению условий для доступной информационной среды для туристов. Так, предлагается ежегодно проводить следующие мероприятия:

- издание информационных материалов в сфере туризма, туристских бюллетеней, каталогов и проспектов туристских фирм, рекламных постеров и календарей, билетов на текущие туристские выставки, рекламные стикеры;
- издание туристических карт и схем (на русском и английском языках) и атласов области;
- издание туристских путеводителей по региону.

Кроме того, целесообразным представляется создание системы наружной рекламы объектов туризма в районных центрах области, а также следует принять меры по внедрению методики по обучению местного населения модели поведения, включающей в себя безопасность при осмотре и изучении объектов.

Рассмотрим возможные мероприятия по содействию привлечения инвестиций в индустрию туризма региона.

С целью привлечения инвестиций в индустрию туризма СЗФО, необходимо проведение мероприятий, позволяющих потенциальным инвесторам оценить привлекательность вложений в туристскую индустрию региона, а также интенсифицировать процесс инвестирования.

Исходя из опыта развития туристической отрасли Российской Федерации, можно сказать, что процесс создания механизма привлечения инвестиций состоит из следующих этапов:

- активизация инвестиционных ресурсов посредством привлечения инвестиций со стороны государства и частного сектора;
- выявление инвестиционной емкости (потребности области в инвестиционных поступлениях) туристской сферы региона. Данную потребность можно выявить на основании общих затрат, обусловленных процессом составления и реализации предложенной программы, а в дальнейшем сформировать в виде соответствующей областной инвестиционной программы, в основе которой лежат инвестиционные проекты по отдельно взятым направлениям развития туризма в области;
- выявление наиболее благоприятных для инвестиций направлений развития туристской отрасли;
- оценка потенциала обеспечения областной потребности инвестициями и ресурсами.

Тем не менее, следует отдавать себе отчет в том, что невозможно разрешить все стоящие перед отраслью проблем посредством одного только государственного инвестирования, поэтому большое значение имеет возможность государства задействовать такие рычаги стимулирования деятельности потенциальных инвесторов в сфере туризма, как:

- создание благоприятных условий для улучшения инвестиционного климата посредством льготного налогообложения компаний, работающих в туристской отрасли;
- предоставление на уровне республики и области гарантий под инвестиции, нацеленных на продвижение туристского сектора.

Помимо обращения с целью повышения туристской привлекательности к государственным и областным бюджетным источникам, требуется привлечь также внебюджетные фонды, паевые инвестиционные фонды (в которых, как правило, аккумулируются свободные денежные средства населения) и благотворительные организации. Также целесообразно было бы учредить в области открытые акционерные общества в данной отрасли для осуществления отдельных схем и программ развития туристской сферы.

Для развития устойчивого туризма в регионе можно предложить такую эффективную политику, как актуальная программа государственно-частного

партнерства, которая представляет собой один из действенных путей концентрации ресурсов правительства, представителей бизнеса и населения для совместного решения задач по развитию туристской отрасли в стране.

Чтобы применить на практике подобную схему сотрудничества между правительством и частным сектором, сначала требуется решить определенные задачи:

- определить принципы функционирования государственно-частного партнерства;
- создать структуры управления, контролирующие сотрудничество сторон партнерства;
- создать основы для информационного обеспечения решений по управлению программой;
- выявить экономические основы механизмов вовлечения населения в механизмы развития объектов туристской инфраструктуры, задействованных в рамках государственно-частного партнерства.

В регионе использование данной практики было бы возможным при выполнении некоторых предпосылок. Во-первых, всем участникам партнерства (представителям правительства, населения и бизнеса) требуется обеспечение равного доступа к информации, к примеру, посредством создания общедоступного информационного сайта, который обеспечивал бы данными по существующей инфраструктуре туристской отрасли, туристским ресурсам и продуктам. Также рациональным является открытие банка данных по совместным проектам, действующим или же реализованным в области туризма на базе кооперации бизнеса и власти, что дало бы возможность концентрации и систематизации информации, требующейся для менеджмента проектов и обоснованного привлечения дополнительных ресурсов.

Целесообразно было бы также взять на вооружение принцип поэтапного развития инфраструктуры туризма на основе государственно-частного партнерства при использовании государственной собственности, который уже применяется в Российской Федерации. Данный принцип заключается в разработке и реализации программ развития туристской инфраструктуры; определения наиболее актуальных направлений реконструкции и строительства объектов индустрии туризма; разработке наиболее привлекательных с туристской точки зрения маршрутов; предоставлении населению свободного доступа к информации о планах развития туристской индустрии.

Также рекомендуется привлечение финансирования из частных инвесторов, желательно имеющих опыт сотрудничества опытом работы с предприятиями туристско-рекреационной сферы. Все это позволит применить на практике программу государственно-частного партнерства в регионе.

Источникам инвестиций для развития отрасли туризма и рекреации могут стать крупные программы, направленные на развитие потенциала СЗФО, включившись в которые можно было бы в разы удешевить и ускорить конст-

рукцию разнообразных объектов отрасли: объектов размещения, питания и индустрии развлечения, автозаправочных станций, платных автостоянок и другое [4].

Что касается заинтересованности населения в развитии туристской сферы, то можно отметить следующие положительные моменты: возможность выбора туристических продуктов и услуг в различных ценовых категориях; наличие информации об актуальных предложениях на туристском рынке; обеспечение качества предлагаемых услуг; доступность обратной связи с поставщиками туристских товаров и услуг на случай возникновения проблем.

Также для стимулирования процесса притока инвестиций в индустрию туризма региона предлагаются следующие мероприятия:

- маркетинговые исследования рынка туристской индустрии и последующая публикация результатов. Разработка и осуществление инвестиционного проекта возможна только после соответствующей оценки рынка. На сегодня большинство представителей малого и среднего бизнеса не в силах провести независимые маркетинговые исследования на уровне, соответствующем требованиям инвестора, так как не располагают достаточным количеством статистических данных и финансовых средств, нужных для самостоятельного изучения. Анализ большинства инвестиционных проектов говорит об их слабой маркетинговой части. Регулярные мероприятия, нацеленные на исследование рынка туристских услуг, дадут потенциальным инвесторам возможность объективно оценить рынок и выявить для себя наиболее перспективные направления инвестирования;
- оказание поддержки предприятиям малого и среднего бизнеса в туристической индустрии при создании бизнес-планов инвестиционных проектов на конкурсной основе;
- составление бизнес-планов для повышения интереса как российских, так и иностранных потенциальных инвесторов. Нужно учитывать то, что специфика индустрии туризма не позволяет в полной мере применять стандартные методики (включая компьютеризированные) для разработки бизнес-планов, что обуславливает необходимость разработки новой компьютеризированной методики составления бизнес-плана для организаций, деятельность которых направлена на предоставление туристских услуг. Также целесообразным стало бы оказание поддержки (в том числе методической, финансовой и в виде определенных льгот) предприятиям малого и среднего бизнеса в формировании бизнес-планов;
- создание, курирование и издание базы данных потенциальных инвесторов и инвестиционных проектов в области туризма;
- ежегодный выпуск каталогов инвестиционных проектов.

Еще одним значимым направлением с целью повышения туристической привлекательности является подготовка и проведение в СЗФО зрелищных мероприятий, например, таких как:

- постоянные конкурсы (например, красоты);
- праздничные концерты;
- спортивные соревнования для профессионалов и любителей;
- театрализованные представления на открытом воздухе;
- туристские слеты;
- фестивали, выставки, ярмарки, экспозиции;
- другие мероприятия, в которых возможно активное участие зрителей и туристов.

Для повышения интереса туристов к различным культурным и спортивным представлениям и конкурсам, проходящим в регионе, необходимо создать каталог празднований спортивных соревнований, исторических событий, регулярно проводимых на территории области выставок, фестивалей, конкурсов, ярмарок, международных, казахстанских и областных симпозиумов, конференций, семинаров и т.п.

Для дальнейшего повышения качества подготовки и переподготовки кадров различных уровней в области индустрии туризма могут быть эффективными следующие действия:

- проведение «сертификации специалистов в сфере туристско-рекреационных услуг (прежде всего гидов и инструкторов по спортивно-оздоровительным видам туризма)»;
- формирование и применение на практике необходимых учебных программ подготовки и переподготовки специалистов в сфере туризма и смежных специальностей;
- формирование предложений по созданию комплексной системы подготовки и переподготовки специалистов;
- проведение исследования рынка труда региона в целях определения потребности региона в специалистах различных уровней подготовки в сфере индустрии туризма (в территориально-профессиональном разрезе).

Проблемы туризма в СЗФО должны решаться совместно органами государственной власти, деловым и культурным сообществом СЗФО путем осуществления мероприятий, направленных на устранение перечисленных выше проблем, а именно формирование системы показателей эффективности функционирования и развития туристской инфраструктуры, создания специализированных служб, обеспечения контроля соответствия требованиям международных стандартов объектов туристской инфраструктуры.

Дальнейшая реализация туристско-рекреационного потенциала субъектов СЗФО может ускорить их экономическое развитие, повысить конкурентоспособность и существенно улучшить социально-экономические условия

проживания для населения. Все это возможно только при всесторонне обособленном целевом инвестировании сферы туризма конкретных регионов.

Список литературы:

1. Постановление Правительства РФ от 02.08.2011 № 644 (ред. от 18.02.2014) «О федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ (2011-2018 гг.)».
2. Стратегия социально-экономического развития Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года [Электронный ресурс]: распоряжение Правительства Российской Федерации от 18 ноября 2011 года № 2074-р // КонсультантПлюс: справочно-правовая система.
3. Волкова О.Н. Методология макрорегионального планирования развития туристско-рекреационного комплекса Северо-западного федерального округа // Проблемы. Поиск. Решения. – 2012. – № 23. – С. 54-63.
4. Загорин Н.Д. Инвестиционное развитие сферы туризма региона // Российское предпринимательство. – 2006. – № 2 (74). – С. 101-106.
5. Рицци В.В. Состояние, проблемы и перспективы развития туристского потенциала Северо-Западного федерального округа // Общество. Среда. Развитие (Terra Humana). – 2012. – № 4. – С. 34-38.
6. Российский Союз туристской индустрии. Северо-западное региональное отделение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rstnw.ru/turizm-r.html>.
7. Управление развитием туризма в регионе. Опыт реализации Стратегии Республики Карелия / Институт экономики КарНЦ РАН, под общей ред. Ю.В. Савельева, О.В. Толстогузова. – Петрозаводск: Изд-во Карельского научного центра РАН, 2008. – 227 с.
8. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // Розничная торговля, услуги населению, туризм. – Режим доступа: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/retail.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The text is centered within this frame.

Секция 6

***ЭКОНОМИКА ТРУДА
И УПРАВЛЕНИЕ
ПЕРСОНАЛОМ***

ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ ПЕРСОНАЛА КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

© Бардюжа Л.П.¹, Бычковская Д.И.²

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

Обучение и повышение квалификации персонала для большинства предприятий в настоящее время приобретает особое значение. Это связано с тем, что работа в условиях рынка предъявляет высокие требования к уровню квалификации персонала, знаниям и навыкам сотрудников.

Профессиональное обучение – процесс непосредственной передачи новых профессиональных знаний, навыков или умений сотрудникам организации.

Предметом обучения являются: знания – получение теоретических, методических и практических знаний необходимых работнику для выполнения своих обязанностей на рабочем месте.

Умения – способность выполнять обязанности, закрепленные за работником на конкретном рабочем месте.

Навыки – высокая степень умения применять полученные знания на практике, навыки предполагают такую меру освоения работы, когда вырабатывается сознательный самоконтроль [2, с. 62].

Источниками о потребностях в профессиональном обучении являются:

1. Результаты аттестации;
2. Индивидуальные планы развития;
3. Заявки и пожелания от самих сотрудников;
4. Стратегия развития организации.

Повышение квалификации – это обучение сотрудника с целью углубления и усовершенствования уже имеющихся у него профессиональных знаний, необходимых для определенного вида деятельности.

Иногда под повышением квалификации подразумевают только то обучение, которое организовано на рабочем месте или в рамках специальных учебных заведений. На самом деле этот процесс гораздо шире. В повышение квалификации необходимо включать и обмен опытом, и самообучение, и посещение выставок, чтение специальной литературы.

Рассмотрим основную направленность и содержание каждого из перечисленных методов обучения, применяемых в практике повышения руководящих кадров.

¹ Старший преподаватель кафедры Экономики, магистр аграрного менеджмента.

² Студент 3 курса направления подготовки «Менеджмент».

Тренинги. Под тренингами понимают такое обучение, в котором основное внимание уделяется практической отработке изучаемого материала, когда в процессе моделирования специально заданных ситуаций обучающиеся имеют возможность развить и закрепить необходимые знания и навыки, изменить свое отношение к собственному опыту и применяемым в работе подходам.

Программированное обучение. Суть программированного обучения состоит в высокой степени структурированности предъявляемого материала и пошаговой оценке степени его усвоения.

Учебная дискуссия. Этот метод обучения заключается в проведении учебных групповых дискуссий по конкретной проблеме в относительно небольших группах обучающихся (от 6 до 15 человек). Традиционно под понятием «дискуссия» понимается обмен мнениями во всех его формах. Опыт истории показывает, что без обмена мнениями и сопутствующих ему прений и споров никакое развитие общества невозможно. Особенно это касается развития в сфере духовной жизни и профессионального развития человека.

Индивидуальный предприниматель Седых Виталий Викторович начал свою деятельность 25 декабря 2009 года. Предприятие получило название ИП «Жестяной цех». В начале работы цех в штате числилось всего 2 человека, это непосредственно Виталий Викторович и его помощник Бирюк Виталий. В настоящее время штат сотрудников предприятия составляет 12 человек.

Основным видом деятельности ИП «Жестяной цех» изготовление вентиляционных элементов из жести, так как:

- воздуховоды;
- шибер;
- отводы;
- зонты различных форм;
- зонты на дымоходы;
- зонты для уличных мангалов;
- дефлектор;
- переходы (симметричный, ассиметричный).

Цель анализа состояния и использования трудовых ресурсов – оценить эффективность использования трудовых ресурсов. Динамика обеспеченности рабочей силы представлена в таблице 1.

Проанализировав состав работников ИП «Жестяной цех» можно говорить о том, что предприятие имеет тенденцию к увеличению. Так по сравнению с 2014 годом в 2016 году на предприятии работает на 3 человека больше. Увеличилось число работников цеха, а так же была введена новая должность – торговый представитель, это связано с тем, что появилась необходимость сбывать товар, так как предприятие начало выпускать новые виды продукции, ранее работа осуществлялась только по спецзаказам.

Таблица 1

**Обеспеченность трудовыми ресурсами ИП «Жестяной цех»
в 2014-2016 гг.**

Категория работников	2014 год	2015 год	2016 год	Отклонения 2015 к 2014	Отклонения 2016 к 2015
Директор	1	1	1	-	-
Бухгалтер-кассир	1	1	1	-	-
Работники цеха	5	6	7	+1	+1
Торговый представитель	-	-	1	-	+1
Водитель	1	1	1	-	-
Разнорабочий	1	1	1	-	-
Всего работников	9	10	12	+1	+2

Обеспеченность предприятия работниками нужных профессий необходимой квалификации способствует увеличению выпуска продукции, улучшению ее качества и росту производительности труда. Для более детального анализа персонала необходимо рассмотреть его в разрезе их соответствия занимаемой должности (таблица 2).

Таблица 2

**Обеспеченность трудовыми ресурсами
ИП «Жестяной цех» в 2014-2016 гг.**

Должность	Необходимое образование	Образование работника
Директор	Экономическое, юридическое (высшее)	1. «Жестянщик кузовного цеха» (средне-специальное) 2. «Жестянщик общего профиля», обучающие курсы
Бухгалтер-кассир	Экономическое (высшее, средне-специальное)	«Бухгалтер-экономист» (высшее)
Работник цеха Васильев В.В.	Жестянщик	«Жестянщик кузовного цеха» (средне-специальное)
Работник цеха Мамедов И.Т.	Жестянщик	«Слесарь» (средне-специальное)
Работник цеха Ан Д.С.	Жестянщик	«Повар-кондитер» (средне-специальное)
Работник цеха Бирюк В.М.	Жестянщик	«Жестянщик общего профиля», обучающие курсы
Работник цеха Савельев И.С.	Заточник	«Слесарь» (средне-специальное)
Работник цеха Туяков А.Л.	Резчик металла на ножницах и прессах	«Стандартизация и сертификация» (средне-специальное)
Работник цеха Мурзахметов А.С.	Паяльщик	«Электросварщик», средне-специальное
Работник цеха Крутой П.Д.	Шлифовальщик	Среднее образование (11 классов)
Торговый представитель	Экономическое (высшее, средне-специальное)	«Геодезия» (высшее)
Водитель	-	«Сварщик», (средне-специальное)
Разнорабочий	-	Среднее образование (11 классов)
Всего работников	9	10

Проанализировав профессиональный уровень сотрудников можно говорить о том, что лишь малая часть имеет образование соответствующее занимаемой должности. Основная же проблема данного предприятия состоит в том, что всего 1 человек имеет профессию жестянщика общего профиля и 1 это жестянщик кузовного цеха, остальные же работники имеют не профильное образование, или вообще его не имеют.

Таким образом, можно говорить о необходимости повысить квалификацию работников для более эффективной их работы.

Для оценки необходимости повышения квалификации работников необходимо проанализировать также уровень текучести кадров. Это важнейший показатель динамики рабочей силы, он рассчитывается как соотношение числа покинувших организацию сотрудников (за исключением уволенных по сокращению штатов) и среднего числа занятых в течение года. Чем выше показатель текучести, тем ниже стабильность персонала организации (таблица 3).

Таблица 3

**Обеспеченность трудовыми ресурсами
ИП «Жестяной цех» в 2014-2016 гг.**

Категория работников	2014 год	2015 год	2016 год	Отклонения 2015 к 2014	Отклонения 2016 к 2015
Прибыло, чел.	1	2	3	+1	+2
Выбыло, чел.	1	1	-	-	-1
Коэффициент текучести кадров, %	0,11	0,1	-		
Всего работников	9	10	12	+1	+2

Согласно данным таблицы 3 можно говорить, что в ИП «Жестяной цех» минимальный уровень текучести кадров, а в 2016 году вообще нет уволившихся, это говорит о стабильности коллектива, а значит, руководитель может смело направлять работников на курсы повышения квалификации, обучение или переобучение сотрудников, так как данные денежные вложения будут весьма оправданными.

В условиях конкуренции на рынке, постоянного развития технологий торговли, актуальным является непрерывное образование персонала предприятия. Однако, в ИП «Жестяной цех» вопросам повышения квалификации работников, развитию их навыков и умений внимания практически не уделяется. Данные о повышении квалификации персонала на предприятии представлены в таблице 4.

Оценив количество людей прошедших обучение, повышение квалификации или переобучение, можно говорить о том, что в ИП «Жестяной цех» не уделяют этому внимание. Так можно сказать, что только директор повысил свою квалификацию в 2014 году, имея образования «Жестянщик кузовного цеха» он прошел обучающие курсы по специальности «Жестянщик

общего профиля». В 2015 году по данной учебной программе прошел обучение еще один сотрудник. В 2014 году так же по специальности «Жестящик кузовного цеха» получил средне-специальное образование еще один работник цеха.

Таблица 4

Количество людей прошедших обучение и повышение квалификации в ИП «Жестяной цех»

Категория работников	Обучение	Повышение квалификации	Переобучение
2014 год	1	1	-
2015 год	1	-	-
2016 год	-	-	-
Итого			

Проведенное исследование позволило выявить основные проблемы в обучении и повышении квалификации персонала в ИП «Жестяной мир», на основе которых могут быть представлены рекомендации по их решению.

Одной из главных проблем можно считать то, что образование работников цеха практически полностью не соответствует необходимому.

Второй проблемой можно считать то, что руководство не уделяет должного внимания повышению квалификации своих сотрудников.

Так же было выявлено, что торговый представитель имеет не соответствующую специальность, а следовательно, не в полной мере владеет навыками торговли.

Связи с этим нужно для руководства предприятия предложить интересные предложения, которые повлияют на оплату квалифицированных курсов.

Изучив образовательный рынок, был найден поставщик необходимых образовательных программ по интересующим специальностям.

Частное образовательное учреждение дополнительного образования «Академик» располагает филиал в городе Магнитогорск. Данное месторасположение весьма удачно подходит для работников ИП «Жестяной цех».

Формат курсов предполагает занятия в аудитории, с обязательным включением лекций и практики.

Срок обучения: 240 часов.

Преподаватели – высококвалифицированные специалисты с многолетним опытом.

По окончании обучения выдается удостоверение государственного образца.

Учебный центр «Академик» обучает таким профессиям как «Жестящик», «Заточник», «Резчик металла на ножницах и прессах», «Паяльщик» и

«Шлифовальщик». Таким образом, пройти обучение и повысить квалификацию работники могут в одном месте.

Обучение проводят опытные педагоги, по программе, отвечающей современным требованиям и стандартам системы профессиональной подготовки.

Используемый материал – листовой металл.

Учебный центр «Академик» выпускает квалифицированных специалистов, мастеров своего дела. Работник с удостоверением от УЦ будет владеть всеми необходимыми знаниями и умениями для работы со сложными станками, приспособлениями и шаблонами, материалами.

Нюансы работы касаются выбора необходимых способов приготовления и применения припоев и протрав, флюсов, правильных расчетов и разверток фигур деталей, выполнения испытаний, в том числе под высоким давлением.

Достоинством обучения в данном учебном центре станет то, что обучение будет проводиться без отрыва от производства, то есть занятия будут проводиться через день в течении 60 дней в режиме онлайн-общения. Данная программа предполагает, что преподаватели будут вести занятия по средствам интернета с использованием программы «Скайп». Работникам предприятия будет необходимо после прохождения обучения поехать в город Магнитогорск для сдачи итогового экзамена.

Обучение по данным специальностям поможет предприятию расширить ассортимент выпускаемой продукции, увеличить объемы производства и получать больше прибыли.

Как говорилось ранее торговый представитель не имеет специального образования, то есть не в полной мере владеет навыками торговли.

Данный вопрос предлагается решить путем направления торгового представителя на семинар по технологии продаж для торговых представителей. Данный семинар проводится в он-лайн версии, то есть затраты рабочего времени будут исключены.

Проанализировав персонал предприятия, его возрастной, половой, образовательный уровень, а так же процесс повышения квалификации на данном предприятии, был выявлен ряд проблем и предложены мероприятия по их устранению.

Данные мероприятия не только позволят повысить квалификацию сотрудников, но и улучшить экономическую ситуацию в ИП.

Для решения проблемы несоответствия образования работников цеха занимаемой должности, было предложено провести повышение квалификации работников в учебном центре «Академик», обучение будет происходить с помощью программы «Скайп» поэтому отрыва от производства не будет. Затраты на данное мероприятие составят 95 000 рублей, 19 000 рублей на 1 сотрудника.

Данное обучение позволит расширить ассортимент продукции, то есть выпускать изделия для кровли, водосточных систем и газодымоходов. Анализируя рынок жестяных изделий и стоимость жести можно сказать, что прибыль с одного заказа составляет примерно 40 000 тенге. Предполагается, что за первые 3 месяца после обучения персонала количество заказов составит 22 и более заказа, то есть прибыль будет равна 880 000 тенге. Таким образом, прибыль от курсов повышения квалификации составит 405 000 тенге, это произойдет вследствие увеличения количества заказов и увеличения ассортимента продукции.

Семинар для торгового представителя будет стоить 120 000 тенге, обучение не затрагивает рабочее время так как обучающие уроки проводятся в вечернее время в он-лайн режиме.

Оценив деятельность торговых представителей прошедших обучение можно говорить о том, что количество проданных заказов может увеличиться в 1,5 раза, то есть если в данный момент торговый представитель дает 12 заявок в месяц, то после обучения количество этих заявок увеличится до 18.

Как говорилось ранее, прибыль от одного заказа составляет 40 000 тенге, таким образом, при увеличении числа заказов с 12 до 18, можно говорить об увеличении прибыли на 240 000 тенге в месяц. Таким образом, прибыли составит 120 000 тенге.

Список литературы:

1. Николаева М.А. Эффективное делегирование полномочий [Текст] / М.А. Николаева // Менеджмент сегодня. – 2011. – № 1. – С. 56-59.
2. Пономарева И. Приоритеты управления трудовой мотивацией [Текст] / И. Пономарева // Экономист. – 2010. – № 2. – С. 78-82.
3. Сазонкина Ю.В. Внутренние конкурсы – новые возможности для карьерных достижений и профессионального развития [Текст] / Ю.В. Сазонкина // Управление человеческим потенциалом. – 2012. – № 1. – С. 32-37.
4. Серова Л.С. Экспертные оценки в практике принятия управленческих решений [Текст] / Л.С. Серова // Менеджмент сегодня. – 2011. – № 5. – С. 2192-299.
5. Теория организации [Текст]: учебник / Под ред. В.Г. Алиева. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Экономика, 2010. – 429 с.
6. Туманова О.М. Оценка персонала как составная часть оценки бизнеса [Текст] / О.М. Туманова // Управление человеческим потенциалом. – 2012. – № 2. – С. 88-100.
7. Управление персоналом [Текст]: учебное пособие / Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 431 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА РАБОТНИКОВ

© Бардюжа Л.П.¹, Тажахметов Ш.К.²

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

Стимулирование работников и сотрудников на предприятии занимает одно из центральных мест в управлении персоналом, поскольку она выступает непосредственной причиной их поведения. Ориентация работников на достижение целей организации по существу является главной задачей руководства персоналом.

Стимулирование труда создает условия для осознания работником, что он может трудиться более производительнее, и возникновения желания, рождающего, в свою очередь, потребность, трудиться более производительнее. Т.е. появления у работника мотивов к более эффективному труду и реализации этого мотива (мотивов) в процессе труда.

Доронина И.В. в своей работе «Мотивация и стимулирование персонала», ссылаясь на ряд словарей по психологии, приводит ряд определений мотивации; наиболее полные из них [1, с. 21]:

- мотивация – это побуждения, вызывающие активность организма и определяющие ее направленность;
- мотивация – это совокупность причин психологического характера, объясняющих поведение человека, его начало, направленность и активность.

Стимул – это внешнее побуждение к действию, причиной которого является интерес (материальный, моральный, личный или групповой). Методы стимулирования персонала могут быть самыми разнообразными и зависят от проработанности системы стимулирования на предприятии, общей системы управления и особенностей деятельности самого предприятия.

Стимулирование как метод воздействия на трудовое поведение опосредовано через его мотивацию. При стимулировании побуждение к труду происходит в форме компенсации за трудовые усилия. Деление стимулов на «материальные» и «моральные» условно, поскольку они взаимосвязаны. Например, премия выступает и как акт признания по отношению к работни-

¹ Старший преподаватель кафедры Экономики, магистр аграрного менеджмента.

² Студент 4 курса направления подготовки «Менеджмент».

ку, как оценка его заслуг, а не только материальное вознаграждение результатов труда.

Товарищество находится в Костанайской области, Карасуском районе, село Карамырза. Руководителем является Кажиев Серик Кабланович, который так же является депутатом Карасуского районного маслихата.

Основным видом деятельности ТОО «Рамазан – Карасу» является производство зерновой продукции (пшеница и ячмень). Кроме того, предприятие реализует сено, оказывает услуги по вспашке огородов, выращивает многолетние травы, солому на корм скоту, перевозке грузов, распиловке дров и т.п. На принадлежащей товариществу мини-пекарне выпекаются хлебобулочные изделия. Так же предприятие оказывает швейной мастерской и ремонт обуви.

За долгие годы успешной работы в ТОО «Рамазан-Карасу» сформировалась определенная производственная структура, в которую входят:

- растениеводство;
- машинно-тракторная мастерская (МТМ);
- складское хозяйство;
- пекарня;
- гаражное хозяйство.

Схема организационной структуры управления ТОО «Рамазан-Карасу» приведена на рисунке 1.

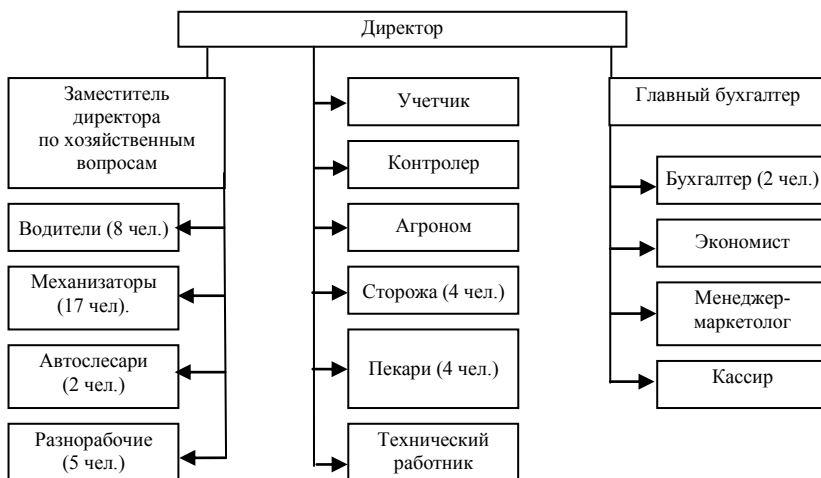


Рис. 1. Организационная структура предприятия

Структура управления принадлежит к группе бюрократических и в основном имеет функциональный характер, так как отделы занимаются деятельностью в пределах отдельных функциональных направлений: финансы

и маркетинг; производственная деятельность, ремонт, сервисное и техническое обслуживание.

Таблица 1

Состав персонала ТОО «Рамазан-Карасу»

	2014 год	2015 год	2016 год	Изменения 2016 к 2015	Изменения 2015 к 2014
Руководители	2	4	3	-1	+2
Специалисты и служащие	10	8	9		
Кондитеры	-	-	2	-	-
Рабочие основного произ-ва	22	21	23	+2	-1
Работники вспомогательных произ-в	5	5	4	-1	0
Пекари	4	5	4	-1	1
Прочие рабочие	9	9	7	-2	0
Всего персонала	52	52	52	-	-

Оценив состав персонала ТОО «Рамазан-Карасу» можно сказать, что на предприятии в 2016 году наибольшее количество работников составляют рабочие основного производства (растениеводство). Сократилось число работников вспомогательного производства, это связано с введением в деятельность нового оборудования, не требующего рабочих рук.

Проанализировав динамику состава персонала можно сказать, что наибольшая динамика прослеживается в категории служащих, так по сравнению с 2014 годом их количество сократилось на 3 человека, а по сравнению с 2015 годом на 1 человека.

Таблица 2

Оценка текучести кадров персонала

	2014	2015	2016	Отклонения 2015 к 2014	Отклонения 2016 к 2015
Всего персонала	52	52	52	-	-
Выбыло, чел., в том числе:	6	5	7	-1	+2
– по собственному желанию;	6	5	5	-1	-
– в связи с выходом на пенсию;	-	-	2		+2
Принято	6	5	7	-1	+2
Коэффициент текучести кадров	11,5	9,6	13,4	-1,9	+3,8

Анализируя текучесть кадров на данном предприятии, можно сказать, что данный показатель находится в пределах нормы. В настоящее время если данный показатель колеблется в пределах 8-12 %, то коллектив является стабильным и «не застоявшимся». В ТОО «Рамазан-Карасу» коэффициент текучести кадров составляет 11,5 % в 2014 году, в 2015 году он снижается на 1,9 %. Однако в 2016 году он возрастает на 3,8 %, это связано с уходом на пенсию сразу 2 сотрудников.

В целом экономическая ситуация на предприятии является весьма благоприятной, финансовые показатели имеют тенденцию к ежегодному увеличению.

Относительно персонала ТОО «Рамазан-Карасу» можно сказать, что это вполне стабильный коллектив. Количество работников на протяжении всего периода оценки оставалось неизменным, однако движение работников на предприятии все же наблюдается.

Позиционирование ТОО «Рамазан-Карасу» на рынке как системы, которая постоянно привлекает талантливых специалистов и заботится об их социально-психологической и профессиональной адаптации, является дополнительным маркетинговым инструментом. Все региональные общества системы ТОО «Рамазан-Карасу» должны прилагать максимум усилий для того, чтобы и люди, начинающие свою карьеру, и профессионалы считали ТОО «Рамазан-Карасу» одним из лучших работодателей Костанайской области.

Чтобы получить более полную оценку удовлетворенности персонала необходимо провести анкетный опрос сотрудников. Анкетный опрос заключается в ответах на вопросы с присвоением сотрудникам компании балльных оценок (в данном случае была выбрана 10 балльная система) по каждому опросу и степени значимости данного показателя (весовое значение) для конкретного сотрудника. В анкетировании участвовало 52 штатных сотрудников ТОО «Рамазан-Карасу».

Весовые значения измерялись от 0 – данный фактор не представляет для меня никакого значения; 1 – степень значимости данного фактора для меня составляет 50 %; 2 – значимость данного показателя для меня равна (или приближается) 100 %. Разработанная анкета имеет цель получение информации от сотрудников об основах системы управления, работе, их ожиданиях, взаимоотношениях, технологиях работы, системе обучения и других аспектах, влияющих на мотивацию и, прежде всего, удовлетворение своей работой.

Обработка полученной информации производилась при помощи табличного процессора MS Excel. Процедура обработки заключается в сопоставлении двух таблиц: таблица с весовыми коэффициентами, т.е. степенью значимости данных показателей для конкретного сотрудника и таблицы с оценкой удовлетворенности данными показателями по каждому сотруднику отдельно.

Следующим шагом является определение степени удовлетворенности или неудовлетворенности каждого сотрудника.

Таблица 3

Сводная таблица оценки удовлетворенности персонала

Вопрос / оценка	Оценка удовлетворенности, в баллах					Средний балл
	-5	-2,5	1	2,5	5	
Устраивает ли Вас данный график работы	0	0	3	40	9	3,13
Удобно ли выбрано время перерыва на обед	0	4	11	28	9	2,17
Всеми ли необходимыми средствами Вы располагаете для успешного выполнения работы	0	0	0	40	12	3,50

Окончание таблицы 3

Вопрос / оценка	Оценка удовлетворенности, в баллах					Средний балл
	-5	-2,5	1	2,5	5	
Интересуетесь ли ваш руководитель Вашими профессиональными знаниями	0	0	15	27	10	2,50
Удовлетворены ли Вы взаимоотношениями в коллективе	0	0	0	38	14	3,83
Хотели бы Вы работать на другом предприятии	8	9	25	10	0	-0,53
Важно ли для Вас получение дополнительного профессионального образования	27	10	4	7	4	-2,27
Важно ли для Вас иметь программу негосударственного пенсионного страхования	18	15	19	0	0	-1,70
Дайте оценку системы отпусков на предприятии	21	12	10	3	6	1,63
Устраивает ли Вас существующая система поощрения	3	15	25	9	0	-0,37
Устраивает ли Вас положение на предприятии с больничными днями	8	28	6	5	5	-1,63
Соответствует ли Вашим потребностям техническое обеспечение рабочего места	0	6	24	15	7	1,50
Придя на работу, Вы всегда знаете, чем будете заниматься в течение дня	0	0	0	25	27	3,83
Соответствует ли Ваш заработок качеству и количеству Вашего труда	0	0	8	35	9	1,93
Удовлетворяют ли Вас взаимоотношения с Вашим руководителем	0	5	20	20	7	1,83
Как Вы оцениваете степень признания вашей личной деятельности	0	0	5	32	15	3,30
Полностью ли реализуются Ваши творческие возможности	0	8	8	29	7	1,53
Знаете ли Вы основные цели компании	0	0	0	27	25	3,67

Проведенное анкетирование удовлетворенности персонала дало следующий результат:

- график работы, существующий в ТОО «Рамазан-Карасу», был оценен на 3,13 б., что показывает общую удовлетворенность работой в компании, это связано с тем, что работа предприятия в основном носит сезонный характер;
- взаимоотношения в коллективе хорошие, так оценка составила 3,83 б., что говорит о благоприятной атмосфере в коллективе, это обусловлено тем, что на предприятии в основном мужской коллектив;
- на вопрос «Хотели бы Вы работать в другой фирме» ответ, был в основном отрицательный, так средний балл составил – 0,53. Главным фактором служит местонахождение предприятия.
- система отпусков была оценена на 1,63 б., что является низким показателем удовлетворенности персонала в предоставлении компанией оплачиваемых отпусков;
- система поощрения была оценена на -0,37 б., что свидетельствует об отрицательном отношении к поощрениям, существующих на предприятии;
- техническое обеспечение рабочего места также оказалось неудовлетворительным, так средняя оценка составила – 1,5 балла, это связано с местонахождением рабочего места и с недостаточно обновленной техникой на предприятии;

- как считают большинство работников предприятия, их заработок не совсем соответствует качеству и количеству выполняемой работы, общая оценка – 1,93 б.;
- взаимоотношения с руководителем также не совсем удовлетворительны – 1,83 балла. Можно сказать, что большинство работников дали такой ответ потому, что они не имеют непосредственного общения с руководителем.
- однако оценка признания личной деятельности на предприятии составила 3,3 б., что в общем является положительным показателем.

Далее проведем анализ системы стимулирования труда в ТОО «Рамазан-Карасу»

Для этого были использованы данные проведенного анкетирования.

Так, анализ анкетных данных показал, что из 52 человек опрошенных лишь 80,7 % сотрудников выразили удовлетворенность руководством, а 13,3 % не придают особого значения взаимоотношению с начальством.

Результаты оценки системы стимулирования труда работников в ТОО «Рамазан-Карасу» показаны в таблице 9.

Таблица 4

**Оценка системы стимулирования труда работников
в ТОО «Рамазан-Карасу», %**

Вопрос / оценка	Оценка удовлетворенности, в баллах (М)				
	-5	-2,5	1	2,5	5
Дайте оценку системы отпусков на предприятии	0	6,7	46,7	40	6,6
Устраивает ли Вас существующая система поощрения	6,6	33,3	46,7	13,3	0
Устраивает ли Вас положение на предприятии с больничными днями	26,7	40	20	6,6	6,6
Соответствует ли Вашим потребностям техническое обеспечение рабочего места	0	20	33,3	26,7	20
Соответствует ли Ваш заработок качеству и количеству Вашего труда	0	0	26,7	40	33,3
Удовлетворяют ли Вас взаимоотношения с Вашим руководителем	0	13,3	33,3	33,3	20
Как Вы оцениваете степень признания вашей личной деятельности	0	0	13,3	46,7	40
Полностью ли реализуются Ваши творческие возможности	0	20	20	46,7	13,3

Анализ вопросов относящихся к монетарной мотивации имеет весьма существенное значение при оценке удовлетворенности персонала.

Система отпусков в ТОО «Рамазан-Карасу» была оценена на 1,63 б. Так из общего числа опрошенных только 6,6 % дают высокую оценку системы отпусков на предприятии.

Большая часть сотрудников предприятия не совсем удовлетворены процессом предоставления отпусков – 46,7 %. 6,7 % опрошенных, дали отрицательную оценку процессу предоставления отпусков на предприятии.

Так степень удовлетворенности существующей системой поощрения воспринимается сотрудниками скорее противоречиво и составляет в среднем -0,37 балла. 46,7 % сотрудников в целом удовлетворены действующей

системой материального стимулирования, из них абсолютно удовлетворены лишь 13,3 %, однако треть сотрудников (39,9 %) оценили ее отрицательно.

Опрос показал также, что средний балл удовлетворенности оплатой за свой труд, персоналом компании получил невысокую оценку и составил всего 1,93 балла. Лишь 73,3 % работников ответили, что их заработная плата соответствует результатам их работы. При этом 26,7 % сотрудников не совсем удовлетворены соответствием оплаты результатам своего труда.

Оценка признания руководством результатов труда сотрудников оказалась 3,3 балла. Всего 46,7 % человек указали на относительную удовлетворенность по данному критерию, из них полностью удовлетворенными оказались 40 %, 5 человека (13,3 % опрошенных) затруднились дать оценку по данному фактору.

Сотрудники, чья удовлетворенность составила от 1,5 до 2,5 баллов, относятся в основном к категории хороших специалистов тех, кто четко представляет чего хочет и как этого следует добиваться.

Сотрудники, оценившие удовлетворенность работой ниже 1,5 баллов получили и невысокие косвенные оценки по показателям трудовой деятельности.

Таким образом, можно предположить, что между косвенной системой оценок персонала компании и непосредственной оценкой собственной удовлетворенности от работы сотрудниками есть определенная взаимосвязь (зависимость). В целом данную зависимость можно охарактеризовать следующим образом: «При прочих равных (средних) условиях труда среди сотрудников организации происходит определенная дифференциация на тех, кто ими не обладает, либо очень сильно скрывает данные способности и считает, что условия труда не соответствуют его потребностям».

Были установлены основные факторы, которым сотрудники придают наибольшее значение при оценке степени удовлетворенности трудом, т.е. присвоили данному показателю уровень значимости 2 – т.е. близкий к 100 %, это:

- соответствие получаемого заработка качеству и количеству затраченного труда;
- существующая система поощрения;
- обеспеченность средствами для выполнения работы;
- наличие в компании оплачиваемого отпуска;
- взаимоотношения в коллективе;
- соответствие технического обеспечения рабочего места потребностям сотрудников.

Особенное внимание заслуживает показатель «соответствии заработка количеству и качеству затраченного труда». Невысокая оценка по данному критерию может быть следствием слабой «обеспеченности средствами для выполнения трудовых функций», в зависимости от которых персонал компании ставит достижение определенных экономических показателей.

В общем можно сделать вывод, что работники удовлетворены своей работой. Многие работники отметили, что в организации необходимо улучшить условия труда и повысить заработную плату.

Таким образом, на предприятии необходимо в большей степени внедрять социальные мотивы труда, то есть нематериальные блага в обмен на труд, которые будут направлены не на получение дохода, а на получение морального поощрения, признание не только коллективом, но и руководством, удовлетворение самолюбия, амбиций и т.д.

В условиях рыночной экономики основным средством обеспечения конкурентоспособности организации является высоко квалифицированный персонал. Правильно сформированная кадровая политика должна обеспечить не только управление трудовым коллективом, но и заинтересовать персонал в развитии организации.

Социологический опрос показал, что большая часть работников не заинтересована в процессе принятия решений, безынициативна, что, в свою очередь, влечет за собой слабое внедрение новшеств. Предложения наиболее активных и инициативных работников чаще всего не принимаются во внимание. Таким образом, руководство подавляет инициативу работников, а также психологически «убивает» желание работников искать новые методы улучшения производственного процесса.

Подчиненные следуют указаниям, так как боятся понижения заработной платы и как крайняя мера быть уволенными. В основе этого лежит страх, который ограничивает инициативу, творчество и может даже вести к свертыванию работы. Следовательно, руководству необходимо применять не только принуждение, но и, как показал опрос, поощрение и предоставление работникам большей самостоятельности в работе, что приведет к большей заинтересованности и инициативности работников в труде.

Таким образом, необходимо отметить, что руководству необходимо внедрять коллегиальную систему принятия решений в организации, то есть оно должно выступать и в качестве эксперта, и в качестве «судьи» по всем решаемым вопросам; прислушиваться к предложениям членов коллектива; стимулировать персонал не только материально и морально; более четко формировать принципы проводимой кадровой политики, а также доводить их до сотрудников.

Список литературы:

1. Сазонкина Ю.В. Внутренние конкурсы – новые возможности для карьерных достижений и профессионального развития [Текст] / Ю.В. Сазонкина // Управление человеческим потенциалом. – 2012. – № 1. – С. 32-37.
2. Теория организации [Текст]: учебник / Под ред. В.Г. Алиева. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Экономика, 2010. – 429 с.

3. Туманова О.М. Оценка персонала как составная часть оценки бизнеса [Текст] / О.М. Туманова // Управление человеческим потенциалом. – 2012. – № 2. – С. 88-100.

4. Управление персоналом [Текст]: учебное пособие / Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 431 с.

5. Управление персоналом [Текст]: учебное пособие / Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 431 с.

ОБУЧЕНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

© Коптева Ю.Ю.¹

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«Сибирский государственный индустриальный университет»,
г. Новокузнецк

В данной статье рассмотрена важность обучения персонала страховой компании для обеспечения успешного функционирования страховой компании. Установлено, что персонал это не только инструмент, используемый страховой компанией, для достижения финансового результата, но и ее главный ресурс, который необходимо грамотно обучать, мотивировать и развивать, и который оказывает непосредственное влияние, как на имидж, страховой компании, так и на ее финансовые показатели. Выявлена и обоснована необходимость обучения сотрудников различных отделов в соответствии со спецификой их деятельности. Особое внимание обращается на важность проведения мотивационных мероприятий, и необходимость руководителей, наравне с остальными сотрудниками, участвовать в тренингах и мероприятиях. Также было выявлено, что именно система управления персоналом определяет успех деятельности страховой компании в целом, и каждого ее сотрудника в частности.

Ключевые слова: обучение персонала, квалифицированные специалисты, проблема управления человеческими ресурсами, мотивационные мероприятия, система управления персоналом, персонал страховой компании.

Нельзя не отметить, что на сегодняшний день, страхование является одной из самых востребованных услуг, предлагаемых клиенту. Вместе с тем, страхование является одной из уникальнейших областей науки. Можно сме-

¹ Студент кафедр Экономика, учета и финансовых рынков.

ло сказать, что успешное функционирование страховой компании, на данном этапе развития экономики напрямую зависит от успешности персонала компании. Именно в страховой сфере, самым ценным ресурсом компании является ее персонал. Многие крупные компании, осознавшие этот факт, делают на этом основной акцент в процессе своей деятельности. Только люди обученные соответствующим образом, грамотно мотивированные на достижение определенных результатов и объединенные одной целью способны совместно достичь поставленные цели, при этом обрета личный успех и получив удовлетворение от проделанной работы.

Актуальность данной темы заключается в том, что персонал это не только инструмент, используемый страховой компанией, для достижения финансового результата, но и ее главный ресурс, который необходимо грамотно обучать, мотивировать и развивать, и который оказывает непосредственное влияние, как на имидж, страховой компании, так и на ее финансовые показатели.

Безусловно, страховая деятельность несколько специфична, и отличается от другой разного рода экономической деятельности. Исходя из этого, стоит понимать, что существуют определенные требования, предъявляемые к персоналу страховой компании.

Персонал (от лат. Persona – личность) – коллектив работников или совокупность лиц, осуществляющих трудовые функции на основе трудового договора (контракта). Если выполнение работ (услуг) осуществляется на основе гражданско-правового договора подряда или иного соглашения, то эти лица не признаются входящими в персонал [1]. Можно сказать, что это люди, от которых зависит финансовое благополучие любой организации, и страховой компании в том числе, и этими людьми необходимо уметь грамотно управлять, заниматься их обучением и развитием.

Ежегодный опрос, проводимый порталом Banki.ru дает представление, на что ориентируется клиент при выборе страховой компании. Главным критерием является известности и надежность компании. Вторым по важности критерием является приятность общения и профессионализм сотрудников страховой компании.

Оба этих критерия не случайно отмечены клиентами. Безусловно, надежность известность компании, а также ее финансовая устойчивость играют огромную роль в выборе страховой компании, но вместе с тем, для клиента важно видеть профессионализм сотрудников. Профессионализм сотрудников важен как на этапе выявления потребности клиента в том или ином страховом продукте, и его последующей продаже клиенту, так и на этапе урегулирования убытков, и решения любых возникающих в процессе совместной работы вопросов и проблем. Любая страховая компания, помимо разработки и продажи страхового продукта, осуществления качественного обслуживания клиента на протяжении всего срока действия полиса должна также уделять особое внимание созданию слаженного механизма взаимодействия между

всеми структурными подразделениями страховой компании и всеми страховыми работниками. Необходимо постоянно повышать профессионализм своих сотрудников, расширяя их диапазон знаний и профессиональных навыков, необходимых для качественного обслуживания клиентов, и поддержания деловой репутации компании. Чтобы иметь более полное представление о персонале страховой организации и о его функциональных обязанностях, рассмотрим организационную структуру страховой компании.

По функциональным обязанностям страховые работники сгруппированы в соответствующие линейные или функциональные структурные подразделения страховой компании.

Персонал страховой компании можно разделить на три большие группы: фронт-офис (front-office), мидл-офис (middle-office), бэк-офис (back-office).

Каждая из этих групп включает в себя несколько отделов, которые формируют деятельность данной группы и их взаимодействие между собой.

Бэк-офис страховой компании включает в себя:

- отдел кадров;
- информационные технологии;
- отдел маркетинга;
- бизнес-администрирование.

Бэк-офис играет значительную роль в организации страховой компании, потому что бэк-офис регулирует все процессы, происходящие в компании. Так же в бэк-офисе сосредоточена полная информация обо всем, что происходит в страховой компании. Бэк-офис занимается разработкой технологии управления администрацией, персоналом и финансами компании, изучает состояние страхового рынка, перспективы спроса страховых услуг, определяет задачи по улучшению работы по реализации имеющихся в распоряжении страховой компании страховых услуг и разработке новых видов страховых продуктов.

Мидл-офис страховой компании включает в себя:

- отдел андеррайтинга;
- отдел перестрахования;
- отдел урегулирование убытков.

В мидл-офисе ведутся переговоры и специализируются продукты, достигаются конкурентные преимущества страховой компании. Мидл-офис ориентируется на максимизации прибыли и минимизации риска за счёт координации различных информационных потоков, людей и знаний, создающих устойчивость страховой компании.

Фронт-офис страховой компании включает в себя:

- операционный отдел;
- отдел продаж;
- юридический отдел;
- финансово-экономический отдел;
- инвестиционный отдел.

Фронт-офис служит для обеспечения максимальной доступности страховых услуг для клиентов (продажи страховых услуг), предоставления клиентам услуг высокого качества, а также для оперативности и адаптируемости [2].

Соответственно, в зависимости о рода деятельности и положения сотрудника в страховой компании, руководителям необходимо выработать стратегию управления персоналом, и способы поощрения и мотивации сотрудников, а также критерии оценки персонала страховой компании.

Стоит отметить, что страхование самый динамично развивающийся сектор рынка, обеспечивающий защиту от разного рода ущерба и непредвиденных ситуаций. Для достижения положительных результатов в страховом бизнесе страховым компаниям постоянно необходимо поддерживать клиентский сервис на максимально высоком уровне. Всего этого можно достичь лишь постоянным обучением персонала, повышением его квалификации, проведением мотивационных мероприятий, направленных на сплочение команды, и на поднятие профессионализма сотрудников на новый качественно высокий уровень.

Из выше сказанного, можно сделать вывод, что одним из важнейших инструментов, позволяющих компании достичь финансового благополучия является квалифицированные специалисты. Главной задачей службы работы с персоналом становится подбор кадров, обладающих высокой квалификацией, и соответствующих профилю деятельности страховой компании, формирование кадрового резерва, проведение мероприятий, направленных на сплочение коллектива, и мотивирование каждого сотрудника на достижение высоких индивидуальных показателей.

Конечный результат деятельности страховой компании зависит от того, как будет подобран персонал, как персонал будет обучаться, и как персонал будет справляться с поставленными задачами. Правильно подобранные и грамотно обученные специалисты помогут страховой компании добиваться стабильно высоких результатов даже в нестабильной экономической ситуации и в условиях экономического кризиса.

Основной задачей страховой компании становится – эффективное использование персонала.

Для грамотного управления персоналом страховой компании стоит найти ответы на такие вопросы, как:

- в каком направлении хочет развиваться страховая компания, и на каком уровне страховая компания находится сейчас;
- в чем состоит стратегия развития страховой компании;
- как должен развиваться персонал, в соответствии с этой стратегией.

Найдя ответа на эти вопросы, можно будет разработать грамотную стратегию управления персоналом.

Существует огромное количество различных обучающих мероприятий, направленных не только на обучение персонала, но и на выявление склон-

ностей персонала к той или иной деятельности, позволяющих раскрыть дополнительные способности сотрудника, которые могут пригодиться ему в профессиональной деятельности. Стоит помнить, что разные отделы страховой компании стоит обучать по программам, в первую очередь подходящим именно специфике их деятельности, а только потом выделять время на обучение каким-либо дополнительным навыкам. Руководителям стоит наравне с остальными сотрудниками участвовать в тренингах и мероприятиях. Это важный компонент формирования командного духа и поддержания корпоративных ценностей. Обучение должно быть направлено как на разрешение узкоспециализированных проблем, так и на создание эффективной команды единомышленников, что в полной мере способствует повышению конкурентоспособности компании.

Существует два уровня обучения специалистов страховых компаний. Первый уровень – внешний. Его будущие страховщики проходят в специализированных учебных заведениях. Вторым уровнем можно назвать внутренний уровень – уровень обучения непосредственно в страховой компании.

Безусловно, начинать обучение специалистам стоит именно на внешнем уровне – уровне вузов и других учебных заведений профессионального образования. Базовые знания, необходимые для дальнейшей работы в страховой сфере можно приобрести именно там.

Однако учебные заведения не готовят конкретных специалистов для страховой среды. Для работы в различных структурных подразделениях страховой компании необходимы специалисты, обладающие различными навыками и специфическими умениями, необходимыми для выполнения конкретно поставленных задач. Таких навыков вузы к сожалению студентам дать пока не могут.

Второй уровень обучения специалистов страховых компаний, в свою очередь делится еще на два подуровня:

- первый подуровень можно назвать уровнем корпоративного обучения. Обучение также может быть внутренним – отделы обучения непосредственно в страховой компании. В большинстве страховых компаний есть свои так называемые «Школы страховых агентов» которые могут за относительно небольшой промежуток времени познакомить любого желающего со спецификой страховой деятельности, обучить основам страховой деятельности.
- второй подуровень – уровень, на котором обучение теории заменяется обучению практическим навыкам. На этом подуровне обучаются штатные сотрудники – продавцы страховых продуктов, андеррайтеры, специалисты урегулирования убытков и т.д. Основой этого подуровня является профиль каждого конкретного специалиста. Именно под его профиль и специфику деятельности создаются учебные программы, система оценки пройденного курса обучения и в

дальнейшем мотивационные мероприятия, направленные на повышение эффективности каждого конкретного сотрудника. Отдельное внимание стоит уделять обучению специалистов маркетингового отдела, ведь стоит помнить, что страховая деятельность является одной из самых специфических, и от того, насколько интересные, необычные и необходимые клиентам страховые продукты будет предлагать страховая компания, во многом зависит ее финансовое благополучие.

На данный момент, для большинства российских страховых компаний, одной из самых главных проблем становится проблема управления человеческими ресурсами. Управление персоналом в страховой компании существенно отличается от управления персоналом в других сферах бизнеса. Особенности такого управления возникают в первую очередь из-за того, что страховая услуга не имеет вещественной формы, и может быть отсроченной во времени. Грамотное управление персоналом подразумевает не только умение управлять людьми как таковыми, но и понимание, чем занимается каждый конкретный сотрудник, понимание его функциональных обязанностей и поставленных перед ним задач. Также, для грамотного управления кадрами, необходимо понимать специфику страхового рынка и перспективы его развития, иметь представление о том, какие страховые продукты будут востребованы на рынке, и как грамотно продать эти продукты клиенту.

Руководители компании должны быть нацелены на понимание запросов клиентов, и уметь эти запросы удовлетворять, посредством грамотной работы персонала, позволяя сотрудникам не только работать и зарабатывать в компании, но и профессионально расти и развиваться.

Сотрудники, в свою очередь, становясь единым сплоченным коллективом должны стремиться стать настоящими профессионалами своего дела. Создание и продажа новых страховых продуктов, качественное обслуживание клиента на стадии покупки страхового продукта, выявление потребностей клиента и грамотное их удовлетворение, а также качественное разрешение возникающих проблем – все это формирует положительный имидж страховой компании, и обеспечивает компании финансовый рост. Подготовка и переподготовка кадров, мотивационные мероприятия, непрерывно функционирующая система обучения персонала, возможность профессионального и карьерного роста, отлаженная система поощрения и наказания сотрудников также должны быть элементами управления персоналом страховой компании.

Система управления персоналом – главная оставляющая управления в любой страховой компании. Именно система управления персоналом определяет успех деятельности страховой компании в целом, и каждого ее сотрудника в частности. Система управления персоналом не должна противоречить общей концепции развития страховой компании, и должна использовать оптимальные методы управления сотрудниками.

На сегодняшний день, в рамках нестабильной экономической ситуации в стране в целом, и сложной ситуации на страховом рынке в частности можно выделить ряд основных принципов, сформированных компаниями – лидерами на страховом рынке, позволяющих максимально грамотно осуществлять управление персоналом страховой компании:

- повышение эффективности подбора персонала;
- внедрение мотивационной системы оплаты труда, зависящей от индивидуальных показателей деятельности каждого сотрудника, и от эффективности деятельности структурного подразделения;
- проведение различных мотивационных мероприятий, направленных на сплочение коллектива;
- проведение обучения сотрудников в рамках повышения квалификации.

Каждый сотрудник должен иметь возможность раскрыть свой рабочий потенциал, его идеи и предложения должны быть услышаны, и рассмотрены руководством. Именно такой подход к управлению персоналом позволит развиваться как сотрудникам компании, так и развиваться самой страховой компании, обеспечивая ей достойную репутацию и финансовую устойчивость.

Список литературы:

1. Сухарев А.Я. Большой юридический словарь [Текст] / А.Я. Сухарев, В.Е. Крутских. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 858 с.
2. Феоктистова Н.А. Менеджмент в страховых организациях: учеб. пособие [Текст] / Н.А. Феоктистова, Е.Е. Яблочкина. – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2014. – 76 с.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММУНИКАЦИЙ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА (НА ПРИМЕРЕ ТОО «ЛЕНИГЕР»)

© Кошечкина Л.И.¹

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

Коммуникации играют важную роль для повышения управленческой эффективности. Эффективные коммуникации способствуют повышению показателей деятельности организации и уровня удовлетво-

¹ Старший преподаватель кафедры Экономики, магистр аграрного менеджмента.

ренности работников трудом, формированию чувства сопричастности в работе организации.

Ключевые слова: коммуникация, функции коммуникации, нисходящие и восходящие коммуникации, неформальные коммуникации.

В специфически человеческом обмене информацией особую роль для каждого участника общения играет значимость информации, так как люди не просто обмениваются словами, а стремятся при этом выработать общий смысл. А это возможно при условии, что информация не только принята, но и понятна, осмыслена.

Основные функции коммуникации представлены на рисунке 1 [7, с. 117].

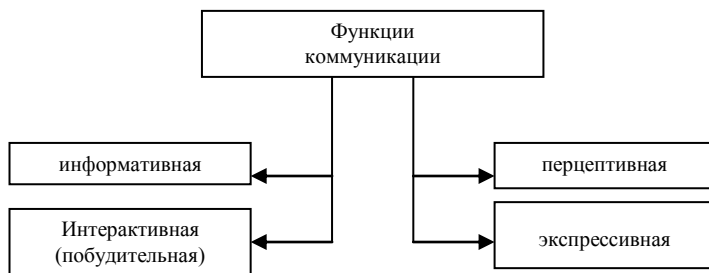


Рис. 1. Основные функции коммуникации

ТОО «Ленигер» занимает пусть не самую большую, но достаточно существенную долю рынка поставок продуктов питания в городе Костанае.

Данное предприятие на фоне остальных конкурентов отличается качеством реализуемой продукции, большим ассортиментом, скидками на товары и бесплатной доставкой независимо от суммы приобретения.

ТОО «Ленигер» имеет свои специфические черты, которые распространяются на организацию коммуникаций, на взаимодействие сотрудников и, как следствие, на формирование социально–психологического климата коллектива.

В штате фирмы работает 6 ведущих менеджеров, в подчинении каждого из них находится от 2 до 4 младших менеджеров и помощников. Каждый месяц (в конце месяца) старшие менеджеры в письменном виде докладывают о проделанной работе руководителю организации. Также в этом докладе возможны предложения, пожелания, просьбы как самих старших менеджеров, так и тех менеджеров, которые наводятся у них в подчинении. Предварительно просьбы и пожелания младших менеджеров обсуждаются с их начальниками – ведущими (старшими) менеджерами. Таким образом на фирме организованы восходящие вертикальные коммуникации.

Руководитель, рассмотрев, доклады менеджеров, в первых числах следующего месяца организывает с помощью секретаря собрание, на кото-

ром по каждому пункту докладов дает указания на дальнейшую работу, а также распоряжается и передает информацию, поступившую к нему из внешней среды. На этом же собрании присутствует главный бухгалтер фирмы для получения информации о произведённых расходах или предстоящих расходах, доходах и т.п. Таким образом налажены вертикальные нисходящие коммуникации.

Горизонтальные коммуникации в ТОО «Ленигер» в основном протекают неформальным образом, непосредственно через общение между сотрудниками. Если одному отделу необходима какая-либо информация от другого отдела, то данный запрос и поступившая в ответ информация проходит через руководителя фирмы.

Также нисходящие и восходящие коммуникации осуществляются на ежегодных собраниях всего трудового коллектива ТОО «Ленигер», где обсуждаются успехи, достижения, неудачи и перспективы как фирмы так и сотрудников.

Неформальные коммуникации осуществляются на празднованиях дней рождений, встрече «Нового года», мероприятии по случаю «Международного женского дня», коллективных поздравлениях с новорожденным ребенком. Ежегодно в организации отмечается «день рождения ТОО «Ленигер» – дата регистрации. На данные мероприятия принято собираться всем коллективом. Также на фирме организуются совместные выезды на природу (санаторий «Сосновый бор», Дом отдыха «Джайляу»), при которой половина стоимости путёвки оплачивается фирмой.

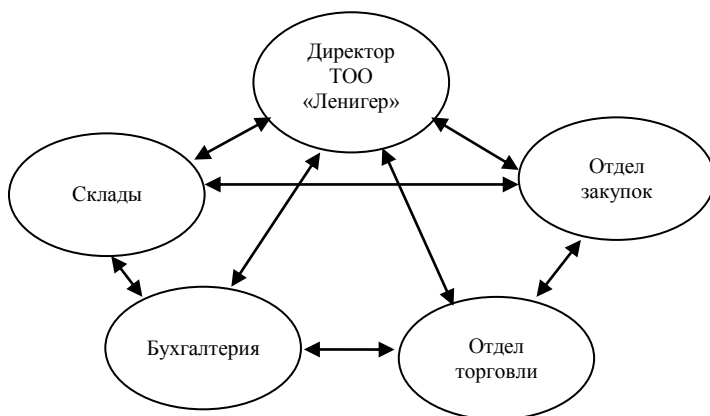


Рис. 2. Коммуникационные сети в ТОО «Ленигер»
(всеканальное взаимодействие)

Такой системой коммуникаций руководитель оградил себя от излишних сплетней и пересудов, организовал эффективную передачу формальной (де-

ловой) информации между отделами, сократил, на сколько это возможно, утечку информации. В тоже время обеспечил вниманием своих подчиненных и предоставил всевозможные пути для «обратной связи». Также подчиненные с помощью такой организации коммуникаций могут видеть в своих начальниках не только приказывающих руководителей, но и просто людей; это достигается на коллективных праздниках [2, с. 13].

Схема всеканального взаимодействия структурных подразделений предприятия представлена на рисунке 2.

Коммуникация считается успешной, если получатель информации понимает её содержание адекватно тому смыслу, который в нее вкладывает отправитель, то есть менеджер. В противном случае имеет место безуспешная коммуникация [5, с. 43].

Факторы, уменьшающие возможности успешной коммуникации, называются коммуникационными барьерами (преградами) [6, с. 54].

На макроуровне к таким барьерам в ТОО «Ленигер» относятся:

- перегрузка информационных сетей и искажение информации;
- потребность во всё более сложной информации;
- интернационализация деловых контактов и возрастание роли иностранных языков и т.п.

Среди названных особенно актуальной является перегрузка информационных сетей. Следует отметить, что на предприятии недостаточно активно используются современные информационные технологии, роль которых сегодня оценивается крайне высоко.

Микробарьеры коммуникаций препятствуют успешной коммуникации в конкретных узких сферах. К ним относятся:

- отношение источника (отправителя) информации к получателю (адресату);
- отношение адресата к источнику информации;
- восприятие получателем информации многозначных слов;
- отсутствие обратной связи.

Затрудняют коммуникации также предвзятые представления людей, отвергающие новые идеи в силу их новизны, кажущейся с первого взгляда сомнительной или в силу устойчивого мнения, порожденного определенными условиями (стереотипы).

В результате искажается восприятие сообщения, замедляется и искажается процесс обратной связи, снижается результативность данного сообщения.

Кроме того на предприятии слабо используются средства маркетинговой коммуникации, особенно в сфере рекламной деятельности, что также подтверждается снижением затрат на рекламу.

Таким образом, в ходе проведенного исследования были выявлены проблемы в организации коммуникаций на предприятии (рисунк 3).



Рис. 3. Проблемы коммуникаций в системе менеджмента ТОО «Ленингер»

Для устранения выявленных проблем и повышению эффективности коммуникаций в системе менеджмента предприятия предлагается:

- предоставить в пользование каждому торговому представителю карманный компьютер (планшет).
- проведение рекламная кампания по популяризации предприятия.
- разработка рекомендаций по преодолению индивидуальных коммуникационных барьеров.

Список литературы:

1. Водачкова Л.О. Повышение эффективности коммуникаций на предприятии [Текст] / Л.О. Водачкова. – М.: Экономика, 2013. – 269 с.
2. Гольц Л. Повышение эффективности использования трудовых ресурсов в современном предприятии [Текст] / Л. Гольц // Экономист. – 2013. – № 1. – С. 13-17.
3. Гордок В.И. Роль коммуникаций в повышении производительности труда [Текст] / В.И. Гордок // Финансы. – 2014. – № 8. – С. 25-29.
4. Городецкий В.И. Использование коммуникаций в системе менеджмента [Текст] / В.И. Городецкий // Финансы. – 2013. – № 4. – С. 31-37.
5. Данаев А. К вопросу об эффективности коммуникаций в системе менеджмента [Текст] / А. Данаев // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 5. – С. 43-49.
6. Мельникова М.В. Основы управления коммуникациями на предприятии [Текст] / М.В. Мельникова // Транзитная экономика. – 2013. – № 4. – С. 54-59.
7. Муравьев А.И. Теория экономического анализа: проблемы и решения [Текст] / А.И. Муравьев. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 487 с.
8. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент [Текст] / Л.Н. Павлова. – М.: Финансы, 2011. – 569 с.

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ, НАПРАВЛЕННЫХ НА ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА РАБОТНИКОВ КОНДИТЕРСКОГО ЦЕХА

© Селезнёва Т.О.¹, Крупеня Д.К.²

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

Сущность управления персоналом, включая наемных работников, работодателей и других владельцев предприятия заключается в установлении организационно-экономических, социально-психологических и правовых отношений субъекта и объекта управления. В основе этих отношений лежат принципы, методы и формы воздействия на интересы, поведение и деятельность работников в целях максимального использования их.

Ключевые слова: персонал, сотрудники, управление, эффективность использования, трудовые ресурсы.

В последнее время в кондитерских цехах наблюдается дефицит рабочих, усугубляющийся избытком производственных фондов. Снижение фондовооружённости предприятия говорит о нерациональном использовании основных фондов и необходимости решать возникшее несоответствие между средствами труда и объёмом рабочей силы.

Объектом исследования в данной статье стал кондитерский цех «Любимая Ева» г. Костанай. Одним из первых мероприятий, которое необходимо провести на данных предприятиях является увеличение численности работников.

Процесс проведения этого мероприятия продемонстрирован в таблице 1.

Таблица 1

Анализ результатов увеличения числа работников кондитерского цеха «Любимая Ева»

Показатель	До проведения мероприятия	В результате проведения мероприятия	Отклонение
Среднесписочное число работников, чел.	61	80	19
Из них: рабочие	32	50	18
Специалисты	5	6	1
Обслуживающий персонал	20	20	0
Руководители	4	4	0

¹ Старший преподаватель кафедры Экономики, магистр аграрного менеджмента.

² Студент 4 курса направления подготовки «Менеджмент», профиль подготовки «Управление малым бизнесом».

В таблице 2 показано, что общее количество рабочих планируется увеличить на 18 человек, и в этом случае общая численность работников достигнет 80 человек. Увеличение численности работников снизит фондовооружённость предприятия до 1706,5 тыс. тнг./чел., но повысит фондоотдачу до 1,2. В результате этого увеличения производительность труда должна увеличиться, её динамика показана в таблице 2.

Таблица 2

Динамика производительности производства и использования основных фондов в результате увеличения числа работников

Показатель	До проведения мероприятия	В результате проведения мероприятия	Отклонение
Среднесписочное число работников, чел.	61	80	19
Из них: рабочие	32	50	18
Среднегодовая стоимость основных фондов, тыс. тнг.	77771,6	85328,6	7557
Фондоотдача, тнг.	0,9	1,2	0,3
Фондоёмкость, тнг.	1,1	0,83	-0,27
Фондовооружённость, тыс. тнг./чел.	2430,4	1706,5	-723,9
Производительность труда, тыс. тнг./чел.	3187,3	3532,2	344,9

Из данных, приведённых в таблице 2 видно, что в результате проведения мероприятия по увеличению числа работников кондитерского цеха производительность труда по плану должна увеличиться на 344,9 тыс. тнг./чел., но принимая во внимание тот факт, что в течение 2015 года было закуплено новейшее оборудование на общую сумму 15929,4 тыс. тнг., этот показатель на практике может значительно увеличиться. Увеличение это будет обусловлено новизной технологического оснащения цеха за счёт установки купленного оборудования, поскольку улучшение технологии всегда предусматривает увеличение производительности труда.

Второе мероприятие, которое необходимо провести в кондитерском цехе «Любимая Ева», тесно связано с первым. Если первое мероприятие направлено на повышение численности работников, то второе быть направлено на уплотнение рабочего графика. Здесь разумно задействовать трудообразующие резервы повышения производительности труда. Это означает, что требуется напрямую повышать показатели результатов работы персонала, а именно – повышать мотивацию работников к труду.

Для повышения мотивации к работе персонала кондитерского цеха «Любимая Ева» рациональнее всего применять экономические методы. Предлагается сменить функционирующую на предприятии повременную систему оплаты труда на систему сдельную. Это означает, что труд работников будет оплачиваться в зависимости от объёма произведённой продукции, а не от фактического числа часов, проведённых на рабочем месте.

Такие меры позволят уменьшить время, которое работники проводят на рабочем месте, не занимаясь непосредственно процессом производства. Известно, что в течение дня работники предприятия регулярно отлучаются от работы. Это обусловлено слабым контролем над деятельностью персонала и низкой мотивацией работников.

Для осуществления контроля предлагается учредить должность заместителя начальника цеха по производству. В его должностные обязанности будут входить учёт произведённой каждым работником продукции, контроль над деятельностью персонала и решение общепроизводственных вопросов.

Сдельная система оплаты труда, несомненно, увеличит фонд заработной платы, но в то же время позволит увеличить производительность труда на 30 %. Изменения фонда заработной платы представлены в таблице 3.

Таблица 3

**Анализ динамики размера фонда заработной платы
и производительности труда**

Показатель	До проведения мероприятия	В результате проведения мероприятия	Отклонение
Среднесписочное число работников, чел.	61	61	19
Объём производства продукции, тыс. тнг.	101994,4	132592,7	30598,3
Производительность труда, тыс. тнг./чел.	3187,3	3489,3	302
Общее количество отработанного времени за год всеми рабочими, ч.	55264	71843,2	16579,2
Фонд заработной платы, тыс. тнг.	48912	58694,4	9782,4

Из данных, приведённых в таблице 3 видно, что объём производства в результате проведения мероприятия увеличивается на 30598,3 тысяч тенге, а фонд заработной платы увеличится лишь на 9782,4 тысяч тенге. Причём следует учитывать, что эффективность данного мероприятия зависит от качества управления производством кондитерского цеха «любимая Ева», и может колебаться в зависимости от степени повышения мотивации работников к труду.

Таким образом, в кондитерском цехе «Любимая Ева» планируется провести два мероприятия, требующих использования внутренних резервов повышения производительности труда. Изменения затронут фонд рабочего времени, фонд заработной платы, численный состав работников и организацию производства предприятия в целом.

В результате проведения двух описанных выше мероприятий в кондитерском цехе «Любимая Ева» улучшится производительность труда, повысится объём производства продукции, фондоотдача и фонд заработной платы. Анализ этих изменений представлен в таблице 4.

Таблица 4

**Анализ показателей эффективности предложенных мероприятий
по повышению производительности труда**

Показатель	До проведения мероприятий	Повышение численности работников	Изменение системы оплаты труда	В результате проведения мероприятия	Отклонение
Объём производства продукции, тыс. тнг.	101994,4	133763,2	132592,7	164361,5	62367,1
Среднесписочное число работников, чел.	61	80	-	80	19
Фонд заработной платы, тыс. тнг.	48912	64146,9	58694,4	73929,3	25017,3
Фондоотдача, тнг.	0,9	-	1,2	1,2	0,3
Производительность труда, тыс. тнг./чел.	3187,3	3532,2	3489,3	3834,2	646,9

Анализируя данные из таблицы 4 можно сделать вывод, что в результате проведения предложенных мероприятий объём производства кондитерского цеха «Любимая Ева» увеличится на 62367,1 тысяч тенге, при этом, собственно внедрение нововведений не потребует серьёзных финансовых вложений. Также реализация мероприятий приведёт к увеличению производительности труда работников на 646,9 тысяч тенге/чел., и общая производительность труда увеличится до 3834,2 тысяч тенге/чел. Увеличение числа работников до 19 человек позволяет увеличить показатель фондоотдачи основных производственных фондов предприятия до 1,2.

Таким образом внедрение мероприятий, основанных на использовании внутренних резервов роста производительности труда, позволяет увеличить объём производства продукции на 60 % и повысить производительность труда персонала на 20 %.

Список литературы:

1. Агарков А.П. Экономика и управление на предприятии [Текст]: учеб. / А.П. Агарков, Р.С. Голов, В.Ю. Теплышев, Е.А. Ерохина; под ред. А.П. Агаркова, Р.С. Голова. – М.: ИТК «Дашков и К», 2014. – 400 с.
2. Алексейчева Е.Ю. Экономика организации (предприятия) [Текст]: учебник / Е.Ю. Алексейчева, М.Д. Магомедов, И.Б. Костин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИТК «Дашков и К», 2014. – 292 с.
3. Багиев Г.Л. Маркетинг [Текст]: учебник / Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич; под общ. ред. д.э.н., проф. Г.Л. Багиева. – 4-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Питер, 2013. – 560 с.
4. Виткалова А.П. Развитие современного предпринимательства [Текст] / А.П. Виткалова. – М.: Инфра-М, 2012. – 187 с.
5. Воробьев С.Н. Управление рисками в предпринимательстве [Текст]: учебник / С.Н. Воробьев, К.В. Балдин. – 4-е изд., испр. – М.: Дашков и К, 2014. – 482 с.

6. Гаврилова А.Н. Финансы организаций (предприятий) [Текст] / А.Н. Гаврилова, А.А. Попов. – М.: Кнорус, 2012. – 608 с.
7. Кислов Д.В. Маркетинг и реклама: налогообложение и бухгалтерский учет [Текст]: учебное пособие / Д.В. Кислов. – М.: Омега-Л, 2012. – 235 с.
8. Коршунов В.В. Экономика организации (предприятия): учебник для бакалавров / В.В. Коршунов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство ЮРАЙТ, 2014. – 433 с. – Серия: Бакалавр. Базовый курс.
9. Кравченко М.К. Финансовый менеджмент [Текст] / М.К. Кравченко. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 521 с.
10. Савицкая Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности [Текст] / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 485 с.

СТИМУЛИРОВАНИЕ ТРУДА РАБОТНИКОВ ОРГАНИЗАЦИЙ ТОРГОВО-ЗАКУПОЧНОЙ И ПОСРЕДНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© Симонян П.Ю.¹

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

Стимулирование работников на предприятии занимает одно из центральных мест в управлении персоналом, так как оно выступает непосредственной причиной их поведения. Цель стимулирования не вообще побудить человека работать, а побудить его делать лучше. Эта цель может быть достигнута только при системном подходе стимулирования труда.

Детально разработанная система стимулирования эффективности и качества труда позволяет мобилизовать трудовой потенциал предприятия, создать необходимую заинтересованность работников в росте индивидуальных результатов, способствует проявлению творческого потенциала и повышению уровня компетентности сотрудников, повышению качества выполняемых работ.

Ключевые слова: материальное и не материальное стимулирование, трудовые ресурсы, повышение производительности, оплата труда, стимулы, работодатель.

Важнейшим ресурсом, обеспечивающим конкурентоспособность предприятия, выступает человеческий потенциал. Одной из важнейших функций

¹ Преподаватель кафедры Экономики, магистр аграрного менеджмента.

руководителей предприятий является полное использование и наращивание человеческого потенциала.

Стимулирование играет огромную роль в организации деятельности предприятия. Оно направлено на мотивацию работника, позволяет получить максимальную прибыль, подталкивает к эффективному и качественному труду, который не только покрывает издержки работодателя.

Руководители большинства отечественных предприятий концентрируют своё внимание на управлении производством, финансами, маркетингом, в то время как совершенствование важнейшей сферы управления предприятием – управление человеческими ресурсами по-прежнему недооценивается. Экономическое мышление и общественное сознание в данной области перестраивается крайне медленно. Не отработаны многие теоретические и методологические аспекты принятия основополагающих кадровых решений, как части общей системы эффективного управления.

Детально разработанная система стимулирования эффективности и качества труда позволяет мобилизовать трудовой потенциал предприятия, создать необходимую заинтересованность работников в росте индивидуальных результатов, способствует проявлению творческого потенциала и повышению уровня компетентности сотрудников, выражается в снижении удельного веса живого труда на единицу продукции и повышении качества выполняемых работ.

Стимулирование работников на предприятии занимает одно из центральных мест в управлении персоналом, так как оно выступает непосредственной причиной их поведения. Ориентация работников на достижение целей организации по существу является главной задачей руководства персоналом [12].

Стимулирование труда – это целенаправленное или нецеленаправленное воздействие на человека или группу людей в целях поддержания определенных характеристик их трудового поведения, прежде всего меры трудовой активности. При стимулировании побуждение к труду происходит через удовлетворение различных потребностей личности, что является вознаграждением за трудовые усилия» как отмечает О.В. Ромашов.

Для создания ситуации стимулирования необходимы соответствующие условия, побуждающие личность действовать определенным образом. Поэтому «стимулирование труда» как способ управления трудовым поведением работника состоит в целенаправленном воздействии на поведение персонала посредством влияния на условия его жизнедеятельности, используя мотивы, движущие его деятельностью [7]. Если мотивация – это формирование внутренних побудительных сил трудового поведения, то стимулирование труда – это воздействие на трудовое поведение человека посредством внешних побудительных сил.

Что же такое стимул? «Стимул – это побудительная причина, заинтересованность в совершении чего-нибудь» [10]. Стимулы для выполнения активизирующей роли должны обладать следующими качествами:

- доступность, проявляющаяся в демократичности и в понятности (демократичность определяется возможностью каждого быть простимулированным, пониманием, что нужно предпринять для этого);
- осязаемость (для всех разная, для кого-то и сто рублей является побудителем к деятельности, а для кого-то и тысячи недостаточно); осязаемость стимула в большой степени зависит от размера заработной платы работника, от его квалификации и сложности выполняемых работ;
- постепенность – предполагает наращивание размеров стимулов, их разнообразия;
- своевременность – заключается в том, чтобы временной разрыв между трудовым достижением и непосредственным стимулом был как можно меньше;
- информированность – заключается в том, что, во-первых, каждый работник должен быть проинформирован о том, какая система стимулирования имеет место на предприятии, по каким основным показателям можно быть простимулированным, и, во-вторых, все работники должны получать информацию о том, кто, когда и за какие достижения был простимулирован.

Стимулами выступают любые блага (потребности человека), получение которых предполагают трудовую деятельность, т.е. благо становится стимулом труда, если оно формирует мотив труда. Другими словами, говоря о мотивах труда, мы ведем речь о работнике, стремящемся получить благо посредством трудовой деятельности, а говоря о стимулах, об органах управления, обладающих набором благ, необходимых работнику и предоставляющих их ему при условии эффективной трудовой деятельности [11].

В наше время важно не отстать от мировых достижений. Даже если мы имеем современное оборудование и налаженное технологическое производство, а так же необходимую сырьевую базу совсем это не означает, что предприятие будет успешно работать, ведь тем же самым может обладать и конкурент. Немаловажный фактор, от которого в значительной степени зависит результат деятельности предприятия – это человеческий фактор, человеческий потенциал, уникальность которого определяется способностью к рационализации и творчеству, изобретательностью, нестандартным подходом к решению проблем.

Зарплата представляется одним из немногих способов воздействия на персонал, как материально-стимулирующий фактор сотрудников для большей отдаче работе, повышению производительности и прибыли организации. Однако существующий зачастую субъективизм в оценке результатов

работы сотрудников (отсутствие количественных показателей такой оценки, а также стимулирование личной преданности) выбивает из рук менеджеров мотивационную функцию зарплаты, делая ее иногда даже демотивирующим фактором. Возможность влияния на подчиненных – через их зарплату дает им власть над людьми.

В организациях необходимо проводить проектирование, построение и поддержание системы оплаты, которая содействует улучшению результатов ее работы и будет являться материальным стимулом для персонала.

Существует множество факторов, влияющих на удовлетворенность сотрудников системой вознаграждения. Степень удовлетворенности соотносится со следующими факторами: справедливостью, ожиданиями и ценностями, внутренней и внешней сравнимостью, самооценкой, суммарным пакетом вознаграждений и пр.

Оплата труда работников – это цена трудовых ресурсов, задействованных в производственном процессе, с учетом указанных социальных ограничений. В значительной степени она определяется количеством и качеством затраченного труда, однако на нее воздействуют и чисто рыночные факторы, такие как спрос и предложение труда, сложившаяся конкретная конъюнктура, территориальные аспекты, законодательные нормы [3].

Работодатель в своей деятельности сталкивается с тем, что любой фактор, вовлекаемый в производство, должен быть оплачен. Он покупает станки, машины, оборудование, сырье и, чтобы начать производство, нанимает рабочую силу, и оплата за труд – это и есть оплата труда.

С одной стороны, оплата должна компенсировать расход физических и интеллектуальных сил работника, с другой стороны, работник не должен чувствовать себя ущербным, сравнивая оплату своего труда с оплатой аналогичного труда на родственном предприятии.

Однако предпринимателя ограничивает ряд факторов внешнего характера: установленный государством минимальный уровень заработной платы, условия договора между предпринимателем и коллективом работающих, требования профсоюзных комитетов.

В распоряжении работодателя имеются широкие возможности в выборе тех или иных форм или систем заработной платы, они еще шире при определении премиальных доплат, поощрений.

Но искусство руководителя заключается в том, чтобы из имеющегося арсенала средств выбрать те из них, которые в наибольшей мере соответствуют конкретному предприятию и именно тому персоналу, который набран на это предприятие.

Стимулирование работников занимает одно из центральных мест в управлении персоналом, так как обуславливает их поведение. Стимулировать значит опосредованно воздействовать таким образом, чтобы поведение, дела и поступки соответствовали запланированным требованиям фирмы, спо-

собствовали развитию самого человека. Стимулирование – воздействие не непосредственно на личность, а на внешние обстоятельства с помощью благ, стимулов, побуждающих работника к определенному поведению.

Стимулирование труда эффективно только в том случае, когда органы управления умеют добиваться и поддерживать тот уровень работы, за который платят. Цель стимулирования не вообще побудить человека работать, а побудить его делать лучше (больше) того, что обусловлено трудовыми отношениями. Эта цель может быть достигнута только при системном подходе стимулирования труда [4].

Детально разработанная система стимулирования эффективности и качества труда позволяет мобилизовать трудовой потенциал предприятия, создать необходимую заинтересованность работников в росте индивидуальных результатов, способствует проявлению творческого потенциала и повышению уровня компетентности сотрудников, выражается в снижении удельного веса живого труда на единицу продукции и повышении качества выполняемых работ.

Сфера торговли является той отраслью экономики, которая развивается наиболее быстрыми темпами. На сегодняшний день в ведущих торговых западных фирмах стимулирование труда рассматривается как элемент общей системы работы с персоналом, который неразрывно связан с нею и со всеми другими элементами системы. Этот подход предполагает, что человеческий фактор является одним из определяющих в успехе организации в условиях конкурентной борьбы на рынке [2].

Для исследования системы стимулирования труда на предприятии было выбрано несколько организаций. Специализацией этих организаций является торгово-закупочная и посредническая деятельность.

Проведенные исследования показали различные причины неудовлетворенности трудом по категориям персонала, общие показатели степени удовлетворенности трудом в организациях в среднем низкие. Таким образом, возникает необходимость в совершенствовании процесса управления стимулированием работников выбранных организаций. Для повышения эффективности существующего процесса стимулирования труда в организациях предлагается провести следующие мероприятия, направленные на материальное стимулирование сотрудников:

- во-первых, необходимо установить базовые ставки на основе состояния рынка труда. Каждый агент по сбыту или торговый агент, рядовой продавец должен иметь у себя не только описание своих функций, но и соответствующее описание для более высокого должностного уровня;
- во-вторых, необходимо ввести дополнительные выплаты, прямо увязанные с достижением плановых показателей по сбыту (целевых ориентиров);

- в-третьих, можно ввести специальные бонусы и комиссионные доплаты. Все это необходимо дополнять ускоряющими коэффициентами (акселераторами) по отдельным продуктовым направлениям.

Для повышения эффективности системы нематериального стимулирования труда предлагается провести следующие мероприятия:

1. Разработать программу укрепления здоровья работников торговых сетей. В данную программу войдут оплата организацией медосмотра, абонемент в тренажерный зал для сотрудников со стажем, спортивные соревнования между торговыми точками с ценными призами.
2. Ввести программу приема жалоб и обращения к руководителю.
3. Стимулировать работников организации с помощью обучения.
4. Создать работникам возможность эффективного продвижения по служебной лестнице внутри организации как в горизонтальном, так и в вертикальном направлении.
5. Установить на торговых точках доску почета, на которой будут вывешены фотографии самых лучших работников месяца или лучшей команды месяца.
6. Усовершенствовать систему обратной связи.

Моральное стимулирование играет не маловажную роль в системе стимулирования труда и является наиболее экономичным способом стимулирования для предприятия, поскольку не требует существенных материальных затрат.

Чаше проводить совместные корпоративы для своих работников, так как данное мероприятие способствует укреплению корпоративной культуры организации. Данное нововведение позволит работникам лучше узнать друг друга, в неформальной обстановке пообщаться с коллегами и с руководством, способствует становлению единого духа компании [9].

Так же есть ряд стимулов, которые можно применять как к управляющим, так и к работникам второго звена. К данным стимулам можно отнести:

1. Стимул личной безопасности (болезни, происшествия, сокращение штатов);
2. Личные потребности.
3. Финансовое содействие/помощь.

Новые подходы к стимулированию привносят позитив в деятельность наемных работников, в удовлетворение их потребностей: они содействуют развитию творческого потенциала работников, содействуют повышению качества трудовой жизни, ведут к демократизации управления производством, способствуют удовлетворению потребностей высшей ступени – потребностей принадлежности и причастности, в признании и самоутверждении, самовыражении.

Список литературы:

1. Алавердов А.Р. Управление человеческими ресурсами организации [Текст]: учебник/ А.Р. Алавердов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: «Синергия», 2012. – 656 с. – (Университетская серия).
2. Базаров Т.Ю. Управление персоналом. Практикум: учебное пособие для студентов вузов [Текст] / Т.Ю. Базаров. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 239 с.
3. Базаров Т.Ю. Управление персоналом [Текст]: учебник / Т.Ю.Базаров. – 12-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2014. – 224 с.
4. Баканов М.И. Стимулирование персонала [Текст] / М.И. Баканов. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 600 с.
5. Бариленко В.И. Методы стимулирования труда работников [Текст] / В.И. Бариленко. – М.: Омега-Л, 2011. – 710 с.
6. Бовыкин В.И. Новый менеджмент: управление предприятием на уровне высших стандартов; теория и практика эффективного управления [Текст] / В.И. Бовыкин. – М., 2011. – 368 с.
7. Булатов А.С. Экономика [Текст] / А.С. Булатов. – М.: Экономистъ, 2012. – 896 с.
8. Бухалков М.И. Производственный менеджмент: организация производства: учебник [Текст] / М.И. Бухалков. – 2-е изд. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 395 с.
9. Бухалков М.И. Управление персоналом: учебник [Текст] / М.И. Бухалков. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 400 с.
10. Виленко Е.Ф. Стимулирование [Текст] / Е.Ф. Виленко. – М.: Наука, 2011. – 664 с.
11. Гончаров В.И. Менеджмент [Текст] / В.И. Гончаров. – М.: Эксмо, 2011. – 566 с.
12. Гортова Л.Т. Материальное стимулирование [Текст] / Л.Т. Гортова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 440 с.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small loop at the top-left and bottom-left corners.

Секция 7

***ЭКОНОМИКА
И УПРАВЛЕНИЕ
КАЧЕСТВОМ***

ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

© Завьялова Н.Б.¹, Дудина Д.А.²

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

Применение системы менеджмента качества (СМК) на российских предприятиях – актуальная задача, решение которой будет способствовать повышению качества товаров и услуг и обеспечит создание конкурентоспособной российской продукции на отечественных и зарубежных рынках. В статье рассматриваются отдельные аспекты практического внедрения СМК на основе процессного подхода.

Ключевые слова: система менеджмента качества, стандарты, эволюция развития стандартов, процессный подход.

Проблемы управления качеством товаров / услуг – тема, занимающая умы менеджмента на протяжении нескольких десятилетий. Именно с качеством товаров и услуг связывают большинство исследователей конкурентоспособность компаний, лидерство в отрасли, устойчивое развитие бизнеса [7, 5, 4].

Управление качеством прошло ряд этапов, позволяющих говорить об эволюции систем управления качеством (рис. 1). На первом этапе возникла и существовала система бездефектного изготовления продукции (БИП), созданная в СССР в 50-е годы прошлого столетия. Ее основной показатель – доля (процент) продукции, сданной при производственном техническом контроле с первого предъявления. Система бездефектного изготовления продукции применялась в промышленности и серьезно контролировалось особенно на предприятиях по выполнению оборонного заказа. В 60-е годы XX столетия было введено второе поколение систем управления качеством – системы бездефектного труда (СБТ). При работе по этой системе каждому работнику присваивались классификаторы типовых достижений и упущений в работе с указанием оценок в баллах. Разность сумм положительных и отрицательных оценок давала коэффициент качества труда работника, который учитывался при материальном и моральном вознаграждении сотрудников. Несомненным достоинством системы бездефектного труда была мотивация персонала к повышению трудовой и производственной дисциплины, тогда как недостатком – сохранение односторонней ориентации на управление качеством только живого труда.

¹ Профессор кафедры Предпринимательства и логистики, кандидат технических наук, доцент.

² Бакалавр факультета Менеджмента.



Рис. 1. Эволюция развития системы менеджмента качества в России

В 70-е годы XX столетия было разработано третье поколение систем управления качеством – комплексные системы управлением качеством продукции (КСУКП), которые, в свою очередь, опирались на опыт и достижения, полученные при эксплуатации системы бездефектного труда. Управление качеством рассматривалось комплексно. Дополнительно к качеству живого труда работников учитывались материально-технические факторы производства, организационные факторы, административные факторы (указания и ресурсы, поступающие от вышестоящих организаций). Управление качеством впервые стало носить всеобщий характер и распространялось на весь жизненный цикл продукции, работы, услуги. Основой комплексной системы управления качеством стала государственная система стандартизации. Фактически это был инструмент ускорения технического прогресса, повышения производительности общественного труда, улучшения качества продукции.

В ряде случаев внедрение комплексных систем управления качеством происходило достаточно формально, что приводило к расхождению провоз-

глашаемых и реальных целей командно-административной системы управления экономикой и не давало ожидаемых результатов качества. Кроме того, в условиях всеобщего дефицита было практически невозможно получить необходимые ресурсы для осуществления производственной деятельности и, тем более, для обеспечения качества производимой продукции. Дефицит «воспитывал» потребителей и производителей определенным образом: потребитель привыкал молча принимать некачественный товар или услугу, а производитель приучался к вседозволенности.

Сегодня можно говорить о новом этапе развития стандартизации, отраженном в ФЗ «О стандартизации в Российской Федерации» (с изменениями на 3 июля 2016 года) [1]. В последние десятилетия в связи с ростом международной торговли в России появился определенный интерес к управлению качеством, чему в немалой степени способствовал обмен опытом с Европейскими странами, знакомство российских специалистов с трудами ученых и практиков в области внедрения системы менеджмента качества на предприятиях, а также формирование системы стандартов управления качеством ИСО 9001-2011 [2]. В системе менеджмента качеством сложилось два подхода, которые применяются в ряде случаев совместно (рис. 2).

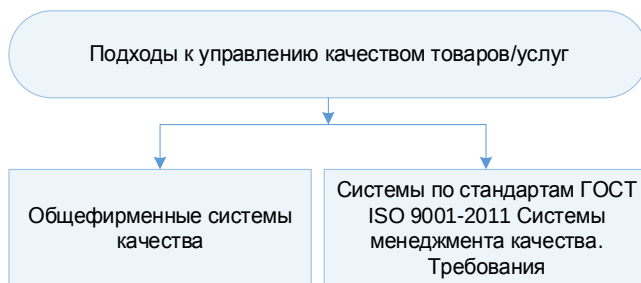


Рис. 2. Классы подходов к управлению качеством

Принципиальным отличием системы менеджмента качества (СМК) на основе стандартов ИСО от практики применения КСУКП является (1) охват всего жизненного цикла изделия от проектирования до утилизации и распространение на такие элементы системы как маркетинг, материально-техническое обеспечения, сбыт, обслуживание и др.; (2) наличие связи между программами обеспечения качества и экономическими результатами предприятия; (3) реализация в системе менеджмента качества политики компании по управлению качеством, осуществление внутреннего мониторинга по оценке эффективности СМК. Такая многоаспектность стандарта ИСО достигается тем, что он представляет собой целую серию стандартов (рис. 3), которые дополняют друг друга. Фейгебаум Г. [6], один из основоположников системы менеджмента качества, утверждал, что стандарты ИСО служат

основой для «элементарного предконкурентного уровня», достижение которого предполагает успешную экономическую деятельность.

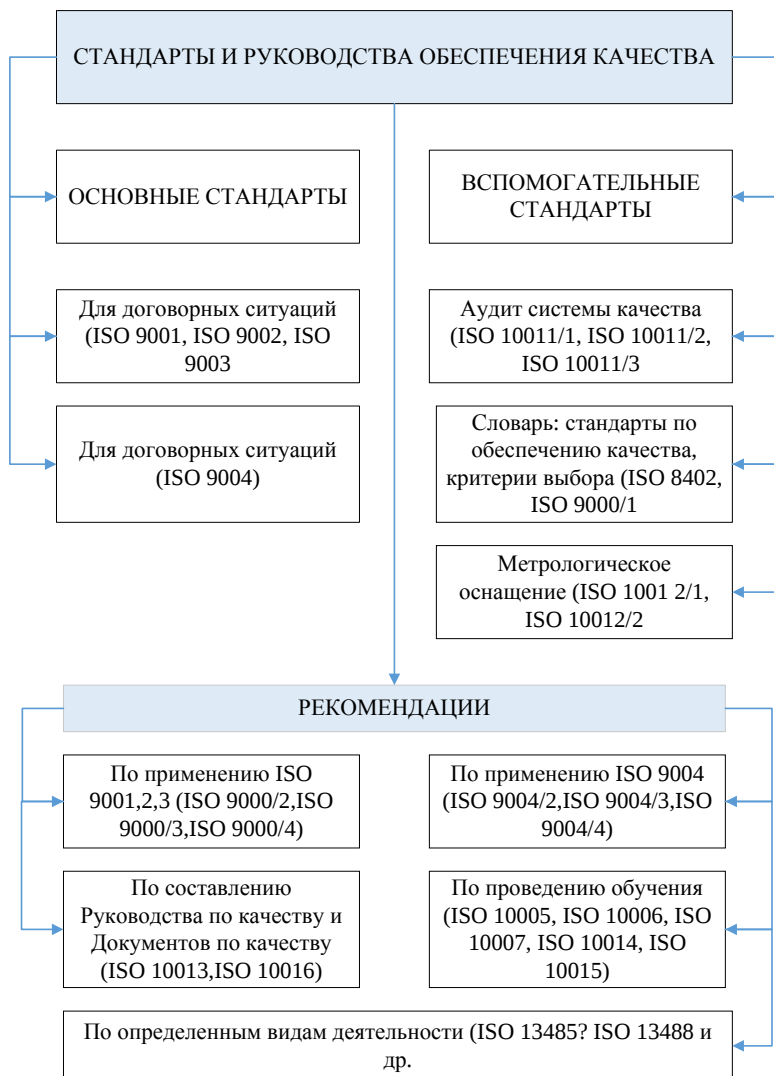


Рис. 3. Структура ИСО

В процессе развития рыночных отношений в России вопрос, связанный с качеством выпускаемой продукции или услуг становится все более острым.

Производители все чаще задумываются о внедрении СМК в свои организации. Это связано с тем, что подтверждающий качество продукции сертификат является основополагающим шагом для выхода на международный рынок.

В соответствии с материалами исследований международной организации ISO, количество выданных сертификатов ISO 9001 на территории Российской Федерации за период с 2000 по 2015 составляет 221 272 шт., причем максимальный интерес к сертификации у производителей товаров и услуг наблюдался в 2010 г. (рис. 4).

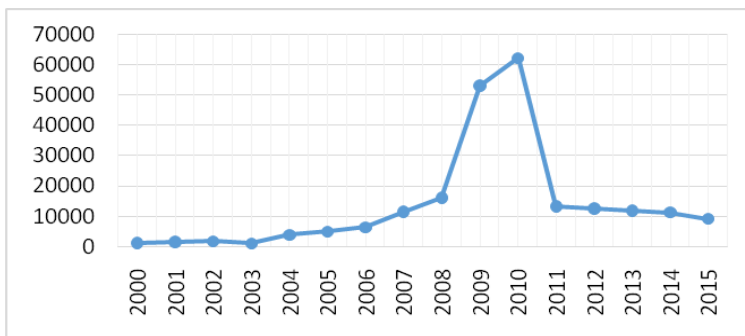


Рис. 4. Количество выданных сертификатов на территории РФ

Источник: Survey 2015.

Многие российские производители-экспортеры работают без международной сертификации. Это приводит к потере 30-40 процентов прибыли, потому что потребители не доверяют качеству товаров, и производители вынуждены продавать товар дешевле. С точки зрения потребителей наличие сертификата международного образца служит не только гарантом качества продукции, но и снижает риски страховщика при заключении сделок. Кроме того:

1. Без системы менеджмента качества и сертификата подтверждения компании сложно выйти на международный рынок.
2. Система качества упрощает деятельность организации, а также систематизирует ее.
3. Сертификат является подтверждением высокого уровня качества выпускаемой продукции, из этого следует, что продажи продукции будут повышаться.
4. При распределении гос. заказов государство отдает предпочтение сертифицированным компаниям.

В России сертификацию системы менеджмента качества проводят органы по сертификации, которые аккредитованы и зарегистрированы в соответствии с правилами, установленными в системе сертификации. При наличии спроса на сертификацию на рынке появились так называемые «серые

сертификаты». Для России это абсолютно нормальная ситуация, потому что она является новичком на рынке системы менеджмента качества, но легко проверить компанию предъявляющую сертификат ИСО. На территории Российской Федерации действует реестр сертифицированных компаний¹, который имеет открытый доступ.

Стратегия развития организации предполагает внедрение и функционирование системы менеджмента качества на основе нескольких подходов, в том числе процессного [3]. Согласно данному подходу, организация рассматривается как комплекс процессов, которые должны дополнять друг друга и руководство организации должно управлять ими, проводить постоянный мониторинг и совершенствовать их. При выполнении проектов по развитию и внедрению систем качества не всегда достаточное внимание уделяется глубокой проработке модели бизнес-процессов, что приводит к неэффективности СМК. С целью повышения результативности необходимо использовать проводимый на постоянной основе анализ СМК. Методика и порядок планирования проведения анализа представлен на рис. 5.

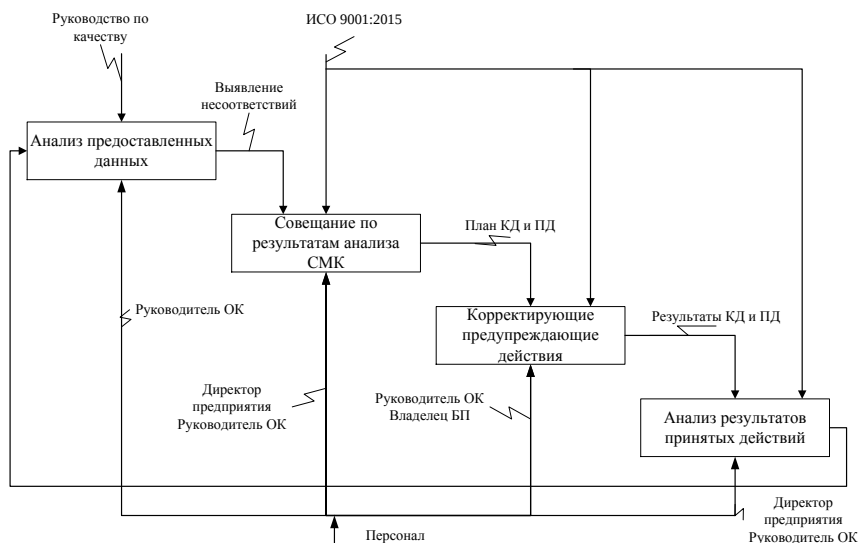


Рис. 5. Бизнес-процесс планирования и проведения анализа СМК

Следующим важным моментом является описание бизнес-процессов компании. В соответствии с требованиями стандарта ИСО должен сущест-

¹ Единый реестр сертифицированных организаций. Содержит сведения о компаниях с действующей системой менеджмента ISO, OHSAS, HACCP в Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://com-1.ru/> (дата обращения: 4.03.2017).

водить только один документ, описывающий бизнес-процесс – это руководство по качеству, что не всегда имеет место на практике. При описании бизнес-процессов могут быть использованы различные инструменты: текстовые документы (паспорт процедуры), диаграммы и схемы, матричные диаграммы, семейство функциональных моделей, принятые в программе управления качеством. Традиционно система документации в СМК имеет иерархическую структуру, представленную на рис. 6.



Рис. 6. Иерархия документации

К документам первого уровня относится руководство по качеству, в котором отражены основные положения и требования к СМК в компании. Документам второго уровня содержат описание процедур выполнения бизнес-процессов и требований к ним. Таких процедур в компании, например, Johnson & Johnson, насчитывается около 40. К документам третьего уровня относятся различные рабочие инструкции, формы для заполнения, трекары. Документы третьего уровня дополняют процедуры, которые относятся к документам второго уровня.

Рассмотрим действие нескольких процедур по управлению качеством в компании Johnson & Johnson.

Есть такие процедуры, выполнение требований которых является критичным. Например, *Complaints about products* (Жалобы на продукцию) – это основополагающая процедура в компании, которой должны быть обучены все сотрудники подразделения медицинского оборудования компании Johnson & Johnson. Весь процесс построен следующим образом. В компанию поступает жалоба, источником жалоб могут быть потребители, клиники, ис-

пользующие это изделия, регуляторные органы, научные статьи и т.д., далее начинается работа внутри компании. Сотрудник, которому поступила жалоба, в течение 24 часов должен сообщить, сотруднику, отвечающему за жалобы. Последний, в свою очередь, собирает все необходимые данные, где произошло событие, кто сообщил о жалобе, есть ли продукция, которую можно отправить на экспертизу, был ли нанесен вред пациенту. Если пациенту был нанесен вред здоровью, то отдел качества обязан сообщить об этом инциденте в регуляторные органы (Росздравнадзор). Затем продукт доставляют в офис компании Johnson & Johnson, оттуда продукт отправляют производителю за границу вместе со всеми необходимыми данными. Производитель в свою очередь в течение 60 дней проводит расследование и высылает заключение. Этот заключение пересылается инициатору жалобы и если жалоба подтверждается, то выплачивается материальная компенсация.

Не менее важной процедурой является процедура *Field Actions*. Суть данной процедуры заключается в том, что производитель на основании полученных жалоб делает вывод, что продукция имеет определенные недостатки и присылает официальное извещение для отзыва продукции с рынка. Продукция, подлежащая отзыву, должна быть изъята из использования. В течение 2-х рабочих дней отдел качества должен предоставить информацию об отгрузках в Россию и страны СНГ, а также о количестве единиц, находящихся на складе. Та часть продукции, которая находится на складе, переводится на карантин, а затем, с разрешения производителя, либо уничтожается, либо отправляется производителю на экспертизу. Если продукция была утилизирована локально, производителю предоставляется сертификат деструкции, и он возмещает убытки компании. Следующим шагом является составление письма в Росздравнадзор. Регуляторные органы должны знать, что у той или иной продукции имеются недостатки и она отзывается с рынка.

Еще один шаг – это составление письма для дистрибьюторов, которым отгружалась продукция. Компания Johnson & Johnson напрямую не сотрудничает с клиниками, а реализует свою продукцию через дистрибьюторов. Дистрибьюторы в свою очередь обязаны уведомить потребителей об отзыве продукции с рынка и выслать компании Johnson & Johnson заполненные формы обратной связи от клиник и от своего имени, в которых должна содержаться информация о количестве продукции, которая находится в собственности компании.

После сбора информации, российское подразделение компании сообщает производителю, сколько единиц продукции находится в собственности у клиентов и дистрибьюторов. Следующим шагом является организация процесса обратного выкупа. Это очень сложный и долгий процесс, который задействует несколько подразделений, отдел маркетинга, отдел планирования, отдел качества и отдел бухгалтерии. Когда этот процесс завершен, отдел качества запрашивает разрешение на локальную утилизацию и выдачу

компенсации. Если производитель разрешает утилизировать продукцию, то процесс запроса компенсации идентичен процессу запроса компенсации уничтоженной продукции со склада. Как только производитель выпускает документ о компенсации и бухгалтерия учитывает этот документ, кейс можно считать закрытым.

Использование процессно-ориентированного подхода имеет следующие преимущества:

1. Высокая мотивация и вовлеченность персонала. Поскольку именно процессный подход позволяет ориентироваться на конечный продукт, то мотивированное участие персонала способствует выпуску качественной продукции.
2. Снижение нагрузки на руководителей. У каждого процесса есть владелец, а руководитель должен анализировать результаты данного процесса, а не держать весь процесс целиком под своим контролем.
3. Высокая динамичность системы. Она позволяет быстро перестраивать процессы под изменяющуюся среду.
4. Высокая прозрачность и понятность системы управления, а также упрощение процедур координации и контроля.
5. Возможность комплексной автоматизации.

Очевидно, что внедрение СМК не является легкой или тривиальной задачей в системе управления компанией. Однако практика применения СМК открывает перед производителями новые возможности для расширения рынка, обеспечивает участие компании в реализации принципов устойчивого развития, учитывающих кроме экономической составляющей хозяйственной деятельности экологическую и социальную составляющую. Внедрение и применение СМК делает компанию еще более значимой для потребителей товаров и услуг, способных оценить ее вклад в жизнь будущих поколений.

Список литературы:

1. ФЗ «О стандартизации в Российской Федерации» (с изменениями на 3 июля 2016 года) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/zakon-rf-o-standartizacii> (дата обращения: 3.03.2017).
2. ГОСТ ISO 9001-2011 Системы менеджмента качества. Требования (Дата введения 2013-01-01) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/1200093426> (дата обращения: 3.03.2017).
3. Бобровский С.М., Яницкая Т.С. Построение модели системы управления качеством предприятия на основе использования методов структурного анализа // Известия ТПУ. – 2006. – № 5. – С. 186-192.
4. Завьялова Н.Б., Одемлюк И.А. Организационные основы совершенствования качества услуг в области медицинских лабораторных исследований // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2016. – № 26. – С. 106-112.

5. Завьялова Н.Б., Сидорчук Р.Р., Лопатинская И.В., Завьялов Д.В., Сагинова О.В., Скоробогатых И.И. Управление качеством транспортного обслуживания в мегаполисе // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2016. – № 1. – С. 36-50.

6. Фейгенбаум А. Контроль качества продукции. Пер. с англ. – М.: Экономика, 1986

7. Юсупов М.Р. История становления системы менеджмента качества в России // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Пищевые и биотехнологии. – 2014. – № 1. – С. 16-22.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРОЦЕССА КАЧЕСТВА ОКАЗЫВАЕМЫХ УСЛУГ В КОМПАНИИ «КАС КОНСАЛТИНГ»

© Селезнёва Т.О.¹

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

Повышение качества сервиса потребителей товаров и услуг является одним из условий фактического удовлетворения потребностей покупателей и реализации стратегии организации путем продажи товара и оказания услуг.

Ключевые слова: конкурентоспособность, управление, эффективность использования, качество услуг, система качества показателей сервиса.

Компания «КАС Консалтинг» основана в 2006 году с целью автоматизации управления и учета предприятий на базе типовых программных продуктов «1С». На сегодняшний день компания специализируется на сложных проектах, направленных на разработку и внедрение нестандартных решений. За счет внедрения современных информационных технологий, позволяющих обеспечить прозрачность и управление предприятием, ТОО «КАС Консалтинг» помогает повысить производительность и результативность компании заказчика. В результате в компании происходит систематизация потоков информации, в удобном для заказчика виде, с целью обработки информации для принятия обоснованных решений. ТОО «КАС Консалтинг» – это команда профессионалов, имеющих большой опыт в разработке программного обеспечения в различных областях.

¹ Старший преподаватель кафедры Экономики, магистр аграрного менеджмента.

Компания может не только предложить программный продукт и квалифицированную поддержку по его внедрению, но и составить спецификацию с учетом лицензионной политики компании разработчика, проконсультировать по выбору и схемам лицензирования, обеспечить высокую скорость исполнения заказов.

Так же компания «КАС Консалтинг» предлагает пройти сертифицированные курсы по следующим направлениям:

- 1С:Предприятие 8. Бухгалтерия для Казахстана;
- 1С:Предприятие 8. Управление торговлей для Казахстана;
- 1С:Предприятие 8. Зарплата и управление персоналом для Казахстана;
- 1С:Предприятие 8. Бухгалтерия для Казахстана;
- 1С:Предприятие 8. Бухгалтерский учет для гос. учреждений Казахстана;
- введение в конфигурирование в системе 1С:Предприятие 8;
- конфигурирование в системе 1С:Предприятие 8.

Обучение помогает быстро и качественно:

- изучить функциональные возможности приобретенной программы;
- получить практические навыки работы с программой;
- не терять время на допущенные ошибки и их исправление.

Предприятие имеет статус юридического лица и относится к субъекту малого предпринимательства.

Товарищество с ограниченной ответственностью является юридическим лицом согласно законодательству Республики Казахстан, действует на основании самофинансирования и самокупаемости, обладает обособленным имуществом, имеет самостоятельный баланс и счет в банках, круглую печать со своими наименованием, фирменные бланки и другие реквизиты; может от своего имени заключать договоры, приобретать имущественные и неимущественные права и нести обязанности, быть истцом, ответчиком и третьим лицом в суде.

Товарищество вправе создавать на территории Республики Казахстан и за рубежом филиалы и представительства, вступать в объединения (союзы) с другими юридическими лицами, а также быть учредителем других юридических лиц.

Товарищество вправе выпускать облигации в соответствии с действующим законодательством.

Товарищество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим имуществом, на которое, согласно действующему законодательству, может быть наложено взыскание.

Структура услуг предприятия приведена на рисунке 1.

Как свидетельствуют данные рисунка 1, доля работ по автоматизации управления и учета предприятий на базе типовых программных продуктов

«ІС» занимает наибольший удельный вес в структуре предоставляемых фирмой услуг – 41 %. ТОО «КАС Консалтинг» обладает высокой конкурентоспособностью и успешно функционирует на рынке консалтинговых услуг.

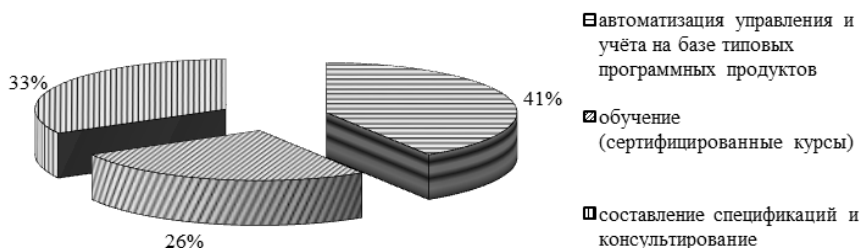


Рис. 1. Структура услуг ТОО «КАС Консалтинг» в среднем за период 2013-2015 гг.

В рамках предоставления консалтинговых услуг ТОО «КАС Консалтинг» демонстрирует высокий профессионализм в своей работе, проявляет высокую степень ответственности за предоставляемые услуги и подтверждает свое понимание и знание потребностей своего клиента.

Фирма регулярно организует повышение квалификации своих специалистов, а также получение ими знаний в новых областях, таких как международные стандарты отчетности, сертификация системы качества и др. Два раза в год каждый сотрудник проходит аттестацию.

Все сотрудники при приеме на работу проходят многоуровневую систему отбора, постоянно проводятся мероприятия по повышению профессиональной квалификации. Такой тщательный отбор сотрудников позволяет предоставлять в распоряжение клиента наиболее высококвалифицированных специалистов.

Таблица 1

Показатели ресурсоотдачи ТОО «КАС Консалтинг»

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	Темп роста, %, 2015/2013
Выручка от реализации, млн. тенге	2196	2283	2327	106,0
Численность работников, чел.	10	10	12	120,0
Оплата труда с начислениями, млн.тенге	698	802	967	138,5
Материальные затраты, млн.тенге	45	64	86	191,1
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, млн.тенге	1113	1721	3685	331,1
Среднегодовая стоимость оборотных средств, млн. тенге	5429	5613	15020	276,7
Производительность труда, тенге	219,6	228,3	193,9	88,3
Выручка на 1 тенге оплаты труда, тенге	3,146	2,847	2,406	84,5
Материалоотдача, тенге	48,8	35,7	27,1	55,5
Фондоотдача, тенге	1,97	1,33	0,63	32,0
Оборачиваемость оборотных средств, количество оборотов	0,40	0,41	0,15	37,5

Данные таблицы 1 позволяют сопоставить показатели денежной выручки с вложением различного вида ресурсов.

Рост денежной выручки в анализируемом периоде не обеспечивает рост показателей ресурсоотдачи. Это связано с тем, что темп роста ресурсов превышает темп роста денежной выручки. Это привело к тому, что производительность труда в 2015 году снизилась по сравнению с 2013 годом на 11,7 %, материалоотдача – на 44,5 %, а фондоотдача – в наибольшей мере – на 68 %. Это свидетельствует о негативных тенденциях в деятельности предприятия.

В ТОО «КАС Консалтинг» сформирована линейно-функциональная структура управления. Анализ ее применения на практике позволяет выявить следующие ее преимущества:

- простота;
- понятность;
- регулируемость отношений;
- предсказуемость.

Однако с большей ориентацией на рынок, такая структура недостаточно эффективна: ее применение влечет за собой увеличение число конфликтных ситуаций, текучести кадров; качество работы организации в целом.

Основным руководителем предприятия является его директор.

Деятельность сотрудников фирмы организована на основании принципов научной организации труда. Для этого оценивают каждого сотрудника фирмы и выявляют: его способность и готовность к выполнению тех или иных функций, склонность к аналитике и синтезу, стремление к познанию, квалификацию, моральную и психологическую устойчивость.

Таим образом, организационная структура управления консалтинговой фирмой формируется исходя из теории и практики управления, а также видов услуг, оказываемых консалтинговой фирмой.

В условиях рыночной экономики эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности выражается в финансовых результатах.

Для выявления финансового результата необходимо выручку сопоставить с затратами на производство и реализацию: Суть деятельности каждого предприятия определяет особенности его функционирования, содержание и структуру активов, в особенности основных средств; формирует существенную часть конечного финансового результата.

ТОО «КАС Консалтинг» занимается реализацией услуг по автоматизации управления и учета.

Динамика денежной выручки от оказания услуг наглядно продемонстрирована на рисунке 1.

Денежная выручка от оказания услуг в 2015 году увеличилась на 131 млн. тенге или на 6 % по сравнению с показателем денежной выручки 2013 года.

В себестоимости продукции как синтетическом показателе отражаются все стороны производственной и финансово-хозяйственной деятельности предприятия: степень использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, качество работы отдельных работников и руководства в целом.

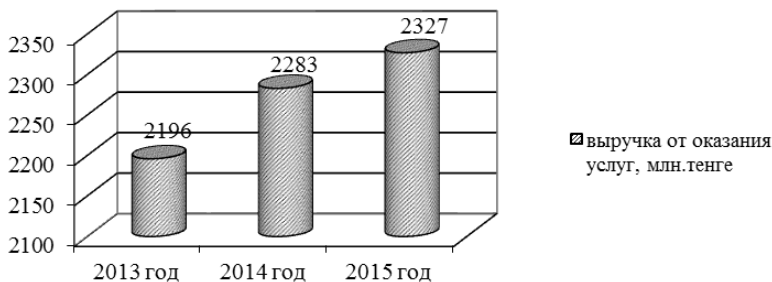


Рис. 1. Динамика денежной выручки от оказания услуг
ТОО «КАС Консалтинг»

Рисунок 2 отражает динамику себестоимости оказания услуг в ТОО «КАС Консалтинг».

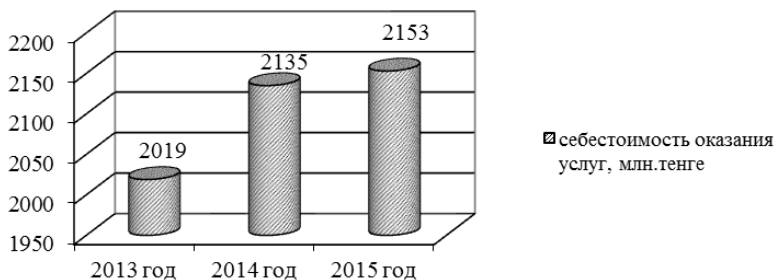


Рис. 2. Динамика себестоимости услуг ТОО «КАС Консалтинг»

Себестоимость увеличилась на 134 млн. тенге или на 6,6 %. Таким образом, себестоимость консалтинговых услуг также возрастает более быстрыми темпами, чем выручка от реализации.

Затраты в ТОО «КАС Консалтинг» складываются из следующих элементов:

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- начисления ЕСН и страховых взносов в Пенсионный фонд;
- амортизация основных средств;
- прочие затраты.

В элементе «Отчисления на социальные нужды» отражаются обязательные отчисления по установленным нормами органами государственного

и негосударственного социального страхования. Пенсионного фонда и медицинского страхования в процентах от затрат на оплату труда работников, включаемых в себестоимость продукции по элементу «Затраты на оплату труда» (кроме тех видов оплаты, на которые страховые взносы не начисляются). В общей структуре затрат отчисления составляют 5 %.

В состав «Амортизация основных фондов» входит сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных фондов, исчисленная исходя из их балансовой стоимости и установленных норм.

К элементу «Прочие затраты» в составе себестоимости консалтинговых услуг относятся налоги, сборы, отчисления в специальные внебюджетные фонды, вознаграждения за рационализаторские предложения, платежи по кредитам в пределах установленных ставок, затраты на командировки по установленным нормам, оплата услуг связи, коммунальные и представительские расходы и др.

Алгоритм трансформации совокупного дохода фирмы в чистую прибыль заключается в следующем. Вначале из дохода (выручки) от реализации товаров (работ, услуг) вычитают себестоимость проданных товаров (работ, услуг) и получают валовую прибыль. Из валовой прибыли вычитают коммерческие и административные расходы и получают прибыль (убыток) от продаж. Прибыль от продаж за вычетом налогов образует чистую прибыль, распределением и использованием которой самостоятельно распоряжается предприятие.

Динамика формирования прибыли приведена в таблице 2.

Таблица 2

Формирование прибыли ТОО «КАС Консалтинг», млн. тенге

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	Темп роста, %, 2015/2013
Выручка от реализации	2196	2283	2327	106,0
Себестоимость оказания услуг	2019	2135	2153	106,6
Валовая прибыль	177	148	174	98,3
Коммерческие и управленческие расходы	—	—	—	—
Прибыль от продаж	177	148	174	98,3
Сальдо прочих доходов и расходов	—55	+8	+17	—
Прибыль (убыток) до налогообложения	132	156	191	144,7
Налог на прибыль	34	37	46	135,3
Чистая прибыль	98	102	117	119,4

Анализ абсолютных показателей прибыли, приведенных в таблице 2, свидетельствует о том, что прибыль от продаж в анализируемом периоде снизилась на 3 млн. тенге или на 1,7 %. Это объясняется превышением темпа роста себестоимости над темпом роста денежной выручки на 0,6 процентных пунктов.

Одним из важных факторов, оказывающих влияние на финансовые результаты деятельности любого предприятия, выступает структура реализуемой продукции.

В 2015 году наибольшую долю в структуре услуг предприятия занимала прибыль от автоматизации управления и учета на базе внедрения типовых программных продуктов.

Соответственно, в структуре общей прибыли ТОО «КАС Консалтинг» в 2015 году наибольшую долю (41 %) занимает прибыль от автоматизации управления и учета, наименьшую – 27 % – прибыль от составления спецификаций и консультирования.

В ТОО «КАС Консалтинг» из чистой прибыли образуются фонды: накопления, потребления, социальной сферы. Средства этих фондов имеют целевое назначение и расходуются согласно утвержденным сметам.

Для проведения общего анализа показателей рентабельности используем данные, представленные в таблице 3.

Таблица 3

Исходные данные для расчета показателей рентабельности, млн. тенге

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год
Денежная выручка	2196	2283	2327
Себестоимость оказания услуг	2019	2135	2153
Валовая прибыль до налогообложения	177	148	174
Чистая прибыль	98	102	117
Собственный капитал	1500	1500	1750

В таблице 4 приведены данные, характеризующие показатели рентабельности финансово-хозяйственной деятельности ТОО «КАС Консалтинг» в анализируемом периоде.

Таблица 4

Основные показатели рентабельности ТОО «КАС Консалтинг»

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	Абсолютное отклонение, п.п. (2015 от 2013)
Рентабельность продаж, %	4,5	4,5	5,0	+0,5
Рентабельность издержек, %	4,9	4,8	5,4	+0,5
Рентабельность собственного капитала, %	6,5	6,8	6,7	+0,2

Показатели рентабельности, рассчитанные по чистой прибыли, демонстрируют тенденцию к увеличению. Это объясняется, как уже указывалось выше, высоким темпом роста величины чистой прибыли.

В целом, показатели рентабельности собственного капитала превышают показатели рентабельности продаж и издержек.

Как было отмечено выше, ТОО «КАС Консалтинг» занимается оказанием различного рода услуг: автоматизацией управления и учета, специфика-

цией, обучением. Поэтому для более полного анализа рентабельности хозяйственной деятельности предприятия будет целесообразным выполнить анализ показателей рентабельности по различным видам деятельности оказания услуг предприятием.

Данные для проведения такого анализа приведены в таблице 5.

Таблица 5

Рентабельность ТОО «КАС Консалтинг» по видам деятельности

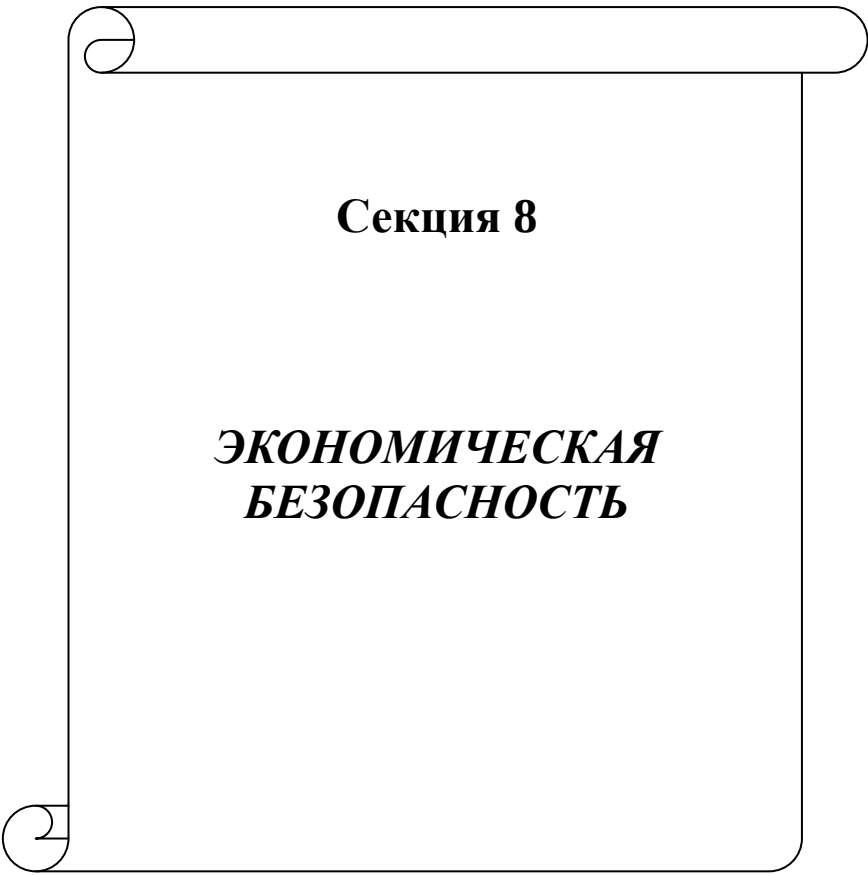
Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	Абсолютное отклонение, п.п. (2015 от 2013)
Рентабельность оказания услуг по автоматизации управления и учета, %	5,6	5,8	5,8	+0,3
Рентабельность оказания услуг по составлению спецификаций и консультированию, %	4,2	4,6	4,7	+0,5
Рентабельность оказания услуг по проведению сертифицированных курсов, %	3,7	3,8	3,5	–0,2

Как показывают данные таблицы 5, наиболее рентабельными в анализируемом периоде были услуги по автоматизации управления и учета, наименее рентабельными – услуги по проведению сертифицированных курсов.

Таким образом, в ТОО «КАС Консалтинг» имеются резервы для дальнейшего роста финансовых результатов от оказания консалтинговых услуг.

Список литературы:

1. Герчикова И.Н. Менеджмент [Текст] / И.Н. Герчикова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2014. – 501 с.
2. Литвиненко М.И. Критерии эффективности деятельности предприятий в сфере услуг [Текст] / М.И. Литвиненко // Финансовый менеджмент. – 2015. – № 2 – С. 13-18.
3. Павлов Л.Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия [Текст] / Л.Н. Павлов. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 103 с.
4. Поляк Г.Б. Финансовый менеджмент [Текст] / Г.Б. Поляк. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2014. – 548 с.
5. Тапаров А.Е. Управление ассортиментом услуг [Текст] / А.Д. Тапаров // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – № 2. – С. 29-35.
6. Управление предприятием и анализ его деятельности [Текст] / В.Н. Титаев [и др.]. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 420 с.
7. Управление предприятием и анализ его деятельности [Текст] / С.Ю. Наумов [и др.]. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 268 с.
8. Финансовый менеджмент [Текст] / Е.С. Стоянова [и др.]. – М.: Перспектива, 2013. – 216 с.

A decorative border resembling a rolled-up scroll, with a horizontal top edge, a vertical right edge, and a vertical left edge. The top-left and bottom-left corners are rolled into circular loops.

Секция 8

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ

© Айсина М.Д.¹

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

В данной статье изучены теоретические аспекты управления конкурентоспособностью российской экономики, проанализирована современная практика оценки конкурентоспособности, так же рассмотрены основные механизмы повышения конкурентоспособности экономики России.

Ключевые слова: конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности, валовый внутренний продукт, национальная политика.

Современный этап развития мировой экономики характеризуется дальнейшим углублением и расширением межгосударственных связей, самостоятельным выходом на мировые рынки хозяйствующих субъектов. В условиях глобализации объективные процессы активного включения России в мировые экономические отношения делают одной из ключевых проблем дальнейшего развития экономики Российской Федерации, выбор приоритетных направлений обеспечения долгосрочной конкурентоспособности страны, инструментов ее формирования при открытости внутреннего рынка.

Конкурентоспособность – одно из сложнейших многоаспектных экономических понятий, которые динамично развиваются, подвергаясь постоянным изменениям. Единого, универсального, общепринятого определения конкурентоспособности не существует.

Агапова Т.А. под конкурентоспособностью понимает способность страны, отрасли, хозяйственной единицы опережать соперника в достижении поставленных экономических целей – укрепления или завоевания позиций на конкурентном рынке [1].

Обеспечение конкурентоспособности экономики в глобальной конкурентной среде – одно из условий реализации национальных интересов страны, ее экономической безопасности [1, с. 4].

Основными факторами, определяющими развитие российской экономики на протяжении последних трех лет, были: сокращение внешнего спроса и

¹ Студент 3 курса кафедры Экономики. Научный руководитель: Маляренко О.И., доцент кафедры Экономики.

цен на основные российские сырьевые товары, составляющие основу экспортного потенциала; ослабление внутреннего спроса, связанное с падением доходов экономики и ростом издержек; сужение масштабов импорта, формирующих более трети ресурсов внутреннего рынка; сокращение объемов отечественных и иностранных инвестиций в основной капитал, в таблице 1 представлена динамика основных факторов развития экономики России за 2013-2015 гг.

Таблица 1

**Динамика основных факторов развития экономики
в 2013-2015 гг., % к предыдущему году**

Показатели	Года			Отклонение (+, -)	
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
Валовый внутренний продукт (ВВП)	101,3	100,7	96,3	-0,6	-5
Внутренний спрос, в том числе:	100,5	101,3	89,7	0,8	-10,8
конечное потребление домашних хозяйств	103,7	101,7	89,9	-2	-13,8
инвестиции в основной капитал	100,8	97,3	91,6	-3,5	-9,2
Внешний спрос	104,8	99,4	92,4	-5,5	-12,4
Средние цены экспорта	95,7	94,3	64,8	-1,4	-30,9
Средние цены импорта	102,5	98,2	81,1	-4,3	-21,4
Индекс потребительских цен	106,8	109,1	112,9	2,3	6,1
Цены на нефть	97,2	90,9	52,9	-6,3	-44,3
Официальный курс (руб./долл.)	107,8	171,9	129,5	64,1	21,7

Согласно данной таблице, за период 2013-2015 годов происходило постепенное снижение темпов экономического роста, усиливались диспропорции в сфере производства и потребления, падала инвестиционная активность производителей, усиливалась разбалансированность технико-технологических характеристик основных фондов и инвестиций в основной капитал по базовым видам экономической деятельности. Расширение внутреннего потребительского спроса до второй половины 2014 г. связано с ростом заработной платы, значительно превышающим динамику производительности труда.

Основные показатели инвестиционного потенциала экономики в период 2013-2015 гг., % к валовому внутреннему продукту (ВВП) представлены в таблице 2.

В 2014 г. под влиянием роста стоимости кредитных ресурсов, ограничения доступа компаний к заимствованию на мировых финансовых рынках и высоких геополитических рисков фиксировалось усиление спада инвестиционной деятельности. В 2015 г. инвестиции в основной капитал сократились на 8,4 % относительно показателей годом ранее.

Таким образом, анализ структуры использования ВВП и счета операций с капиталом иллюстрирует асимметрию формирования внутренних ресурсов сбережения и их использования на инвестиционные цели.

Таблица 2

**Основные показатели инвестиционного потенциала экономики
за период 2011-2015 гг., % к ВВП**

Показатели	Года			Отклонение (+,-)	
	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2013 г.
Валовое сбережение	26,4	27,7	26,5	1,3	0,1
Валовое накопление основного капитала	20,2	21,4	22,0	1,2	1,8
Вклады (депозиты) физических лиц (на конец года)	23,9	23,8	27,1	-0,1	3,2
Средства Резервного фонда (на конец года)	2,7	3,7	4,5	1	1,8
Средства Фонда национального благосостояния (на конец года)	3,8	3,7	6,5	-0,1	2,7
Инвестиции в основной капитал	18,7	17,8	18,1	-0,9	-0,6

Российская инвестиционная модель характеризуется значительными объемами сбережений, существенную часть которых экономика не трансформирует в инвестиции в основной капитал.

Оценка конкурентоспособности представляет собой очень трудоемкий процесс, включающий в себя множество показателей. К наиболее значимым факторам, влияющим на уровень конкурентоспособности, относят: производительность труда, рентабельность, квалифицированность персонала, объем капитальных вложений, анализ качества производимой продукции и т.д. Наиболее известным в международной практике показателем является индекс глобальной конкурентоспособности. Он рассчитывается по методике организации «Всемирный экономический форум» и представляет собой рейтинг экономик стран мира по данному индексу [2].

Если рассматривать показатель индекса глобальной конкурентоспособности (ИГК) среди стран БРИКС, то они расположатся в следующем порядке: Китай – 28 место в рейтинге 140 представителей, Российская Федерация – 45, Южно-Африканская республика – 49, Индия – 55, Бразилия – 57 [3].

Среди стран данного объединения Россия находится на втором месте, уступая лишь Китаю. Десятка стран-лидеров по уровню конкурентоспособности выглядит следующим образом (рисунок 1).

Согласно рисунку 1, положение России далеко от лидеров, однако, если рассмотреть динамику значений ИГК по годам, то можно отметить положительную тенденцию. Так, по результатам исследования за 2012-2013 гг. Россия занимала 67 положение из 144 стран, за 2013-2014 – 64 место из 148 стран, за 2014-2015 гг. – 53 место из 144, наконец, за 2015-2016 гг. удалось улучшить положение, заняв в рейтинге 45 место из 140 стран.

Среди основных факторов, снижающих конкурентоспособность Российской Федерации выделяют следующие:

- коррупция;
- налоговое бремя;
- ограниченный доступ к финансированию;

- сложность налогового законодательства;
- инфляция;
- низкий уровень образования кадрового персонала;
- преступления и кражи;
- политическая нестабильность внутри государства и др.

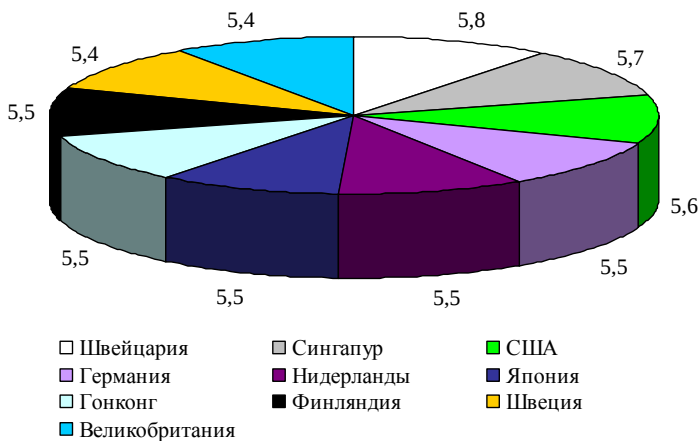


Рис. 1. Десятка стран-лидеров по ИГК за 2015-2016 гг.

Таким образом, можно отметить, что оценка конкурентоспособности экономики страны на международном уровне представляет собой сложный и трудоемкий процесс, требующий детального анализа всех составляющих не только индексов, но и субиндексов.

Принятие мер по увеличению конкурентоспособности при формировании рейтинга стран относится к числу важнейших задач, поскольку именно положение государств влияет на:

- рыночную репутацию среди стран-торговых представителей;
- отношение со стороны стран-партнеров;
- приток или отток капитала на территории государства;
- анализ конкурентных преимуществ и другое.

Все эти факторы подчеркивают необходимость изучения и анализа показателя конкурентоспособности, а также разработку мероприятий по улучшению позиции страны на мировой арене [4].

Повышение национальной конкурентоспособности является комплексной задачей, успех которой определяется развитием человеческого капитала, экономических институтов, реализацией и укреплением уже имеющихся конкурентных преимуществ России в энергосырьевых отраслях и транспортной инфраструктуре и созданием новых конкурентных преимуществ, связанных с диверсификацией экономики и формированием мощного научно-технологического комплекса и экономики знаний.

Необходима разработка национальной политики международной конкурентоспособности России, формируемой совместно представителями государства, бизнеса, науки и общественных организаций [3, с. 130].

Сегодня, первооснова решения проблем повышения конкурентоспособности экономики страны это – развитие науки. Достижения науки, ее открытия и воплощение результатов в производство, увеличение на этой основе доли наукоемкой продукции и поступлений на внутренний рынок страны и мировой рынок – ведущая тенденция XXI века. Нужно отметить, что доля наукоемкой продукции России на мировом рынке колеблется всего в пределах 0,3-0,8 %.

Добиться повышения конкурентоспособности нашей страны, российских хозяйствующих субъектов, их продукции – товаров и услуг можно, опираясь на достижения отечественной науки в различных областях знаний, на наши интеллектуальные ресурсы. Известно, что к результатам исследований наших ученых проявляется интерес в ведущих странах мира [4, с. 21].

Прямое отношение к решению проблем повышения международной конкурентоспособности российских товаров и услуг имеет реформа технического регулирования в нашей стране. По своему замыслу она нацелена на переход к новым стандартам качества производства продукции и модернизацию сферы услуг.

Мировой опыт показывает тесную взаимосвязь между повышением конкурентоспособности экономики стран и увеличением в них численности квалифицированных кадров, между уровнем принятого общеобразовательного стандарта и улучшением качества жизни в стране [5].

Список литературы:

1. Агапова Т.А. Макроэкономика [Текст]: учебник / Т.А. Агапова, С.Ф. Секина. – М.: МФПУ Синергия, 2013. – 560 с.
2. Баймухаметова А.С. Укрепление доходной базы местных бюджетов как фактор конкурентоспособности регионов [Текст]: учебник / А.С. Баймухаметова. – Караганда: КЭУ, 2013. – 190 с.
3. Бородин А. Экономические механизмы устойчивого развития [Текст]: учебник / А. Бородин // Экономист. – 2016. – № 4. – С. 63-65.
4. Бродская Т.Г. Макроэкономика: учеб. для вузов: стандарт третьего поколения [Текст]: учебник / Т.Г. Бродская, Д.Ю. Миропольский. – СПб.: Питер, 2014. – 368 с.
5. Бродская Т.Г. Практикум по макроэкономике [Текст]: учебник / Т.Г. Бродская, А.Б. Камышова; под общ. ред. Т.Г. Бродской. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2013. – 139 с.

ОЦЕНКА ВНУТРЕННЕЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИИ

© Бибик Н.С.¹

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

В статье рассмотрены три основополагающих аспекта оценки конкурентоспособности: необходимость достижения высокого уровня жизни населения, эффективность функционирования хозяйственного механизма региона, и его инвестиционная привлекательность.

Ключевые слова: конкурентоспособность регионов России, уровень жизни, инвестиционная привлекательность, внешнеторговые связи, развитость инфраструктуры, инновационный потенциал.

Стремительное развитие экономики ставит перед регионами серьезные задачи, связанные с повышением их конкурентоспособности. Сегодня в России регионам приходится конкурировать буквально за все: инвестиции, информационные, транспортные и туристические потоки, экологические, экономические, научные, социальные и культурные проекты, инновационные идеи. Потому все более актуальной в наше время становится разработка новых перспективных способов обеспечения региональной конкурентоспособности и ее объективная оценка.

Методика оценки конкурентоспособности основывается на классификации 28 различных социально-экономических показателей, разделенных на четыре группы. Значения показателей собираются Федеральной службой государственной статистики (таблица 1) [3].

При расчете определяется максимальный элемент, который и будет приравниваться к единице, остальные элементы показателя (a_{ij}) делятся на значение элемента эталонного региона ($\max(a_{ij})$). В результате создается матрица стандартизированных коэффициентов (x_{ij}). Так, формула стандартизованного коэффициента выглядит следующим образом:

$$x_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max(a_{ij})} \quad (1)$$

¹ Студент 3 курса кафедры Экономики. Научный руководитель: Маляренко О.И., доцент кафедры Экономики.

где x_{ij} – стандартизированный коэффициент;

$\max(a_{ij})$ – значение элемента эталонного региона (максимальный элемент, который приравнивается к единице);

a_{ij} – остальные элементы показателя.

Если с экономической точки зрения лучшим является минимальное значение показателя (например, уровень безработицы), то наименьшему показателю соответствует наибольшая величина показателя.

Таблица 1

Классификация показателей конкурентоспособности региона

Уровень конкурентоспособности региона			
Уровень текущей конкурентоспособности	Уровень стратегической конкурентоспособности		
	Индекс развитости инфраструктуры	Индекс инновационности	Индекс внешней торговли
– ВРП на душу населения, руб. – Объем промышленной продукции на душу населения, руб. – Продукция сельского хозяйства на душу населения, руб. – Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство» на душу населения, руб. – Инвестиции в основной капитал на душу населения, руб. – Объем платных услуг на душу населения, руб. – Оборот розничной торговли на душу населения, руб. – Удельный вес убыточных предприятий, % – Уровень общей безработицы (по МОТ) в составе ЭАН, % – Среднедушевые денежные доходы населения, руб.	– Плотность автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием, км. дорог на 1000 км.² – Плотность железнодорожных путей общего пользования, км. путей на 10000 км.² – Наличие квартирных телефонных аппаратов сети общего пользования на 1000 человек населения, штук – Степень износа основных фондов, % – Средства связи (пользовательское оборудование) для оказания услуг передачи данных и телематических служб, на 1 жителя	– Число организаций, выполняющих научные исследования и разработки, шт. – Доля персонала, занятого научными исследованиями и разработками, % от населения – Внутренние затраты на научные исследования и разработки, руб. на душу населения – Затраты на технологические инновации, руб. на душу населения – Объем инновационных руб. на душу населения – Численность студентов образовательных учреждений высшего профессионального образования на 10000 человек – Численность аспирантов на 10000 населения – Численность докторантов на 10000 населения	– Объем иностранных инвестиций на душу населения в долларах США – Внешнеторговый оборот на душу населения в долларах США – Сальдо внешнеторгового оборота на душу населения в долларах США – Численность организаций с участием иностранного капитала, выпускающих продукцию и оказывающие услуги на 10000 населения – Объем продукции (работ, услуг) организаций с участием иностранного капитала, в руб. на душу населения

Оценка стратегической конкурентоспособности представляет собой среднее из индекса развитости инфраструктуры, индекса инновационности и внешнеторговой деятельности. Сводный индекс конкурентоспособности также вычисляется как среднее оценки текущей и стратегической конкурентоспособности [2].

На основании расчетов, проведенных в программе Microsoft Excel, была разработана классификация регионов России по уровню конкурентоспособности (рисунок 1).

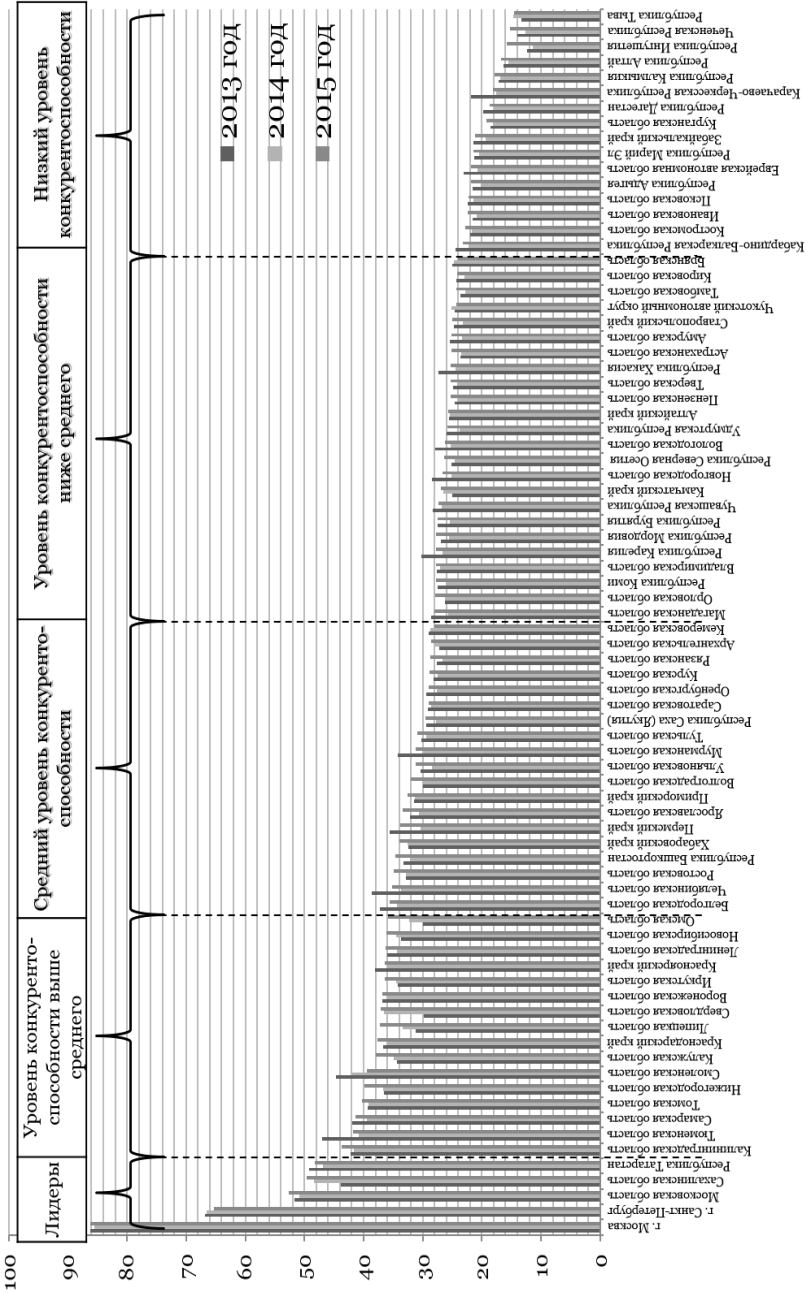


Рис. 1. Сводная оценка конкурентоспособности регионов России, за период 2013-2015 гг.

В силу объективных причин регионы РФ находятся на различных уровнях экономического развития. В лучшем положении оказались в новых условиях регионы, богатые природными ресурсами – Тюменская и Томская области, Красноярский край. Отдельные регионы сочетают богатство природных ресурсов и развитые системы образования и науки (Томская область, Красноярский край) [4].

В число экономически сильных регионов входят:

- 1) финансовый, экономический, научный, образовательный и культурный центр страны – город Москва;
- 2) город Санкт-Петербург, с высокой долей предприятий машиностроения и высоких технологий, с развитыми наукой и системой образования;
- 3) Самарская область, с диверсифицированной и конкурентоспособной промышленностью (машиностроение и металлообработка – 58,9 %, химическая и нефтехимическая промышленность – 10,8 %, электроэнергетика – 7,5 %);
- 4) Республика Татарстан, с развитой и диверсифицированной промышленностью;
- 5) Сахалинская область с выгодным положением на пересечении морских и воздушных путей, близостью с Японией, Южной Кореей, природными и биологическими ресурсами, развитым нефтегазовым комплексом;
- 6) регионы с повышенной долей предприятий топливной и металлургической промышленности и энергетики.

В состав регионов, обладающих конкурентоспособностью выше среднего, входят регионы с разнообразными укладами экономики: от Липецкой области, где доля металлургической промышленности составляет 60 %, Воронежской области с ее разнообразной, но в основном неэффективной промышленностью с высокой добавленной стоимостью, до Новосибирской и Нижегородской областей с высокими долями предприятий машиностроения, высокоразвитыми системами образования и науки.

Наиболее низкие показатели конкурентоспособности показывают регионы северного Кавказа, которые входят в разряд «проблемных». Их характерной чертой является высокая доля аграрного сектора в валовом региональном продукте (примерно 22 %; средний показатель по Российской Федерации равен 5 %), высокий уровень безработицы: от 5,3 до 47,7 % с 2013 по 2015 год.

В целом для регионов России характерно большое разнообразие, как природно-географических, так и экономических условий развития. К регионам с сырьевой экономикой можно отнести Республику Саха, Коми, Тюменскую область. Их экономика определяется мировыми ценами на сырьевые ресурсы. Валовый региональный продукт (ВРП) пока достаточно высокий. Экономики Краснодарского и Ставропольского краев ориентированы из-за

природных условий на сельскохозяйственные производства, и в этом их преимущества [5].

В каждом федеральном округе есть субъекты Российской Федерации, относящиеся к группе отстающих. В совокупности они составляют почти половину всех субъектов Российской Федерации. В наихудшем положении находятся Северо-Кавказский, Южный, Сибирский федеральные округа. Такое положение явилось результатом неодинаковой адаптации регионов к рыночным условиям и значительного уменьшения объемов государственной поддержки. Сохраняющаяся диспропорция в социально-экономическом развитии регионов является существенным фактором ослабления системы федеративных отношений в России, ее социально-экономического развития и уменьшения возможностей преодоления внутреннего кризиса.

На основе проведенной оценки конкурентоспособности регионов России, можно выделить ряд общих для регионов проблем, и предложить некоторые рекомендации по их решению:

1. Проблема развития городов России. Государственная политика должна быть направлена на обеспечение сбалансированного социально-экономического развития субъектов РФ (финансирование зон роста, территориально-производственных комплексов и промышленных узлов), реализацию потенциала развития региона, преодоление инфраструктурных и институциональных ограничений. Наиболее полное использование конкурентного преимущества экономики, природно-ресурсного и транзитного потенциала территорий, наращивание экспорта конкурентных видов продукции.
2. Низкая обеспеченность и неразвитость инфраструктуры. Необходимо стимулирование создания рыночных инфраструктур – фондов жилья, пенсионных фондов, страховых фондов, бирж, ассоциаций, расширение фермерских и подсобных хозяйств, разработку региональных программ возрождения сел, малых городов, охрану окружающей среды, развитие связей с другими регионами. Развитие транспортной системы, реализация преимуществ транспортно-географического положения России и потенциала ее припортовых территорий, что притягивает колоссальные потоки товаров и капиталов.
3. Проблема развития инноваций и низкая инвестиционная привлекательность. Основными направлениями развития можно выделить: развитие независимых исследований, поддержка инновационных изобретений, способствование сотрудничеству по реализации инновационного развития, стимулирование развития организационных форм соединения науки, производства и бизнеса. Следует повышать удельные затраты на технологические инновации, так как с ними растёт инновационная активность экономики регионов.
4. Перекос развития малого предпринимательства в сторону торговли, недостаток других видов деятельности. В этой сфере необходимо:

решение проблем острого дефицита внешнего финансирования; многочисленных административных барьеров; разработка и реализация инвестиционных проектов в сфере науки, высоких технологий и инноваций; проведение семинаров, конференций; осуществление мониторинга.

Применение вышеуказанных мероприятий может обеспечить регионам России достижение и дальнейшее повышение конкурентоспособности, возможность осуществления собственных социально-экономических программ, эффективного участия в межрегиональном разделении труда, выхода на международные рынки, успешного формирования конкурентного поведения.

Список литературы:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2015: Стат. сб. / Росстат. – М., 2015. – 1266 с.
2. Антонов Г.Д. Управление конкурентоспособностью организации [Текст]: учеб. пособие / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 300 с. – (Высшее образование: Бакалавриат).
3. Орешин В.П. Управление региональной экономикой [Текст]: учеб. пособие / В.П. Орешин, Л.В. Потапов. – М.: ТЕИС, 2013. – 411 с.
4. Комарова М.А. О критериях конкурентоспособности региона // Пути и механизмы обеспечения конкурентоспособности российских регионов: Сборник научных трудов. – Саратов: Поволжская академия государственной службы им. П.А. Столыпина, 2011. – 292 с.
5. Корчагин, Ю.А. Неравномерность развития регионов РФ и методы ее снижения [Электронный ресурс] / Ю.А. Корчагин // «Проблемы региональной экономики. – Режим доступа: <http://www.lerc.ru/bulletin/>.

ТАМОЖЕННЫЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ, КАК УГРОЗА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

© Кривенцов П.О.¹

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

В статье рассмотрены основные аспекты возникновения таможенных преступлений, современная статистика таможенных преступле-

¹ Студент 3 курса кафедры Экономики. Научный руководитель: Маляренко О.И., доцент кафедры Экономики.

ний, причины их возникновения, проблемы современного таможенного законодательства, намечены мероприятия по снижению уровня таможенных преступлений в стране.

Ключевые слова: таможенное преступление, бланкетность, латентность, коррупция, законодательный акт.

Сегодня, таможенные преступления отнесены законодателем (глава 22 Уголовного кодекса Российской Федерации) к экономическим преступлениям. Они посягают на экономическую безопасность Российской Федерации, которая определяется как, состояние экономики, обеспечивающее достаточный уровень социального, политического и оборонного существования и прогрессивного развития Российской Федерации, неуязвимость и независимость ее экономических интересов по отношению к возможным внешним и внутренним угрозам и воздействиям [1].

Таможенные преступления совершаются на фоне происходящих в стране социально-экономических преобразований, когда на смену тотальному контролю государства пришел механизм государственного регулирования торговых связей российских участников международного рынка. Рассмотрим динамику таможенных преступлений совершенных в Российской Федерации за 2014-2015 годы в таблице 1.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что за 2015 год таможенными органами Российской Федерации возбуждено 2031 уголовное дело, что больше на 7,5 % больше, чем в 2014 году 1890 дела.

При этом наибольшее количество возбужденных уголовных дел приходится на таможенные органы Сибирского 386, Центрального 379, Северо-Западного 354 и Дальневосточного 271 таможенных управлений.

Это свидетельствует о том, что большая часть ввоз и вывоз происходит с двух сторон:

- 1) страны, через которые ввозят санкционную продукцию Финляндия, Эстония, Латвия, Белоруссия и Украина
- 2) страны, через которые ввозят повседневную продукцию в рамках традиционного товара оборота прошлых лет Казахстан, Монголия, Китай и Япония [2].

Таможенные преступления наносят серьезный урон экономической безопасности Российской Федерации. В этой связи, одним из важных средств положительного влияния на ситуацию может служить исследование проблем квалификации и разграничения смежных составов таможенных преступлений. В конце XX века Российское государство лишилось монополии на внешнюю торговлю, что, неизбежно, повлекло за собой резкий рост объемов внешнеторговых операций. В связи с этим, особое значение и актуальность приобрели нормы права, регламентирующие нарушения таможенных правил и процедуру противодействия незаконным явлениям в этой сфе-

ре. Последние кризисные явления в мировой экономике породили резкий всплеск нарушений в сфере внешнеэкономической деятельности, связанных с незаконным перемещением товаров через границу и имеющих цель уклонения от уплаты таможенных платежей, в целях минимизации расходов (а, следовательно, и увеличения прибыли) недобросовестного участника внешнеэкономической деятельности.

Таблица 1

**Количество возбужденных уголовных дел
таможенными органами Российской Федерации**

Показатель	Возбуждено уголовных дел, за 2014 г.	Возбуждено уголовных дел, за 2015 г.	Абсолютное отклонение	Темп роста	Темп прироста	Удельный вес преступлений за 2015 г.
Всего уголовных дел	1890	2031	141	107,46	7,46	100
В отношении конкретных лиц возбуждено уголовных дел	1185	1213	28	102,36	2,36	59,72
По статье 229.1 Уголовного кодекса Российской Федерации (контрабанда наркотических средств, психотропных веществ, психотропные вещества или их прекурсоры)	491	399	-92	81,26	-18,74	19,65
По статье 226.1 УК РФ (контрабанда сильнодействующих, ядовитых, отравляющих, взрывчатых, радиоактивных веществ, огнестрельного оружия т.д.)	616	544	-72	88,31	-11,69	26,78
По статье 200.2 УК РФ (контрабанда алкогольной продукции и (или) табачных изделий)	0	25	25	2500	2500	1,23
по статье 200.1 УК РФ (контрабанда наличных денежных средств и (или) денежных инструментов)	76	88	12	115,79	15,79	4,33
По статье 194 УК РФ (уклонение от уплаты таможенных платежей)	506	691	185	136,56	36,56	34,02
По статье 193.1 УК РФ (перевод денежных средств в иностранной валюте или валюте Российской Федерации на счета нерезидентов с использованием подложных документов)	33	90	57	272,73	172,73	4,43
По статье 189 УК РФ (незаконные экспорт из Российской Федерации или передача сырья, материалов, оборудования, технологий, научно-технической информации, незаконное выполнение работ которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения и т.д.)	9	7	-2	77,78	-22,22	0,34
По статье 173.1 УК РФ (незаконное образование (создание, реорганизация) юридического лица)	20	11	-9	55	-45	0,54
По статье 173.2 УК РФ (незаконное использование документов для образования (создания, реорганизации) юр. лица)	6	8	2	133,33	33,33	0,39

Помимо экономического ущерба, преступления в таможенной сфере зачастую наносят урон здоровью граждан, подрывают рынок отечественных производителей путем ввода в оборот более дешевых и некачественных, нежели их российские аналоги, товаров, посягают на экологическую безопасность, нарушают законодательство о товарных знаках. Однако, несовершенство современного законодательства зачастую затрудняет привлечение виновных к ответственности, а также создает трудности при квалификации преступлений [3].

Квалификация преступлений в сфере таможенного дела имеет некоторые особенности. Поэтому, здесь приходится обращаться как к нормам уголовного, так и таможенного, административного, финансового и других отраслей права.

На основании анализа деятельности таможенной службы Российской Федерации, можно выделить следующие проблемы:

- Высокая латентность преступлений;
- Недостаточная эффективность нормативно правовой базы;
- Бланкетность;
- Коррупция в таможенных органах.

Несовершенство законодательства создает актуальную проблему в том, что порой законы и подзаконные акты дублируют друг друга и противоречат в отдельных аспектах правового поля.

На данный момент нормативно правовая база в сфере таможенного права имеет множество иных законов помимо Уголовного кодекса Российской Федерации. Для квалификации преступления приходится прибегать к большому количеству законов и подзаконных актов таким как Таможенный кодекс Таможенного союза, Кодекс об административных правонарушениях Российской Федерации, Федеральный закон от 8 января 1998 г. № 3-ФЗ «О наркотических средствах и психотропных веществах», Федеральный закон от 13 декабря 1996 г. № 150-ФЗ «Об оружии», Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», Закон РФ от 21 мая 1993 г. № 5003-1 «О таможенном тарифе», Закон РФ от 15 апреля 1993 г. № 4804-1 «О вывозе и ввозе культурных ценностей др., а также указов Президента РФ, постановлений Правительства РФ и других подзаконных актов.

Суть проблемы заключается в трудности разграничения состава преступления. Считаются весьма спорными различия при квалификации контрабанды и уклонения от уплаты таможенных платежей, поэтому до сих пор возникают трудности по этому вопросу, поскольку, достаточно сложно провести различие между этими двумя видами преступлений. И подобные трудности при квалификации таможенных преступлений порой носят системный характер, что в значительной мере сказывается на деятельности таможенной службы Российской Федерации. Таким образом, идентичные

преступления могут быть квалифицированы различно по степени их вины и ответственности за совершенное деяние.

Имеются серьезные отставания в разработке новых подходов к концепции об ответственности лиц, участвующих в совершении таможенных и других преступлений в сфере внешнеэкономической деятельности, в частности, в разработке проблем корпоративной ответственности, ответственности «профессионалов»: банковских служащих, адвокатов, оказывающих помощь преступникам.

Проблема бланкетности таможенных норм заключается, в диспозициях которых не определяются признаки состава преступления или определяются не все его признаки, а отсутствующие описываются в других не уголовных законах или иных нормативных правовых актах.

В ряде таможенных норм с бланкетными диспозициями сделаны ссылки не на конкретные законы и другие нормативные правовые акты, а на целые правовые институты, порой, точно не очерченные, регламентирующие определенные сферы общественных отношений, каждый из которых складывается из совокупности норм, установленных в разных законах и иных нормативных правовых актах.

Упомянутые не уголовные законы и другие нормативные правовые акты расконцентрированы по различным источникам. Это создает дополнительные организационные трудности, порой непреодолимые, требующие больших временных затрат, связанные с отысканием указанных источников.

В бланкетных нормах УК РФ в сфере таможенного законодательства содержатся ссылки не только на законы, но и на другие нормативные правовые акты, причем нормы ряда этих законов еще и конкретизируются, детализируются, разъясняются и порой корректируются иными нормативными правовыми актами. Такое положение создает исполнительной власти возможность непосредственно влиять на изменение, расширение или ограничение сферы уголовной ответственности, тогда как это является исключительной прерогативой законодательной власти.

В не уголовных законах, являющихся адресатами бланкетных норм УК РФ, также порой содержатся ссылки на другие нормативные правовые акты, хотя отсутствуют какие-либо препятствия включению соответствующих положений в данный закон. Так, в части второй статьи 2, именуемой «Перечень наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих контролю в Российской Федерации», Федерального закона «О наркотических средствах и психотропных веществах» от 8 января 1998 г. № 3-ФЗ установлено, что «Перечень утверждается Правительством Российской Федерации по представлению федерального органа исполнительной власти в области здравоохранения и федерального органа исполнительной власти в области внутренних дел» [4].

Что касается коррупции в рядах сотрудников таможенной службы официальная статистика указывает на небольшое количество совершенных преступлений должностными лицами. Из штатной численности Федеральной таможенной службы России в количестве 73673 человек, всего задержано 133 лица это составляет 0,18 %. Но этот показатель занижен, к примеру в сотрудниками органов внутренних дел в 2015 году было выявлено 21763 преступления коррупционной направленности что составляет 2,16 % от общего штата сотрудников Министерства внутренних дел. Это свидетельствует о том, что на статистику влияет укрытие преступлений данной категории от учета, а так же некомпетентность и слабые оперативные позиции сотрудников службы собственной безопасности, их коррумпированность, ненадлежащая деятельность органов государственного контроля. Таким образом, преступления коррупционной направленности в таможенной службе имеют высокую латентность.

Наличие латентной преступности в таможенной службе объясняется следующими обстоятельствами:

- нежелание потерпевших сообщить в правоохранительные органы о совершивших в отношении них преступлениях, причины для этого самые различные: собственная преступная деятельность, незначительность нанесенного ущерба, неуверенность в розыске, изобличении и наказании виновного в совершении преступления, и т.д.;
- недостатки в деятельности контрольно-ревизионных органов, органов дознания и следствия по выявлению замаскированных преступлений;
- недостатки в регистрации и учета совершенных преступлений;
- правовая безграмотность населения;
- коррумпированность сотрудников.

Все это ведет к увеличению не выявленных преступлений, а следовательно страдает экономическая безопасность Российской Федерации.

По результатам решения этих проблем Федеральная таможенная служба Российской Федерации сможет в полном объеме выполнять возложенные на нее задачи по обеспечению безопасности государства как экономической, так и национальной.

Для устранения недостаточной эффективности нормативно правовой базы необходимо произвести реформы уголовного, административного и таможенного законодательства. По результатам которых все незаконные деяния в сфере таможенного права необходимо выявить, выделить и систематизировать в единый правовой документ. Который будет четко и ясно трактовать норму закона. Вдобавок необходимо разграничить нормы закона идентичных преступлений для более точной квалификации по степени их вины. Помимо систематизации незаконных деяний в сфере таможенного права необходимо также сгруппировать возложенные обязанности на тамо-

женные органы а также нормы права регламентирующие их деятельность. Данные реформы необходимо проводить поэтапно, так как они носят масштабный характер. При этом необходимо осуществлять четкий контроль работоспособности реформ, осуществлять изменение и дополнение учитывая внешнеэкономическую деятельность Российской Федерации и стремительно развивающегося научно технического процесса в мире.

Все это позволит таможенной службе оперативно, качественно и своевременно выявлять нарушение таможенного законодательства.

Для минимизации латентных преступлений в сфере таможенного права Российской Федерации необходимо бороться с факторами в следствии которых возникают трудности по выявлению фактов правонарушений [5].

Для этого необходимо:

- оснастить имеющиеся учебные заведения и центры учебной подготовки современными технологиями применяемыми на практике во всех видах пунктов пропуска;
- отправлять сотрудников Федеральной таможенной службы на курсы повышения квалификации в страны члены Таможенного союза для обмена опытом;
- реформировать законодательство в сфере таможенного права;
- увеличить бюджет, выделяемый Федеральной таможенной службе;
- скоординировать работу таможенных органов с другими правоохранительными органами;
- создать единую базу правонарушителей не только в таможенной сфере, но и других отраслей права – финансового, уголовного, административного и других;
- достаточно четко и в полном объеме доносить информацию о введениях и изменениях таможенного законодательства гражданам.

Что касается бланкетности таможенных преступлений то она возникает в следствии недостаточной эффективности нормативно правовой базы, коррумпированности с стороны не только сотрудников таможенной службы но и иных правоохранительных служб а также судебной системы. Для устранения данного факта необходимо принимать жесткие меры. В первую очередь минимизировать коррупцию в рядах сотрудников правоохранительных органов и судей. Усовершенствовать нормы закона в области таможенного законодательства.

В борьбе с коррупцией в таможенных органах необходимо выработать четкую стратегию, в которой будут задействованы не только сотрудники правоохранительных и надзорных органов, но и граждане Российской Федерации. Необходимо воспитать молодое поколение с нетерпимостью и призранием у данной категории преступлений.

Таким образом, в результате проведения предложенных мероприятий, таможенная служба Российской Федерации может решить основные про-

блемы в своей деятельности, при этом минимизировать факты преступности и нарушения таможенного законодательства, а также профессионально выявлять преступления, что несомненно повысит экономическую безопасность страны.

Список литературы:

1. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной таможенной службы. – Режим доступа: <http://www.customs.ru/>.
2. Таможенный кодекс Таможенного союза [Электронный ресурс]. – Доступ из информационно-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Бушуева Т.А. национальная, экономическая безопасность страны и таможенные преступления [Текст] / Т.А. Бушуева // Транспортное дело России Серия: Государство и право. Юридические науки. – 2012. – № 6S. – С. 44-48.
4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях [Текст]: [от 30.12.2001 N 195-ФЗ]: офиц. текст: по состоянию на 25 января 2016 г. – М.: Проспект, КноРус 2016. – 560 с.
5. Бушуева Т.А. Экономическая безопасность страны и таможенные преступления [Текст] / Т.А. Бушуева // Ленинградский юридический журнал Серия: Государство и право. Юридические науки. – 2014. – № 2. – С. 143-154.

СОЧЕТАНИЕ ФИСКАЛЬНЫХ И СТИМУЛИРУЮЩИХ ФУНКЦИЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

© Кучеренко А.В.¹

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

В данной статье рассмотрены особенности взаимозависимости и взаимодействия фискальных и стимулирующих функций налоговой системы для обеспечения финансово-экономической безопасности Российской Федерации. Произведен анализ доходов и расходов государственного бюджета Российской Федерации для определения изменений в государственной политике по обеспечению финансово-эконо-

¹ Студент 3 курса кафедры Экономики. Научный руководитель: Маляренко О.И., доцент кафедры Экономики.

мической безопасности. Выявлены угрозы, исходящие из существующего сочетания фискальных и стимулирующих функций налоговой системы для финансово-экономической безопасности государства на современном этапе.

Ключевые слова: налоговая система, фискальная функция налоговой системы, стимулирующая функция налоговой системы, финансово-экономическая безопасность.

Сегодня, в современных экономических отношениях, налоги играют важную роль. Они не только являются основным источником доходной части бюджета, но и с их помощью осуществляется перераспределение финансовых ресурсов из производственной сферы в социальную, происходит перераспределение доходов граждан в интересах реализации крупных социальных, народнохозяйственных, экономических, научно-технических программ. Налогами можно стимулировать или, наоборот, ограничивать деловую активность, и, следовательно, развитие тех или иных отраслей предпринимательской деятельности. Ими можно создать предпосылки для снижения издержек производства и обращения частных предприятий. С их помощью можно повышать конкурентоспособность предприятий на мировом рынке. Поэтому закономерно, что налоги, в российских условиях, имеющие первостепенное значение, стали важнейшим объектом регулирования рыночной экономики.

Налоговая политика существенно влияет на экономическую и общую государственную безопасность Российской Федерации. Значение налогов в финансово-экономической безопасности определяется сущностью налогов, а она проявляется через их функции, которые взаимосвязаны между собой. Рост налоговых поступлений в бюджет, то есть реализация фискальной функции, создает материальную возможность для осуществления экономической роли государства, то есть экономической функции налогов. В то же время, достигнутое в результате экономического регулирования ускорение развития и роста доходности производства, позволяет государству получить больше средств. Это означает, что стимулирующая функция налогов способствует осуществлению фискальной, укрепляет ее [1].

За многие годы угрозы, в налоговой системе, и формы их проявления претерпели явные изменения, но главная роль налогов, как источника финансовых ресурсов, конечно же осталась. Важная фискальная сторона налоговых отношений, проявляется в изъятии части доходов граждан для обеспечения безопасности государства. Понятие безопасность, в настоящее время, можно трактовать по-разному. Например, экономическая безопасность представляет собой сложную и многоплановую конструкцию. Сущность экономической безопасности государства заключается в состоянии института власти, при котором обеспечиваются гарантированная защита национальных эконо-

мических интересов, социально-экономическое развитие страны в целом, ее стабильность, достаточный оборонный потенциал.

Рассматривая основные процессы налоговой системы нужно учитывать тенденции налоговой политики, реальные налоговые отношения и реальные количественные показатели налоговой системы, а также усилия, цели, намерения и результаты деятельности государства. Также, необходимо различать внутренние и внешние факторы и интересы, угрожающие экономической безопасности государства со стороны налоговой системы и налоговой политики.

Объективными тенденциями налоговой политики, имеющие значение для обеспечения экономической безопасности являются:

1. Незначительное увеличение налоговых доходов государства за последние три года, вследствие сокращения налоговой базы из-за резкого спада производства и сокращение способности налоговой системы аккумулировать законодательно установленный объем доходов.

Динамику доходов Российской Федерации за 2011 – 2015 годы рассмотрим в таблице 1.

Доходы государственного бюджета Российской Федерации в 2011 г. и в 2012 г., сохранили тенденцию к повышению, а с 2013 г. характеризовались неустойчивостью, но в целом имели положительную тенденцию [2].

Таблица 1

Динамика доходов Российской Федерации за 2011-2015 гг.

Показатели	Консолидированный бюджет Российской Федерации, млрд. руб.				
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Доходы – всего	20855,4	23435,1	24442,7	26766,1	26922,0
В % от ВВП	37,3	37,7	36,6	34,3	33,3
В том числе налоговые поступления:	9743,4	10961,8	11328,9	12671,0	13787,8
В % от суммы доходов	46,7	46,8	46,3	47,3	51,2
Налог на прибыль организаций	2270,5	2355,7	2071,9	2375,3	2599,0
В % от суммы доходов	10,9	10,1	8,5	8,9	9,7
Налог на доходы физических лиц	1995,8	2261,5	2499,1	2702,6	2807,8
В % от суммы доходов	9,6	9,6	10,2	10,1	10,4
Налог на добавленную стоимость	3250,8	3546,1	3593,4	3940,2	5302,3
В % от суммы доходов	15,6	15,1	14,4	14,7	19,7
Акцизы по подакцизным товарам (продукции):	650,5	837	1015,9	1072,2	1068,4
В % от суммы доходов	3,1	3,5	4,2	4,0	3,9
Прочие	1575,8	1961,5	2148,6	2580,7	2010,3
В % от суммы доходов	7,6	8,4	8,8	9,6	7,5

2. С 2011 по 2015 гг. доля налоговых поступлений в доходах государственного бюджета в целом имела тенденцию к повышению.

Снижение поступлений по налогу на прибыль в 2013 году в основном произошло по крупным компаниям сырьевого сектора и во многом связано

с экономической конъюнктурой. За 9 месяцев 2013 года мировые цены на нефть снизились на 2,9 %, на металлы – на 5-12 %, на уголь – на 7 %. Но, даже несмотря на непростую экономическую ситуацию удалось за счет налогового администрирования увеличить налоговые поступления в консолидированный бюджет [2].

3. Снижение доли налоговых поступлений (2011-2013 годы) в бюджетную систему привело к сокращению расходов государства, в том числе расходов, функционально связанных с обеспечением социальной безопасности государства. В частности, расходы на национальную безопасность и правоохранительную деятельность каждый год менялись. Критически низкий уровень расходов на национальную безопасность и правоохранительную деятельность, конечно, сложился в 2015 г. – 7,0 % (таблица 2).

Аналогичные тенденции проявились и по расходам государства на жилищно-коммунальное хозяйство, топливно-энергетический комплекс, сельское хозяйство и рыболовство, общегосударственные вопросы.

Таблица 2

Динамика расходов Российской Федерации за 2011-2015 гг.

Показатели	Консолидированный бюджет Российской Федерации, млрд. руб.				
	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Расходы – всего	19994,6	23174,7	25290,9	27611,7	29741,5
В % от ВВП	35,7	37,2	37,9	35,4	36,8
В том числе:					
Общегосударственные вопросы	1357,0	1437,9	1525,9	1640,4	1848,2
В % от суммы расходов	6,8	6,2	6,0	5,9	6,2
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	1518,6	1929,2	2159,3	2192,9	2072,2
В % от суммы расходов	7,6	8,3	8,5	7,9	7,0
Социально-культурные мероприятия	11245,9	13215,2	14678,0	15154,2	17151,5
В % от суммы расходов	56,2	57,1	58	54,9	57,7
Топливо-энергетический комплекс	55,4	132,8	50,8	44,3	103,6
В % от суммы расходов	0,3	0,6	0,2	0,2	0,3
Жилищно-коммунальное хозяйство	1195,0	1075,0	1052,7	1004,7	979,9
В % от суммы расходов	6,0	4,6	4,5	3,6	3,3
Сельское хозяйство и рыболовство	268,7	276,5	361,3	314,3	362,4
В % от суммы расходов	1,3	1,2	1,4	1,1	1,2
Транспорт	499,1	622,8	545,2	664,9	665,0
В % от суммы расходов	2,5	2,7	2,2	2,4	2,2
Профицит, дефицит (-)	860,7	260,4	-848,2	-845,6	-2819,5

Даже такое поверхностное наблюдение за динамикой доли расходов приводит к такому выводу, что снижение доли приоритетных расходов (необходимых для снижения угроз социального и экономического характера) во многом произошло за счет повышения доли расходов на социально-культурные мероприятия [3].

Таким образом, современная налоговая система России не удовлетворяет потребностям экономического развития страны не обеспечивает достаточный уровень финансово-экономической безопасности Российской Федерации, что требует её реформирования.

Для устранения и решения существующих проблем необходимо внести изменения, как в целом, так и в отдельные элементы налоговой системы, которые способствуют более полному развитию экономики государства. Рассмотрим некоторые из них:

1. Происходит постоянное изменение налогового законодательства и ставок налогообложения, что не способствует долгосрочному вложению капиталов и росту экономики. Необходимо законодательно установить стабильные (в течение нескольких лет) базовые нормативы ставок и отчислений от основных налогов (в первую очередь это федеральные регулирующие налоги: подоходный налог с физических лиц, налог на прибыль) [4].

2. Продолжающаяся криминализация хозяйственной деятельности и налоговой сферы носит устойчивый характер и может характеризоваться, как саморазвивающийся социальный процесс, устанавливающий криминальные правила ведения бизнеса и вовлекающий все большее число законопослушных граждан. Об этом свидетельствует общая динамика числа выявленных всеми правоохранительными органами преступлений экономической направленности. Общее число выявленных преступлений данной категории каждый год снижается, но их количество по-прежнему остается значительным (таблица 3).

Таблица 3

**Число преступлений, совершенных в сфере
экономики в Российской Федерации**

Показатели	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2015 г.
Число преступлений, ед.	144816	127799	101621	78038

Кардинальное решение этой проблемы возможно только при улучшении системы налогового администрирования, устранении пробелов в налоговом законодательстве, создающих возможности его неоднозначного толкования [5].

3. Создание эффективной системы сбора налогов. Для решения этой задачи необходимо нормализовать деятельность органов налоговой службы, налоговой полиции, внутренних дел, обеспечить их высококвалифицированными и честными специалистами, создав для них нормальные условия работы и в первую очередь установив достойную заработную плату, необходимую для содержания семьи, что, возможно, решит вопрос получения взяток и утечки мозгов из органов. Кроме того, государство должно вести работу непосредственно с налогоплательщиками, повышая с помощью информирования и разъяснения уровень правосознания, объясняя, на какие цели идут средства от налогов, а главное, установив разумные ставки налогов [5].

Подводя итог, можно сказать, что, маневрируя налоговыми ставками, льготами и штрафами, изменяя условия налогообложения, вводя одни и отменяя другие налоги, государство создает условия для ускоренного развития определенных отраслей и производств (например, сельского хозяйства), способствует решению актуальных для общества проблем, повышает уровень финансово-экономической безопасности страны. Но на данный момент национальная налоговая система пока не является эффективным инструментом обеспечения экономической безопасности, кроме того, она содержит в себе угрозы финансово-экономической безопасности страны.

Список литературы:

1. Сенчагов В.К. [Текст]: учебник / В.К. Сенчагов. – М.: БИНОМ. ЛЗ, 2012. – 827 с.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 02.02.2017).
3. Алиев Б.Х. Стратегические ориентиры совершенствования налоговой системы России [Текст] / Б.Х. Алиев // Финансы и кредит. – 2013. – № 42. – С. 42-47.
4. Тухтаев Т.М. Сочетание фискальных и стимулирующих функций налоговой системы в обеспечении финансово-экономической безопасности [Текст] / Т.М. Тухтаев // Вестник Российского государственного университета права, бизнеса и политики. Серия гуманитарных наук. – 2012. – № 3. – С. 136-146.
5. Кривошапко Ю.А. Федеральный выпуск [Текст] / Ю.А. Кривошапко // Российская газета. – 2013. – № 262. – С. 35-52.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Терещенко Е.А.¹

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

В данной статье рассмотрены проблемы Российской Федерации в области продовольственной безопасности. Проанализированы некото-

¹ Студент 3 курса кафедры Экономики. Научный руководитель: Маляренко О.И., доцент кафедры Экономики.

рые системы показателей, анализирующих продовольственную безопасность, как часть национальной безопасности страны. Рассмотрены оптимальные пути решения по наиболее важным проблемам физической и экономической доступности продовольствия.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, физическая доступность, экономическая доступность, национальная безопасность, импорт, экспорт, голодание, сельское хозяйство.

Продовольственная безопасность страны – это неотъемлемая часть ее национальной безопасности. Улучшение обеспечения населения продуктами питания представляет собой важную социально-экономическую задачу, решение которой имеет огромное значение для Российской Федерации. Обеспечение продовольственной безопасности является приоритетным направлением государственной политики, так как охватывает широкий спектр национальных, экономических, социальных, демографических и экологических факторов [1].

В последнее время возрастает влияние на обеспечение продовольственной безопасности России внешних факторов, что является следствием продолжающейся глобализации экономики и ростом значимости продовольствия как одного из основных факторов политической и социально-экономической стабильности любого государства. Сейчас Российская Федерация по многим видам продовольственных продуктов является зависимой от стран-импортеров.

На протяжении всей истории человечества проблема продовольственной безопасности является наиболее важной и актуальной проблемой. До сих пор на земном шаре ежегодно умирают от голода и недоедания от 13 до 18 млн. человек, более 1 млрд. постоянно голодают. В частности для Российской Федерации данная тема является актуальной, так как у значительной части российских граждан рацион питания скуден, занижены нормы потребления многих видов продуктов, что отражается на состоянии здоровья Российских граждан, а так же на их трудоспособность. По калорийности суточного рациона одного среднестатистического человека Российская Федерация уступает не только развитым, но и некоторым развивающимся странам. По этим причинам данная тема и является актуальной.

Сегодня для оценки состояния продовольственной безопасности используется различные системы показателей, одна из них рассматривает показатели по сферам национальной экономики:

- В сфере потребления: располагаемые ресурсы домашних хозяйств по группам населения; обеспеченность площадями для осуществления торговли и организации питания в расчете на 1000 человек; потребление пищевых продуктов в расчете на душу населения; объемы адресной помощи населению; суточная калорийность питания человека; количество белков, жиров, углеводов, витаминов, макро–

и микроэлементов, потребляемых человеком в сутки; индекс потребительских цен на пищевые продукты.

- В сфере производства и национальной конкурентоспособности: объемы производства сельскохозяйственной и рыбной продукции, сырья и продовольствия; импорт сельскохозяйственной и рыбной продукции, сырья и продовольствия; бюджетная поддержка производителей сельскохозяйственной и рыбной продукции, сырья и продовольствия в расчете на рубль реализованной продукции; продуктивность используемых в сельском хозяйстве земельных ресурсов; объемы реализации пищевых продуктов организациями торговли и общественного питания.
- В сфере организации управления: объемы продовольствия государственного материального резерва, сформированного в соответствии с нормативными правовыми актами Российской Федерации; запасы сельскохозяйственной и рыбной продукции, сырья и продовольствия [2].

Оценку продовольственной безопасности Российской Федерации можно произвести и по следующим показателям:

1. Обобщенные показатели продовольственной безопасности:

- физическая доступность продовольствия;
- экономическая доступность продовольствия;
- безопасность продовольствия для потребителей.

2. По степени обеспечения продовольствием:

- независимые;
- относительно независимые;
- зависимые;
- полностью зависимые.

Эти показатели необходимы для того, чтобы оценить физическую доступность продовольствия в стране или, иными словами, наличие в стране всех необходимых продуктов питания в количестве, достаточном для удовлетворения потребностей. Важной особенностью этого показателя является то, что большое значение имеет удовлетворение продуктами отечественного производства, а не импортного.

Существуют пороговые значения, которые определяют минимальное соотношение отечественной продукции в общем объеме. Данными пороговыми значениями являются:

- зерна – не менее 95 %;
- сахара – не менее 80 %;
- растительного масла – не менее 80 %;
- мяса и мясопродуктов (в пересчете на мясо) – не менее 85 %;
- молока и молокопродуктов (в пересчете на молоко) – не менее 90 %;
- рыбной продукции – не менее 80 %;
- картофеля – не менее 95 %.

Соблюдение данных пороговых значений означает полное удовлетворение населения особо важными продуктами питания, необходимыми для проживания.

Если удельный вес отечественных товарных ресурсов ниже пороговых значений, то внутренний рынок не в полной мере может удовлетворить потребности население, что означает увеличение удельной доли импортной продукции [3].

На сегодняшний день можно сказать, что полностью потребности удовлетворяются лишь в яйцах, яйцепродуктах, сахаре, масле растительном, картофеле и хлебных изделиях. Однако потребности в мясе и мясoproдуктах в пересчёте на мясо удовлетворены примерно на 81,0 %; в молоке и молокопродуктах в пересчёте на молоко – почти на 80,0 %; в рыбе и рыбопродуктах – на 54,0 %; фруктах и ягодах – на 71,0 %.

Таким образом, можно отметить, что на сегодняшний день физическая доступность отечественной продукции достигается в среднем на 60-65 %, что является недостаточным для обеспечения продовольствием такой большой и многочисленной страны как Российская Федерация.

Анализируя экономическую доступность продовольствия важнейшим фактором будет являться цена. От ценовой доступности продуктов питания зависит социальная стабильность общества. Высокий уровень цен, низкий уровень реальных доходов приводит к снижению покупательной способности человека. Важным показателем, характеризующим уровень жизни населения, является удельный вес расходов на питание в общей структуре расходов. И чем беднее население, тем данный показатель выше. В 2015 г. беднейшие семьи тратили на продовольствие 44,6 % своих доходов, в то время, как наиболее обеспеченные – 16 %.

Рассматривая рацион питания в разрезе групп населения с различным благосостоянием, можно прийти к выводу, что в рационах питания нижних групп наблюдается острый недостаток белков, жиров, углеводов, а также килокалорий. В первой группе населения с самыми низкими доходами в рационе питания меньше белков на 33 % по сравнению с рекомендованными нормами, жиров на 24 %, углеводов – на 38 %, килокалорий – на 33 %. Такой рацион питания недостаточен для нормальной жизнедеятельности и означает, что экономический доступ к продовольствию для данных групп населения очень затруднителен [4].

В верхних группах населения с высокими доходами ситуация противоположная. В данных группах только уровень получения углеводов не соответствует установленным нормам.

Таким образом, недоедание в первых группах в сочетании с перееданием в последних, приводит к ухудшению показателей экономической доступности продовольствия.

Таким образом, экономическая доступность к продовольственным товарам является одним из основных критериев достижения продовольственной

безопасности. Экономическая доступность продовольствия Российской Федерации нестабильна и имеет тенденцию к ухудшению из-за социального неравенства населения. Данную проблему можно решить путем сдерживания цен на товары, которые составляют основу потребительской корзины. Данное решение повысит экономическую доступность продовольствия, что в свою очередь, будет способствовать повышению продовольственной безопасности в национальной безопасности страны [5].

Если рассматривать продовольственную безопасность по степени обеспеченности продовольствием, то при таком делении Россия пока относится к третьей группе, то есть зависимые. В отличие от многих стран мира, Россия, располагая почти всеми необходимыми ресурсами, остается крупнейшим мировым нетто-импортером сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Объемы поступления продовольствия на отечественный рынок продолжают увеличиваться, так как темпы роста производства продовольствия в стране не успевают за возрастающими потребностями населения. Доля импортных продуктов в питании россиян составляет порядка 40 %. Заметим, что по регионам страны этот дисбаланс ещё больший. Например, в Москве доля импортного продовольствия зашкаливает за все 80 %.

Таким образом, проведя анализ некоторых показателей продовольственной безопасности, следует выделить наиболее крупные проблемы:

- низкий уровень экономической доступности продовольственных товаров, последствием которого является недоедание населения, которое отражается на здоровье граждан и их трудоспособности;
- высокая доля импортных продуктов питания на внутреннем рынке, которая в некоторых случаях является более конкурентоспособной по сравнению с отечественной продукцией;
- недостаточная развитость отрасли сельского хозяйства и нерациональное использование земельных ресурсов.

Рассмотрев все выделенные проблемы и их влияние на продовольственную безопасность, были разработаны следующие рекомендации:

- сдерживание цен на товары потребительской корзины, для обеспечения высокого уровня экономической доступности продовольствия для всех слоев населения;
- развитие фермерского хозяйства путем привлечения новых предпринимателей;
- улучшение качества отечественной продовольственной продукции;
- развитие инфраструктуры села.

Сочетание использования данных рекомендаций с уже имеющимися действиями Правительства поможет более быстро достичь высокого уровня продовольственной безопасности в стране и в отдельных регионах, повысить конкурентоспособность отечественной продукции, по сравнению с им-

портными товарами, обеспечить независимость страны от продовольствия стран-импортеров, а так же обеспечить высокую экономическую доступность продуктов питания.

Список литературы:

1. Проект Федерального закона «О продовольственной безопасности Российской Федерации». – в редакции от 16 июня 1999 года №99013560-2 – Доступ из информационно-правовой системы «Гарант».
2. Гончаренко Л.П. Экономическая безопасность [Текст]: учебник для вузов / Л.П. Гончаренко, Ф.В. Акулинин. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 478 с.
3. Богданов С.М. Продовольственная безопасность и международная торговля в Содружестве Независимых Государств [Электронный ресурс]: учебное пособие / С.М. Богданов. – М.: Весь Мир, 2011. – 272 с.
4. Доктрина продовольственной безопасности [Электронный ресурс]. – Утверждена Указом Президента Российской Федерации от 30 января 2010 года. – Режим доступа: <http://www.scrf.gov.ru/documents/15/108.html> (дата обращения: 19.12.2016).
5. Зеркалов Д.В. Продовольственная безопасность [Электронный ресурс]: Монография / Д.В. Зеркалов. – электронное издание, 2012. – 405 с.
6. Криворотов В.В. Экономическая безопасность государства и регионов [Электронный ресурс]: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика».

Секция 9

БУХГАЛТЕРСКИЙ, УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ И АУДИТ

ЗНАЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ И УБЫТКА В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ЦИКЛЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

© Галкин А.А.¹, Галяпина Л.В.²

Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону

В статье определены современные трактовки сущности прибыли, а также обозначено место положительного финансового результата – как в рамках микроэкономического цикла, так и в национальной экономической среде на современном этапе. Представлены и раскрыты основополагающие подходы к понятию прибыли через ее функции. Уделено внимание факторам направленности финансового результата.

Ключевые слова: прибыль, рыночные отношения, экономическая система предприятия, бухгалтерский учет, управленческие решения.

Смена вектора российской экономики в сторону рыночных отношений коренным образом изменила целевые установки деятельности хозяйствующего субъекта.

На сегодняшний день эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия неотделима от гибкого, точного и полноценного учета, который, в свою очередь, выявляет финансовый результат по окончании периода.

Важно помнить, что один из основоположников принципов бухгалтерии – Лука Пачоли, в своем труде «Трактат о счетах и записях» отмечал: «целью любого купца является получение законной и правомочной прибыли для обеспечения своих нужд» [4].

Общепринятым является мнение, что финансовый результат представляет собой прибыль или убыток организации, которые она понесла в течение отчетного периода. Данную категорию, с другой стороны, можно выразить как совокупный показатель анализа и оценки функционирования хозяйствующего субъекта, а также как «индикатор» эффективности работы предприятия на определенных стадиях его формирования [6].

С позиции бухгалтерского учета, конечный финансовый результат деятельности фирмы определен показателями прибыли или убытка, формируемыми на соответствующем счете и раскрываемого в бухгалтерской отчетности.

При исследовании структуры раздела «Финансовые результаты» Плана счетов бухгалтерского учета и отчета о финансовых результатах, можно дать такие трактовки финансового результата:

¹ Студент 4-го курса Экономического факультета.

² Доцент кафедры «Бухгалтерский учет и аудит».

- финансовый результат – это системное понятие, отражающее совокупный итог от производственной и коммерческой деятельности предприятия в виде разницы между выручкой от реализации и понесенных затрат, а также конечный результат финансовой деятельности в качестве прибыли и чистой прибыли;
- конечный финансовый результат понимается как разность доходов и расходов в разрезе различных видов и деятельности фирмы в целом;
- чистый конечный финансовый результат – это конечный финансовый результат, очищенный от различных изъятий как в пользу бюджета (налог на прибыль), так и собственников (дивиденды).

Финансовый результат производственного цикла организации служит своего рода показателем значимости того или иного предприятия в народном хозяйстве. В условиях смешанной экономики любая организация заинтересована в получении прибыли – положительного результата от своей деятельности, поскольку благодаря величине этого показателя она способна расширять свою мощность, материально заинтересовывать персонал, работающий на данном предприятии, выплачивать дивиденды акционерам и реализовывать прочие условия функционирования.

Противоположным прибыли показателем выступает убыток. Его наличие свидетельствует о неудовлетворительных финансовых результатах, что зачастую является следствием нерационального ведения производства, бесхозяйственности, низкого уровня экономической работы и представляет собой потери, уменьшение материальных денежных ресурсов в результате превышения расходов над доходами.

В зависимости от размера убыток может повлечь одно из двух последствий: либо постепенное сворачивание производства с последующей его ликвидацией, либо уменьшение сумм, направляемых на возобновление постоянной и переменной составляющей воспроизводственного процесса [7].

Описанные последствия говорят о том, убыток не относят к цели функционирования предприятия, поэтому следует подробнее раскрыть его поллярную аналогию, которой является прибыль.

Если говорить о положительном финансовом результате как цели деятельности предприятий, имея в виду коммерческие, стоит обратиться к статье 50 Гражданского кодекса РФ, в которой прописано, что «юридическими лицами могут быть организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности (коммерческие организации)» [1].

Рассматривая прибыль как экономическую категорию, имеют в виду ее абстрактное определение. Но при планировании и оценке хозяйственной и финансовой деятельности предприятия, распределении прибыли, оставшейся в распоряжении, используются конкретные показатели.

Прибыль от реализованных товаров, основных средств и прочего имущества; валовая, или балансовая, прибыль, чистая прибыль – конечный фи-

нансовый результат в распоряжении фирмы; налогооблагаемая прибыль и прибыль от прочей деятельности организации, – основные элементы обобщающего понятия положительного результата деятельности за цикл.

Схематично указанные виды прибыли представлены на рисунке 1:



Рис. 1. Система формирования прибыли предприятия¹

Сущность прибыли для фирмы наиболее емко и объективно следует обозначить через ее функции. В научном сообществе нет единого мнения по вопросу о функциях положительного финансового результата, но большинство экономистов выделяют шесть элементов, наиболее характерно соответствующие природе прибыли. Эти функции представлены в таблице 1 [7].

¹ Обычным шрифтом указаны категории согласно Налоговому кодексу Российской Федерации (часть вторая) от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ: (ред. от 28.12.2016); курсивом – согласно Приказу Минфина Российской Федерации «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99» от 6 июля 1999 г. № 43н: (ред. от 08.11.2010).

Таблица 1

Определяющие функции прибыли для предприятия

№ п/п	Функции	Характеристика
1	Общественно-социальная	Прибыль рассматривается как главная цель предпринимательской деятельности, фактор материального стимулирования работников и их социальной поддержки. В достижении максимальной прибыли заинтересовано не только само предприятие. Здесь участвуют не только работники-собственники, чья доля участия зафиксирована в количестве акций или размере пая, но и наемные работники. Последние получают за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, дополнительный доход в виде материальной и социальной помощи, разовых премий, подарков, компенсации стоимости проезда, питания, дополнительных отпусков и т.д.
2	Оценочная	Тесно соотносится с определением экономической эффективности, которая является собой достигнутую планку хозяйствования через соотношение полученных результатов с произведенными затратами. Деятельность предприятия при прочих равных условиях можно считать эффективнее, если его затраты обеспечивают больший эффект или если данный результат получен с меньшими затратами
3	Регулирующая	Выступает в качестве источника ресурсов для развития предприятия. Определяет направления использования чистой прибыли, остающейся в распоряжении фирмы. Прежде всего, она может быть направлена на пополнение оборотных средств, приобретение оборудования и других видов имущества. Тем самым увеличивается собственный капитал и вложения собственного капитала в имущество предприятия. Организация становится в большей степени финансово независимой и защищенной от угрозы банкротства
4	Стимулирующая	Фактор повышения доходов собственников и инвестиционной привлекательности фирмы. Повышение доходов собственников и их имущественного положения за счет прибыли происходит как в форме реальных выплат дивидендов и доходов на акции, паи, доли, так и путем увеличения стоимости имущества предприятия
5	Фискальная	Использование прибыли в качестве источника формирования федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации. В настоящее время при общей основной ставке налога на прибыль – 20 %
6	Защитная	Прибыль можно определить как основной защитный механизм, предохраняющий предприятие от угрозы банкротства

На современном этапе развития национальной экономики хозяйствующий субъект характеризуется стремлением если не к получению предельной величины прибыли, то к такому показателю, который позволит динамично развиваться производству при наличии конкуренции, а также сохранит позиции фирмы на рынке данного товара и обеспечит выживаемость последнего [5].

Постановка и реализация такой стратегии предполагает не только знание источников формирования прибыли, но и определение методов оптимального их использования. Управление прибылью выступает в качестве одного из двух базовых направлений финансовой политики и ставит своей задачей максимизацию доходов по имеющимся источникам финансовых результатов с одновременным расширением общей номенклатуры этих источников.

Направленность финансового результата и его динамика связаны с факторами – как зависящими, так и не зависящими от усилий предприятия. Стоит привести их на рисунке 2:



Рис. 2. Факторы влияния на финансовый результат

Перечисленные факторы оказывают влияние на прибыль не прямо, а через объем продукции при реализации и себестоимость. Следовательно, для определения конечного финансового результата особенно важно провести сравнение стоимости объема реализуемой продукции с величиной затрат и ресурсов, задействованных в производстве.

Говоря о важности положительного финансового результата, следует не всегда понимать его уникальность. Зачастую управленцы в качестве основной цели видят стремление извлекать максимальную прибыль, что не может обходиться без сопутствующих последствий.

Рост фонда оплаты труда приводит к ущербу развития производственного процесса. Возможен вариант стимулирования сотрудников, но тогда вопрос упирается в техническую оснащенность. Самый благоприятный вариант допускает направление средств на все виды ресурсов, но происходит при равномерном распределении прибыли и при наличии значительного положительного финансового результата – иначе ощутимый поток для одного из компонентов производства «рассеивается» в масштабе системы предприятия в целом.

В этой связи, необходимо понимать, что прибыль как экономическая категория должна играть основную роль на пути к дальнейшему стимулированию роста эффективности производства, повышения материальной заинтересованности персонала в освоении новых высот, как в производственном, так и в управленческом процессе [8].

В современных условиях, когда прибыль превращается в один из существенных источников пополнения бюджета страны (в форме налога на прибыль), а также является главной составляющей расширения производства, вознаграждения собственников, решения социальных проблем, достоверность исчисления и распределения финансового результата становится основополагающей задачей бухгалтерского учета.

Применение различных аналитических методик представляет возможным получать достоверные данные и делать обоснованные объективные выводы о причинах и последствиях принятия того или иного решения, направленного на повышение показателей прибыли.

Таким образом, положительный финансовый результат является основой не только производственного, но и социального развития. Прибыль играет ключевую роль в обеспечении самофинансирования предприятий и объединений, развитие которых во многом обязано разницей между полученными доходами и понесенными издержками. Прибыль – один из ведущих финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности фирмы. Именно положительный финансовый результат способствует проведению мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию организаций, а также увеличению фонда оплаты труда их работников.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс РФ часть первая от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 31.01.2016) Статья 50. Коммерческие и некоммерческие организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/3a585d0351c74adc4c9878b6019d704cdd9d3699/ (дата обращения: 08.02.2017).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 5 августа 2000 г. № 117-ФЗ: (ред. от 28.12.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обращения: 10.02.2017).
3. Приказ Минфина Российской Федерации «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99» от 6 июля 1999 г. № 43н: (ред. от 08.11.2010).
4. Бухгалтерский учет. Хрестоматия / Под ред. В.И. Видяпина. – СПб.: Питер, 2007. – 864 с.
5. Куприна О.В. Сущность и значение финансовых результатов деятельности организации в современных условиях // В сборнике: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА Материалы II международной научно-практической конференции / Под редакцией Е.В. Никулиной. – 2014. – С. 132-135.
6. Лысов И.А. Понятие, сущность и значение финансовых результатов предприятия // Вестник НГИЭИ. – 2015. – № 3 (46). – С. 60-64.
7. Рахматуллин Э.Р. Экономическое содержание категории «финансовый результат» // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. – 2015. – № 8. – С. 135-139.
8. Чернявская Н.В., Кашук Н.В. Роль и значение прибыли для хозяйствующих субъектов в современных экономических условиях // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2015. – № 54-55-1. – С. 40-44.

ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ В УЧЕТЕ ОПЕРАЦИЙ ПО АРЕНДЕ В СООТВЕТСТВИИ С МСФО

© Козлова М.Э.¹

ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»,
г. Москва

Данная статья посвящена вопросам бухгалтерского учета аренды в соответствии с МСФО. Изучены и рассмотрены процедуры, применяемые организацией для формирования учетной политики в отношении учета аренды.

Ключевые слова: операционная аренда, финансовая аренда, неаннулируемая аренда, стандарт МСФО (IAS) 17, стандарт МСФО (IFRS) 16.

Применение МСФО в России в настоящее время стало очень актуальным, особенно организациями, составляющими и предоставляющими консолидированную финансовую отчетность. Приказом Минфина РФ от 25 ноября 2011 г. № 160 н МСФО и их Разъяснения официально были введены в действие на территории России [3]. Следовательно, отражение операций по аренде в отечественном учете и отчетности регламентируется, кроме национального законодательства, МСФО (IAS) 17 «Аренда».

Цель международного стандарта IAS 17 «Аренда» состоит в определении учетной политики в отношении учета аренды. Основной порядок учета аренды заключается в том, что актив отражается так, как если бы это приобретение актива происходило за счет заемных средств. При дальнейшем рассмотрении особенностей учета долгосрочной аренды будет проводиться параллель учета аренды с учетом долгосрочных займов.

Арендный договор (lease agreement) – это соглашение, при котором арендодатель передает арендатору (лицу, которое собирается использовать актив) в обмен на платёж или несколько платежей право использовать актив в течение согласованного периода времени.

Учёт арендных операций основывается на принципе преобладания экономической сущности этих операций над их юридической формой. С этой точки зрения договор аренды можно оценить, как предоставление права использования актива или фактически покупку актива арендатором с отсрочкой платежа, т.е. это покупка, профинансированная арендодателем.

Классификация аренды в качестве финансовой или операционной в большей степени зависит от содержания операции, нежели от формы договора. Поэтому для целей учёта договора аренды классифицируют как:

- операционную аренду;
- финансовую аренду.

¹ Студент.

Финансовая аренда (finance lease) – это аренда, при которой арендатору передаются практически все риски и выгоды, связанные с владением активом. При этом право собственности на актив может и не передаваться.

Операционная аренда (operating lease) – это любой вид аренды, отличный от финансовой. Операционной признается аренда, при которой все риски и доходы, связанные с владением имуществом, остаются у арендодателя. При этом арендатор не отражает арендованный объект ни в активе, ни в пассиве балансового отчета. Арендную плату отражают как расходы отчетного периода. Арендодатель полученную арендную плату отражает как доход отчетного периода [1].

Арендаторы при операционной аренде обязаны раскрывать общую сумму будущих минимальных арендных платежей по неаннулируемым договорам операционной аренды для каждого из следующих периодов:

- не позднее одного года;
- после одного года, но не позже пяти лет;
- после пяти лет.

Неаннулируемая аренда – это аренда, которая может быть расторгнута только в следующих случаях:

- при наступлении условного события;
- с разрешения арендодателя или с заключением нового эквивалентного соглашения;
- при выплате арендатором достаточной суммы.

Арендные платежи при операционной аренде должны отражаться в отчете о совокупных доходах как расходы, распределенные равномерно в течение срока аренды.

Амортизируемая сумма арендованного актива систематически распределяется на каждый учетный период в течение срока предполагаемого использования с помощью метода, соответствующего политике начисления износа, принятой арендатором для начисления износа собственных активов [4].

Рассмотрим учет операционной аренды на примере.

Таблица 1

Учет операционной аренды у арендодателя и арендатора

Учет у арендатора			Учет арендодателя		
Название операции	Корреспонденция счетов	Сумма	Название операции	Корреспонденция счетов	Сумма
Внесена арендная плата	Д «Обязательство по операционной аренде» К «Денежные средства»	35 000	Начислена годовая амортизация здания	Д «Расходы на амортизацию» К «Амортизация основных средств»	40 000
Начислены расходы по операционной аренде	Д «Расходы по аренде» К «Обязательство по операционной аренде»	35 000	Получена ежегодная арендная плата	Д «Денежные средства» К «Задолженность арендатора по операционной аренде»	35 000
			Отражен доход от операционной аренды	Д «Задолженность арендатора по операционной аренде» К «Доход от аренды»	35 000

Предположим, что компания Mercury сдает компании Saturn здание администрации на 2 года. Первоначальная стоимость составила 1 млн. \$. СПИ – 25 лет. Ежегодная арендная плата равняется 35 тыс. \$. Отразить операции аренды в учете за первый год у арендатора и арендодателя (табл. 1).

Финансовую аренду можно классифицировать при следующих обстоятельствах:

- по окончании срока аренды имущество передается арендатору;
- арендатор имеет преимущественное право (опцион) на покупку имущества по справедливой цене;
- срок аренды совпадает со сроком экономической службы имущества;
- в начале срока аренды величина минимальных арендных платежей составляет практически всю справедливую стоимость имущества [1].

Учет операций финансовой аренды у арендатора в соответствии с МСФО (IAS) 17 «Аренда» подлежит отражению бухгалтерскими записями, представленными в табл. 2.

Таблица 2

Корреспонденции счетов по учету финансовой аренды у арендатора

Операция	Корреспонденции счетов	
	Дебет	Кредит
Признание имущества, полученного по договору финансовой аренды по справедливой стоимости арендованного актива или приведенной стоимости минимальных арендных платежей (если эта сумма ниже)	«Вложения во внеоборотные активы»	«Обязательства по финансовой аренде»
	«Основные средства»	«Вложения во внеоборотные активы»
Оплата инвестиционной части платежа (периодичность оплаты определяется договором)	«Обязательства по финансовой аренде»	«Денежные средства»
Оплата финансовых расходов (периодичность оплаты определяется договором)	«Обязательства по оплате финансовых расходов»	«Денежные средства»
Признание финансовых расходов	«Расходы по финансовой аренде»	«Обязательства по оплате финансовых расходов»
Начисление амортизации по арендованному имуществу	«Расходы организации»	«Амортизация основных средств»

Однако с 1 января 2019 г. вступит в силу новый стандарт МСФО (IFRS) 16 (ранее его тоже можно применять, но при условии, если компания применяет стандарт МСФО (IFRS) 15 по учету выручки) [2].

Основным отличием нового стандарта является то, что должна будет произойти отмена определений финансовой и операционной аренды, то есть аренда больше не будет подразделяться на эти два вида. Однако если арендатор не желает применять данный стандарт, то он может продолжать использовать стандарт МСФО (IAS) 17, но любая аренда будет учитываться только как финансовая. Учет аренды будет схож с учетом финансовой аренды.

Внедрение нового стандарта подразумевает изменение для начала самого понятия аренда (рис. 1).



Рис. 1. Отличия определений аренды

Основным вопросом для многих до сих пор остается тот, зачем же все-таки менять учет аренды. Разработчики КМСФО считают, что стандарт МСФО (IFRS) 16 принесет большую прозрачность в отношении активов, обязательств и рисков, связанных с арендой (табл. 3).

Таблица 3

**Методы решения текущих проблем учета аренды
с помощью нового стандарта**

	Текущие проблемы учета	Как новый стандарт решает проблемы
Арендатор	Многие активы и обязательства по аренде учитываются на забалансовых счетах	Признание активов и обязательств по аренде для всех договоров аренды, кроме аренды со сроком менее 12 месяцев и аренды активов незначительной стоимости
	Недостаточное раскрытие информации об операционной аренде	Дополнительные требования к раскрытию информации
Арендодатель	Отсутствие прозрачности в отношении остаточных рисков по активам, переданных в аренду	Дополнительные требования к раскрытию информации относительно рисков, связанных с сохраненными арендодателем правами на активы, сдаваемыми в аренду

Подводя итог, можно сделать вывод о том, что на данном этапе, применяя стандарт МСФО (IAS) 17 нужно правильно изначально определить вид аренды, для дальнейшего корректного учета. Но также компаниям следует обратить внимание на новый стандарт МСФО (IFRS) 16, который скоро вступит в законную силу. Возможно для упрощения учета, некоторым фир-

мам следует начать применять его уже на данном этапе. Более того, компаниям следует подготовиться к дальнейшему переходу на новый стандарт, так как обычно внедрение нового стандарта может требовать не только понимания самого принципа учета, но и применения новых автоматизированных компьютерных программ учета.

Список литературы:

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 17 «Аренда» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». (дата обращения: 09.03.2017).

2. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 16 «Аренда» [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант Плюс». (дата обращения: 09.03.2017).

3. О введении в действие Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности на территории РФ [Электронный ресурс]. Приказ Минфина РФ от 25 нояб. 2011 г. № 160 н // Справочно-правовая система «Консультант Плюс» (дата обращения: 09.03.2017).

4. Куликова Л.И. Финансовая аренда в финансовой отчетности арендаторов в соответствии с IAS 17 «Аренда» / Л.И. Куликова // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 25. – С. 7-11.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a horizontal bar at the top. The left side features a vertical line with a circular end at the bottom, and the top has a horizontal bar with a circular end on the right.

Секция 10

***ФИНАНСЫ И НАЛОГОВАЯ
ПОЛИТИКА***

НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА КАЗАХСТАНА: ПУТИ СТРЕМЛЕНИЯ, ВЕТВИ РАЗВИТИЯ

© Базюк Н.Ю.¹, Захарова М.В.²

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

За более чем 15-летний период экономической трансформации и попыток проведения рыночных преобразований в Казахстане накоплен определенный опыт использования рыночных инструментов в ходе государственного регулирования. Важнейшая задача экономики страны на современном этапе – превращение ее в конкурентоспособное хозяйство, активно участвующее в мирохозяйственных связях. Налоговая система – наиболее активный рычаг государственного регулирования социально-экономического развития, инвестиционной стратегии, внешнеэкономической деятельности, структурных изменений в производстве, ускоренного развития приоритетных отраслей.

Ключевые слова: налог, налоговая система, стратегия, реформа, государство, социально-экономическое развитие, отрасль.

Налоговая система является одним из важнейших экономических регуляторов, основой финансово-кредитного механизма государственного регулирования экономики. Очевидно, что успех экономического реформирования в Казахстане в большой степени зависит от того, в каких направлениях пойдет преобразование налоговой системы страны, насколько налоговая политика государства будет отвечать требованиям времени.

В республике уделяется большое внимание налоговой системе, которая была разработана в начале 90-х годов и включала в себя более 48 налогов и сборов. В частности, выделяются следующие основные периоды развития национальной налоговой системы, в которых были внесены существенные изменения в состав налогов, налоговых ставок и порядка их взимания: 1992-1994 гг., 1994-1998 гг., 1998-2009 гг. и с 2009 года (таблица 1).

Необходимо отметить, что исследования по теории и практики функционирования налоговой системы проводятся в Казахстане с первых дней приобретения независимости Казахстана. Основные исследования отечественных ученых и практиков начались после первых лет налоговых реформ, затронувших Республику Казахстан после обретения независимости и касались стратегии и тактики формирования отечественной налоговой системы в

¹ Старший преподаватель кафедры Экономики, магистр финансов.

² Студент 2 курса направления подготовки «Экономика».

условиях суверенитета. Одним из первых фундаментальных исследований, затронувших тему налогообложения, были труды М. Оспанова [2, с. 19].

Таблица 1

**Основные периоды реформирования налоговой системы
Республики Казахстан**

Периоды	Направления реформирования налоговой системы	Развитие налогового законодательства
Первый период 1992-1994 г.	Формирование налоговой системы. Разработка налогового законодательства.	Закон о «Земельном налоге» от 17.12.1991 г. Закон о «Налоге на имущество организаций» от 24.12.1991 г.
Второй период 1994-1998 г.	Начало налоговой реформы	Указа Президента РК, имеющий силу Закона «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» от 24.04.1995 г.
Третий период 1998-2009 г.	Становление и развитие налоговой системы	Кодекс РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» 12.06.2001 г.
Четвертый период с 2009 г.	Концептуальная проработка налогового законодательства	Кодекс РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» декабрь 2008 г.

Важное значение для обеспечения эффективного функционирования механизма налоговой политики имеет определение системы принципов, в соответствии с которыми должны осуществляться разработка и эволюция как всего механизма в целом, так и отдельных его элементов, а также функционирование данного механизма: принципа научной обоснованности; принципа равенства и справедливости, системности, гласности, эффективности функционирования и т.д. [1, с. 21].

В целом, можно отметить, что целью функционирования налоговой политики являются разработка и реализация мер по модернизации налоговой системы путем достижения научно обоснованного компромисса между экономическими интересами различных субъектов налоговой политики, обеспечивающего максимально эффективное в существующих условиях решение совокупности задач социально-экономического развития страны (рисунок 1).

Для вывода экономики страны из кризиса и решения основных задач экономики государство использует различные экономические рычаги. Среди них важная роль принадлежит бюджетноналоговым механизмам, функционирующим на различных уровнях.

Вот почему совершенствование и функционирование эффективной и рациональной налоговой системы является весьма значимой проблемой социально-экономической политики государства [3, с. 34].

Принципиально важно исследовать политэкономическое содержание налоговых отношений и их формы, их субъекты и объекты, глубинные источники налогов, макроэкономические последствия тех или иных изменений налоговой системы. Решение этих проблем для современного Казахстана в процессе совершенствования рыночных отношений является особенно

необходимым. Актуальность названных задач носит как экономический характер (для скорейшего преодоления хозяйственных сложностей), так и социальный характер (для рационального перераспределения доходов различных групп населения и направления налогов целевым образом на его нужды). Кроме того, процесс налогообложения может воздействовать на политическую стабильность в стране.

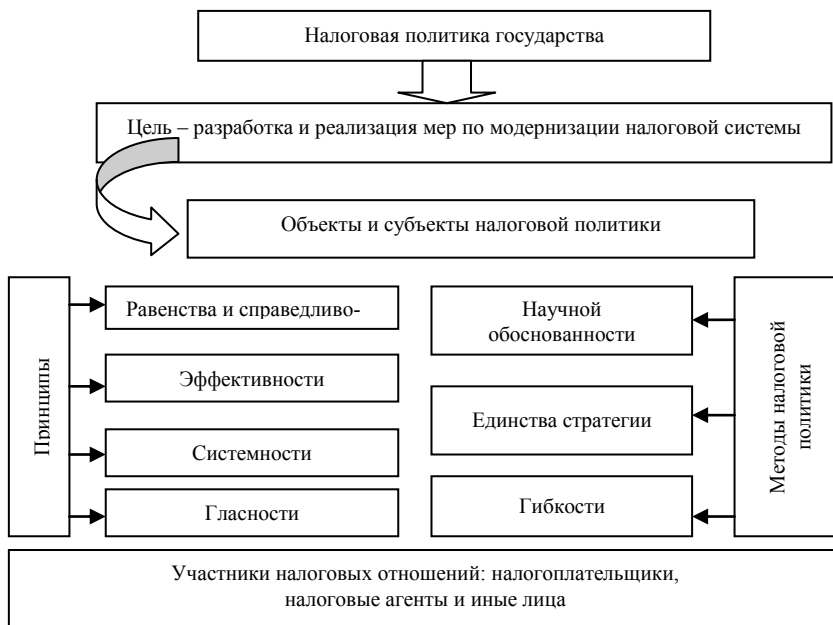


Рис. 1. Налоговая политика в системе межбюджетных отношений

Эффективное государственное управление является одним из наиболее важных факторов экономического роста, который должен быть связан с повышением уровня жизни, поскольку рост ВВП или создание дополнительной добавленной стоимости при выпуске большего количества продукции увеличивает доходы страны, прибыль предпринимателей и заработную плату работников.

Очевидно, что исходной базой формирования доходов различных уровней является рациональное распределение налогов и закрепление их конкретных видов за национальным государственным и местными бюджетами. Следовательно, налоговая система унитарного государства, какой является Казахстан, должна сочетать четкие и законодательно закрепленные механизмы полномочий по установлению, взиманию и перераспределению налогов между соответствующими уровнями власти и управления.

Ибо перед страной стоят грандиозные задачи по реализации приоритетных национальных проектов в области здравоохранения, образования, обеспечения жильём, развития агропромышленного комплекса. Проведения структурных преобразований в экономике, модернизации инфраструктуры, перехода на инновационный путь развития экономики и социальной сферы. Понятно, что при решении этих масштабных и сложных задач вряд ли можно обойтись без определённых изменений в налоговой сфере. Такие изменения должны касаться совершенствования как отдельных налогов, так и налогового администрирования. При этом налоговая и бюджетная системы страны должны быть сбалансированы, а налоговая нагрузка по сравнению с имеющейся, как минимум, не должна повышаться [4, с. 69].

Государство широко использует налоговую политику в качестве определённого регулятора воздействия на негативные явления рынка. Налоги, как и вся налоговая система, являются мощным инструментом управления экономикой в условиях рынка. От того, насколько правильно построена система налогообложения, зависит эффективное функционирование всего народного хозяйства.

Долгосрочная стратегия «Казахстан-2050» и индустриально-инновационная политика открывают новые возможности для обеспечения устойчивости и экономического роста экономики, диверсификации производства и преодоления его сырьевой направленности при технологическом обновлении, улучшении качества товаров и услуг, усилении их конкурентоспособности на мировых рынках и т.д. Одним из направлений фискальной политики Глава государства в своем Послании народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» отметил необходимость дальнейшего совершенствования налогового законодательства и практики налогового администрирования.

Таблица 2

**Основные меры по совершенствованию
налогового администрирования**

Принятые меры по совершенствованию налогового администрирования	Упрощение налоговой отчетности на 30 %.
	Введена система бесконтактного камерального контроля «Кыран»
	План мероприятий к переходу всеобщего декларирования доходов
	Отмена разовых талонов в торговле
	Освобождение ИП применяющих упрощенную систему налогообложения от ведения бухгалтерской отчетности
	Обязанности по применению контрольно-кассовых машин
	Упрощенный порядок ликвидации в отношении юридического лица и индивидуального предпринимателя

Сегодня Казахстан занимает 18 место в рейтинге стран «Doing Business» по индикатору «Налогообложение». Это связано с успехом реформ в

налоговой системе РК. В республике сократилось количество налогов до 13, а сборов и платежей до 17. Самое главное сегодня – налоги в республике обеспечивают 95,2 % доходов государственного бюджета, а также – 99 % поступлений средств в Национальный фонд Республики Казахстан. В республике значительно снижена налоговая нагрузка путем снижения ставки корпоративного подоходного налога с 30 % до 20 %, а также – по налогу на добавленную стоимость с 13 % до 12 %.

Вопросы повышения эффективности налоговых проверок и налогового администрирования неоднократно обсуждались в научных кругах. Однако, они системно не исследованы. На новом этапе развития экономики страны возникает объективная необходимость оценки эффективности функционирования налоговой системы республики, отдельных видов налогов, сборов и других платежей в бюджет, а также эффективность введения специального налогового режима и отдельных видов льгот [5, с. 77-79].

Одним из важнейших факторов стабильности налогового управления является поддержание оптимального баланса налогообложения. Для этого необходимо, в частности, максимальное использование возможных резервов. Это достигается, во-первых, адекватным планированием налоговых поступлений исходя из реальных объемов поступлений от различных хозяйствующих субъектов, во-вторых, регулярным мониторингом и корректировкой показателей.

Совершенствование налогового менеджмента должно основываться не только на законодательстве, но и на изменении культуры и идеологии взаимоотношений между налоговыми органами и налогоплательщиками.

Список литературы:

1. Инкербаев Ж.Д. Модернизация налоговой системы в условиях интеграции Казахстана в мировое рыночное хозяйство: автореферат диссертации на соискание к.э.н. – Алматы, 2014. – С. 160.
2. Оспанов М.Т. Методологические и концептуальные основы Кодекса Республики Казахстан о налогах и других обязательных платежах в бюджет (налогового кодекса). – Алматы: Познание, 2014. – С. 19-40.
3. Зейнельгабдин А.Б. Финансовая система: Казахстана: становление и развитие: монография. – Астана: Изд. КазУЭФМТ. – С. 226.
4. Нурумов А.А. Налоговая система и проблема развития экономики РК // Материалы Международной научно-методической конференции «Актуальные проблемы налогов, бюджета и системы подготовки экономических кадров», 25-26 февраля 2015, КазУЭФМТ. – С. 69-74.
5. Интыкбаева С. Некоторые проблемы налоговой политики // Каржы-Каражат. Финансы Казахстана. – № 1. – С. 77-79.

СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННО-ОБЩЕСТВЕННОГО ПАРТНЕРСТВА КАК МЕХАНИЗМА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Ельцин А.А.¹

Фонд социального страхования Российской Федерации, г. Москва
ФГБОУ ВО «Российский экономический университет
имени Г.В. Плеханова», г. Москва

Предмет. Современное развитие общества в России требует возможности участия населения в экономических процессах и управлении финансами, через создание эффективной системы общественного контроля.

Цели. Создание эффективной системы государственного финансового контроля в Российской Федерации. Развитие общественного контроля, как элемента финансового контроля.

Методология. В данной статье проведены исследования возможности совершенствования финансового контроля путем создания системы государственно-общественного партнерства.

Результаты. Проведен анализ возможности создания системы государственно-общественного контроля на правах государственно-общественного партнерства.

Выводы. Возможность практической реализации предложенной системы Государственно-общественного партнерства (ГОП) представляется возможной. Активное развитие общественного контроля в последние годы говорит нам о готовности интеграции общества в систему управления экономическими и политическими процессами в государстве.

Ключевые слова: финансовый контроль, общественный контроль, профсоюзный контроль.

В последнее время в средствах массовой информации мы часто можем наблюдать заявления чиновников о необходимости создания института общественного контроля в России. По их заявлениям такая система должна вернуть гражданам контроль над процессами происходящими сегодня в экономической и политической системе страны, снизить уровень коррупции в стране, а также повысить степень доверия населения к действующей власти и принимаемыми ими решениями.

Безусловно, данная мера по созданию общественного контроля в России не только необходима, но и не обратима. С развитием общества в нашей

¹ Заместитель начальника отдела Департамента контрольно-ревизионной работы ФСС РФ, аспирант РЭА им. Г.В. Плеханова.

стране развивается и общественный контроль. Осталось только понять, что же представляет из себя общественный контроль, и тот ли смысл вкладывается в него сегодня.

В настоящее время не существует четкого нормативно-правового закрепленного понятия общественного контроля.

В различных источниках можно встретить следующие определения общественного контроля:

- системная деятельность уполномоченных институтов гражданского общества и отдельных граждан по установлению соответствия функционирования государственных органов нормативно-правовым стандартам и корректирование выявленных отклонений посредством обращения в уполномоченные государственные органы либо к общественному мнению» [2]. Исходя из определения, объектом контрольной деятельности институтов гражданского общества и отдельных граждан выступают исключительно государственные органы;
- меры, предпринимаемые общественными организациями, в первую очередь – профсоюзами и их должностными лицами, направленные на выявление и предотвращение случаев нарушения прав работников в социально-трудовых отношениях [3];
- термин для обозначения процесса поддержания порядка в обществе и его интересов [4];
- многообразие форм участия управляемой подсистемы, а также независимой заинтересованной стороны, в процессе управления с целью проверки, учёта и корректировки действий управляющей подсистемы [9].

Обобщая содержание выдвинутых определений, к основным задачам общественного контроля можно отнести:

- контроль за соблюдением действующего законодательства;
- контроль целесообразности управленческих решений;
- контроль за соблюдением прав и свобод, которые охраняются законом и интересов граждан;
- контроль за соблюдением служебной дисциплины, качеством выполнения полномочий органами государственной власти и местного самоуправления;
- контроль за рациональным использованием и распределением ресурсов (в том числе финансовых) и тому подобное.

Следовательно, в системе общественного контроля можно выделить следующие его направления:

- контроль расходования средств;
- контроль соблюдения действующего законодательства;
- контроль исполнительской дисциплины и другие направления.

Если контроль соблюдения действующего законодательства и исполнительской дисциплины ещё укладываются в общее понимание представленного выше термина «общественный контроль» и реализуются они различными путями, такими как наблюдение (например, на избирательном участке, на судебном заседании), анализ официальной статистики и анализ документов, сбор жалоб и обращений, проведение общественных экспертиз, проведения общественного мониторинга и т.д., то система общественного финансового контроля требует особого понимания и государственного нормативно-правового воздействия.

Химичева Н.И. отмечает, что общественный финансовый контроль основан на конституционном праве граждан участвовать в управлении делами государства¹ и конституционной обязанности органов государственной власти и органов местного самоуправления обеспечить каждому лицу возможность ознакомления с документами и материалами, непосредственно затрагивающими его права и свободы. Общественный финансовый контроль могут осуществлять как отдельные граждане, так и трудовые коллективы (в том числе Профсоюзы), и вообще любые общественные объединения [5].

Однако существует и отличная точка зрения, согласно которой, объектом общественного контроля могут выступать любые органы и организации, созданные в различных организационно-правовых формах и осуществляющие свою деятельность в интересах граждан и общества.

Большинство исследователей под общественным финансовым контролем понимают, главным образом, контроль за использованием бюджетных средств и ресурсов органами государственной власти.

Очевидно, что единое понимание данной категории у разных специалистов отсутствует, что создает различное толкование, как в правотворческом, так и в правоприменительном процессах.

Специфические признаки общественного контроля и его отличие от государственного контроля выявил В.В. Гриб [6]:

- общественный контроль не обладает властным характером;
- общественный контроль не является обязательным;
- субъектами общественного контроля не могут являться органы государственной власти и органы местного самоуправления;
- общественный контроль осуществляется от имени общественности и граждан.

Следовательно, для общественного финансового контроля характерна деятельность ради общественного благополучия. Он реализуется на основе общественных институтов и законов, обязывающих, главным образом, органы исполнительной власти различного уровня предоставлять достоверную информацию всем заинтересованным субъектам общественного финансового контроля (юридическим и физическим лицам). Главной функци-

¹ Статья 32 Конституции Российской Федерации [10].

ей субъектов общественного финансового контроля является в той или иной степени расширение пределов свободы и наделение населения властью, вовлечение его в процесс социальных изменений и активности, в развитие социальной защиты. Основным мотивом участия в общественном финансовом контроле является естественное стремление граждан и их объединений к сотрудничеству с органами государственной и муниципальной власти для реализации коллективных целей и улучшения качества своей частной жизни.

Общественный финансовый контроль осуществляется не только на общих принципах финансового контроля (законности, независимости и объективности), но и на основе принципа гласности.

Принцип гласности предполагает непосредственное информирование руководящих органов и членов общественных объединений о результатах общественного финансового контроля, а также в случае необходимости информирование заинтересованных лиц через средства массовой информации. Можно сделать вывод, что средства массовой информации – печатная продукция, телевидение и радио, «Интернет» – играют большую роль в организации общественного финансового контроля и должны использоваться как средство донесения информации и выражения интересов различных общественных организаций, политических партий и иных структур.

Субъектами общественного финансового контроля могут выступать:

- Общественная палата Российской Федерации и региональные общественные палаты;
- общественные советы, создаваемые при государственных и муниципальных органах;
- общественные объединения, специализирующиеся на деятельности по осуществлению общественного финансового контроля;
- контрольно-ревизионные органы внутри общественных объединений и иных некоммерческих организаций, осуществляющие внутренний финансовый контроль;
- трудовые коллективы (в том числе Профсоюзы);
- отдельные граждане.

Однако на сегодняшний день, мы видим, что контроль со стороны данных субъектов общественного контроля производится не полной мере и не является системным.

Причиной возникновения данной проблемы стало недостаточное развитие общественного контроля в постсоветский период.

Серьезно заговорить о возможности создания системы общественного контроля, стало возможно только с принятием Федерального закона от 21.07.2014 № 212-ФЗ «Об основах общественного контроля в Российской Федерации»¹.

¹ Федеральный закон от 21.07.2014 № 212-ФЗ «Об основах общественного контроля в Российской Федерации» [10].

Предпосылкой для появления соответствующего закона стало поручение Президента Российской Федерации В.В. Путина Совету по развитию гражданского общества и правам человека о подготовке проекта закона об общественном контроле. Одновременно с этим, В.В. Путин в своем ежегодном послании Федеральному Собранию от 12 декабря 2013 года озвучил просьбу к Общественной палате, Совету по правам человека, другим общественным и правозащитным организациям активно включиться в подготовку проекта закона «Об общественном контроле».

Примечательно, что создание закона об общественном контроле было инициировано сверху, главой государства, что свидетельствует об отсутствии работающих механизмов для воплощения в жизнь проектов, которые идут снизу, от граждан и общественных организаций.

Справедливости ради, необходимо отметить, что представители народа – депутаты несколько раз они пытались вносить законопроекты на тему общественного контроля.

Например, в 1996 году депутаты вносили проект № 96700363-2 «Об общественном контроле за проведением выборов и референдумов и об открытости и гласности подведения итогов голосования»¹.

В 2007 году группа депутатов также вносили в Думу проект закона № 478630-4 с наименованием, аналогичным советскому закону 1979 года, «О народном контроле» [10]. Проект предусматривал создание государственного органа – Комитета народного контроля Российской Федерации, также аналогично одноименному советскому органу.

Оба разработанных проекта были возвращены для доработки, но на заседании Думы более не рассматривались.

О необходимости разработки законопроекта об общественном контроле давно говорила Общественная палата Российской Федерации в результате чего в 2012 году ею был подготовлен и представлен на обсуждение свой проект закона. Возможно, он и был взят за основу при разработке ныне действующего закона об общественном контроле, однако надо отметить, что проект 2012 года состоял из 94 статей, тогда как принятый закон установил лишь основы общественного контроля и включил в себя 27 статей.

Статья 4 указанного выше закона определяет, что общественный контроль – это деятельность субъектов общественного контроля.

Определение понятия через формулировку «контроль – это деятельность субъектов контроля» требует четкого указания субъектов общественного контроля.

Статья 9 устанавливает, что субъектами общественного контроля могут являться общественные палаты на различных уровнях власти, общественные советы при федеральных органах законодательной и исполнительной власти.

¹ Проект № 96700363-2 «Об общественном контроле за проведением выборов и референдумов и об открытости и гласности подведения итогов голосования» [10].

Для осуществления общественного контроля Законом предусмотрено создание общественных наблюдательных комиссий, общественных инспекций, групп общественного контроля и иных организационных структур.

Цели и задачи общественного контроля данным законом устанавливаются в виде обеспечения реализации и защиты прав и свобод граждан, обеспечения учета общественного мнения, общественной оценки деятельности властных органов и иных организаций.

Однако, принятие данного закона совсем не гарантировало внезапного построения полноценной системы общественного контроля в России, так как требовало реализовать комплексный подход к решению поставленной задачи.

На сегодняшний день можно констатировать, что основным субъектом общественного контроля выступают общественные палаты федерального и регионального уровней, целями которых является обеспечение взаимодействия граждан и их объединений с органами власти.

В их компетенцию входит осуществление экспертизы нормативно-правовых документов, выработка рекомендаций по проблемам, затрагивающим интересы общественности и т.д.

На сегодняшний день в России созданы институты гражданского контроля и виде различных общественных советов, например, при министерствах и иных органах государственной власти; при главах субъектов Российской Федерации; советы по противодействию коррупции и т.д.

В любых вариантах, независимо от субъектов, осуществляющих общественный финансовый контроль, это проявление активной гражданской позиции. Защита государственных интересов осуществляется путем предоставления информации о расходовании бюджетных средств органами всех уровней исполнительной власти.

Только экономически и политически свободные граждане, и их объединения способны обеспечить эффективный, независимый, реальный контроль в сфере государственного управления. Поэтому будет оправданным рассматривать общественный (гражданский) контроль через призму контрольной деятельности институтов гражданского общества и отдельных граждан. При этом полноценный общественный контроль может осуществляться только при определенном уровне развития гражданского общества [2].

Из представленной выше информации следует, что создание института общественного контроля в России крайне важно для построения свободного демократического и не коррумпированного общества. Данную необходимость понимают и в органах власти страны.

На сегодняшний день общественный контроль в России имеет серьезный потенциал, при этом его развитие как регулятора бюджетных правоотношений, не может существовать и эффективно протекать самостоятельно и обособленно от государства.

Эффективность (результативность) общественного контроля зависит от создания двусторонней обратной связи между обществом и государством. А

учитывая, что цели и задачи государственного и общественного финансовых контролей в целом совпадают и в итоге направлены они на повышение эффективности расходования средств федерального бюджета, то систему общественного финансового контроля необходимо рассматривать как элемент контроля, способного дополнить и усилить функционирующую модель государственного финансового контроля. Кроме того, при проведении контрольных мероприятий, государственные органы нередко используют информацию, полученную как раз от субъектов общественного контроля.

О необходимости создания тесного взаимодействия с укреплением взаимного доверия между гражданским обществом и государством было заявлено в декабре 2016 года президентом России В.В. Путиным на заседании Совета по развитию гражданского общества и правам человека.

Учитывая, что закон об общественном контроле вступил в силу относительно недавно, вопрос об определении его места в системе государственного финансового контроля исследован в недостаточной степени.

Так, например, в работах И.Г. Львовой и Н.Е. Садохиной затронуты вопросы развития как государственного, так и общественного финансовых контролей, однако их совершенствование предлагается рассматривать обособлено, не осуществляя тесного взаимодействия.

Исходя из изложенного, считаем необходимым исключительным образом рассматривать оба представленных вида контроля как единую систему финансового контроля в Российской Федерации и в таком аспекте взаимоотношения государства и общества следует воспринимать как партнерские.

Анализ практики построения аналогичных отношений государства с обществами показывает нам, что возможность создания таких взаимоотношений имеет место в настоящее время. Примером является, так называемое, «Государственно-частное партнерство (ГЧП)». Данное партнерство решает вопросы привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения доступности и повышения качества товаров, работ и услуг [11].

Следовательно, аналогично созданию Государственно-частного партнерства (ГЧП), можно говорить и о создании Государственно-общественного партнерства (ГОП). Такое принципиально новое взаимодействие дало бы резкий толчок к развитию общества, как элементу контроля, помогая интегрироваться по всем направлениям деятельности государства. Появилась бы возможность говорить о структурном преобразовании всей системы государственного финансового контроля и рассматривать её с позиции Государственно-общественного контроля (ГОК).

Создание системы Государственно-общественного контроля (ГОК) основывается на усилении взаимодействия между субъектами государственного и общественного контролей, что, безусловно, является толчком для повышения эффективности его проведения, а также рассмотрения общественного контроля как единой системы, имеющей расширенные, по сравнению с имеющимися на сегодняшний день, полномочиями.

На данный момент такой единой системой общественный контроль не обладает, а более напоминает разрозненные организации, функционирующие по различным направлениям работы государства. Отдельные общественные организации занимаются борьбой с коррупцией, другие защитой прав малозащищённых слоев населения, кроме того, практически не функционирует профсоюзный контроль, активно развивающийся во времена СССР. Указанные факторы являются причиной резкого снижения эффективности от проведения общественного контроля.

Создание единой системы Государственно-общественного контроля (ГОК) позволило бы решить часть поставленных вопросов, в том числе по возрождению профсоюзного контроля, как одной из основных систем контроля по соблюдению прав работающих граждан.

Появилась бы возможность проведения комплексной интеграции системы общественного контроля в систему государственного финансового контроля на всех уровнях его проведения.

В этом случае система контроля и взаимодействия финансово-бюджетной сферы государства на принципах построения Государственно-общественного партнерства (ГОП) выглядела бы следующим образом:



Рис. 1. Система контроля и взаимодействия финансово-бюджетной сферы государства на принципах построения Государственно-общественного партнерства

Возможность практической реализации предложенной системы Государственно-общественного партнерства (ГОП) также выглядит весьма реалистичной. Активное развитие общественного контроля в последние годы говорит нам о готовности интеграции общества в систему управления экономическими и политическими процессами в государстве.

Список литературы:

1. Грязнова А.Г., Маркина Е.В. Финансы: Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, Е.В. Маркиной. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 504 с.
2. Зубарев С.М. Понятие и сущность общественного контроля за деятельностью государственных органов // Административное право и процесс. – 2011. – № 5.
3. Российская энциклопедия по охране труда / Под ред. В.К. Варова, И.А. Воробьева, А.Ф. Зубкова, Н.Ф. Измерова. – М.: НЦ ЭНАС, 2007.
4. Народы и культуры. Оксфордская иллюстрированная энциклопедия / Под ред. Р. Хоггарта. – М.: Инфра-М, 2002.
5. Финансовое право: учебник / Отв. ред. Н.И. Химичева. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Норма; ИНФРА-М, 2011. – С. 168.
6. Общественная палата Российской Федерации как орган общественного контроля // Юридический мир. – 2010. – № 3. – С. 32-39.
7. Львова И.Г. Общественный контроль как форма предварительного финансового контроля // Вестник Омской юридической академии. – 2015. – Выпуск № 4 (29).
8. Садохина Н.Е., Липунцова А.В. Формы взаимодействия государственного и общественного контроля // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2012. – Выпуск № 8, том 112.
9. <https://wikimediafoundation.org>.
10. <http://www.baseconsultant.ru>.
11. <http://economy.gov.ru>.

РАСХОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА И ИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

© Лебедева А.Д.¹, Бабинцева Т.А.²

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования

«Челябинский государственный университет»,

Республика Казахстан, г. Костанай

Расходы государства являются одной из самых важных характеристик бюджета. Важно не только на что расходуются средства государ-

¹ Старший преподаватель.

² Студент 4 курса направления подготовки 38.03.01 Экономика.

ственного бюджета, но и насколько эффективны эти расходы. В настоящее время в Российской Федерации расходы растут с наибольшими темпами, чем доходы, что является отрицательным явлением, и указывает на слабую эффективность использования средств бюджета, а, следовательно, необходимы новые пути решения для государства, чтобы справиться с данной проблемой в будущем.

Ключевые слова: государственный бюджет, доходы бюджета, расходы бюджета, эффективность, бюджетная обеспеченность, мультипликатор бюджетных расходов.

Экономическая сущность расходов государственного бюджета заключается в том, что они проявляют себя как инструмент экономической политики. С их помощью государство может воздействовать на перераспределительные процессы, рост национального дохода, структурное регулирование экономики, развитие отдельных отраслей и секторов хозяйства, повышение конкурентоспособности национальной экономики. Социальная сущность расходов отражается в том, что через них государство может влиять на социальные аспекты политики, обеспечивать воспроизводство рабочей силы.

Также в настоящее время отсутствует оценка эффективности расходов, нет какой-то определенной методики оценки на федеральном уровне, а значит и сложнее выявить проблемы неэффективного использования средств государства.

Расходы государственного бюджета – это деятельность со стороны государства, которая осуществляется в порядке действующего законодательства, связанная с распределением денежных фондов. Изучение литературных источников показывает, что единого определения понятия «расходы бюджета» не выработано. Так в БК РФ дается следующее определение расходом государственного бюджета – выплачиваемые из бюджета денежные средства, за исключением средств, являющихся в соответствии с настоящим Кодексом источниками финансирования дефицита бюджета [1, с. 69].

При анализе бюджета государства важно не только проанализировать расходы и доходы, а также важно учитывать эффективность использования средств государственного бюджета. Оценка эффективности расходов бюджета – важный и неотъемлемый инструмент современной бюджетной политики государства.

Всю совокупность рассмотренных подходов к пониманию сущности эффективности бюджетных расходов, можно разделить на 3 группы:

Первая группа исследователей считает, что эффективность бюджетных расходов – это соотношение достигнутого (достигаемого) результата с произведенными затратами. Данный подход отражен в теории экономики общественного сектора, Большом экономическом словаре, также его придерживается Г.П. Хатри, и ряд других авторов.

Вторая группа – неоклассическая теория – исходя из которой, эффективность бюджетных расходов – это предоставление ресурса в распоряжение того пользователя, для которого он представляет наибольшую ценность.

Третья группа исследователей определяет эффективность бюджетных расходов как получение максимального результата при использовании имеющихся ресурсов или минимальный расход ресурсов для предоставления услуг надлежащего качества и объема. Данного подхода придерживаются такие отечественные авторы как В.Л. Никифоров, О.И. Алюков, О.Г. Горшков, Е.В. Бушмин и другие. Аналогично эффективность бюджетных расходов рассматривается и в современном российском законодательстве, в частности в Бюджетном кодексе РФ [2, с. 45].

Теперь перейдем к расчетам, и рассмотрим несколько из них, которые мы можем применить в данной работе. Первый коэффициент, который необходим для расчетов это коэффициент бюджетной обеспеченности – сумма расходов бюджета за определенный период в расчете на душу населения.

Преимуществом этого показателя является простота расчетов. Недостаток состоит в том, что даже при высоком коэффициенте бюджетной обеспеченности средства могут расходоваться неэффективно (например, если значительные суммы средств расходуются на финансирование действующих в регионе органов власти). Кроме того, этот показатель характеризует эффективность расходов в основном с социальной точки зрения.

Далее рассмотрим оценку эффективности бюджетных расходов на основе роста валового внутреннего продукта. Этот метод предполагает, что рост бюджетных расходов положительно влияет на экономику региона и вызывает рост ВВП. Он основан на расчете мультипликатора, который показывает, соотношение прироста ВВП к приросту бюджетных расходов.

Чем больше этот показатель, тем эффективнее расходы, т.к. в этом случае небольшой прирост расходов обеспечивает значительно больший прирост ВВП.

Каждый из рассмотренных показателей характеризует эффективность бюджетных расходов с какой-либо одной точки зрения, поэтому их целесообразно рассматривать в комплексе.

Несмотря на большое внимание, уделяемое повышению эффективности расходования бюджетных средств руководством страны, регионов и муниципальных образований, система оценки эффективности на сегодня не выработана.

Чтобы разобраться с проблемами расходов государственного бюджета, а также с повышением эффективности использования расходов средств государственного бюджета, рассмотрим динамику доходов и расходов РФ за 2012-2015 гг. Доходы, расходы и дефицит бюджета наглядно представлены в таблице 1. Как мы можем видеть, дефицит бюджета растет с каждым годом, так с 2012 по 2015 год он увеличился на 393,6 млрд. рублей [5].

Таблица 1

**Динамика доходов и расходов, дефицит государственного бюджета
за 2012-2015 гг., млрд. рублей**

Показатели	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год	Абсолютное отклонение 2012/2015	Относительное отклонение 2012/2015, %
Доходы	12853,7	13019,9	14496,8	15082,4	2228,7	117,34
Расходы	12890,8	13342,9	14830,6	15513,1	2622,3	120,34
Дефицит	-37,1	-323	-333,8	-430,7	-393,6	1160,92

Графически динамика доходов государственного бюджета представлена на рисунке 1.

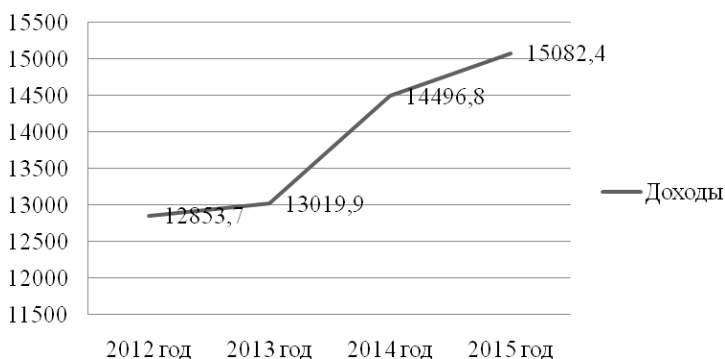


Рис. 1. Динамика доходов государственного бюджета

Наглядно динамика расходов государственного бюджета представлена на рисунке 2.

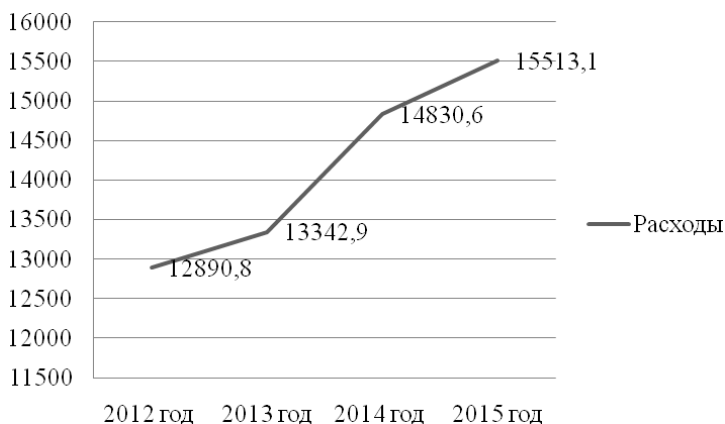


Рис. 2. Динамика расходов государственного бюджета

Проанализировав динамику расходов и доходов Российской Федерации видно, что существует дефицит бюджета, который образовывается из-за превышения расходов над доходами, источников формирования расходов не хватает для их покрытия. Расходы растут с наибольшими темпами, чем доходы. Исходя, из этих данных можно предположить, что не все доходы направляются на необходимые нужды, то есть на практике слабо работает принцип целевого направления денежных средств, а также функция перераспределения национального дохода. Если бы перераспределение доходов происходило правильно, то они бы приносили наибольший эффект, и в следующем отчетном году темп роста доходов был бы больше чем темп роста расходов.

Чтобы более подробно разобраться в проблемах расходов государственного бюджета перейдем к данным с сайта Министерства финансов Российской Федерации и рассмотрим структуру государственных расходов с 2012 по 2015 год.

По направлениям расходов можно выделить три статьи, которые занимают наибольший удельный вес на протяжении анализируемого периода.

К ним относятся: социальная политика, национальная оборона и национальная экономика.

При этом расходная статья социальной политики в 2014 году по сравнению с 2012 годом уменьшилась на 407,4 млрд. рублей (на 10,6 %), но в 2015 году происходит увеличение на 120,5 (3,12 %) по сравнению с 2012 годом. Расходы на национальную оборону и национальную экономику увеличились на 1462,4 млрд. рублей (на 80,69 %) и на 518,1 млрд. рублей (на 26,32 %) соответственно (таблица 2).

Таблица 2

**Структура расходов государственного бюджета
за 2012-2015 гг, млрд. руб.**

Наименование статьи расходов	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение 12/15	Относительное отклонение 12/15, %
Социальная политика	3 859,8	3 833,1	3 452,4	3 980,3	120,5	103,12
Национальная экономика	1 968,5	1 849,3	3 062,9	2 486,6	518,1	126,32
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	1 843,0	2 061,6	2 086,2	2 131,0	288	115,63
Национальная оборона	1 812,3	2 103,6	2 479,1	3 274,7	1462,4	180,69
Общегосударственные вопросы	806	850,7	934,7	1 116,7	310,7	138,55
Прочие расходы	2 601,2	2 644,6	2 815,3	2 762,6	161,4	106,20
По всем разделам и подразделам	12 890,8	13 342,9	14 830,6	15 082,4	2 622,3	120,34

Проанализировав данные показатели, можно сделать вывод, что прослеживается соблюдение принципа плановости, так как составляются планы и программы на конкретные цели государства и устанавливается размер каждой статьи расходов.

Рассмотрев и проанализировав динамику и структуру расходов государственного бюджета, перейдем к анализу эффективности расходования средств государственного бюджета.

Оценка эффективности расходования средств в бюджетном секторе представляет весьма сложную проблему, так как эффективность бюджетных средств имеет экономическую, а также социальную направленность, которую объективно измерить практически невозможно, а также многие расходы рассчитаны на долгосрочную перспективу. Поэтому проведем анализ эффективности расходования средств государственного бюджета с разных сторон.

Далее попробуем оценить эффективность расходов бюджета с помощью коэффициента бюджетной обеспеченности.

Рассмотрим данный коэффициент на уровне всей Российской Федерации за 2012-2015 года. Данный коэффициент показывает, какая сумма бюджетных средств приходилась на одного жителя в рассматриваемом периоде. Однако он не отражает реальных показателей, так как в состав включаются расходы на управление, национальную оборону, правоохранительную деятельность и так далее, то есть те расходы, которые не имеют прямого отношения к повышению уровня жизни населения. Результаты расчетов представлены в таблице 3.

Таблица 3

Расчеты коэффициента бюджетной обеспеченности

Показатели	2012	2013	2014	2015	Абсолютное отклонение 12/15	Относительное отклонение 12/15, %
Численность населения, млн. чел.	143,05638	143,34706	143,6669	146,26729	3,210905	102,24
Расходы бюджета за период, млн. руб.	12890800	13342900	14830600	15513100	2622300	120,34
Коэффициент бюджетной обеспеченности	90109,925	93081,087	103229	106059,94	15950,01604	117,70

Показатель данного коэффициента зависит от структуры расходов бюджета. Но по данному коэффициенту можно сделать вывод, что эффективность расходов с социальной точки зрения растет, так как в 2015 году коэффициент вырос на 17,7.

Однако в действительности рост эффективности расходования средств в социальной сфере весьма сомнителен. Так с одной стороны рост расходов на социальные нужды позволил существенно сократить уровень бедности: доля граждан с доходами ниже прожиточного минимума снизилась с 29 % в 2000 году до 11 % в 2014 году, средняя пенсия превысила прожиточный минимум пенсионера в 1,7 раза, достигнув 38 % средней зарплаты в экономике. А с другой стороны низкую эффективность расходов на социальную по-

литуку показывает крайне медленное снижение уровня бедности населения. По оценке экспертов среди граждан, получающих социальные выплаты, более 50 % не относятся к категории нуждающихся в социальной поддержке. В то же время, среди граждан, нуждающихся в такой поддержке, менее 50 % получают какие-либо социальные выплаты. Таким образом, чем больше направляется в сложившуюся систему социальной поддержки бюджетных средств, тем выше социальное неравенство и ниже эффективность расходов на эти цели [4, с. 40].

Также стоит помнить, что на эффективность расходования средств бюджета также влияют программы, проводимые государством. Низкое качество государственных программ негативным образом сказывается на эффективности реализации государственной политики Российской Федерации в соответствующих сферах регулирования и расходов федерального бюджета, а показатели государственных программ не позволяют реально оценить достижение запланированных результатов государственной политики в соответствующих сферах.

Далее рассмотрим оценку эффективности бюджетных расходов на основании расчетов по мультипликатору бюджетных расходов, который отражает экономическую сторону эффективности. Показатели мультипликатора, взяв за основу ВВП страны, представлены на рисунке 3.

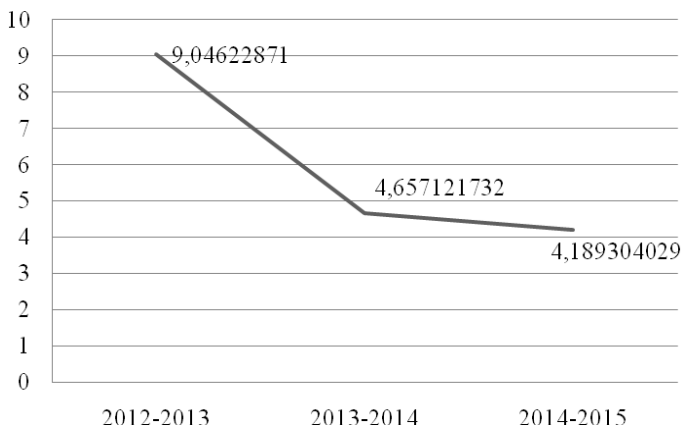


Рис. 3. Показатели мультипликатора бюджетных расходов

Данные показатели означают, что на каждый дополнительно затраченный рубль бюджетных расходов было получено продукции на 9,05, 4,66 и 4,19 рублей за 2013, 2014 и 2015 года соответственно. Следовательно, можно сделать вывод, что эффективность расходов снижается, а также что расходы неэффективно используются в экономическом направлении. Кроме того, стоит отметить, что бюджет имеет социальную направленность, по-

этому вполне возможно, что связь между ростом ВВП и ростом бюджетных расходов слабая.

Таким образом, можно сделать вывод, что оценить эффективность расходов по показателям по всей России в целом практически невозможно. Однако можно сделать следующие выводы, что эффективность использования бюджетных средств на социальные нужды растет, однако, по мнению экспертов, данный рост происходит с низкими темпами, следовательно, и эффективность снижается. В экономическом плане расходы используются не совсем эффективно, но теория и статистические данные не всегда выдают действительные показатели, также не стоит забывать, что на эффективность расходов влияют государственные программы. По большинству показателей, характеризующих результаты государственной политики, столь же значимого улучшения не произошло. При более системных подходах к формулированию целей и выверенных процедурах выбора наиболее подходящих для их достижения инструментов при том же объеме затраченных бюджетных ресурсов можно было бы рассчитывать на гораздо лучшие результаты. Для эффективного расходования бюджетных средств существует ряд проблем, которые необходимо решать государству.

Проведя анализ расходов государственного бюджета в Российской Федерации и оценив их эффективность, был выявлен ряд проблем, которые тормозят повышение эффективности использования расходования средств государственного бюджета. Рассмотрим данные проблемы.

Проанализировав динамику расходов и доходов государственного бюджета, была выявлена первая и одна из самых крупных проблем – это интенсивный рост дефицита государственного бюджета на 393,6 млрд. рублей. Небольшое наличие дефицита в бюджете государства является нормальным явлением, но так как произошел значительный рост дефицита бюджета, это уже будет проблема для государства. Для того чтобы решить данную глобальную проблему, стоит также выделить наименьшие проблемы, но которые и приводят к дефициту бюджета, а также низкой эффективности использования бюджетных средств.

Одна из проблем, которую можно выделить – это низкая эффективность расходов бюджета с экономической точки зрения. Данная проблема прослеживается по снижению мультипликатора бюджетных расходов. Возможно бюджетные расходы на экономику направлены на неэффективные сферы, которые не могут окупить затраты, а также увеличить реальные доходы, чтобы покрыть дефицит бюджета.

Следующая проблема заключается в медленных темпах роста эффективности расходов с социальной точки зрения, несмотря на то, что статья расходов на социальную политику одна из статей, которая занимает наибольший удельный вес на протяжении анализируемого периода. Ценность бюджетных расходов должна осуществляться в муниципальной помощи

менее защищенных слоев населения (пожилых людей, инвалидов, малоимущих семей), а еще регулирование финансирования органов здравоохранения, образования и культуры. Но для большей эффективности социальные расходы должны касаться всех слоев населения, так как в помощи государства нуждается все население, особенно в кризис и другие трудные периоды. При этом расходы на спорт и здравоохранение составляют нереальные суммы, но не приносят ожидаемой эффективности. Если отдельно выделить расходы на культуру и кинематограф, то их можно считать оправданными, так как через культуру можно воздействовать на население, повышать моральный дух, сплоченность народа, а также развивать патриотизм к родине.

Последняя причина, которая мешает повышению эффективности расходов средств государственного бюджета – это осуществление неэффективных программ. Правительство одобряет программы, которые не приводят в эффективности, а только потребуют дополнительных затрат. Ряд государственных программ имеют существенные недостатки структуры, не удовлетворяющие единым требованиям (подходам) к программно-целевому структурированию расходов федерального бюджета: в отдельных государственных программах выделяются подпрограммы, содержащие только инвестиционные расходы, направленные на достижение целей иных государственных программ (например, государственная программа «Развитие рыбохозяйственного комплекса»); имеют место случаи выделения отдельных подпрограмм, дублирующих направления реализации иных подпрограмм (например, в рамках государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы при наличии подпрограмм, посвященных общим вопросам развития растениеводства и животноводства, дополнительно выделены подпрограммы по овощеводству, мясному животноводству и молочному животноводству); в ряде случаев структура государственных программ (подпрограммы и основные мероприятия) чрезмерно детализирована (например, в государственной программе «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» выделены пять подпрограмм, посвященных различным подотраслям машиностроения, при этом часть из них не предусматривает расходов федерального бюджета, а некоторые состоят из двух основных мероприятий).

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (действующая редакция от 29.12.2015) [Текст] // Собрание законодательства Российской Федерации. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2016. – 224 с.
2. Врублевская О.В. Финансы: учебник для бакалавров [Текст] / О.В. Врублевская, М.В. Романовский. – 4-е изд., пер. и доп. – М.: Юрайт, 2013. – 599 с.

3. Ковалева А.М. Финансы: учебник [Текст] / А.М. Ковалева. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2013. – 443 с.
4. Привести бюджетные расходы к новым экономическим реалиям [Текст] // Финансы. – 2015. – № 1. – С. 31-50.
5. Структура доходов федерального бюджета [Электронный ресурс] // Сайт Министерства финансов Российской Федерации. – Режим доступа: <http://info.minfin.ru/fbdohod.php> (дата обращения: 16.03.2016).

ПЕНСИОННЫЙ ФОНД РФ И ЕГО РОЛЬ В ФИНАНСИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

© Лебедева А.Д.¹, Бойко Ю.О.²

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

Но современная российская государственная пенсионная система не в состоянии предоставить российским пенсионерам достаточный уровень социальной защиты. В настоящее время трудовые пенсии возмещают только четверть предыдущего заработка граждан России. Это означает, что пенсия не решает задачу компенсации работнику утраченного заработка при наступлении пенсионных событий, хотя она и формировалась за счет недоплаченной ему работодателем оплаты труда, которая направлялась на страховые взносы в Пенсионный фонд РФ. Пенсионный фонд, как и все другие внебюджетные фонды, является участником бюджетного процесса.

Ключевые слова: внебюджетные фонды, пенсионный фонд, доходы и расходы пенсионного фонда, финансирование социальной сферы.

В современных условиях одним из важнейших направлений социально-экономической политики государства является реформирование пенсионной системы и обеспечение ее долгосрочной финансовой устойчивости, которая, в свою очередь, влияет на платежеспособный спрос, динамику инвестиционного процесса, общий уровень жизни. Основным элементом (финансовым институтом) пенсионной системы выступает Пенсионный фонд РФ (ПФР), от финансовой устойчивости которого напрямую зависит устойчивость всей пенсионной системы и системы социальной защиты населения России.

¹ Старший преподаватель.

² Студент 4 курса направления подготовки 38.03.01 Экономика.

Социальная значимость пенсионной системы неоспорима, так как она задевает жизненно важные интересы практически всех граждан страны. В Конституции Российской Федерации закреплено положение, согласно которому Российская Федерация является социальным государством, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека (ст. 7 Конституции РФ) [1, с. 307].

Особенности формирования бюджета фонда обусловлены его спецификой и заключаются в следующем.

Рассмотрим формирование средств бюджета Пенсионного фонда в 2010-2015 годах.

В 2012 году доходы Пенсионного Фонда составили 5,890 трлн. руб., в 2013 году – 6,388 трлн. руб., в 2014 году – 6,159 трлн. руб. Суммарные доходы по накопительной составляющей бюджета Пенсионного Фонда за 2014 год составили 83,6 млрд. рублей, из них страховых взносов поступило 33 млрд. рублей, что на 481,7 млрд. рублей меньше, чем в 2013 году. Снижение поступлений страховых взносов на накопительную часть пенсии в 2014 году связано с изменением законодательства об обязательном пенсионном страховании, в соответствии с которым принято решение о направлении всех страховых взносов по индивидуальному тарифу на финансирование страховой части трудовой пенсии.

В большей степени бюджет Пенсионного Фонда формируется за счет неналоговых доходов и безвозмездных поступлений. Безвозмездные поступления составляют почти половину доходов Пенсионного фонда в 2012-2013 гг., а в 2014 гг. доля безвозмездных поступлений уменьшается. Наибольшую долю в составе всех безвозмездных поступлений составляют межбюджетные трансферты из федерального бюджета (около 99 %). Данный факт подтверждает важность государственного финансирования. Если государство в дальнейшем будет уменьшать предоставление межбюджетных трансфертов фонду, то лишь на страховых взносах граждан Пенсионный фонд не выстоит.

Наибольшая доля из всех налоговых и неналоговых доходов – это страховые взносы на обязательное социальное страхование (98-99 %). Таким образом, основными источниками формирования бюджета Пенсионного Фонда являются страховые взносы на обязательное социальное страхование и межбюджетные трансферты из федерального бюджета.

В течение 2010-2013 гг. наблюдалась тенденция увеличения доходов Пенсионного Фонда, а в 2014 г. – понижение (рисунок 1).

В 2011 г. по сравнению с 2010 г. доходы Пенсионного Фонда выросли на 14 %, в 2012 г. – на 12 %, в 2013 г. – на 8,5 %, а в 2014 г. снизились на 4 %. Повышение доходов в 2010-2013 гг. объясняется ежегодной индексацией заработной платы, что ведет к увеличению суммы страховых взносов.

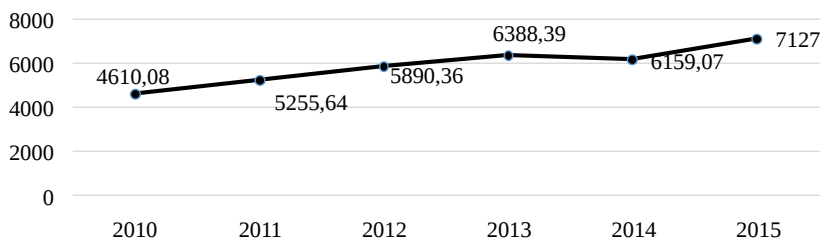


Рис. 1. Динамика доходов Пенсионного фонда в 2010-2015 гг.

Снижение доходов Фонда в 2014 г. связано с новой пенсионной реформой 2013-2015 гг., так как именно в этот период некоторая часть населения начала заключать договора с негосударственными пенсионными фондами и, следовательно, переводить свои накопления из Пенсионного фонда в соответствующие организации. Другой причиной уменьшения доходов Пенсионного Фонда в 2014 году является снижение страховых поступлений на накопительную часть пенсии и уменьшение безвозмездных поступлений. В 2015 году наблюдается увеличение темпа роста на 15,7 %, так как в связи с новой пенсионной реформой с Пенсионного Фонда снимается ответственность по выплате накопительной части пенсии, что улучшило его финансовое положение (рисунок 2).

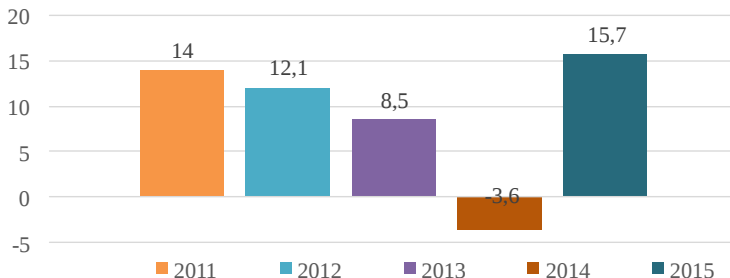


Рис. 2. Темп роста доходов Фонда в 2011-2015 гг.

В 2012 г. расходы Фонда составили 5,451 трлн. руб., в 2013 г. – 6,378 трлн. руб., в 2014 г. – 6,190 трлн. руб. Наибольшая доля расходов Фонда приходится на реализацию социальной политики (98 %).

Наибольший удельный вес в расходах на реализацию социальной политики составляют расходы на пенсионное обеспечение (более 80 %). Следующее место в структуре расходов на реализацию социальной политики занимает социальное обеспечение населения (6-7 %).

В 2014 году Пенсионный фонд обеспечил выполнение всех мероприятий по повышению уровня пенсионного обеспечения. Пенсии были повышены около 41,5 млн. пенсионерам.

В целом за 2014 год пенсии увеличились на 8,6 %. На пенсионное обеспечение в 2014 году направлено 5,4 трлн. рублей, что на 161,6 млрд. рублей больше, чем в 2013 году. Материнский (семейный) капитал на 2014 год установлен с ростом на 5 % в размере 429 408,5 рублей.

Расходы по накопительной составляющей бюджета Пенсионного фонда за 2014 год составили 22,1 млрд. рублей (в 2013 году – 391,7 млрд. рублей) [3, с. 22].

Таким образом, в течение 2011-2013 гг. расходы увеличились, в 2014 году, наоборот, понизились. В 2015 году наблюдается увеличение расходов (рисунок 3).

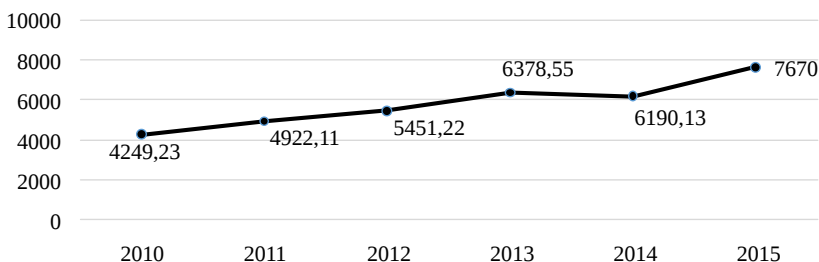


Рис. 3. Динамика расходов Пенсионного фонда в 2010-2015 гг.

В 2011 г. расходы выросли на 15,8 %, в 2012 г. – на 10,8 %, в 2013 г. – на 17 %. Это объясняется аналогичной ситуацией, что и с доходами Пенсионного Фонда. В связи с инфляцией повышается и прожиточный минимум пенсионера, что ведет к повышению размера пенсий в среднем по стране. Соответственно, растут расходы. В 2014 году расходы Пенсионного Фонда снизились на 3 % по причине резкого сокращения расходов по накопительной составляющей бюджета Пенсионного Фонда в этот период.

В 2015 году видим увеличение расходов на 23,9 %, так как Пенсионный фонд в 2015 году продолжил мероприятия по улучшению пенсионного обеспечения.

Размер страховых пенсий исчисляется по новой пенсионной формуле, в связи с чем среднегодовой размер страховой пенсии в 2015 году составил не менее 11 970 рублей, что соответствует 167,2 % к прожиточному минимуму пенсионера. В течение 2015 года численность пенсионеров, получающих пенсию по линии ПФР, увеличилась более чем на 600 тысяч человек – с 42,1 млн. человек до 42,7 млн. человек. В 2016– 2017 гг. прогнозируется уменьшение темпа роста расходов: в 2016 г. – увеличение на 0,42 %, в 2017 г. – увеличение на 5,14 % (рисунок 4).

Анализ формирования и расходования средств бюджета позволяет сделать заключение о финансовой устойчивости Пенсионного Фонда. Одной из значительных проблем Пенсионного Фонда является дефицит бюджета. Пе-

риод 2011-2012 гг. характеризовался профицитом бюджета, но в 2013 г. он резко уменьшился с 439,14 млрд. руб. до 9,84 млрд. руб. В 2014 г [4, с. 11].

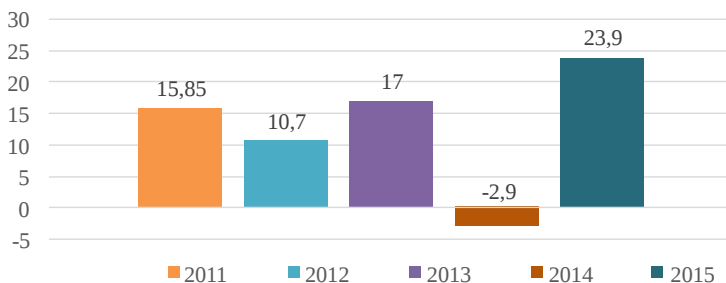


Рис. 4. Темп роста расходов Фонда в 2011-2015 гг.

Фонд столкнулся с дефицитом в – 31,06 млрд. руб. Разница между доходами и расходами Пенсионного фонда России в 2015 году составляет 543,6 млрд. руб. [5, с. 8]. Большая часть этих средств образована в результате перевода гражданами своих пенсионных накоплений из Пенсионного фонда России в негосударственные пенсионные фонды. Передача пенсионных накоплений в НПФ происходит не из ПФР, а из управляющих компаний, которым ПФР передает все поступающие на накопительную пенсию взносы. При этом средства пенсионных накоплений (около 2 трлн. рублей на начало 2015 года) не отражаются в доходах Фонда, а направляемые в НПФ средства при этом фиксируются как расходы (рисунок 5).

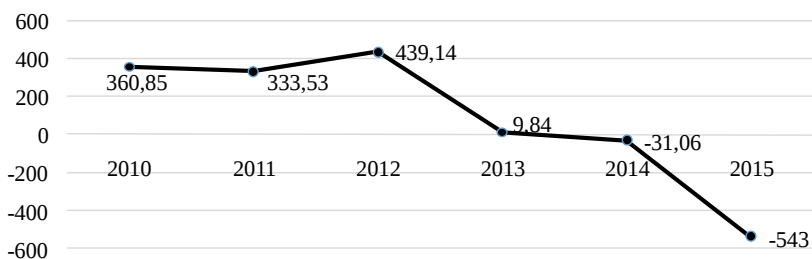


Рис. 5. Дефицит / профицит Пенсионного Фонда РФ

Настоящая ситуация показывает, что пенсионная система страны нуждается в эффективном реформировании. Пенсионная реформа 2002 года не привела к положительным результатам. На данный момент проводится масштабная реформа 2015, предоставляющая ответственность гражданам в формировании своей будущей пенсии, а именно выбор, формировать накопительную пенсию или отказаться от нее. В России лишь небольшой процент населения перевел свои средства из Пенсионного Фонда в негосудар-

ственные пенсионные фонды. Большая часть осталась в «молчунах» и не заявила о желании формировать индивидуальную накопительную пенсию.

Проведенный анализ подтвердил несовершенства Пенсионного фонда, его зависимость от федерального бюджета и слабую финансовую устойчивость. В России продолжается реформирование пенсионной системы. Несмотря на то, что реформа 2015 г. точно продумана и рассчитана, она не будет иметь положительного эффекта, пока не будет решена демографическая проблема и проблема пассивности населения.

Список литературы:

1. Христенко В.Б. Межбюджетные отношения и управление региональными финансами: опыт, проблемы, перспективы [Текст] / В.Б. Христенко. – М.: Дело, 2014. – 600 с.
2. Арыстанбеков К. Стратегия и тактика экономических реформ [Текст] / К. Арыстанбеков // Экономист. – 2015. – № 3. – С. 11-12.
3. Виленский А. Концепции значимости государства: декларации и реалии [Текст] / А. Виленский // Экономист. – 2015. – № 4. – С. 22.
4. Виссарионов А. Государственный сектор российской экономики: контуры бюджетного регулирования / А. Виссарионов, И. Федорова [Текст] // Проблемы теории и практики управления. – 2015. – № 1. – С. 11.
5. Грозовский Б. Бюджетная система России [Текст] / Б. Грозовский // Ведомости. – 2015. – № 5. – С. 8-9.

ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РФ

© Лебедева А.Д.¹, Голубева Т.Г.²

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

Финансовое обеспечение деятельности государства в стратегических сферах деятельности и наиболее значимых социальных гарантий осуществляется за счет средств федерального бюджета. Из федерального бюджета предоставляются значительные объемы трансфертов бюджетам субъектов Российской Федерации и бюджетам государственных внебюджетных фондов Российской Федерации.

Ключевые слова: государственный бюджет, расходы бюджета, налоговые доходы бюджета, неналоговые доходы бюджета.

¹ Старший преподаватель.

² Студент 4 курса направления подготовки 38.03.01 Экономика.

Формирование и утверждение сбалансированного бюджета является первоочередной функцией Министерства Финансов и Правительства Российской Федерации. В государственном бюджете очень важна сбалансированность доходов и расходов страны. Именно от этого фактора зависит экономическая стабильность государства, поэтому вопрос соотношения доходов и расходов бюджета страны является не просто важным, но и весьма актуальным вопросом.

Бюджетный кодекс Российской Федерации определяет бюджет как «форму образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления» [1, с. 49].

Центральное место бюджета в финансовой системе объясняется тем, что с его помощью перераспределяется значительная часть национального дохода; бюджет на всех его уровнях играет огромную роль в развитии и процветании государства, продвижении научно-технического прогресса, развитии экономики; полнота бюджета, как правило, прямо пропорциональна благосостоянию граждан.

Бюджет Российской Федерации включает в себя Федеральный бюджет и Консолидированный бюджет субъектов Российской Федерации, а также бюджеты государственных внебюджетных фондов.

Отношения между отдельными бюджетами строятся на основе принципа бюджетного федерализма, согласно которому за бюджетом каждого уровня закрепляются свои доходы и расходы, которые он должен финансировать. Основным источником поступлений в бюджет являются налоги, однако доходы также могут формироваться за счет неналоговых поступлений, займов и эмиссии денег. Аккумулируя с помощью государственного бюджета денежные средства, государство через финансовые механизмы осуществляет выполнение возложенных на него обществом политических, экономических и социальных функций, а именно: содержание государственного аппарата, армии, право охранительных органов, выполнение социальных программ, реализация приоритетных экономических задач и т.д.

Федеральный бюджет, является ведущим звеном финансовой системы государства, играет как важную экономическую, так и политическую роль в любом современном обществе, поскольку основная его функция перераспределение в экономике валового внутреннего продукта и национального дохода.

Функционирование федерального бюджета происходит посредством особых экономических форм – доходов и расходов [2, с. 79].

Состав доходов бюджета РФ проиллюстрирована на рисунке 1.

Расходы федерального бюджета представляют собой процесс планирования, выделения и использования финансовых средств, аккумулированных в бюджете, в соответствии с законодательством на очередной финансовый год.

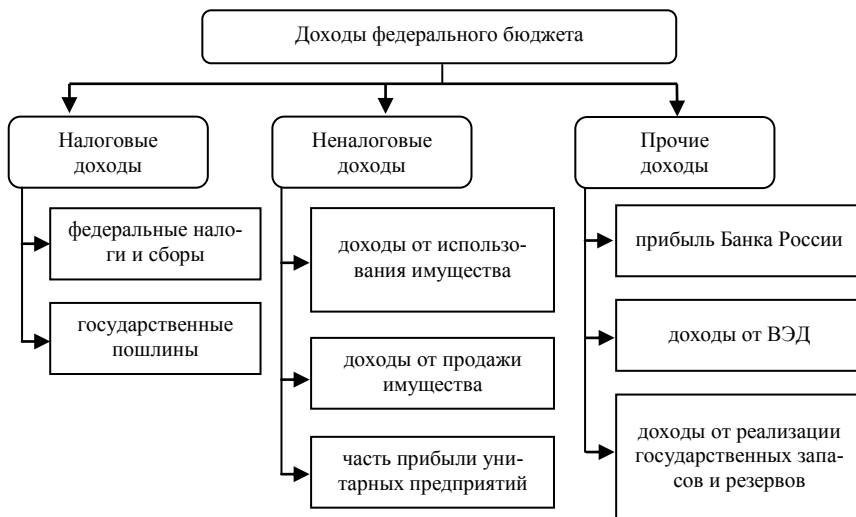


Рис. 1. Состав доходов федерального бюджета

Бюджетные расходы, в силу своего перераспределительного характера, способны играть важную роль в государственном регулировании экономики и социальных процессов.

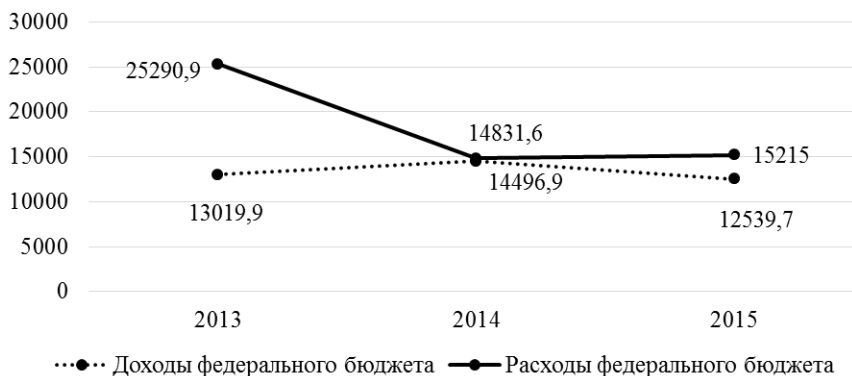


Рис. 2. Динамика доходов и расходов за 2013-2015 гг.

В настоящее время основной макроэкономической проблемой построения федерального бюджета является балансировка доходов и расходов бюджета в условиях резкого падения цен на нефть. От сбалансированности этих показателей зависит экономическая стабильность государства. Таким образом, вопрос соотношения доходов и расходов бюджета является особенно

актуальным. Динамика основных параметров бюджетной системы Российской Федерации на 2015 год характеризуется постепенным снижением доли доходов федерального бюджета по отношению к ВВП (с 20,9 % в 2013 году до 17,5 % в 2016 году), а также сокращением общего объема расходов федерального бюджета до 20,5 % ВВП (рисунок 2).

Из данных видим, что только в 2014 году бюджет исполнен с меньшим дефицитом, в 2015 году расходы снова превышают доходы.

Для более детального анализа структуры доходов и расходов федерального бюджета необходимо сначала рассмотреть формирование его доходной части за счет нефтегазовых и ненефтегазовых поступлений, которая представлена в таблице 1 [3, с. 84].

Таблица 1

**Нефтегазовые и ненефтегазовые доходы
федерального бюджета за 2013-2015 гг.**

Доходы федерального бюджета	Доля доходов федерального бюджета, %			Абс. изм. 2015 г. к 2013 г.	Абс. изм. 2015 г. к 2014 г.
	2013	2014	2015		
Нефтегазовые	46,1	52,5	50,4	4,3	-2,1
в том числе:					
НДПИ	18,2	20,5	20,5	2,3	0
Таможенные пошлины	27,9	32,0	29,9	2	-2,1
Ненефтегазовые	53,9	47,5	49,6	-4,3	2,1
Итого	100	100	100	0	0

Динамика показывает, что доля прогнозируемых нефтегазовых доходов уменьшается в 2015 г. по сравнению с 2014 г.

Причиной этому может послужить существенное сокращение (-2,1 %) вывозных таможенных пошлин, подлежащих уплате в федеральный бюджет. Не стоит забывать о том, что сложившиеся геополитические условия обуславливают сложность прогнозирования доходов от внешнеэкономической деятельности и, в первую очередь, нефтегазовых доходов.

Тем не менее, годовое эмбарго так и не отменено, а логистические связи со странами латиноамериканского и азиатского регионов еще не отлажены, поэтому ожидать всплеска внешнеэкономических торговых взаимоотношений не приходится.

Что касается ненефтегазовых доходов, то здесь мы наблюдаем обратную динамику: их доля в федеральном бюджете в 2015 г. увеличивается по сравнению с 2014 г. (+2,1 %) за счет увеличения поступлений НДС и акцизов в бюджет.

Рассмотрим доходы федерального бюджета с точки зрения налоговых и неналоговых доходов. На протяжении многих лет налоговые доходы составляют большую часть всех доходов федерального бюджета. Так, и за период 2013-2015 гг. их объем составляет более 50 %, при этом эта доля увеличи-

лась за рассматриваемый промежуток времени на 5,86 процентных пункта (таблица 2).

Этот факт свидетельствует о том, что государство, решая свои социально-экономические задачи, взяло курс на пополнение своей финансовой базы за счет налоговых поступлений, в особенности по НДС, налогу на прибыль организаций и регулярным платежам за добычу полезных ископаемых.

Таблица 2

Налоговые доходы федерального бюджета за 2013-2015 гг.

Наименование статьи доходов федерального бюджета	Доля доходов федерального бюджета, %			Абс. изм. 2015 г. к 2013 г.	Абс. изм. 2015 г. к 2014 г.
	2013	2014	2015		
НДС	31,86	27,79	27,50	-4,36	-0,29
НДПИ	19,64	18,83	29,49	9,85	10,66
Акцизы	3,79	4,64	4,04	0,25	-0,6
Налог на прибыль организаций	2,68	2,67	2,78	0,1	0,11
Регулярные платежи за добычу полезных ископаемых	0,12	0,10	0,14	0,02	0,04
Водный налог	0,02	0,02	0,02	0	0
Итого	58,11	54,08	63,97	5,86	9,89

Неналоговые доходы также играют существенную роль в формировании федерального бюджета, несмотря на то, что за 2013-2015 гг. их доля уменьшилась почти на 9 % (таблица 3) [4, с. 25].

Таблица 3

Неналоговые доходы федерального бюджета за 2013-2015 гг.

Наименование статьи доходов	Доля доходов федерального бюджета, %			Абс. изм. 2015 г. к 2013 г.	Абс. изм. 2015 г. к 2014 г.
	2013	2014	2015		
Доходы от использования имущества, находящегося в государственной собственности РФ	2,58	3,43	3,79	1,21	0,36
Доходы от продажи имущества	0,87	0,76	0,64	-0,23	-0,12
Часть прибыли унитарных предприятий, созданных РФ	0,04	0,03	0,04	0	0,01
Лицензионные сборы	0,00	0,00	0,00	0	0
Таможенные пошлины и таможенные сборы	30,26	32,27	22,82	-7,44	-9,45
Плата за использование лесов	0,12	0,14	0,12	0	-0,02
Платы за пользование водными объектами	0,08	0,20	0,08	0	-0,12
Платы за негативное воздействие на окружающую среду	0,04	0,05	0,04	0	-0,01
Патентные пошлины	0,02	0,02	0,02	0	0
Утилизационные сборы	0,35	1,35	1,23	0,88	-0,12
Платежи за пользование недрами	0,38	0,35	0,19	-0,19	-0,16
Прибыль Банка России	0,54	0,65	1,01	0,47	0,36
Доходы от внешнеэкономической деятельности (без таможенных)	5,99	6,43	4,47	-1,52	-1,96
Прочие неналоговые доходы	0,24	0,18	0,21	-0,03	0,03
Итого	41,53	45,87	34,67	-6,86	-11,2

Как мы видим из таблицы 3, снижение произошло за счет сокращения поступлений от доходов от продажи имущества, таможенных пошлин и сборов, доходов от ВЭД. Такая тенденция вполне закономерна, учитывая довольно сдержанную политику России на мировом рынке, так как на сегодняшний момент государство стремится развивать отечественный рынок. Таможенные органы выполняют возложенную на них фискальную функцию за счет взимания таможенных платежей, и, тем самым, обеспечивают поступление значительной части денежных средств в федеральный бюджет Российской Федерации (рисунок 3) [4, с. 15].

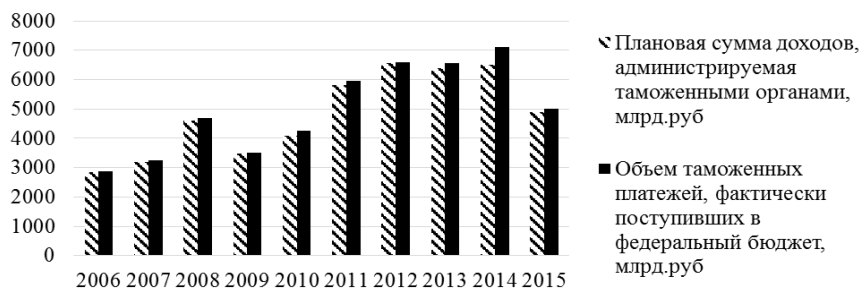


Рис. 3. Динамика плановых и фактических показателей поступления таможенных платежей в федеральный бюджет за 2006-2015 гг.

Анализируя поступление таможенных платежей за 2010-2015 гг, можно сказать, что в 2012-2013 гг. объём фактически собранных таможенных платежей практически не изменился и составил в среднем 6575,5 млрд. руб., а в 2014 году, даже увеличился на 9,14 % по сравнению с 2013 годом. Это объясняется падением в 2014 году курса рубля по отношению к доллару и евро до среднего уровня в 37,97 рублей и 50,46 рублей соответственно. При расчёте за поставку по внешнеторговому контракту контрагенты используют цену товара в иностранной валюте. Ослабление курса рубля к доллару или евро непременно сопровождается увеличением «рублёвых» цен как на экспортируемые, так и на импортируемые товары, что ведет к увеличению объёма фактических таможенных платежей, так как они рассчитываются в рублях исходя из таможенной стоимости товара [6].

Далее проанализируем состав расходов федерального бюджета за 2013-2015 гг. (таблица 4).

В целом, приоритеты расходования бюджетных средств остались прежними, это такие сферы как:

- социальная политика;
- национальная оборона;
- национальная безопасность.

Таблица 4

Расходы федерального бюджета за 2013-2015 гг.

Наименование статьи расходов федерального бюджета	Доля расходов федерального бюджета, %			Абс. изм. 2015 г. к 2013 г.	Абс. изм. 2015 г. к 2014 г.
	2013	2014	2015		
Социальная политика	28,7	23,3	26,9	-1,8	3,6
Национальная оборона	15,8	16,7	19,5	3,7	2,8
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	15,5	14,1	13,8	-1,7	-0,3
Национальная экономика	13,9	13,9	14,2	0,3	0,3
Межбюджетные трансферты	4,8	4,5	4,6	-0,2	0,1
Общегосударственные вопросы	6,4	6,3	7,1	0,7	0,8
Прочие расходы	15,0	21,3	13,8	-1,2	-7,5
Итого	100	100	100		

Однако некоторые изменения коснулись объемов выделяемых средств на данные направления: расходы на социальную сферу сократились почти на 2 %, при том, что на оборону выросли на 3,7 %. Тем не менее, такие тенденции вполне объяснимы. Бесспорно, в настоящее время поддержание национальной безопасности – одна из приоритетных задач нашего государства. В условиях политической конфронтации России со странами Запада и США, а также обостренной военной ситуации в Украине сегодня государству необходимо, в первую очередь, усилить военную мощь, при этом сохранив уровень социальной поддержки на достаточно высоком уровне.

Итак, в настоящее время, мы наблюдаем, что государство не стремится изменять степень своего вмешательства в экономику, оно лишь несколько корректирует методы и направления своего воздействия. Это свидетельствует о том, что в приоритет бюджетной политики ставится стабильное экономическое развитие, ориентированное на долгосрочную перспективу. Несомненно, на управление страной, занимающей большие территории и имеющей массивный аппарат управления, требуются колоссальные средства. Однако, учитывая эти факторы, мы можем выбрать не так много путей дальнейшего развития: либо сокращение государственных расходов за счет упрощения аппарата управления, бюрократического режима, уменьшения оборонных расходов, либо непосредственное увеличение доходов бюджетов, за счет наращивания налоговой нагрузки или использования источников финансирования дефицита бюджета.

Для увеличения доходов федерального бюджета, необходимо совершить следующие действия:

- 1) обеспечения активной и масштабной реализации политики импортозамещения, путём:
 - а) оказания государственной поддержки национальным производителям по «захвату» сфер (в том числе тех, где возможно производить товары с высокой добавленной стоимостью), которые

раньше занимали зарубежные поставщики, а также создание благоприятных условий для эффективного применения инструментов и механизмов импортозамещения. Это такие отрасли хозяйства, как станкостроение, фармацевтическая и лёгкая промышленности, тяжёлое машиностроение. Важным механизмом, стимулирующим импортозамещение, выступает проводимое Фондом развития промышленности возвратное финансирование по сниженным ставкам, на которое в 2016-2018 гг. В федеральном бюджете Российской Федерации заложено около 19 млрд. рублей. В рамках данного механизма среднему бизнесу предоставляются средства на компенсацию затрат по НИОКР в рамках инвестиционного проекта, результатом которого становятся конкретные индикаторы и показатели промышленного производства. Недостижение поставленных перед исполнителем целей и задач влечёт возврат субсидии государству или наложение штрафных санкций.

- б) совершенствования требований к стандартизации и сертификации импортной продукции, а также ужесточение проводимого на таможенной границе ЕАЭС и Государственной границе Российской Федерации карантинного фитосанитарного и ветеринарного контроля. Это позволит значительно сократить ввоз в Россию некачественной продукции, нехватка которой будет восполняться отечественными товарами;
- в) развития системы государственных закупок отечественной продукции в целях повышения начального спроса и поддержки отечественных производителей до достижения ими конкурентоспособных объёмов производства, а также содействия научно-исследовательским, опытно-конструкторским разработкам и техническому перевооружению с помощью государственного субсидирования;
- 2) ужесточения контроля за налоговыми агентами, которые осуществляют исчисление, удержание у налогоплательщика и перечисление налогов в бюджет, а также ужесточения наказания за неисполнение обязанности по уплате налогов и сборов;
- 3) укрепление торгово-экономических и политических отношения со странами Восточной и Южной Азии, например, с Южной Кореей, которая рассматривается Россией как перспективный источник инвестиций, продукции производственного назначения и оборудования, которое больше не может больше закупаться в Европейском Союзе, но необходимо для наращивания объёмов производства и увеличения ВВП.

Реализация данных предложений поможет не только сохранить на прежнем уровне, но и значительно увеличить объёмы поступающих в федераль-

ный бюджет Российской Федерации платежей, администрируемых таможенными органами.

В финансировании государственного управления сокращение расходов как таковое не может быть самоцелью. Напротив, повышение эффективности государственного управления может многократно оправдать определенное повышение расходов на него. Особое значение проблема имеет в России, где государственный аппарат, выступая одним из основных инструментов социально-экономических преобразований, сам оказался в минимальной степени затронут реформами и во многом остается старым советским аппаратом.

В этой связи предлагается принять следующие бюджетные меры:

- снизить ассигнования госкорпорациям ввиду наличия у последних неиспользованных остатков в сумме 600 млрд. рублей;
- изменить порядок организации госзакупок на сумму от 100 млн. до 1 млрд. рублей;
- снижение ассигнований на материальное стимулирование федеральных государственных гражданских служащих – 27,7 млрд. рублей + 80 млрд. рублей (снятие зарезервированных бюджетных ассигнований на совершенствование системы оплаты труда федеральных государственных гражданских служащих);
- сократить расходы на субсидии ОАО РЖД на грузоперевозки (объем грузоперевозок упал на 4 %, предлагается соответственно уменьшить субсидии по сравнению с 2015 годом);
- не осуществлять трансферт из ФФОМС в федеральный бюджет 126 млрд. рублей на оказание высокотехнологичной медицинской помощи, оставив эти средства в бюджете ФФОМС на финансирование оказания базовой медицинской помощи;
- уменьшить финансирование Высшей школы экономики на сумму дополнительных в 2016 году по отношению к 2015 году 2,5 млрд. рублей, а также 190 млн. рублей дополнительных ассигнований в 2016 году на проведение прикладных научных исследований в интересах Правительства РФ, перераспределив эти средства на финансирование высших учебных заведений в субъектах РФ;
- усилить эффективность оказания базовой медицинской помощи населению, для чего предусмотреть субвенции за эффективность бюджетам территориальных фондов обязательного медицинского страхования на финансовое обеспечение организации обязательного медицинского страхования на территориях субъектов Российской Федерации в размере 5 % от бюджетных ассигнований «Субвенции бюджетам территориальных фондов обязательного медицинского страхования на финансовое обеспечение организации обязательного медицинского страхования на территориях субъектов Российской Федерации» – расходы составят 72,9 млрд. рублей.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс российской федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (действующая редакция от 29.12.2015) [Текст] // Собрание законодательства Российской Федерации. – 04 января 2016. – № 1 (часть I). – Ст. 26.
2. Нешитой А.С. Бюджетная система РФ [Текст]: учебник / А.С. Нешитой. – 8-е изд., перер. и доп. – М.: Дашков и К, 2015. – 320 с.
3. Подъяблонская Л.М. Государственные и муниципальные финансы [Текст]: учебник / Л.М. Подъяблонская – М.: Юнити-Дана, 2014. – 546 с.
4. Поляк Г.Б. Финансы [Текст]: учебник / Г.Б. Поляк. – 3-изд., перер. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2016. – 703 с.
5. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение [Текст]: учебник / Т.Ф. Юткина. – 3-изд., перер. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 745 с.
6. Информация об исполнении Федерального бюджета РФ [Электронный ресурс] // Сайт Федерального казначейства РФ. – Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/> (дата обращения: 04.03.2016).

ПРЯМЫЕ НАЛОГИ И ИХ МЕСТО В НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Лебедева А.Д.¹, Данило Л.А.²

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования

«Челябинский государственный университет»,

Республика Казахстан, г. Костанай

Прямые налоги зависят и соответственно могут корректироваться исходя из индивидуальной характеристики налогоплательщика, косвенные же налоги такой зависимости не имеют, поскольку этими налогами облагаются обороты по купле-продаже, и на уровень дохода, ни стоимость имеющегося у налогоплательщика имущества не влияют на размер налогового платежа.

Ключевые слова: налоги, налоговая система, налог на прибыль организаций, налог на доходы физических лиц, налог на добычу полезных ископаемых.

Проблемы взимание прямых налогов в Российской Федерации, будучи нерешенными, так или иначе продолжают существовать и наносить вред

¹ Старший преподаватель.

² Студент 4 курса направления подготовки 38.03.01 Экономика.

экономике страны. В современном обществе уменьшение недополучения прямых налогов в бюджет является необходимым условием сокращения социально-экономических проблем.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что одним из важнейших условий стабилизации финансовой системы любого государства является обеспечение устойчивого сбора налогов, надлежащей дисциплины налогоплательщиков.

Прямой налог – налог, который взимается государством непосредственно с доходов (зарботной платы, прибыли, процентов) или имущества налогоплательщика (земли, строений, ценных бумаг) [1, с. 49].

В связи с этим при прямом налогообложении денежные отношения возникают непосредственно между налогоплательщиком и государством. Примером прямого налогообложения в налоговой системе могут служить такие налоги, как налог на доходы физических лиц, налог на прибыль организации, налоги на имущество как юридических, так и физических лиц и ряд других. В данном случае основанием для обложения служат владение и пользование доходами и имуществом [2, с. 64].

При взимании прямых налогов государство становится лицом к лицу к действительным плательщикам налога, тогда как налоги косвенные (например, акцизы) уплачиваются посредниками (производителями обложенных товаров), которые затем возмещают их с других лиц (с потребителей).

Как утверждает П.П. Грушевский, одним из достоинств прямых налогов, по сравнению с косвенными, заключаются в том, что они обеспечивают государству более устойчивый и определенный доход, ибо взимаются с имущества или дохода плательщиков, имеющего постоянную тенденцию к возрастанию (за исключением, конечно, чрезвычайных бедствий, вроде войн, неурожая и т.п.) [3, с. 59].

Так же к достоинствам прямого налогообложения относится то, что прямые налоги в большей степени соразмеряются с платежеспособностью налогоплательщиков, расходы же на их взимание относительно невелики.

Исследуем динамику поступлений налоговых доходов. Для этого обратимся к таблице 1.

Таблица 1

**Динамика налоговых доходов консолидированного бюджета
(млрд. руб.)**

Динамика налоговых доходов				Относительное отклонение налоговых доходов, %	
Виды доходов	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2013
Всего налоговых доходов	11600,38	14788,39	16562,92	27,48	42,78
Налог на прибыль организаций	1 774,57	2 270,54	2 355,70	27,95	32,7
Налог на доходы физических лиц	1 790,50	1 995,81	2 261,48	11,47	26,3
Налог на добычу полезных ископаемых	1 406,31	2 042,55	2 459,40	33,45	74,9

Общие доходы в периоде с 2013 по 2015 года имеют положительную тенденцию роста. Этот аспект свидетельствует о том, что часть бизнеса вышла из теневой экономики, также увеличились доходы граждан, т.к. размер поступлений в бюджет увеличивался из года в год.

Поступления от налога на прибыль организаций с 2013 по 2015 увеличились на 581,13 млрд.руб. или на 32,7 %. Поступления от налога на доходы физических лиц в указанный период выросли на 470,98 млрд. руб. или на 26,3 %. От налога на добычу полезных ископаемых в бюджет поступило больше на 14053, 09 млрд. руб. или на 74,9 % [4, с. 19].

Таким образом, можно сделать вывод, что данные статьи прямых налоговых доходов в периоде с 2013 по 2015 год имели тенденцию к росту. Наиболее значительный темп роста наблюдается по налогу на прибыль организаций и налогу на добычу полезных ископаемых – 32,7 % и 74,9 % соответственно, что обусловлено увеличением платежей от крупнейших плательщиков.

Налоговые доходы федерального бюджета Российской Федерации тыс. руб. представлены в таблице 2.

Среди налоговых поступлений в федеральный бюджет Российской Федерации в 2015 году доминируют налог на добычу полезных ископаемых – 40,4 % и налог на прибыль организаций – 19,2 %, при этом снижается удельный вес таких налогов как налог на прибыль организаций и налог на доходы физических лиц – 19,2 % и 1,8 % соответственно.

Таблица 2

**Налоговые доходы федерального бюджета Российской Федерации,
тыс. руб.**

Налоги	2013 г.	Удельный вес (%)	2014 г.	Удельный вес (%)	2015 г.	Удельный вес (%)
Налоговые поступления всего в том числе:	366520	100	421134	100	491786	100
Налог на прибыль организаций	78802	21,5	87596	20,8	94423	19,2
Налог на добычу полезных ископаемых	130481	35,6	160873	38,2	198682	40,4
Налог на доходы физических лиц	12828	3,5	8844	2,1	8852	1,8

Рассмотрим налоговые доходы консолидированного бюджета субъектов Федерации (таблица 3).

Таблица 3

**Налоговые доходы консолидированного бюджета
субъектов Федерации, тыс. руб.**

Налоги	2013 г.	Удельный вес (%)	2014 г.	Удельный вес (%)	2015 г.	Удельный вес (%)
Налоговые поступления всего в том числе:	890382	100	1260302	100	1557244	100
Налог на прибыль организаций	33478	37,6	51798	41,1	658714	42,3
НДФЛ	251088	28,2	412119	32,7	527906	33,9
НДПИ	77463	8,7	123510	9,8	175969	11,3

Среди налоговых поступлений в консолидированный бюджет субъекта Федерации доминируют налог на прибыль организаций – 42,3 %, налог на доходы физических лиц – 33,9 % и налог на добычу полезных ископаемых – 11,3 %. И в общей структуре увеличивается удельный вес данных налогов. Увеличивается удельный вес налога на прибыль организаций на 4,7 %, налога на доходы физ. лиц – на 5,7 % и налога на добычу полезных ископаемых – на 2,6 %.

Основными источниками доходов в местных бюджетах являются отчисления от налога на доходы физических лиц – 62,1 %, налога на прибыль организаций – 11,7 %. (таблица 4).

Таблица 4

Налоговые доходы местного бюджета Российской Федерации, тыс. руб.

Налоги	2013 г.	Удельный вес (%)	2014 г.	Удельный вес (%)	2015 г.	Удельный вес (%)
Налоговые поступления всего в том числе:	410571	100	558357	100	692358	100
НДФЛ	231562	56,4	333897	62,1	429954	59,8
Налог на прибыль организаций	54195	13,2	70353	12,6	81006	11,7
НДПИ	27919	6,8	42993	7,7	62312	9,0

Из рассмотренных выше таблиц видно, что основным бюджетообразующим налогом является налог на добычу полезных ископаемых. Стоит также отметить, что наблюдается уменьшение удельного веса налога на прибыль в налоговых поступлениях в бюджет. Так в 2015 г. поступления составили 15,22 % в общем объеме поступлений, тогда как в 2014 и 2013 гг. – 16,35 % и 17,3 % соответственно. Основными факторами падения поступлений налога на прибыль в 2013-2015 гг. стало вступление новых положений Налогового кодекса РФ, относящихся к данному налогу [4, с. 15].

Существенное снижение поступлений налога на прибыль возможно за счет применения крупными компаниями внутренних или корпоративных цен, перетекания средств между головной организацией и дочерними подразделениями, а также за счет других методов манипулирования налоговой базой. Четкие правила определения цен для целей налогообложения пока отсутствуют.

Налог на доходы физических лиц имеет огромное значение для налоговой системы государства и выполняет фискальную, регулирующую и социальную функцию налогообложения. Поэтому рассмотрим значение данного налога в формировании доходов бюджетов Российской Федерации. Доля НДФЛ в налоговых доходах, % представлена в таблице 5.

Таблица 5

Доля НДФЛ в налоговых доходах, %

Динамика налоговых доходов				Отклонение	
Виды доходов	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014
Консолидированный бюджет РФ	38,1	39	41,9	2,4	7,4
Местные бюджеты	68,3	70,3	69,9	2,9	-6,0

Доля доходов от НДФЛ в общем доходе от налогов в местные бюджеты в 2014 г. составила 70,3 %, что на 2 % больше, чем в 2013 г., а в 2015 г. – 69,9 %, что на 0,4 % меньше чем в 2014 г.

Поступление от НДФЛ в консолидированный бюджет РФ и местные бюджеты увеличилось в 2014 г. по сравнению с 2013 г., а также в 2015 г. наблюдался рост поступлений от налога на доходы физических лиц в соответствующие бюджеты Российской Федерации по сравнению с 2014 г.

В 2015 году задолженность бюджету по прямым налогам составила 770,3 млрд. рублей из них 25,1 % составляют задолженность по налогу на прибыль организации, 0,7 % – налог на доходы физических лиц и 0,4 % – налог на добычу полезных ископаемых, что представлено в таблице 6.

Таблица 6

Структура задолженности по прямым налогам за 2015 год

	Задолженность		Из нее			
	млрд. рублей	в % к итогу	недоимка		урегулированная задолженность	
			млрд. руб.	в % к итогу	млрд. руб.	в % к итогу
Всего	770,3	100	405,3	100	365	100
в том числе:						
налог на прибыль организации	165,6	25,1	64,1	15,8	100,5	27,5
НДФЛ	5,4	0,7	2,9	0,7	2,5	0,7
НДПИ	3,7	0,4	1,9	0,5	1,7	0,5

Недоимка по налоговым платежам за 2015 год составила 405,3 млрд. рублей. Урегулированная задолженность за 2015 год составила 365 млрд. рублей.

Основная часть урегулированной задолженности приходится на задолженность, приостановленную к взысканию в связи с введением процедур банкротства и задолженность, взыскиваемую судебными приставами, можно отметить, что существует важная проблема, как недополучение доходов в консолидированный бюджет.

Во многом это связано с уклонением как организаций, так и физических лиц от полной уплаты налогов. Т.е. организации укрывают полученные доходы, а физические лица получают зарплату в «конвертах». Тем самым до бюджета не доходят огромные денежные средства.

По нашему мнению, необходимо выбрать правильные и четко сформулированные направления по развитию налоговой системы, которые способствовали минимизации проявления такого рода проблем.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс российской федерации от 31.07.1998 №145-ФЗ (действующая редакция от 29.12.2015) [Текст] // Собрание законодательства Российской Федерации. – 04 января 2016. – № 1 (часть I). – Ст. 26.

2. Бабенко Е.Ю. Современная бюджетная система России [Текст] / Е.Ю. Бабенко. – Тамбов: Издательство Тамбовского государственного университета, 2014. – 562 с.
3. Грушевский П.П. Бюджетная система [Текст] / П.П. Грушевский. – М.: Омега-Л, 2015. – 854 с.
4. Грозовский Б. Бюджетная система России [Текст] / Б. Грозовский // Ведомости. – 2015. – № 5. – С. 8-12.

ХАРАКТЕРИСТИКА НАЛОГОВЫХ ДОХОДОВ БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Лебедева А.Д.¹, Емельянова А.В.²

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

В формировании доходов бюджетной системы в основном участвуют налоги, то есть они и являются главной статьей бюджетных доходов. Для Российской Федерации налогообложение играет большую роль в укреплении экономического потенциала. Налогам отводится важное место среди экономических рычагов, при помощи которых государство воздействует на рыночную экономику.

Ключевые слова: государственный бюджет, доходы бюджета, расходы бюджета, консолидированный бюджет, НДС, НДФЛ, налог на прибыль организаций.

Налоги определяют взаимоотношения предпринимателей, предприятий всех форм собственности с государственными и местными бюджетами, с банками, а также с вышестоящими организациями. При помощи налогов регулируется внешнеэкономическая деятельность, включая привлечение иностранных инвестиций, формируется хозрасчетный доход и прибыль предприятия.

Согласно мнению В.В. Глущенко налоговые доходы – это все налоги и налоговые сборы, а также пенни и штрафы, предусмотренные налоговым законодательством [2, с. 231].

Налоговые доходы по форме поступления в бюджет делятся на закрепленные и регулирующие доходы.

¹ Старший преподаватель.

² Студент 4 курса направления подготовки 38.03.01 Экономика.

Функции налоговых доходов бюджета выявляют их социально-экономическую сущность, внутреннее содержание. В современных условиях налоговые доходы бюджета выполняют следующие функции: фискальная, регулирующая. Фискальная функция – основная функция, характерная изначально для всех государств. С ее помощью образуются государственные фонды денежных средств, т.е. материальные условия для жизнедеятельности государства. Именно рассматриваемая функция обеспечивает реальную возможность перераспределения части стоимости национального дохода в пользу наименее обеспеченных слоев общества. Стимулирующая функция проявляется в том, что налоговые доходы бюджета как активный элемент перераспределительных процессов оказывают серьезное влияние на воспроизводство, стимулируя или сдерживая его темпы, усиливая или ослабляя накопление капитала, расширяя или уменьшая платежеспособный спрос населения. Данная функция неотделима от фискальной и находится с ней в тесной взаимосвязи.

К основным видам налоговых доходов бюджета относятся: прямые налоги на прибыль, доход, прирост капитала; налоги на товары и услуги, лицензионные и регистрационные сборы; налоги на имущество; платежи за пользование природными ресурсами; прочие налоги, пошлины и сборы [3, с. 47].

От рационального планирования и реализации налоговой политики во многом зависит выполнение возложенных на государство задач. Для государства в целом эффективность налоговой политики определяется как первостепенное увеличение доходов за счет налоговых поступлений, а также как развитие налогооблагаемой базы.

Рассмотрим показатели налоговых поступлений в бюджетную систему Российской Федерации за период 2013-2015 гг. (таблица 1).

Таблица 1

**Динамика налоговых поступлений в бюджетную систему
Российской Федерации за 2013-2015 гг., млрд. руб.**

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение 2015-2013 гг.
Всего поступило в консолидированный бюджет	9720,00	10959,30	11327,20	1607,2
в федеральный бюджет	4480,80	5166,20	5368,00	887,2
в консолидированные бюджеты субъектов РФ	5239,10	5793,10	5959,20	720,1
Налог на прибыль организаций	2270,30	2355,40	2071,70	-198,6
в федеральный бюджет	342,60	375,80	352,2	9,6
в консолидированные бюджеты субъектов РФ	1927,70	1979,60	1719,50	-208,2
Налог на доходы физических лиц в консолидированные бюджеты субъектов РФ	1994,90	2260,30	2497,80	502,9
Налог на добавленную стоимость на товары (работы, услуги), реализуемые на территории РФ	1753,20	1886,10	1868,20	115
Акцизы	603,90	783,60	952,5	348,6
в федеральный бюджет	231,80	341,90	461	229,2

Окончание таблицы 1

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение 2015-2013 гг.
в консолидированные бюджеты субъектов РФ	372,10	441,80	491,4	119,3
Имущественные налоги в консолидированные бюджеты субъектов РФ	678,00	785,30	900,5	222,5
Налог на имущество физических лиц	4,90	17,60	22,3	17,4
Налог на имущество организаций	467,50	536,30	615,1	147,6
Транспортный налог в консолидированные бюджеты субъектов РФ	83,20	90,20	106,1	22,9
Земельный налог в консолидированные бюджеты субъектов РФ	122,20	141,00	156,6	34,4
Налоги и сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	2085,00	2484,50	1680,20	-404,8
в федеральный бюджет	2046,90	2442,80	1653,10	-393,8
в консолидированные бюджеты субъектов РФ	38,10	41,70	27,1	-11

Динамику налоговых поступлений в бюджетную систему Российской Федерации за 2013-2015 гг. представим на рисунке 1.

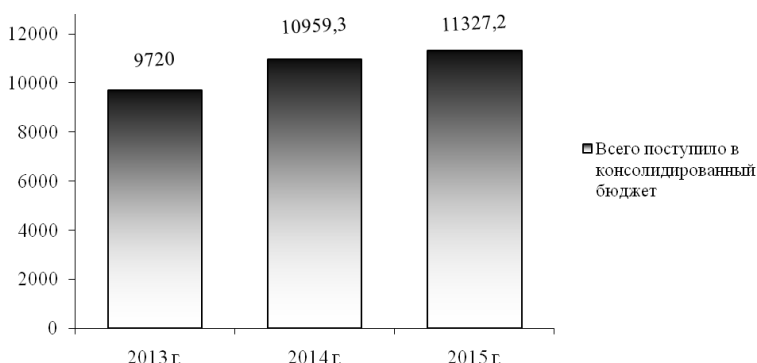


Рис. 1. Динамика налоговых поступлений в бюджетную систему Российской Федерации за 2013-2015 гг., млрд. руб.

На основании представленных данных можно констатировать, что общая величина налоговых поступлений в 2015 г. увеличилась на 1607,2 млрд. руб. и составила 11327,20 млрд. руб. по сравнению с 2013 г. Однако, наблюдается снижение темпа прироста данного показателя.

Следовательно, за период 2013-2015 гг. снижение общего поступления налогов в бюджетную систему Российской Федерации можно отождествить со снижением поступлений по налогу на прибыль организации и налогам, сборам и платежам за пользование природными ресурсами.

Таким образом, в результате проведенного анализа можно констатировать увеличение доли налога на доходы физических лиц, акцизов и имуще-

ственных налогов, в общем объеме поступлений налоговых платежей поступивших в бюджетную систему Российской Федерации за 2013-2015 гг. Снижение за 2013-2015 гг. налоговых поступлений связанных с бизнесом и добывающим сектором экономики связан как с сокращением прибыли предприятий, снижением объема добычи ресурсов, так и с уходом с легального рынка в теневой тех предпринимателей, которые желают минимизировать налоговые расходы. Сохранение негативного тренда может усугубиться в 2016 г. в связи с геополитической ситуацией и наложенными в отношении Российской Федерации санкциями, а так же с возможным увеличением налогового бремени на бизнес, повышением ставки рефинансирования.

Анализ динамики налоговых доходов регионального бюджета Российской Федерации рассмотрим на примере Челябинской области.

Для уточнения объема максимально возможных налоговых доходов регионального бюджета, министерством финансов совместно с администрацией Челябинской области проведен расчет налогового потенциала на 2016 год, выявлены основные резервы повышения налоговых доходов областного бюджета. Если сравнивать структуру налоговых доходов регионального бюджета, то общий показатель 2015 года будет ниже показателя 2013 года на 0,2 % (таблица 2).

Таблица 2

**Структура налоговых доходов регионального бюджета
Челябинской области за 2013-2015 гг., %**

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение 2015-2013 гг.
Налог на прибыль организаций	36,5	39,8	41,9	5,4
НДФЛ	32,7	30,1	29,3	-3,4
Налог на имущество организаций	13	12,9	12,3	-0,7
Акцизы	10	9,5	9	-1
Транспортный налог	5,6	5,4	5,2	-0,4
Прочие налоги	2,2	2,3	2,3	0,1
Итого налоговые доходы	100	100	100	0

Динамику структуры налоговых доходов регионального бюджета Челябинской области за 2013-2015 гг. представим на рисунке 2.

Согласно таблице и рисунку самой значительной частью является налог на прибыль организаций (36,5 % в 2013 г., 39,8 % в 2014 г. и 41,9 % в 2015 г.). Далее следует налог на доходы физических лиц: 32,7 % в 2013 г., 30,1 % в 2014 г. и 29,3 % в 2015 г. За 2013-2015 гг. наблюдается сокращение налога на имущество организаций на 0,7 %, акцизов на 1 %, транспортного налога на 0,4.

Особое внимание министерство финансов Челябинской области уделяет работе с крупнейшими и основными налогоплательщиками Челябинской области, налоговые поступления от которых более чем на 20 % формируют доходную часть областного бюджета.

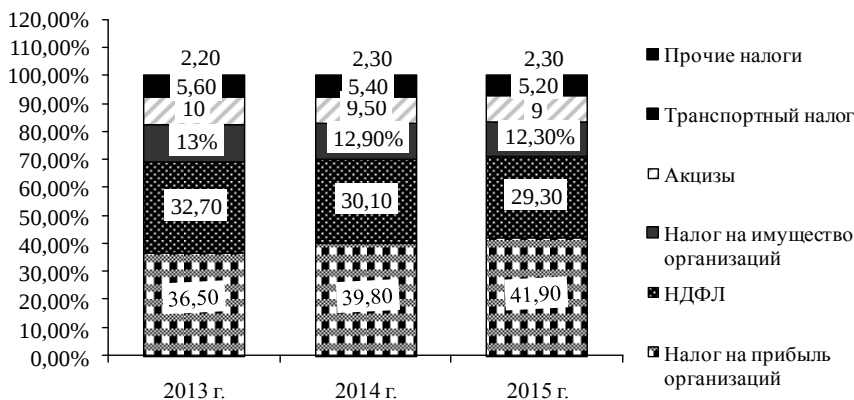


Рис. 2. Динамика структуры налоговых доходов регионального бюджета Челябинской области за 2013-2015 гг., %

Если рассмотреть налоговые поступления в бюджет по отраслям, то ведущими будут обрабатывающие производства (таблица 3).

Таблица 3

Структура налоговых поступлений в региональный бюджет Челябинской области по отраслям за 2013-2015 гг., %

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение 2015-2013 гг.
Обрабатывающие производства	20,6	22,8	26,9	6,3
Торговля (оптовая и розничная)	11,2	13,6	15,9	4,7
Транспорт и связь	8,3	8,5	8,6	0,3
Операции с недвижимостью	11,4	11,9	12,3	0,9
Финансовая деятельность	6,8	6,9	7	0,2
Строительство	3,8	4,1	4,3	0,5
Прочее	23,8	24,2	25	1,2

Динамику структуры налоговых поступлений в региональный бюджет Челябинской области за 2013-2015 гг. представим на рисунке 3.

Согласно таблице и рисунку структуры налоговых поступлений в региональный бюджет Челябинской области видно, что за 2013-2015 гг. наибольшую долю поступлений составляет обрабатывающее производство: 20,6 % в 2013 г., 22,8 % в 2014 г. и 26,9 % в 2015 г. Второе место занимают поступления от торговли и операций с недвижимостью. Далее идут поступления от транспорта и связи, финансовой деятельности и строительства.

Таким образом, видно, что наибольшую долю в структуре налоговых доходов регионального бюджета Челябинской области за 2013-2015 гг. занимает налог на прибыль организаций, составивший в 2015 г. 41,9 % от общей суммы. В структуре отраслей наибольшие поступления в бюджет Челябинской области составляют поступления от обрабатывающих производств.



Рис. 3. Динамика структуры налоговых поступлений в региональный бюджет Челябинской области за 2013-2015 гг., %

Анализ динамики налоговых доходов местного бюджета Российской Федерации представим на примере г. Челябинск.

К налоговым доходам местных бюджетов относятся собственные налоговые доходы от местных налогов и сборов. Местными признаются налоги и сборы, устанавливаемые Налоговым кодексом Российской Федерации (НК РФ) и нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления, вводимые в действие в соответствии с НК РФ нормативными правовыми актами представительных органов местного самоуправления и обязательные к уплате на территориях соответствующих муниципальных образований.

В структуре доходов местного бюджета г. Челябинск за 2013-2015 гг. увеличилась доля налоговых доходов с 39,9 % до 47,3 %. Это хорошо видно из рисунка 4.

Согласно рисунку за 2013-2014 гг. снизилась доля внутренних оборотов по доходам, т.е. дотаций, призванных выравнивать уровень бюджетной обеспеченности муниципального образования. Снизилась также доля неналоговых поступлений в бюджет с 7,1 % до 6,1 %.

В 2015 году по сравнению с 2014 годом в структуре доходов местного бюджета г. Челябинск продолжается снижение доли дотаций. Доля налоговых поступлений снизилась и составила 39 %.

Снижение доли налоговых поступлений произошло за счет значительного увеличения неналоговых поступлений, доля которых возросла в 2015 г. на 19,3 % по сравнению с 2013 г. Таким образом, в 2015 году доли различных видов доходов бюджета примерно выровнялись.

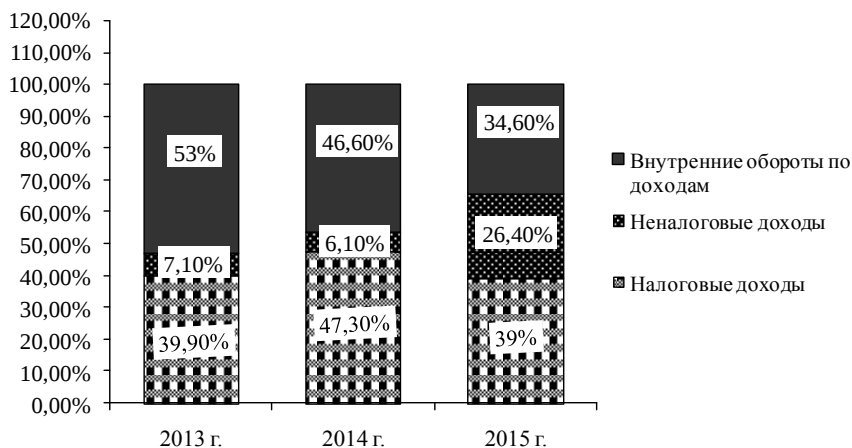


Рис. 4. Структура доходов местного бюджета г. Челябинск за 2013-2015 гг., %

Далее рассмотрим структуру налоговых доходов местного бюджета г. Челябинск за 2013-2015 гг. (таблица 4).

Таблица 4

Структура налоговых доходов местного бюджета г. Челябинск за 2013-2015 гг., %

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение 2015-2013 гг.
Налоги на прибыль	49,84	58,95	89,91	40,07
Лицензионные и регистрационные сборы	1,33	1,12	0,48	-0,85
Налоги на совокупный доход	5,47	3,94	1,06	-4,41
Налоги на имущество	13,81	13,30	4,84	-8,97
Платежи за пользование природными ресурсами	27,71	21,17	2,56	-25,15
Прочие налоги, пошлины и сборы	0,48	0,99	1,05	0,57
Местные налоги и сборы	0,68	0,26	0,05	-0,63
Всего налоговых доходов	100	100	100	0

Наглядно структуру налоговых доходов бюджета г. Челябинск за 2013-2015 гг. представим на рисунке 5.

Подводя итог анализ динамики налоговых доходов местного бюджета Российской Федерации за 2013-2014 гг. можно сделать следующий вывод: доходы от налога на прибыль представляют собой основную часть общего налогового дохода местного бюджета. Это бюджетообразующий налог. В 2013-2015 гг. его доля увеличилась с 49,84 до 89,91 % или на 156018 тыс. руб. Значительную долю в общем налоговом доходе бюджета занимают поступления платежей за пользование природными ресурсами и от налога на

имущество. Однако она имеет тенденцию снижения. Поступления платежей за пользование природными ресурсами снизились на 21832 тыс. руб. Поступления от налога на имущество снизились на 2722 тыс. руб. Местные налоги и сборы, лицензионные и регистрационные сборы, прочие налоги, пошлины и сборы имеют незначительную долю. Они не имеют устойчивой тенденции роста или снижения. Таким образом, в 2015 году налоговые доходы местного бюджета были представлены поступлениями от налога на прибыль организаций и доходы физических лиц (на 90 %) и поступлениями от других видов налогов (на 10 %).

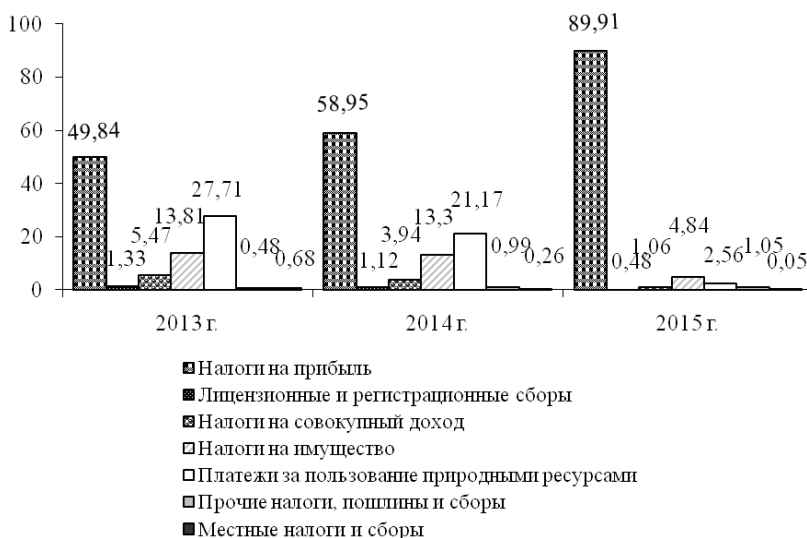


Рис. 5. Структура налоговых доходов местного бюджета г. Челябинск за 2013-2015 гг., %

Выделяют следующие проблемы формирования доходной части бюджета России: налоговая система России ориентирована на устранение дефицитности бюджета изъятием доходов предприятий. Нет достаточной увязки налоговой системы с развитием экономики и деятельностью непосредственных ее субъектов – предприятий. Слабая целеустремленность национальной налоговой системы на косвенные тип налогообложения, является негативным стереотипом в налоговой политике. За счет неблагоприятного налогооблагаемого режима разрастаются теневая и льготная экономики, которые принимают незначительное участие в формировании государственного дохода.

Пути решения проблем формирования налоговых доходов бюджета России заключаются в оптимизации ставки налога на прибыль, так как ее

увеличение не всегда приводит к увеличению налоговых поступлений в бюджет страны, а также в том что налоговая система должна быть повернута к производству, стимулируя тем самым его рост и, увеличивая базу налогообложения.

Список литературы:

1. Бабенко Е.Ю. Современная бюджетная система России [Текст] / Е.Ю. Бабенко. – Тамбов: Издательство Тамбовского государственного университета, 2014. – 562 с.
2. Глущенко В.В. Финансы [Текст] / В.В. Глущенко. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 416 с.
3. Дадашев А.З. Финансовая система России [Текст] / А.З. Дадашев. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 380 с.
4. Майбуров И.А. Налоги и налогообложение [Текст] / И.А. Майбуров. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 500 с.
5. Нешиной А.С. Бюджетная система Российской Федерации [Текст] / А.С. Нешиной. – М.: Дашков и К, 2014. – 600 с.

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ. ВИДЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

© Лебедева А.Д.¹, Зимовец Е.А.²

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

Как форма реализации контрольной функции финансов, финансовый контроль необходим в любом обществе, основанном на товарно-денежных отношениях. В странах с рыночной экономикой роль финансового контроля особенно велика, так как важнейшим направлением деятельности субъектов хозяйствования при обязательном соблюдении установленных норм права становится повышение ее эффективности.

Ключевые слова: финансовый контроль, бюджетные средства, государственный финансовый контроль, внутриведомственный финансовый контроль, аудиторский контроль.

Финансовый контроль имеет важнейшее значение для управления финансами на любом уровне, обеспечивая надежное функционирование всей

¹ Старший преподаватель.

² Студент 4 курса направления подготовки 38.03.01 Экономика.

финансовой системы, реализацию осуществляемой государством финансовой политики, содействует обеспечению финансовой безопасности.

По мнению автора Л.А. Чалдаевой, финансовый контроль – законодательно регламентированная деятельность специально созданных учреждений контроля и контролеров-аудиторов за соблюдением финансового законодательства и финансовой дисциплины всех экономических субъектов, а также за целесообразностью и эффективностью их финансовых операций [1, с. 56].

Финансовый контроль осуществляется органами государственной власти и управления, а также специальными контрольными органами на основе проверок, обследований, ревизий в целях проверки законности и целесообразности действий государства и хозяйствующих субъектов в процессе образования, распределения и использования денежных фондов.

В России, финансовый контроль осуществляется ввиду государственного финансового контроля, внутрихозяйственного контроля и аудиторской деятельности.

Государственный финансовый контроль реализуется через общегосударственный и ведомственный. Общегосударственный финансовый контроль осуществляют органы государственной власти и управления. Он направлен на объекты, подлежащие контролю независимо от их ведомственной подчиненности. Ведомственный финансовый контроль производят контрольно-ревизионные отделы министерств, концернов, соответствующие управления местных органов власти и др. Его объектом является производственная и финансовая деятельность подведомственных предприятий, учреждений [4, с. 205].

В ходе проведения государственного финансового контроля в 2015 г. всего выявлено 424 нарушения действующего законодательства Российской Федерации, допущенные объектами проверок – участниками бюджетного процесса и субъектами экономической деятельности, не являющимися участниками бюджетного процесса. На рисунке 1 можно увидеть распределение долей по нарушениям.

Таким образом, в 2015 г. было выявлено 70 нарушений при формировании доходов и планировании расходов бюджетных средств; 9 фактов – нецелевого и 13 фактов неправомерного использования бюджетных средств; в 11 случаях дана оценка неэффективной деятельности при предоставлении и расходовании средств областного бюджета, предоставлении и использовании областной собственности; 61 факт нарушений и недостатков – при предоставлении и расходовании бюджетных средств (кроме нецелевого, неправомерного и неэффективного), например, расходование субсидий с нарушением условий их предоставления, несоблюдение контрактов и соглашений и другие; 9 нарушений – при работе с собственностью; 80 фактов нарушений и недостатков – по ведению бухгалтерского учета и составлению отчетности; 171 факт других нарушений и недостатков, допущенных в деятельно-

сти государственных органов и организаций при выполнении установленных им задач и функций (нарушения при заключении и исполнении контрактов и соглашений, при определении сметной стоимости объектов строительства, нарушения законодательства о закупках и др.).

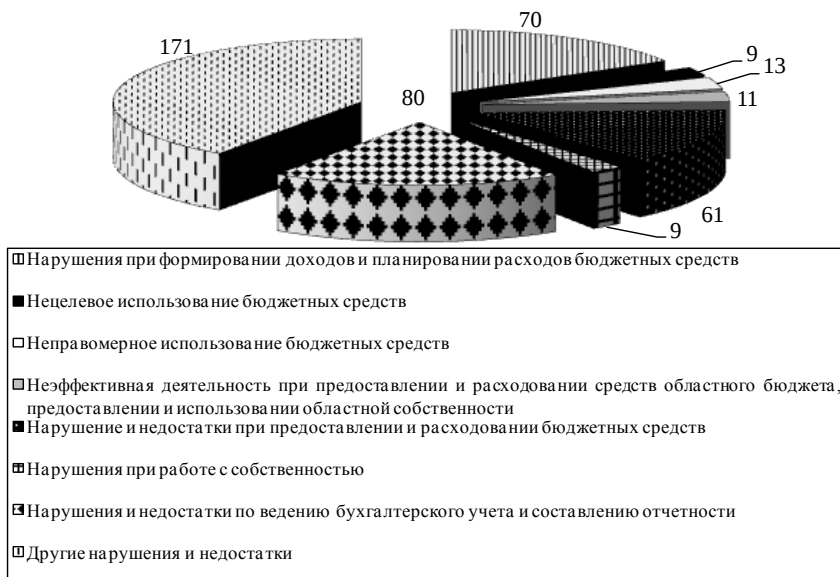


Рис. 1. Количество выявленных нарушений в 2015 г., шт.

Объем проверенных средств в 2015 г. составил 88591,5 млн. руб., объем выявленных нарушений составил 3908,3 млн. руб. Таким образом, сумма нарушений в процентном соотношении составляет 4,4 %, что меньше на 8 %, чем в 2014 году.

В таблице 1 можно увидеть объем выявленных нарушений в Российской Федерации за 2013-2015 гг.

Таблица 1

**Объем выявленных нарушений в Российской Федерации
за 2013-2015 гг., млн. руб.**

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение 2015-2013 гг.
Нарушения и недостатки при формировании доходов и планировании расходов бюджетных средств	286,2	326,4	374,2	88,0
Нецелевое и неправомерное использование бюджетных средств	95,6	110,2	115,9	20,3
Неэффективное использование бюджетных средств и областной собственности	118,4	200,9	208,6	90,2

Окончание таблицы 1

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение 2015-2013 гг.
Нарушения и недостатки при предоставлении и расходовании бюджетных средств	384,1	417,4	429,5	45,4
Нарушения ведения бухгалтерского учета и составления отчетности	459,7	583,2	624,7	165
Другие нарушения и недостатки	1963,2	2045,8	2155,4	192,2
Итого	3307,2	3683,9	3908,3	601,1

Таким образом, нарушения и недостатки при формировании доходов и планировании расходов бюджетных средств в 2015 г. составили 374,2 млн. руб., что на 88 млн. руб. больше, чем в 2013 г. Нецелевое и неправомерное использование бюджетных средств в 2015 г. составило 115,9 млн. руб. Неэффективное использование бюджетных средств и областной собственности в 2015 г. составило 208,6 млн. руб. Нарушения и недостатки при предоставлении и расходовании бюджетных средств (кроме нецелевого, неправомерного и неэффективного) в 2015 г. составили 429,5 млн. руб., что на 45,4 млн. руб. больше, чем в 2013 г. Нарушения ведения бухгалтерского учета и составления отчетности в 2015 г. составили 624,7 млн. руб. Другие нарушения и недостатки, допущенные в деятельности государственных органов и организаций при выполнении установленных им задач и функций в 2015 г. составили 2155,4 млн. руб.

С учетом динамики результатов деятельности Контрольно-счетной палаты за 2013-2015 гг. можно сравнить объемы выявленных нарушений (рисунк 2).

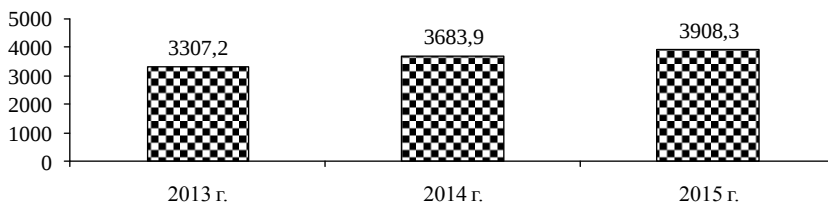


Рис. 2. Объем выявленных нарушений за 2013-2015 гг., млн. руб.

Из рисунка 2 видно, что в 2015 г. объем выявленных нарушений больше, чем в 2013 г. на 601,1 млн. руб. Это свидетельствует о том, что Контрольно-счетной палатой максимально использовались все предоставленные действующим законодательством Российской Федерации возможности по устранению негативных последствий финансовых нарушений, возмещению причиненного бюджетам ущерба, возврату средств, использованных не по целевому назначению. В зависимости от характера выявляемых нарушений и недостатков строилась направленная на их устранение работа, при-

нимались соответствующие меры в рамках установленной компетенции и предоставленных полномочий.

Внутрифирменный финансовый контроль представляет собой систему элементов, взаимодействующих посредством осуществления последовательных этапов по проверке финансово-экономических и связанных с ними аспектов деятельности предприятия в целях законного, своевременного и эффективного управления финансово-хозяйственной деятельностью [3, с. 38].

Внутрифирменный финансовый контроль, как и любая система, является совокупностью определенных взаимосвязанных элементов. Однако в экономической литературе не исследуются элементы внутрифирменного финансового контроля. Поскольку внутрифирменный финансовый контроль является разновидностью финансового контроля, авторы считают возможным сформировать перечень элементов на основе изучения системы финансового контроля в целом. Большинство авторов в качестве основных выделяют такие элементы финансового контроля, как субъект, объект, предмет, цели, принципы и методы.

Далее рассмотрим объем нарушений, выявленных в процессе осуществления внутрифирменного финансового контроля (рисунок 3).

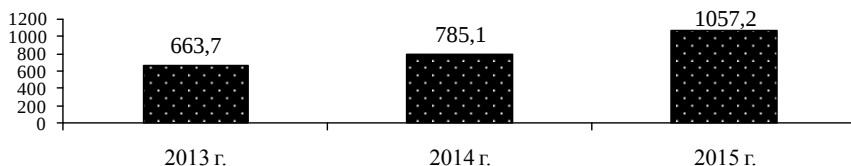


Рис. 3. Объем нарушений, выявленных в процессе осуществления внутрифирменного финансового контроля за 2013-2015 гг., млрд. руб.

В 2015 г. общий объем нарушений, выявленных в процессе осуществления внутрифирменного финансового контроля, составил 1057,2 млрд. руб. нарушений (без учета нарушений порядка учета государственного имущества и ведения реестра федерального имущества) и хотя оказался на четверть выше, чем в 2014 г., более важным представляются произошедшие за год изменения в структуре выявленных нарушений.

Общий объем выявленных в 2015 году нарушений без учета нарушений порядка учета государственного имущества и ведения реестра федерального имущества увеличился по сравнению с 2013 годом на 33,4 %.

В целях осуществления внутрифирменного финансового контроля в 2015 г. проведено 24 контрольных мероприятия. По результатам проверок выявлены нарушения и недостатки в оформлении материалов проверок (ревизий), нарушения при производстве по делам об административных правонарушениях, организации правового обеспечения деятельности и кадро-

вой работы, а также установлены факты представления недостоверных отчетных данных.

При проверке вопросов осуществления финансово-хозяйственной деятельности, достоверности бюджетной отчетности и соответствия порядка ведения бюджетного учета методологии и стандартам бюджетного учета, установленным Минфином России, а также организации закупок товаров, работ, услуг было выявлено 123 нарушения.

Независимый (аудиторский) финансовый контроль осуществляют специальные аудиторские фирмы и службы. Контрольные и консультационные услуги аудиторские фирмы оказывают всем предприятиям и организациям на платной основе. Аудиторские фирмы являются независимыми организациями, призванными способствовать повышению качества контроля, его объективности.

В настоящее время в Российской Федерации спрос на обязательный аудит не растет, а необходимость добровольного еще до конца не осознали представители малого и среднего бизнеса. Для того чтобы удержать свою долю рынка, аудиторские компании значительно расширили спектр оказываемых услуг. Рост спроса на аудиторские услуги в целом незначительный, особенно в последние три года, что связано главным образом с последствиями экономического кризиса (рисунок 4).

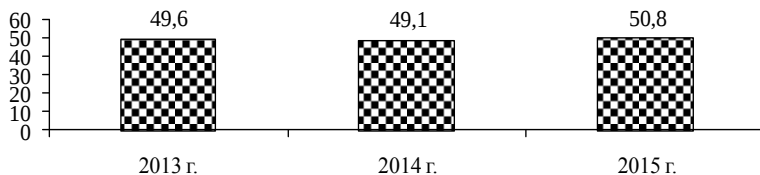


Рис. 4. Динамика доходов аудиторских организаций за 2013-2015 гг., млрд. руб.

Так, динамика доходов аудиторских фирм за период с 2013 по 2015 г. включительно, отраженная на рисунке 7, свидетельствует о заметной стагнации рынка.

Если проанализировать структуру доходов аудиторских компаний (таблица 2), то рост можно отметить в сегменте аудита, в то время как спрос на сопутствующие аудиту услуги снизился. Это снижение обусловлено тем, что обязательный аудит, в отличие от консалтинга, имеет общественно значимые цели, поэтому рост на эти услуги отчасти стимулируется государством.

Довольно болезненными для аудиторских компаний оказались и изменения, внесенные в закон Российской Федерации «Об аудиторской деятельности» и вступившие в силу 1 января 2011 г. Теперь обязательный аудит проводится лишь в том случае, если выручка организации за год, предшествующий отчетному, превышает 400 млн. руб. (в 8 раз больше, чем до 2010 г.)

или сумма активов бухгалтерского баланса на конец года, предшествовавшего отчетному, больше 60 млн. руб. (в 3 раза больше, чем раньше). Повышение порога выручки для предприятий, подлежащих обязательному аудиту, привело к тому, что небольшие аудиторские фирмы, потеряв клиентов, вынуждены искать новых среди более крупных организаций.

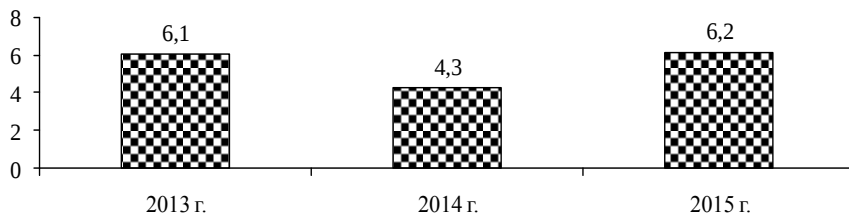
Таблица 2

**Структура доходов аудиторских организаций
по региональным сегментам рынка за 2013-2015 гг., %**

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение 2015-2013 гг.
Доля дохода от проведения аудита в общих доходах за год	37,6	58,8	54,9	17,3
Доля доходов от оказания сопутствующих аудиту услуг в общих доходах за год	1,2	8,3	3,1	1,9
Доля доходов от оказания прочих услуг в общих доходах за год	61,2	32,9	42	-19,2

Рассмотрим более подробно состав и особенности показателей деятельности субъектов рынка аудита, его динамику за последние годы.

Количество лиц, имеющих право на осуществление аудиторской деятельности, имеет тенденцию снижения на интервале с 2013 г. по 2014 г., а с 2014 г. по 2015 г. тенденция снижения сменилась стабилизацией и даже незначительным ростом, что хорошо заметно на графике (рисунок 5).



*Рис. 5. Количество аудиторских организаций и аудиторов
в Российской Федерации за 2013-2015 гг., шт.*

Рост количества субъектов аудита обусловлен полностью за счет роста числа индивидуальных аудиторов.

Наибольшее количество аудиторских фирм действуют в Москве, так как именно в столице находятся крупнейшие финансовые институты, которые являются потребителями услуг обязательного аудита. Региональные рынки аудиторских услуг характеризуются весьма небольшим присутствием на них аудиторских фирм.

Среди аудиторских фирм в зависимости от масштабов их деятельности и численности персонала выделяют крупные, средние и малые фирмы. Наи-

больший удельный вес приходится в количественном выражении на малые фирмы. Доля их в общем объеме оказанных услуг в 2015 г. по сравнению с 2013 г. сократилась на 1,9 %. Наибольший удельный вес по объему оказанных услуг приходится на крупные фирмы, причем отмечается тенденция роста объема в 2015 г. по сравнению с 2013 г. на 1,4 %.

В нынешних условиях существуют факторы, ограничивающие действенность финансового контроля в Российской Федерации. Основные из них заключаются в том, что в настоящее время в России:

- 1) на данный момент существует большое количество нарушений в области государственного финансового контроля, а именно при формировании доходов и планировании расходов бюджетных средств; при предоставлении и расходовании бюджетных средств, например, расходование субсидий с нарушением условий их предоставления, несоблюдение контрактов и соглашений и другие.
- 2) с каждым годом происходит увеличение объема нарушений, выявленных в процессе осуществления внутрифирменного финансового контроля, так в 2015 году объем нарушений увеличился по сравнению с 2013 годом на 33,4 %.
- 3) вызывает серьезную озабоченность вопрос кадров, осуществляющих контроль. В последние годы общий уровень квалификации финансовых ревизоров понизился, численность их на федеральном уровне понизилась, хотя потребность в них возросла. В то же время нарушения становятся все более масштабными, изощренными, с использованием новейших финансовых, банковских, информационных технологий.

На основе выявленных проблем следует разработать мероприятия по улучшению финансового контроля в РФ.

Во-первых, целесообразно усиление контроля за использованием государственных ресурсов.

Во-вторых, необходимо разработать механизм взаимодействия между органами финансового контроля и правоохранительными органами.

В-третьих, следует обеспечить возможность участия общественности в проведении контрольных действий (например, инвентаризации товарно-материальных ценностей и денежных средств); наладить взаимодействие с другими органами финансового контроля. Кроме того, следует улучшать процесс подготовки ревизоров-профессионалов; ввести учебную дисциплину «Финансовый контроль» во всех экономических вузах страны.

Список литературы:

1. Гладковская Е.Н. Финансы: Учебное пособие [Текст] / Е.Н. Гладковская. – М.: Питер, 2013. – 307 с.
2. Грачева Е.Ю. Государственный финансовый контроль [Текст] / Е.Ю. Грачева. – М.: Проспект, 2015. – 394 с.

3. Маркина Е.В. Финансы: Учебник [Текст] / Е.В. Маркина. – М.: КНО-РУС, 2014. – 565 с.

4. Чалдаева Л.И. Финансы [Текст] / Л.И. Чалдаева. – М.: Юрайт, 2014. – 550 с.

5. Даниленко Н.И. Концептуальные подходы к созданию единой системы государственного финансового контроля [Текст] / Н.И. Даниленко // Экономика. – 2015. – № 7. – С. 12.

6. Кузнецова А.А. Проблемы и перспективы финансового контроля в России [Текст] / А.А. Кузнецова // Science Time. – 2014. – № 3. – С. 7.

МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ: СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ

© Лебедева А.Д.¹, Кенжетаева С.Б.²

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

Любое федеративное государство сталкивается с проблемой разграничения полномочий (прав) и ответственности самой федерации и ее субъектов. Если эта проблема не получает своего решения, экономические преимущества федерации не только не реализуются, но и чаще всего выступают в итоге с «обратным знаком». Следовательно, проблема реформирования бюджетной системы эффективного использования общественных финансовых ресурсов, вопросы их централизации и децентрализации обуславливают необходимость разработки рекомендаций по улучшению ситуации.

Ключевые слова: государственный бюджет, доходы бюджета, расходы бюджета, консолидированный бюджет, межбюджетные отношения.

Формирование основ рыночной экономики в Российской Федерации потребовало проведения адекватной финансово-бюджетной политики. Это обусловило необходимость создания дееспособного механизма бюджетных взаимоотношений между федеральными и региональными органами государственной власти, а также между субъектами федерации и органами местного самоуправления.

Одним из самых дискуссионных является вопрос о пределах самостоятельности субъектов Федерации в осуществлении своих полномочий. Важ-

¹ Старший преподаватель.

² Студент 4 курса направления подготовки 38.03.01 Экономика.

нейшим показателем степени финансовой автономии региона в его взаимоотношениях с федеральным центром служит объём собственных доходов регионального бюджета [2].

В Северо-Западном федеральном округе изменение данного показателя в 2013-2014 гг. характеризовалось тенденцией роста. Но уже в 2015 году произошло его снижение, обусловленное финансовым кризисом, во всех регионах округа, за исключением Ленинградской области. Наиболее значительным оно было в Вологодской области (почти 40 %), бюджет которой сильно зависит от финансового состояния самого крупного бюджетобразующего предприятия – ПАО «Северсталь».

Наименьшее снижение бюджетных показателей наблюдалось в Новгородской (0,2 %) и Псковской (0,9 %) областях, внешнеэкономическая деятельность которых развита пока слабо.

В целом следует отметить, что доходы северо-западных регионов в исследуемом периоде на 75,9-86,4 % состояли из налоговых и неналоговых поступлений, что выше среднероссийского уровня (таблица 1).

Таблица 1

**Налоговые и неналоговые доходы консолидированных
бюджетов регионов СЗФО**

Субъект СЗФО	2013 год		2014 год		2015 год		Абс. откл. 2015 г. к 2013 г.
	Млрд. руб.	Доля, % г.	Млрд. руб.	Доля, % г.	Млрд. руб.	Доля, % г.	
Санкт-Петербург	186,0	87,4	291,0	87,6	248,8	83,2	1,3
Ленинградская область	31,2	87,2	51,6	84,7	52,4	89,2	1,7
Республика Коми	28,4	97,1	38,4	90,6	35,2	82,2	1,2
Архангельская область	20,0	76,5	35,8	72,4	29,6	64,3	1,5
Мурманская область	22,8	88,6	33,7	73,6	33,2	74,4	1,5
Вологодская область	27,7	86,8	45,8	93,2	27,9	77,2	1,0
Калининградская область	15,7	77,1	24,3	67,0	21,9	54,7	1,4
Республика Карелия	11,6	79,5	17,8	69,6	16,9	72,2	1,5
Новгородская область	9,4	82,1	16,1	77,9	16,1	73	1,7
Псковская область	7,5	70,2	11,5	66,7	11,4	62,2	1,5
СЗФО	367,7	86,4	571,6	83,1	499,5	78,1	1,4
Российская Федерация	3115	81,9	4912	79,3	4243	71,6	1,4

Изменение объёма собственных доходов бюджетной системы любого региона прямо пропорционально динамике налоговых поступлений. Так, в регионах СЗФО собственные доходы более чем на 80 % определялись налоговыми поступлениями, в частности платежами по налогу на прибыль и налогу на доходы физических лиц.

Из этого объёма выделяются регулирующие налоги, на собираемость которых не могут влиять региональные органы власти, и закреплённые налоги, в отношении которых территориями самостоятельно устанавливаются налоговые ставки и нормативы отчислений.

Безусловно, рост доли последних в налоговых платежах повышает самостоятельность регионов в проведении экономической и социальной политики.

Однако на практике значимость региональных налогов низкая. Их совокупная доля в объёме налоговых доходов регионов СЗФО в 2013-2015 гг. составляла 9,8-13 %.

Усиление в последние годы данного процесса является одной из основных внешних угроз устойчивости региональной бюджетной системы и системы межбюджетных отношений [4]. Так, в исследуемом периоде подавляющее большинство регионов СЗФО передавало в федеральный центр треть и более собранных на своих территориях налоговых платежей (таблица 2).

Таблица 2

Налоги, сборы и иные обязательные платежи, поступившие в федеральный бюджет из объёма собранных на территории регионов СЗФО

Субъект СЗФО	2013 год		2014 год		2015 год		Абс. откл. 2015 г. к 2013 г.
	Млрд. руб.	Доля, % г.	Млрд. руб.	Доля, % г.	Млрд. руб.	Доля, % г.	
Санкт-Петербург	98,2	31,9	100	29,1	167	36,9	1,7
Республика Коми	35,6	51	42,3	52,5	64,9	55,5	1,8
Ленинградская область	36,2	43,5	5,6	12,8	59,2	43,4	1,6
Калининградская область	18,4	49,5	25,8	52,7	48,5	63,2	2,6
Архангельская область	4	15,8	5,2	16,7	7,5	18,9	1,9
Вологодская область	4,2	15	4,9	13,6	6,7	15,3	1,6
Мурманская область	3,9	11,4	40,8	41,7	5,7	12,8	1,5
Республика Карелия	0,5	4,2	1,5	8,8	3,3	14,6	6,6
Новгородская область	3,2	19,1	3,2	18,9	2,8	12,8	0,9
Псковская область	1,2	11,4	2,2	18,1	1,9	12,9	1,6
СЗФО	217,8	33,7	255,8	33,4	406	39,4	1,9

В 2015 г. наибольший абсолютный вклад в формирование доходной части федерального бюджета внёс г. Санкт-Петербург, передавший вышестоящим органам власти 167 млрд. рублей налогов, сборов и иных обязательных платежей.

Кроме того, в тройку лидеров вошли Республика Коми (65 млрд. рублей) и Ленинградская область (60 млрд. рублей).

Особое влияние на данные изменения оказывает уровень его социально-экономического развития региона. Особая чувствительность бюджетной системы к изменениям социально-экономических показателей характерна для регионов с моноструктурной экономикой [3]. К их числу относится и Вологодская область, что приводит к сильной зависимости доходной базы регионального бюджета, а, следовательно, и социальных гарантий населения от колебаний внешнеэкономической конъюнктуры.

Вологодская область входит в состав Северо-Западного федерального округа, её выгодное географическое положение, обусловленное близостью к главным городам и промышленным центрам страны – Москве и Санкт-Петербургу, соседством с регионами, богатыми топливными и рудниковыми ресурсами и с развитой обрабатывающей промышленностью, благоприятствует не только развитию экономики региона, но и укреплению межрегиональных связей. Вклад Вологодской области в экономическое развитие СЗФО – достаточно весомый – (таблица 3).

Таблица 3

ВРП в регионах СЗФО, тыс. руб. на 1 человека, в текущих ценах

Субъект СЗФО	2013 год	2014 год	2015 год	Отн. откл. 2015 г. к 2013 г.
Республика Коми	316,9	389,9	484,9	1,5
г. Санкт-Петербург	321,5	342,9	420,6	1,3
Архангельская область	257,2	289,3	361,0	1,4
СЗФО	253,9	286,5	345,3	1,4
Мурманская область	240,9	294,2	329,0	1,4
Ленинградская область	263,9	292,1	326,5	1,2
Вологодская область	175,5	209,4	264,2	1,5
Калининградская область	180,8	207,2	243,8	1,3
Новгородская область	182,9	200,2	235,9	1,3
Республика Карелия	154,4	198,2	222,9	1,4
Псковская область	107,8	124,8	152,9	1,4

В 2015 г. область внесла порядка 10 % в ВРП СЗФО. По ВРП на душу населения регион оказался на 4 месте по округу.

Моноструктурность экономики региона.

Одной из ведущих сфер экономики Вологодской области, как и большинства регионов СЗФО, является промышленный комплекс, в частности обрабатывающее производство (рисунок 1).



Рис. 1. Структура ВРП Вологодской области по видам экономической деятельности в 2015 году, %

Обрабатывающее производство в 2015 году занимает 23 %.

Структуру обрабатывающих производств региона определило расположение его территории вблизи месторождений железной руды и апатитов Кольского полуострова и угледобывающего Печорского бассейна. Поэтому ещё с советских времен основная доля обрабатывающих производств принадлежит металлургической и химической отраслям (рисунок 2).



Рис. 2. Структура обрабатывающих производств Вологодской области в 2015 году, %

Металлургическое производство Вологодской области, представленное Череповецким металлургическим комбинатом холдинга ПАО «Северсталь», играет определяющую роль в формировании конечных финансово-экономических результатов региона.

В посткризисный период предприятия этой отрасли обеспечивали порядка 50 % поступлений налога на прибыль в консолидированный бюджет. Ухудшение конъюнктуры на мировом рынке, проявившееся в августе 2008 г., вызвало в регионе сильное снижение темпов роста объема производства и прибыли металлургической отрасли.

Второе место в формировании ВРП региона занимают транспортная система и связь (около 16 % в 2015 г.). Наибольшее развитие получили трубопроводное транспортирование, железнодорожный и автомобильный пассажирский транспорт.

Ускоренное развитие связи на основе современных электронных технологий стало одним из немногих видов деятельности, выдержавших кризис и обеспечивших прирост валовой добавленной стоимости.

Третью позицию занимает торговля – порядка 9 % ВРП, ее величина по-прежнему остаётся самой низкой в СЗФО – 101,8 тыс. руб. в 2015 г., что свидетельствует о низком покупательском спросе и слабой привлекательности местного рынка (таблица 4).

Таблица 4

Оборот розничной торговли в регионах СЗФО

Регион	В % к предыдущему году			Отн. откл. 2015 г. к 2013 г.
	2013 год	2014 год	2015 год	
г. Санкт-Петербург	106	103,6	108,1	1,02
Мурманская область	103	101,8	105,8	1,03
Продолжение Республика Коми	102,4	105,1	103,9	1,01
Архангельская область	103,3	112,2	107,1	1,04
Ленинградская область	111,8	111,2	102,7	0,92
Новгородская область	104,1	105,8	108,6	1,04
Республика Карелия	105,7	109,8	108	1,02
Псковская область	103,9	108,2	105,6	1,02
Калининградская область	101	102	102,3	1,01
Вологодская область	116,3	105,6	116,2	1,00

Таким образом, ни транспортная система, ни торговля пока не способны усилить диверсификацию экономики Вологодской области. От состояния металлургической отрасли зависит социально-экономическое развитие всего региона, а, следовательно, и наполнение его бюджета [10]. Конечно, диверсификация доходного потенциала монопрофильных регионов должна стать ключевой задачей региональной экономической политики. Решение этой задачи видится в разработке ответственной структурной политики и планомерной поддержке бизнеса в развитии конкурентоспособного корпоративного сектора.

Неполное использование потенциала малого бизнеса.

Необходимым слагаемым диверсификации экономики в мировой практике выступает высокий уровень развития малого бизнеса. Что касается Вологодской области, то для неё характерен стабильно низкий уровень развития малого бизнеса. Его налоговый вклад в консолидированный бюджет области незначителен – не более 3 %. Последние тенденции свидетельствуют о сильном негативном влиянии кризиса на малое предпринимательство. Несмотря на то что доля прибыльных организаций почти не изменилась, рентабельность проданных товаров, находящаяся и так на невысоком уровне, сократилась на 1,2 % (таблица 5).

Снижение объёма инвестиций в развитие малого бизнеса создало нехватку финансовых ресурсов для модернизации и замены основных фондов. На изношенном оборудовании создание конкурентоспособной продукции затруднительно.

Следовательно, основными проблемами, препятствующими развитию малого бизнеса в Вологодской области, являются негативный деловой климат, высокий уровень износа основных фондов, сокращение численности работников, невысокая заработная плата, нехватка квалифицированных кадров и т.д. Это требует принятия действенных федеральных и региональных мер, направленных на повышение предпринимательской активности и создание максимально благоприятных условий для ведения малого бизнеса.

Таблица 5

Показатели оценки финансово-экономического состояния субъектов малого бизнеса Вологодской области

Показатель	2013 год	2014 год	2015 год	Абс. откл. 2015 г. к 2013 г.
Доля предприятий в общем числе организаций, %	18,3	18,9	25,3	7,0
Оборот предприятий в расчете на одну организацию, млн. руб.	14,9	12,1	12,9	-2,0
Инвестиции в основной капитал в расчёте на 1 организацию, млн. руб.	0,54	0,17	0,09	-0,45
Доля прибыльных организаций, %	74,7	70,1	74,2	-0,5
Рентабельность проданных товаров, продукции, %	4,2	3,2	3,0	-1,2

3. Низкий уровень инвестиционной активности.

Наполняемость территориального бюджета не может быть устойчивой без позитивной динамики инвестиций (рисунок 3).

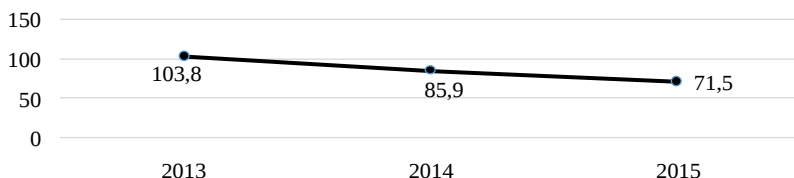


Рис. 3. Динамика индекса физического объёма инвестиций в основной капитал регионов СЗФО, в % к предыдущему году

Вологодская область ещё до кризиса характеризовалась невысоким уровнем инвестиционной активности. А уже в 2014 г. инвестиционный спад составил 14 %, в 2015 г. – 28,5 %. Основным фактором этого стало резкое ухудшение результатов деятельности хозяйствующих субъектов.

Низкая инвестиционная активность препятствует росту экономики и повышению налогового потенциала региона. Именно инвестиционные вливания в предприятия и организации могут помочь локальным территориям повысить уровень их социально-экономического развития, а эффективное использование капитальных вложений позволит решить проблемы ресурсных, структурных и технологических ограничений.

Таким образом, вышеназванные особенности уровня социально-экономического развития Вологодской области стали теми факторами, которые усилили последствия кризисных явлений в экономике.

Реформирование местного самоуправления и сопутствующее изменение механизма межбюджетных отношений на муниципальном уровне, начатое в 2003 г., усилило тенденцию централизации федеральной власти (таблица 6).

Таблица 6

**Распределение собственных и налоговых доходов
между уровнями бюджетной системы в Вологодской области**

Показатели	2013 год	2014 год	2015 год	Отклонение 2015 г. к 2013 г. в %
ВРП, млрд. руб.	243,3	294,9	213,4	-12,29
Собственные доходы бюджетов, млрд. руб.				
Областной бюджет	26,6	34,5	19	-28,57
Местные бюджеты	9,3	11,4	8,9	-4,30
Распределение собственных доходов между уровнями бюджетной системы, % от ВРП				
Областной бюджет	10,9	11,7	9,9	-9,17
Местные бюджеты	3,8	3,9	4,2	10,53
Налоговые доходы бюджетов, млрд. руб.				
Консолидированный бюджет	25,8	33,6	18,2	-29,46
Областной бюджет	20,9	25,8	33,6	60,77
Местные бюджеты	4,6	7,3	9,0	95,65
Распределение налоговых доходов между уровнями бюджетной системы, % к консолидированному бюджету				
Областной бюджет	78	79	72	-7,69
Местные бюджеты	22	21	28	27,27

Распределение отношения собственных доходов к ВРП характеризует долю доходов каждого уровня бюджетной системы в валовом продукте и, соответственно, место в консолидированном бюджете региона [4]. Для местных бюджетов Вологодской области такая доля за 2013-2015 гг. не превышала 5 %, что свидетельствует о том, что муниципальным образованиям достаётся наименьшая часть прироста ВРП. С 2013 г. вновь наблюдается рост данного показателя. Дело в том, что на распределение доходов между бюджетами разных уровней публичной власти оказывает существенное влияние характер экономического развития региона. Из-за сильной дифференциации размещения производственных предприятий на территории Вологодской области происходит централизация доходов на региональном уровне. Кроме того, в ходе реформирования межбюджетных отношений подверглась изменениям структура налоговых источников местных бюджетов, что, несомненно, отразилось на распределении доходов по уровням бюджетной системы. С 2005 г. количество законодательно установленных местных налогов уменьшилось с пяти до двух. Сокращены также перечень и норматив отчислений от федеральных и региональных налогов, зачисляемых в местные бюджеты.

К примеру, оказались исключены нормативы отчислений по акцизам, платежам за пользование природными ресурсами, уменьшены до 30 % нормативы отчислений от НДФЛ.

Эти изменения налоговой системы были необходимы для сглаживания дифференциации в доходном потенциале вновь создаваемых муниципальных образований, резко различающихся по уровню экономического развития, и выравнивания их бюджетной обеспеченности.

С целью укрепления налоговой базы регионам разрешено передавать дополнительные доходные источники муниципалитетам. Безусловно, это создаёт равные условия и возможности для всех муниципалитетов, служит стимулом для их руководителей к увеличению налоговой базы. Однако ни дополнительные отчисления от налогов, ни система трансфертов не являются инструментами собственной бюджетной политики органов местного самоуправления – одного из наиболее действенных рычагов публичного управления в условиях современной рыночной экономики. Именно местные налоги в большей степени призваны выполнять регулирующую и стимулирующую функции муниципального управления.

Итоги анализа межбюджетного взаимодействия регионов с Федерацией и муниципалитетами позволяют прийти к выводу, что задача обеспечения сбалансированности территориальных бюджетов решается главным образом за счёт вторичного перераспределения бюджетных ресурсов. Это делает субнациональные органы власти более уязвимыми с позиций финансовой автономии и нуждающимися в дополнительных бюджетных ресурсах на выполнение возрастающих полномочий. В то же время финансовое взаимодействие бюджетных уровней осуществляется под действием немалых рисков, основные проявления которых препятствуют достижению главной цели межбюджетных отношений, как и любой категории общественных финансов, – улучшению качества жизни населения. Все это вызывает необходимость модернизации регулирования межбюджетных отношений следующим образом:

1. Совершенствование законодательства субъектов Российской Федерации в области межбюджетных отношений.

Для совершенствования регионального законодательства в области межбюджетных отношений необходимо, чтобы регионы, входящие в состав сложноустроенного субъекта, пришли к согласию и их нормативно-правовые базы должны реагировать на изменения, вносимые на федеральном уровне, а также приводить региональное бюджетное законодательство в соответствии с федеральным законодательством. Вносить изменения в действующие на территории сложноустроенных субъектов нормативно-правовые акты, принимать новые законы и постановления.

Региональная нормативно-правовая база должна стать доступной всем заинтересованным лицам.

2. Изменения системы формирования и распределения межбюджетных трансфертов.

Межбюджетные трансферты должны планироваться бюджетом на очередной год и плановый период (2 года вперед) и расходоваться эффективно.

3. Дотационность региональных бюджетов должны быть вытеснены стимулированием финансовой заинтересованностью регионов.

Регионы должны уйти от дотационности и начать зарабатывать собственные финансовые средства, а не надеяться на федеральные бюджетные средства. Для этого необходимо:

- наращивать доходный потенциал регионов;
- увеличивать степень сбора налогов;
- эффективно расходовать бюджетные средства для этого целесообразно ввести в качестве ежегодной бюджетной процедуры составление рейтинга эффективности бюджетных расходов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований;
- повышать инвестиционную привлекательность субъектов Российской Федерации;
- поддерживать малый и средний бизнес в регионах.

По нашему мнению, передачи части НДС в региональные бюджеты может стать хорошим стимулом для регионов, чтобы субъекты Федерации самостоятельно начали зарабатывать финансовые средства в свой бюджет. Налог на добычу полезных ископаемых также зачисляется в федеральный бюджет, за исключением нормы установленной ст. 56 Бюджетного кодекса РФ по которой, налог на добычу полезных ископаемых в виде углеводородного сырья (за исключением газа горючего природного) зачисляется в бюджет субъекта Российской Федерации по нормативу 5 процентов. По мнению, федерального законодателя, эта норма уравнивает регионы между собой.

В части ставки налога на добычу полезных ископаемых может быть закреплена за отдельными субъектами Российской Федерации при условии принятия ими мер по улучшению экологической ситуации в местах добычи полезных ископаемых.

4. Увеличение доходного потенциала субъекта Российской Федерации.

Под доходным потенциалом понимается объем налоговых и неналоговых доходов на душу населения, который может быть получен бюджетом соответствующего уровня в очередном финансовом году исходя из степени развития и структуры экономики региона.

Введение в региональные законы о межбюджетных отношениях данного термина позволило бы субъектам РФ выработать механизм планирования своих доходов (налоговых и неналоговых) и эффективного использования бюджетных средств учитывая региональные особенности. Регионам следует учесть опыт Ненецкого автономного округа при разработке механизма доходного потенциала.

5. Повышение бюджетной дисциплины субъектов Российской Федерации и входящих в их состав муниципальных образований.

Регионам необходимо четко соблюдать императивные нормы, установленные Бюджетным кодексом РФ. В Бюджетный кодекс РФ должны быть внесены более четкие изменения и дополнения, которые уточняют требования и ужесточают порядок принуждения к их соблюдению.

Необходимо на федеральном уровне разработать методику оценки соблюдения требований бюджетного законодательства и регламент действий федеральных органов государственной власти в случае нарушения требований бюджетного законодательства, включающие финансовые и административные механизмы.

6. Совершенствование системы управления региональным и муниципальным долгом.

Регионы, входящие в состав сложноустроенного субъекта должны закрепить основы управления государственным долгом, в том числе вопрос по государственным долгам автономных округов. Целесообразно закрепить норму, по которой, автономные округа, входящие в состав сложноустроенного субъекта должны, отвечает по своим долговым обязательствам самостоятельно.

Межбюджетные отношения, по нашему мнению, должны быть ориентированы на совершенствование системы управления региональными и муниципальными финансами, а не управлением долгом, что позволит улучшить финансовую ситуацию в стране, а также уменьшит неэффективное расходование как выделяемых, так и собственных бюджетных средств субъектов Российской Федерации.

7. Повышение прозрачности региональных финансов.

Прозрачность является одним из лучших средств контроля со стороны общества за эффективностью управления общественными финансами, и повышения ответственности органов государственной власти субъекта Российской Федерации за принятые решения.

Информацию по межбюджетным отношениям в регионах должна быть общедоступной.

8. Обеспечение передаваемых полномочий финансовыми средствами.

При передачи государственных полномочий на нижестоящий уровень власти необходимо передавать финансовые средства на передаваемые полномочия в необходимом объеме.

9. Привлечение в экономику субъектов Российской Федерации инвестиций.

Регионам необходимо привлекать инвесторов. Инвестиционные проекты должны начать работать и приносить финансовые средства в бюджет субъекта Российской Федерации. Регионы должны разработать нормативно-правовые акты для привлечения инвестиций и наделить инвесторов гарантиями.

Таким образом, усиление централизации налогов в федеральном бюджете приведёт к снижению бюджетных доходов как высокообеспеченных, так и малообеспеченных субъектов Российской Федерации.

Мы поддерживаем право заменять (полностью или частично) межбюджетные трансферты дополнительными нормативами отчислений от уплаты регулирующих налогов. Эти меры будут стимулировать органы государст-

венной власти субъектов Российской Федерации к заработку финансовых средств в собственный бюджет, что в итоге приведет к дальнейшему развитию и процветанию всех участников межбюджетных отношений Российской Федерации.

Список литературы:

1. Бюджетное послание Президента РФ о бюджетной политике в 2016-2018 годах [Электронный ресурс] // Сайт Президента России. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/> (дата обращения: 23.02.2016).
2. Информация об исполнении бюджетов субъектов РФ [Электронный ресурс] // Сайт Федерального казначейства РФ. – Режим доступа: www.roskazna.ru/ (дата обращения: 04.03.2016).
3. Информация об исполнении Федерального бюджета РФ [Электронный ресурс] // Сайт Федерального казначейства РФ. – Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/> (дата обращения: 04.03.2016).
4. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] // Система ГАРАНТ. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 27.02.2016).
5. Постановление Правительства РФ от 03.12.2015 г. № 1199 «О мерах по реализации Указа Президента РФ № 1199» [Электронный ресурс] // Система ГАРАНТ. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 06.03.2016).
6. Указ Президента РФ от 21.08.2015 г. № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ» [Электронный ресурс] // Система ГАРАНТ. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 06.03.2016).

ПРОБЛЕМЫ КОСВЕННОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Лебедева А.Д.¹, Коденко В.Д.²

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

Косвенным налогам принадлежит ведущая роль в формировании доходов бюджета, ведь, с точки зрения, решения фискальных заданий

¹ Старший преподаватель.

² Студент 4 курса направления подготовки 38.03.01 Экономика.

косвенные налоги всегда результативнее прямых и при умелом использовании – эффективные финансовые инструменты регулирования экономики. Именно поэтому изучение проблем косвенного налогообложения и поиск путей его улучшения – не просто важный, но и очень актуальный сейчас вопрос.

Ключевые слова: косвенные налоги, НДС, акцизы, таможенные пошлины, налоговые доходы, неналоговые доходы, безвозмездные поступления.

В настоящее время косвенные налоги являются одним из главных источников доходов государства и обеспечивают финансирование его деятельности. Их поступление в казну, в отличие от прямых налогов, прямо не привязано к финансово-хозяйственной деятельности субъекта налогообложения и фискальный эффект достигается в условиях падения производства и даже убыточной работы организаций. Поэтому данный вид налога – источник, наиболее независимый от колебаний и спада экономики. Кроме того, косвенными налогами охватываются товары народного потребления и услуги, то есть достаточно высокая вероятность их полного или почти полного поступления.

Несмотря на явные преимущества, присущие косвенным налогам, для малообеспеченных слоёв населения они зачастую характеризуются как «налоги для бедных», поскольку не учитывают материального состояния реального налогоплательщика. Сам налогоплательщик, зачастую и не догадывается о том, что столь высокая цена на приобретаемый товар – лишь косвенный налог, включаемый в виде надбавки к цене товара.

Что же представляют собой косвенные налоги?

Косвенные налоги – успешно переложимые налоги, взимаемые в процессе оборота товаров, работ и услуг, при этом включаемые в виде надбавки к их цене, которая оплачивается в итоге конечным потребителем [2, с. 96].

Исходя из определения, следует, что производитель товара, работы или услуги при их реализации получает с покупателя цену и сумму налога в виде надбавки к цене, которую в последующем перечисляет государству. Таким образом, косвенные налоги изначально предназначаются для перенесения реального налогового бремени их уплаты на конечного потребителя.

Различают три вида косвенных налогов по экономической природе [3, с. 139]:

- 1) налог на добавленную стоимость (НДС);
- 2) акциз;
- 3) таможенная пошлина.

Однако по законодательству о налогах и сборах косвенными налогами признаются только НДС и акцизы [5, с. 43].

Таможенная пошлина обладает всеми признаками налога:

- имеет обязательный характер;

- характеризуется безвозмездностью (безэквивалентностью);
- отсутствием целевого характера использования;
- осуществлением перечислений в федеральный бюджет для финансового обеспечения деятельности государства.

В то же время она относится к неналоговым доходам бюджета, что, на наш взгляд, является необоснованным.

Влияние косвенных налогов на формирование доходной части бюджета прослеживается исходя из преимуществ косвенных налогов.

Во-первых, косвенным налогам характерно быстрое поступление. Осуществилась реализация – проводится перечисление налога в бюджет. Это, в свою очередь, дает средства для финансирования расходов.

Во-вторых, так как косвенными налогами охватываются товары народного потребления и услуги, то есть достаточно высокая вероятность их полного или почти полного поступления. Остановить процесс потребления товаров и услуг невозможно, так как без этого невозможна сама жизнь.

В-третьих, косвенные налоги осуществляют существенное влияние на само государство. Используя все свои возможности и инструменты, оно должно обеспечить соответствующие условия для развития производства и сферы услуг, так как чем больше объем реализации, тем больше поступления в бюджет. Единой проблемой при этом является правильный выбор товаров для акцизного налогообложения.

В-четвертых, косвенные налоги влияют на потребителей. При умелом их использовании государство может регулировать процесс потребления: изменяя размер налога на тот или иной продукт и тем самым, меняя его цену, власти могут влиять на изменение размеров его потребления. Такое регулирование должно быть гласным и открытым, так как не всегда интересы государства совпадают с интересами общества.

С точки зрения решения фискальных заданий косвенные налоги всегда эффективнее прямых. Это связано с целым рядом причин. Одна из главных причин заключается в разных базах налогообложения: прибыли или дохода при прямом налогообложении, объема и структуры потребления – при косвенном.

Известно, что экономическое развитие всех без исключения стран имеет циклический характер с тем или другим периодом колебаний, экономический рост чередуется спадами в экономическом развитии. Именно в период кризисного падения экономики, когда уменьшаются макроэкономические показатели развития, происходит и уменьшение базы налогообложения, что приводит при неизменных ставках к уменьшению доходов бюджета.

Практика свидетельствует, что база прямых налогов является более чувствительной к изменениям в экономическом развитии, чем база косвенных.

С точки зрения влияния на экономическое развитие косвенные налоги традиционно связывают с их влиянием на цены.

Очевидно, что косвенные налоги осуществляют тем большее влияние на общий уровень цен, чем больший объем производимых в стране товаров они охватывают, чем выше их ставки.

Можно сказать, что косвенные налоги в современном мире, при умелом использовании – эффективные финансовые инструменты регулирования экономики.

Перейдем непосредственно к доходам бюджета. В соответствии со статьей 20 Бюджетного Кодекса РФ классификация доходов бюджетов всех уровней бюджетной системы предусматривает следующие группы доходов в зависимости от их источников [1, с. 56]:

- 1) налоговые доходы;
- 2) неналоговые доходы;
- 3) безвозмездные поступления.

Косвенные налоги составляют часть налоговых доходов бюджетной системы.

Бюджетная система РФ включает в себя консолидированный бюджет, включающий в свою очередь федеральный бюджет и консолидированный бюджет субъектов РФ. Большая часть всех доходов приходится именно на доходы федерального бюджета.

Рассмотрим структуру налоговых поступлений по уровням бюджетной системы на основании официальных статистических данных [6].

Структура налоговых поступлений федерального бюджета РФ в период с 2013 по 2015 год представлена в таблице 1.

Таблица 1

**Структура налоговых доходов федерального бюджета РФ
за 2013-2014 гг.**

Наименование доходов	2013		2014		2015	
	млрд. руб.	уд. вес, %	млрд. руб.	уд. вес, %	млрд. руб.	уд. вес, %
Итого	7063,8	100	7921,2	100	8590,6	100
Косвенные налоги	4063,5	57,5	4524,1	57,1	5020,4	58,4
Прямые налоги	3000,3	42,5	3397,1	42,9	3570,2	41,6

Налоговые доходы в общем объеме доходов федерального бюджета РФ занимают наибольший удельный вес, что объясняется и большим количеством налогов, уплачиваемых в федеральный бюджет, и их процентными ставками. Исходя из данных, представленных в таблице 1, видим, что налоговые доходы федерального бюджета имеют тенденцию к росту. Именно они формируют наибольшую долю доходной части федерального бюджета. Увеличение налоговых доходов свидетельствует о стабилизации экономики России после негативного влияния экономического кризиса. В 2015 году, по сравнению с 2013 годом, они увеличились на 1526,8 млрд. руб., что составляет 21,6 %.

В федеральном бюджете налоговые доходы представлены косвенными и прямыми налогами. В общем объеме налоговых платежей сохранена высокая доля косвенных налогов. При этом на косвенные налоги в рассматриваемом периоде приходилось не менее 57 % налоговых доходов, несмотря на то, что данную группу представляют лишь два налога: НДС и акцизы. Динамику налоговых доходов представим в виде диаграммы (рисунок 1).

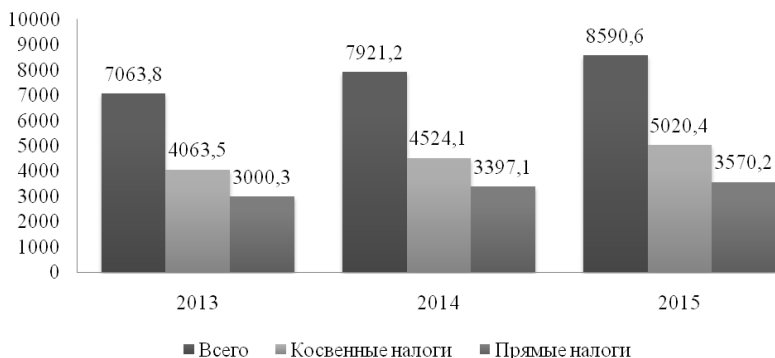


Рис. 1. Динамика налоговых доходов федерального бюджета, млрд. руб.

Динамика налоговых доходов за анализируемый период показывает явное преобладание косвенных налогов над прямыми налогами. В 2013 году косвенные налоги превысили прямые на 15 % (1063,2 млрд.руб.), в 2014 году превышение составило 14,2 % (1127 млрд.руб.), а в 2015 году – 16,8 % (1450,2 млрд.руб.). Преобладание косвенных налогов обусловлено, прежде всего, необходимостью укрепления доходной базы бюджета, а также тем, что полнота сбора косвенных налогов заметно выше, чем у прямых налогов.

Кроме преобладания косвенных налогов над прямыми налогами, наблюдается их тенденция к росту. В 2015 года, в сравнении с 2013 годом, косвенные налоги выросли на 956,9 млрд.руб. (23,5 %).

Теперь рассмотрим структуру налоговых поступлений консолидированного бюджета субъектов РФ в период с 2013 по 2015 год, представленную в таблице 2.

Таблица 2

Структура налоговых доходов консолидированного бюджета субъектов РФ за 2013-2015 гг.

Наименование доходов	2013		2014		2015	
	млрд. руб.	уд. вес, %	млрд. руб.	уд. вес, %	млрд. руб.	уд. вес, %
Итого	5947,7	100	6470,1	100	6946,3	100
Прямые налоги	5455,9	91,7	5981,7	92,5	6448,0	92,8
Косвенные налоги	491,8	8,3	488,4	7,5	498,3	7,2

Анализируя представленные данные, можно наблюдать, тенденцию роста налоговых доходов консолидированного бюджета субъектов РФ. В 2015 году доходы увеличились, по сравнению с 2013 годом, на 998,6 млрд. руб. или 16,8 %. Однако, в отличие от федерального бюджета, прямые налоги значительно превышают косвенные и играют ведущую роль. Большой объем доходов от прямых налогов связан с поступлениями от налога на прибыль организаций и налога на доходы физических лиц.

Несмотря на то, что удельный вес косвенных налогов среди общих налоговых доходов консолидированных бюджетов РФ сокращается, в целом динамика их поступлений положительная (рисунок 2).

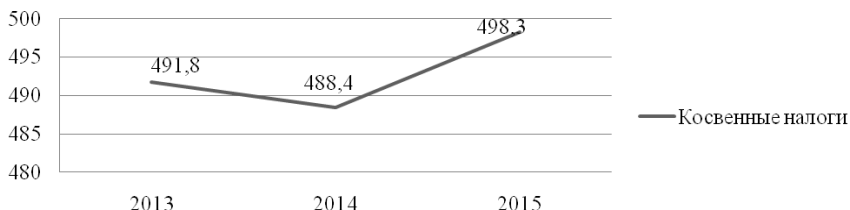


Рис. 2. Динамика косвенных налогов консолидированного бюджета субъектов РФ за 2013-2015 гг., млрд. руб.

Таким образом, проанализировав динамику поступления косвенных налогов по уровням бюджетной системы можно сказать, что в настоящее время отмечается устойчивая тенденция роста косвенных налогов в структуре обязательных платежей в бюджеты различных уровней, преимущественно в федеральный бюджет.

Поэтому, можно сказать, что косвенным налогам на ближайшие пару лет выделена большая роль, которая заключается в том, чтобы закрыть большинство «прорех» в консолидированном бюджете государства. Причем, особую надежду, министерство финансов возлагает именно на них, так как показатели именно этих налогов имеют стабильное увеличение каждый год. Кроме того, ежегодно планируется увеличение ставок на косвенные налоги. И пусть система косвенного налогообложения имеет свои недостатки, достоинств она имеет все-таки гораздо больше, о чем говорят статистические показатели за прошедшие года.

Исследование теоретических и практических вопросов косвенного налогообложения будет неполным, если оставить за рамками рассмотрения рекомендации по улучшению косвенного налогообложения.

Рассмотрим рекомендации по улучшению косвенного налогообложения в РФ.

Во-первых, совершенствование налогообложения косвенными налогами услуг, а также включение в сферу косвенного налогообложения все новых и

новых услуг. В ближайшем будущем будет решена проблема обложения НДС финансовых услуг.

Уже сегодня ведется работа в рамках институтов Европейского союза по созданию адекватной техники налогообложения для финансовых услуг.

Во-вторых, в области разграничения юрисдикции государств – усовершенствование механизма устранения двойного налогообложения услуг, оказываемых субъектам одного государства в другом государстве. В частности, предстоит решить вопрос возмещения налогоплательщику НДС, уплаченного на территории одного государства, в случае, когда услуга реализуется за рубежом и конечный потребитель услуги находится в другом государстве.

В-третьих, в связи с развитием коммуникаций и средств связи, а также дальнейшей «дематериализации» товаров и услуг за счет Интернет-торговли должна произойти адаптация механизма косвенного налогообложения к новым реалиям жизни. Доля «электронных товаров» продолжает расти и создавать целый ряд проблем для косвенного налогообложения и, в особенности, для администрирования косвенных налогов.

Таким образом, какова будет система налогообложения в России в будущем, во многом зависит от правильно принятых решений сегодня. Любое необдуманное решение может оказать негативное влияние на косвенные налоги и наоборот. Именно поэтому разработка подобных рекомендаций и внедрение их в жизнь – залог успешного развития косвенного налогообложения.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации [Текст]: [принят Государственной Думой 17 июля 1998 г.]: офиц. текст: по состоянию на 1 февраля 2016 г. / М-во юстиции Рос. Федерации. – М.: Кнорус, 2016. – 320 с.
2. Майбуров И.А. Налоги и налогообложение [Текст]: учебник / И.А. Майбуров. – 6-е изд., доп. и перераб. – М.: Юнити-Дана, 2015. – 488 с.
3. Пансков Г.Б. Налоги и налогообложение [Текст]: учебник и практикум / Г.Б. Пансков. – 2-изд., доп. и перераб. – М.: Юрайт, 2016. – 392 с.
4. Черник Д.Г. Налоги и налогообложение [Текст]: учебник и практикум / Д.Г. Черник. – 2-изд., доп. и перераб. – М.: Юрайт, 2016. – 495 с.
5. Рукина С.Н. Совершенствование косвенного налогообложения в Российской Федерации [Текст] / С.Н. Рукина // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – № 6. – С. 42-49.
6. Информация о доходах бюджета Российской Федерации [Электронный ресурс] // Единый портал бюджетной системы Российской Федерации. – Режим доступа: <http://budget.gov.ru/> (дата обращения: 25.05.2016).

КОСВЕННЫЕ НАЛОГИ И ИХ МЕСТО В НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© Лебедева А.Д.¹, Образцова Д.С.²

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

В условиях рыночного механизма основными доходами бюджетной системы являются налоги и сборы. Налоги и сборы представляют собой часть национального дохода, мобилизуемую во все звенья бюджетной системы. В теории налогообложения налоги подразделяются по многим критериям. Одним из важных является их деление на прямые и косвенные налоги.

Ключевые слова: косвенные налоги, НДС, акцизы, таможенные пошлины, бюджет, тарифная политика.

Косвенные налоги издавна были ограниченной частью финансового хозяйства любого государства. За время своего существования косвенное налогообложение переживало расцветы и кризисы, взлеты и падения. В XX в. ряд государств перешли от обложения косвенными налогами отдельных товаров к универсальным объектам обложения.

Косвенные налоги тесным образом связаны с международной торговлей, регулирование которой на современном этапе во многом определяется нормами документов Всемирной торговой организации (ВТО). Построение отношений между Россией и ее торговыми партнерами, которые являются участниками ВТО, требует разработки проблемы косвенных налогов на более высоком теоретическом уровне.

Косвенные налоги – это налоги на товары и услуги, устанавливаемые в виде надбавки к цене или тарифу и взимаемые в процессе потребления товаров и услуг [2, с. 298].

С помощью косвенных налогов определяются взаимоотношения предпринимателей, предприятий всех форм собственности с государственными и местными бюджетами, с банками, а также с вышестоящими организациями.

При помощи косвенных налогов регулируется внешнеэкономическая деятельность, включая привлечение иностранных инвестиций, формируется хозрасчетный доход и прибыль предприятия [1, с. 202].

¹ Старший преподаватель.

² Студент 4 курса направления подготовки 38.03.01 Экономика.

В экономической литературе выделяют несколько классификаций косвенных налогов, которые действуют сегодня во всех странах мира.

По объектам начисления и изъятия косвенные налоги подразделяются на следующие виды (рисунок 1).

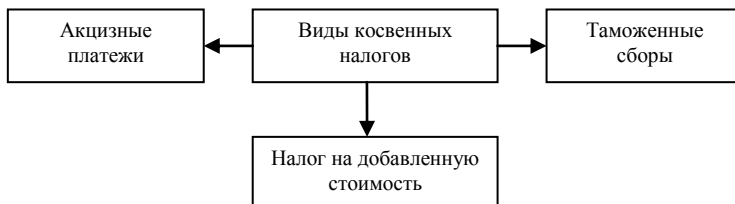


Рис. 1. Виды косвенных налогов

Акциз – налог, взимаемый с юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении операций с определенной номенклатурой товаров, в том числе при перемещении через таможенную границу государства.

Налог на добавленную стоимость (НДС) – косвенный налог, форма изъятия в бюджет государства части стоимости товара, работы или услуги, которая создается на всех стадиях процесса производства товаров, работ и услуг и вносится в бюджет по мере реализации.

Таможенными сборами являются обязательные платежи, взимаемые таможенными органами за совершение ими действий, связанных с выпуском товаров, таможенным сопровождением товаров, хранением товаров (таблица 1).

Таблица 1

**Динамика поступлений косвенных налогов в бюджет
за 2013-2015 гг., млрд. руб.**

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение	
				2015-2013 гг.	2015-2014 гг.
НДС	4098,8	3956,3	4104,6	5,8	148,3
Акцизы	488	661,2	602,9	114,9	-58,3
Таможенные пошлины	3893,5	4594,9	3406,2	-487,3	-1188,7
Всего	8480,3	9212,4	8113,7	-366,6	-1098,7

Анализируя таблицу и рисунок можно отметить, что за 2013-2015 гг. произошло снижение поступлений косвенных налогов в федеральный бюджет Российской Федерации на 336,6 млрд. руб.

Наглядно динамику поступлений косвенных налогов в федеральный бюджет Российской Федерации представим на рисунке 2.

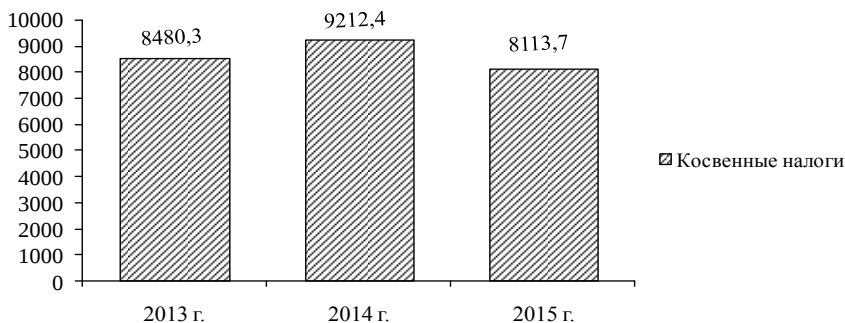


Рис. 2. Анализ поступлений косвенных налогов в бюджет за 2013-2015 гг., млрд. руб.

Далее рассмотрим анализ поступлений налога на добавленную стоимость в федеральный бюджет Российской Федерации за 2013-2015 гг. (таблица 2).

Таблица 2

Анализ поступлений налога на добавленную стоимость в федеральный бюджет Российской Федерации за 2013-2015 гг., млрд. руб.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение	
				2015-2013 гг.	2015-2014 гг.
НДС на товары (работы, услуги) реализуемые на территории Российской Федерации	2196,2	2091,5	2219,8	23,6	128,3
НДС на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации	1902,6	1864,8	2085,8	183,2	221
Всего	4098,8	3956,3	4104,6	5,8	148,3

Согласно таблице в 2015 г. доходы федерального бюджета от НДС на товары (работы, услуги) реализуемые на территории Российской Федерации, составили 2219,8 млрд. руб. против 2196,2 млрд. руб. в 2013 г., т.е. увеличение поступлений составило 23,6 млрд. руб. Также в 2015 г. произошло увеличение поступлений НДС на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации с 1902,6 в 2013 г. до 2085,8 млрд. руб. в 2015 г. [4, с. 13].

Далее рассмотрим анализ поступлений акцизов в федеральный бюджет Российской Федерации за 2013-2015 гг. Анализируя таблицу можно отметить, что в 2015 г. правительство Российской Федерации решило не повышать алкогольные акцизы, заморозив ставки до 2017 г. в итоге заморозка акцизных ставок привела к сокращению поступления средств в бюджет. Как следует из таблицы 6 за 2014-2015 гг. произошло сокращение поступлений акцизов на 58,3 млрд. руб. (таблица 3).

Таблица 3

**Анализ поступлений акцизов в федеральный бюджет
Российской Федерации за 2013-2015 гг., млрд. руб.**

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение	
				2015-2013 гг.	2015-2014 гг.
Акцизы на товары, производимые на территории Российской Федерации	341,2	587,3	425,9	84,7	-161,4
Акцизы на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации	146,8	73,9	177	30,2	103,1
Всего	488	661,2	602,9	114,9	-58,3

Анализ поступлений таможенных платежей в федеральный бюджет Российской Федерации за 2013-2015 гг. представим в таблице 4.

Таблица 4

**Анализ поступлений таможенных платежей в федеральный бюджет
Российской Федерации за 2013-2015 гг., млрд. руб.**

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Отклонение	
				2015-2013 гг.	2015-2014 гг.
Ввозные таможенные пошлины	1280,1	1365,8	1123,4	-156,7	-242,4
Вывозные таможенные пошлины	1985,3	2036,5	1932,8	-52,5	-103,7
Таможенные сборы и иные таможенные платежи	628,1	1192,6	350	-278,1	-842,6
Всего	3893,5	4594,9	3406,2	-487,3	-1188,7

По итогам 2015 г. общая сумма доходов федерального бюджета от уплаты таможенных пошлин снизилась на 1188,7 млрд. руб.

Снижение поступлений от таможенных платежей в федеральный бюджет в 2015 г. связано с рядом объективных факторов: в 2015 г. акцент в налогообложении российского экспорта нефти и нефтепродуктов смещен с внешних налогов (экспортные пошлины) на внутренние.

Упор сделан на налог на добычу полезных ископаемых, который администрируют налоговые органы. Поэтому таможенные органы в 2015 г. в другом формате взымали экспортные пошлины на нефть и нефтепродукты [4, с. 13].

Основными проблемами косвенного налогообложения в Российской Федерации являются: снижение поступлений акцизов в федеральный бюджет Российской Федерации на 58,3 млрд. руб., сокращение поступлений по таможенным платежам на 1188,7 млрд. руб.

В результате за 2013-2015 гг. произошло снижение поступлений косвенных налогов в федеральный бюджет Российской Федерации на 336,6 млрд. руб.

Для решения проблем косвенного налогообложения в Российской Федерации необходимо изменить распределение ставок акцизов между произ-

водителем и продавцом и перераспределить акцизную нагрузку федерального и регионального бюджетов. В результате сократятся сроки взимания акцизных сборов в федеральный бюджет, произойдет перераспределение поступлений акцизных сборов, возрастет внимание региональных властей к уровню легального потребления алкогольной продукции населением.

Также необходимо совершенствование таможенно-тарифной политики Российской Федерации, что повлечет увеличение поступлений в бюджет от таможенных сборов на 10-15 %.

Список литературы:

1. Басовский Л.Е. Макроэкономика: учебник [Текст] / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 202 с.
2. Брызгалин А.В. Налоги и налоговое право [Текст] / А.В. Брызгалин. – М.: Аналитика-Пресс, 2014. – 298 с.
3. Мамедов О.Ю. Современная экономика [Текст] / О.Ю. Мамедов. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2013. – 500 с.
4. Тымчишина Е.Н. Новая налоговая политика России [Текст] / Е.Н. Тымчишина // Экономика. – 2013. – № 6. – С. 10-14.

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА

© Лебедева А.Д.¹, Яковлев Д.С.²

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

Правильность выбранной финансовой политики, несомненно, зависит от критической оценки, складывающейся в стране экономической ситуации, от соблюдения «золотого правила» экономической теории – при разработке прогнозов и рекомендаций оценивать экономическую ситуацию в стране такой, какая она есть, а не такой, какой ее хотелось бы видеть. Это тем более важно, поскольку общей тенденцией развития является усиление роли правительства в регулировании национальной экономики через финансовую систему, а именно – расходы государства на программы по социальному обеспечению, на поддержание среднего уровня доходов, на здравоохранение, образование и т.д.

Ключевые слова: финансы, финансовая политика, ВВП, государственный бюджет, доходы бюджета, расходы бюджета.

¹ Старший преподаватель.

² Студент 4 курса направления подготовки 38.03.01 Экономика.

В формировании и развитии экономической структуры любого современного общества ведущую, определяющую роль играет государственное регулирование, осуществляемое в рамках избранной властью экономической политики, составной частью которой является финансовая политика.

Финансовая политика состоит из таких этапов, как определение ее целей, основных направлений использования финансовых ресурсов; разработка методов, средств и конкретных форм организации финансовых отношений, а также реализация конкретных действий для достижения намеченных целей и задач. От эффективности проведения финансовой политики зависят темпы спада или роста промышленного производства, уровни безработицы, инфляции и доходов населения, а значит, и уровень развития страны в целом.

Финансовая политика Российской Федерации охватывает все сферы общественных отношений, которые являются объектом политического воздействия. Главной задачей финансовой политики государства является обеспечение соответствующими финансовыми ресурсами государственных программ экономического и социального развития.

Знание и изучение всех факторов, определяющих политику, служат гарантией того, что ее относительная самостоятельность не перерастет в независимость от объективных экономических отношений. Научный подход к выработке финансовой политики предполагает ее соответствия закономерностям общественного развития, постоянный учет выводов финансовой теории. Нарушение этого важнейшего требования приводит к большим потерям в народном хозяйстве.

Для оценки финансовой политики данного правительства и для рекомендаций по ее корректировке в первую очередь необходимо иметь ясную программу общественного развития с выделением интересов всего общества и отдельных групп населения, характеристикой перспективных и более близких задач, определением сроков и методов их решения. Только при таком условии можно разработать конкретный механизм реализации финансовой политики и дать ее объективную оценку.

Государство в любом обществе использует финансы для осуществления своих функций и задач, достижения определённых целей. Финансы – это особая форма экономических отношений по поводу образования и распределения денежных доходов, накоплений предприятий, участвующих в производстве и реализации продукции (работ и услуг), централизованных и децентрализованных фондов денежных средств [1, с. 89].

Финансы – связующее звено между созданием и использованием национального дохода. Они носят объективный характер, выражают определенную сферу производственных отношений и относятся к базисной категории. По своему материальному содержанию финансы – это целевые фонды денежных средств, в совокупности представляющие финансовые ресурсы страны. Они имеют характерное свойство, отличающее их от других эко-

номических категорий. Оно состоит в том, что финансы выражают одностороннее и безвозмездное движение стоимости. Финансы во многом зависят от проводимой правительствами финансовой политики [2, с. 38].

Финансовая политика представляет собой совокупность государственных бюджетно-налоговых и иных финансовых механизмов, направленных на мобилизацию финансовых ресурсов, их распределение и использование для выполнения государством своих функций. Финансовая политика, как предмет, призвана найти ответы на следующие вопросы:

- как в конкретных экономических и социально-политических условиях достигнуть поставленных целей и задач;
- как изменить экономическую структуру общества в рамках действующих финансовых механизмов;
- необходимо ли для этого изменения этих механизмов;
- в каком направлении должна развиваться финансовое строительство;
- как оптимально сочетать оперативные цели и задачи финансового развития экономики с достижением краткосрочного и долгосрочного финансового успеха;
- каковы те внутренние пружины увеличения национального богатства в разных звеньях финансов, на которые следует опереться и каким образом.

Результативность финансовой политики тем выше, чем она больше учитывает потребности общественного развития, интересы всех слоёв и групп общества, конкретно – исторические условия и особенности жизни. Финансовая политика должна быть направлена, прежде всего, на формирование максимально возможного объёма финансовых ресурсов, так как они – материальная база любых преобразований. Сама по себе финансовая политика не может быть плохой или хорошей. Она оценивается в соответствии с тем, насколько она соответствует интересам общества и складывается из комплекса мероприятий, имеет свои задачи, стратегию и финансовые ресурсы.

Политика государства в области финансов зависит от развитости финансовой системы и меры самостоятельности отдельных ее звеньев.

Элементы финансовой политики государства обеспечивают сохранение и упрочение существующей в государстве системы общественных отношений.

Развитие государства связано с изменением финансовой политики. Использование того или иного ее типа обусловлено особенностями текущего этапа экономического и социального развития, интересами правящих партий и социальных групп, господствующими теоретическими концепциями, влияющими на экономический и политический курс страны. Все это обеспечивает сохранение и развитие существующей в данном государстве системы общественных отношений [3, с. 12].

Анализ применявшейся различными странами финансовой политики позволяет выделить три основных ее типа: классический, регулирующий, планово-директивный.

Реализация бюджетной политики России в 2014 году и первой половине 2015 года осуществлялась в качественно новых экономических условиях. Падение цен на традиционные товары российского экспорта, введение экономических санкций и замедление потенциальных темпов роста российской экономики на фоне накопившихся структурных дисбалансов определяют внешние и внутренние условия, не соответствующие тем ожиданиям, которые закладывались при формировании бюджета на предшествующую трехлетку. В условиях стремительного роста волатильности на финансовом рынке в конце 2014 года главной задачей экономической политики стало сохранение финансовой стабильности. Немаловажную роль в этом сыграла и бюджетная политика. Своевременные решения по рекапитализации банковской системы и повышению потолка государственной гарантии по розничным депозитам позволили укрепить доверие к банковской системе. В результате ситуация на финансовом рынке стабилизировалась, волатильность курсовой динамики заметно снизилась, отток вкладов из банковской системы сменился притоком, неопределенность в девальвационных ожиданиях экономических агентов уменьшилась, благодаря чему в конечном счете удалось избежать более глубокого и продолжительного шока. По мере стабилизации ситуации в финансовой системе в начале 2015 года акцент государственной экономической политики сместился на смягчение негативных последствий от резкого изменения внешних условий на реальный сектор экономики [5].

Пакет первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году, с одной стороны, позволил в некоторой степени демпфировать эффект резкого роста процентных ставок для наиболее уязвимых секторов российской экономики, а в части социальной политики сосредоточить ресурсы на поддержке наиболее уязвимых слоев населения – пенсионеров, многодетных семей, людей с ограниченными возможностями, студентов. При этом важная роль в реализации мер поддержки экономики и социальной сферы отводится сформированному в составе федерального бюджета «антикризисному фонду», средства которого используются по решениям Правительства Российской Федерации на реализацию дополнительных мер по поддержке отраслей экономики, малого и среднего предпринимательства, рынка труда, монопрофильных муниципальных образований, а также социальной поддержке граждан. Принятие комплекса антиинфляционных мер в бюджетной политике – отказ от индексации зарплат и части социальных выплат до «разогретой» валютным курсом инфляции – купировали риски раскручивания инфляционной спирали, выступив «якорем» для инфляционных ожиданий по экономике [5].

Таким образом, своевременная реализация антикризисного бюджетного маневра наряду с другими элементами государственной экономической политики позволили быстро стабилизировать ситуацию на финансовом рынке и минимизировать негативные последствия для реального сектора. Уже на рубеже первого и второго кварталов российская экономика практически завершила структурную адаптацию к внешним шокам, а, соответственно, исчерпался и негативный импульс от корректировки внутреннего спроса, необходимого для такой подстройки. Ко второму полугодию по мере дальнейшего снижения инфляционных ожиданий на фоне проведения консервативной политики по индексации бюджетных расходов стал ослабевать и негативный циклический импульс. Важно отметить, что именно ответственный подход к бюджетной политике в предыдущие годы в части ограничения расходов и сбережения избыточных нефтегазовых доходов позволил в 2014-2015 годах провести антикризисный бюджетный маневр без сокращения действующих социальных обязательств.

В 2015 году экономическая ситуация ухудшилась по сравнению с предыдущим годом. В январе-мае 2015 года (по отношению к январю-маю 2014 года) ВВП снизился на 3,2 %, инвестиции в основной капитал – на 4,8 %, промышленное производство – на 2,3 %, реальные располагаемые денежные доходы – на 3,0 %.

В соответствии с данными Федерального казначейства России, дефицит бюджетной системы Российской Федерации за 2015 г. составил 2,8 трлн. руб., или 3,5 % ВВП, увеличившись по сравнению с 2014 г. на 2,4 процентных пункта к ВВП. Дефицит федерального бюджета составил 2,0 трлн. руб., или 2,4 % ВВП, увеличившись на 2,0 процентных пункта к ВВП по сравнению с 2014 годом.

Дефицит бюджета был профинансирован преимущественно посредством расходования средств Резервного фонда в объеме более 2,6 трлн. рублей. Расходы бюджетной системы в 2015 г. увеличивались темпами ниже уровня инфляции (на 7,7 % в номинальном выражении) и составили 29,3 трлн. руб., или 36,4 % ВВП (в 2014 г. – 35,4 % ВВП). Доходы бюджетной системы за 2015 г. в номинальном выражении практически остались на уровне 2014 г., составив 26,5 трлн. руб., или 32,9 % ВВП (в 2014 г. – 34,4 % ВВП). Сокращение нефтегазовых поступлений на 2,3 процентных пункта по отношению к ВВП было частично компенсировано повышением доходов на 0,8 процентного пункта к ВВП за счет других источников, в том числе за счет роста поступлений по налогу на прибыль и налогу на добавленную стоимость и социальным страховым взносам. С учетом устойчивости не нефтегазовых доходов бюджета доля нефтегазовых поступлений в доходах бюджетной системы заметно снизилась (с 27,8 % в 2014 г. до 22,1 %), а уровень первичного не нефтегазового дефицита остался устойчивым – на уровне 10,0 % ВВП.

В январе 2016 г. федеральный и консолидированный бюджеты были исполнены со значительным профицитом, что соответствует традиционной для предыдущих лет сезонности (в январе 2015 г. была отмечена нетипичная ситуация: на фоне опережающего исполнения расходов наблюдался дефицит федерального и консолидированного бюджетов). Осторожный подход к расходованию бюджетных средств отражает консервативный характер бюджетной политики на фоне дальнейшего снижения нефтегазовых доходов, вызванного падением цен на нефть в конце 2015 – начале 2016 года.

Во II квартале 2016 г. ожидается внесение корректировок в параметры бюджетной системы с учетом ухудшения макроэкономических условий. Изменения должны быть направлены, в первую очередь, на сокращение и ребалансировку бюджетных расходов. По оценкам Банка России, в 2015 г. с учетом увеличения расходов бюджета, в том числе, в рамках реализации антикризисных мер, и инвестирования части средств ФНБ внутри экономики вклад бюджетной политики в совокупный спрос оказался положительным и составил немногим более 0,5 процентного пункта. В 2016 г. в условиях предполагаемого сокращения бюджетных расходов на фоне дальнейшего снижения доходов вклад данного фактора, вероятнее всего, будет близким к нулю или небольшим отрицательным. При этом текущая и планируемая консервативная политика индексации заработной платы в государственном секторе и социальных пособий должна оказывать дополнительное сдерживающее влияние на инфляционные ожидания, снижая возможный инфляционный эффект роста бюджетного дефицита.

От результатов проводимой налоговой политики в значительной степени зависит и то, какие коррективы вынуждено вносить государство в свою экономическую политику, как строить налоговую систему.

Принципиально структура налоговых поступлений в России по сравнению с прошлыми годами не изменилась: по прежнему доходы от налогов и пошлин, связанных с обложением нефти, газа и нефтепродуктов, составляют в среднем около трети от общей величины налоговых изъятий в ВВП. Таким образом, налогообложение нефтегазового сектора стабильно обеспечивает около трети совокупных доходов.

Стабильно высокий уровень налоговой нагрузки наблюдается по следующим налогам: НДС, налог на прибыль, акцизам.

По сравнению с экономикой других стран уровень налоговой нагрузки в экономике России (по данным МВФ) выше, чем в странах БРИКС и Евразийского экономического союза (исключения – Бразилия и Беларусь, в которых показатель налоговой нагрузки выше, чем в России).

Это свидетельствует о более низкой конкурентоспособности России в данном аспекте, чем в указанных странах. Именно поэтому, а также исходя из необходимости улучшения инвестиционного климата и создания условий для экономического роста, было принято решение не допускать увеличения

налоговой нагрузки в стране в ближайшие годы, а по возможности – использовать все имеющиеся резервы для ее снижения (в первую очередь, для малого бизнеса и новых инвестиционных проектов).

Что касается налоговых условий ведения предпринимательской деятельности в России, то в отчете DoingBusiness – 2015, который оценивает условия ведения деятельности по итогам 2013 года, Российская Федерация занимает 62-ю позицию:

- 1) по агрегированному значению индикатора «Налогообложение» – 49-е место (в 2012 г. – 56 место);
- 2) по индикатору «Регистрация предприятий» – 34-е место (в 2012 г. – 88 место).

В 2014 году были внесены изменения в законодательство о налогах и сборах, направленные на приостановление процесса создания новых и расширения действующих КГН в 2015 году. При принятии этого решения предполагалось, что на протяжении 2015 года будет проведен анализ их деятельности и влияния на доходы бюджетов, а также сформулирована дальнейшая стратегия по отношению к таким группам.

Последние несколько лет в России проводится реформа налогообложения в нефтяной сфере: декларировались различные цели и делались разные шаги в налоговой политике.

Налоговый маневр 2014 года состоял в снижении предельной ставки экспортной пошлины на нефть с 59 % в 2014 году до 30 % в 2017 году при одновременном увеличении базовой ставки НДС на нефть с 493 руб. за тонну в 2014 году до 919 руб. в 2017 году. Также были увеличены ставки экспортных пошлин на нефтепродукты и снижены ставки акцизов на моторные топлива.

В 2012 году в Налоговый кодекс были внесены изменения, согласно которым из объекта обложения налогом на имущество организаций были исключены объекты движимого имущества, принятые на учет в качестве объектов основных средств с 1 января 2013 года. Это позволило вывести из-под налогообложения не только старое оборудование, но и вновь принятое на учет в результате реорганизации, перепродажи и иной передачи между организациями, сопровождавшейся постановкой оборудования на учет.

Для исправления ситуации и предотвращения уклонения от налогообложения в 2014 году была принята норма, которая полностью исключала из объекта налогообложения основные фонды, относящиеся к 1-2-й амортизационным группам. Освобождение прочего движимого имущества, принятого к учету после 1 января 2013 года, от налогообложения не допускалось, если такое принятие к учету производилось в результате реорганизации или ликвидации юридических лиц либо в результате передачи имущества между взаимозависимыми лицами.

Анализ налоговых расходов — это количественный анализ всех ранее принятых решений в области налоговой политики в отношении предоставления налоговых льгот и преференций.

Как уже было заявлено выше, на ближайшие три года не планируется повышение налоговой нагрузки.

В рамках исполнения Послания Президента РФ предполагается внесение изменений в законодательство РФ, предусматривающих добровольное декларирование физическими лицами имущества (счетов и вкладов в банках) с предоставлением гарантий безопасности со стороны государства — амнистии капиталов. 8 июня 2015 года вступили в силу:

1. Федеральный закон от 08.06.2015 № 140-ФЗ «О добровольном декларировании физическими лицами активов и счетов (вкладов) в банках и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».
2. Федеральный закон от 08.06.2015 № 150-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса РФ и статью 3 Федерального закона «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса РФ (в части налогообложения прибыли контролируемых иностранных компаний и доходов иностранных организаций)» (далее — Федеральный закон № 150-ФЗ).

Декларация может быть представлена в налоговый орган по месту жительства (месту пребывания) декларанта либо в ФНС в период с 1 июля по 31 декабря 2015 года.

Таким образом анализ показал, что за период 2012-2015 гг. доходы от налогов и пошлин, связанных с обложением нефти, газа и нефтепродуктов, составляют в среднем около трети от общей величины налоговых изъятий в ВВП. Налогообложение нефтегазового сектора стабильно обеспечивает около трети совокупных доходов Российской Федерации.

В «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов» Банк России рассмотрел пять сценариев экономического развития, различающихся предположениями о динамике цен на нефть, а также о продолжительности действия финансовых и экономических санкций, введенных в отношении России. Резкое ускорение в ноябре-декабре 2014 года снижения цены на нефть до уровня, близкого к заложенному в стрессовый сценарий, привело к заметному отклонению развития ситуации от базового прогноза. Неблагоприятные внешние факторы влияли на экономику России, как и предполагалось, через несколько каналов.

Существенное ухудшение условий торговли определило резкое ослабление рубля. При этом скорость и масштаб изменений внешних условий оказывали негативное влияние на настроения и ожидания субъектов экономики, вели к росту неопределенности и повышению волатильности на фи-

нансовых рынках. В результате происходили снижение привлекательности вложений в российские активы, усиление оттока капитала, падение инвестиционной активности. Существенное ослабление рубля, дополненное ростом девальвационных ожиданий, определило резкое ускорение инфляции, которая превысила значения стрессового сценария Банка России.

Таким образом, российская экономика столкнулась, с одной стороны, с падением выпуска, с другой – с ускорением инфляции. В этих условиях Банк России проводил денежно-кредитную политику, стремясь соблюсти баланс между необходимостью снижения инфляции и недопущения чрезмерного охлаждения экономической активности при сохранении финансовой стабильности. Меры, направленные на ограничение роста инфляционных и девальвационных ожиданий и нормализацию ситуации на финансовом рынке, включали принятое 16 декабря 2014 года решение повысить ключевую ставку до 17,00 % годовых, наращивание объема предоставления Банком России иностранной валюты на возвратной основе российским кредитным организациям, а также меры по поддержанию устойчивости финансового сектора. Реализация данных мер способствовала стабилизации ситуации на финансовом рынке, восстановлению доверия субъектов экономики к российской финансовой системе в целом и оказала сдерживающее воздействие на девальвационные и инфляционные ожидания в той мере, в которой рассчитывал Банк России. Это создало возможность для начала снижения ключевой ставки уже с января 2015 года. При этом траектория изменения ключевой ставки в 2015 году определялась с учетом оценки баланса инфляционных рисков и рисков существенного снижения экономической активности. При принятии решений по денежно-кредитной политике Банк России опирался на среднесрочный макроэкономический прогноз, уточняемый на регулярной основе, в том числе с учетом изменения внешних условий.

Внешнеэкономические условия в 2015 году оставались неблагоприятными. Низкий уровень цен на нефть в 2015 году сложился в условиях сохранения сформировавшегося еще в 2014 году значительного избытка предложения на мировом рынке нефти, а также в результате укрепления доллара США на фоне сравнительно быстрого восстановления американской экономики и ожиданий начала нормализации денежно-кредитной политики ФРС США. По оценкам МВФ, темп роста мировой экономики замедлился в 2015 году до 3,1 % по сравнению с 3,4 % годом ранее, стран с формирующимися рынками – с 4,6 до 4,0 %.

С другой стороны, сохранению высокого объема предложения на рынке нефти способствовало решение ОПЕК не снижать уровень добычи в ответ на уже произошедшее в 2014 году падение цен. Несмотря на то, что каждый из указанных факторов избытка предложения частично определил настроения участников мировых товарных рынков, к заметному снижению цен на нефть привела именно их одновременная реализация. В результате ситуация

на мировом рынке энергоносителей оказалась более неблагоприятной, чем в стрессовом сценарии Банка России.

В 2015 году глубокое падение экспортных цен было компенсировано сокращением импорта и снижением отрицательного сальдо других компонентов счета текущих операций. Ресурсы, аккумулируемые по текущему счету, использовались для погашения внешних обязательств экономики. Профицит счета текущих операций по итогам 2015 года составил 69,6 млрд. долларов США (58,3 млрд. долларов США в 2014 году). Укрепление текущего счета стало результатом существенного уменьшения отрицательного вклада баланса услуг и инвестиционных доходов на фоне сжатия положительного сальдо торгового баланса. Сокращение профицита внешней торговли товарами до 148,5 млрд. долларов США (189,7 млрд. долларов США в 2014 году) обусловлено более весомым в абсолютном выражении уменьшением стоимостных объемов экспорта по сравнению с импортом.

Внешнеторговый оборот, составивший 534,4 млрд. долларов США, снизился по отношению к показателю предыдущего года на треть. Доля экспорта в товарообороте незначительно выросла до 63,9 %, доля импорта снизилась до 36,1 %. Экспорт товаров сократился с 497,8 млрд. долларов США в 2014 году до 341,5 млрд. долларов США (25,6 % ВВП). Его динамика определялась падением мировых цен на основные товары российского экспорта. Индекс-дефлятор экспорта составил 64,6 %, опережающими темпами падали цены на сырую нефть (на 46,8 %) и на нефтепродукты (на 44,0 %), цены на природный газ сократились на 28,8 %. В результате по итогам года индекс цен трех основных топливно-энергетических товаров сложился на уровне 57,2 %.

Вынужденное погашение внешних обязательств российскими компаниями и банками обусловило существенный отток капитала. По оценкам, пиковые объемы выплат по внешнему долгу пришлось на IV квартал 2014 – I квартал 2015 года (около 80 млрд. долларов США). Несмотря на ограниченные возможности рефинансирования долга на внешних рынках капитала, выплаты осуществлялись в срок и в необходимых объемах, чему во многом способствовали операции рефинансирования в иностранной валюте Банка России.

В целом в 2015 году внешние условия продолжали оказывать сдерживающее влияние на рост российской экономики. При этом их воздействие на инфляцию, в наибольшей степени реализовавшееся в конце 2014 – начале 2015 года, в течение года постепенно сокращалось, однако сохранение высокой внешней волатильности создавало дополнительную неопределенность и риски в ценовой динамике.

Внутренние финансовые условия развития экономики в 2015 году, с учетом реализованного в конце 2014 года повышения Банком России ключевой ставки до 17,00 % годовых, оставались относительно жесткими, од-

нако последовательно смягчались в течение года. В связи с началом снижения ключевой ставки в январе 2015 года на протяжении текущего года наблюдалась тенденция к последовательному снижению рыночных процентных ставок. В то же время как ценовые, так и неценовые условия кредитования в экономике оставались более жесткими, чем в 2014 году. Как и в предыдущие годы, изменение ставок в экономике в 2015 году было неоднородным. Ожидания снижения ключевой ставки Банка России по мере замедления инфляции и охлаждения экономики, заложенные в ставки по долгосрочным операциям, привели к формированию инвертированной структуры ставок в начале года на кредитном и депозитном сегментах рынка.

Повышение кредитных рисков было одним из факторов, сдерживавших снижение кредитных ставок. Сокращение кредитной активности в 2015 году в определенной степени компенсировалось другим источником при росте денежной массы – резким ростом чистых требований банковской системы к органам государственного управления, связанным с финансированием дефицита бюджета за счет средств Резервного фонда и инвестированием средств Фонда национального благосостояния. Благодаря этому замедление темпов роста денежной массы, наблюдавшееся в 2014 году, сменилось стабилизацией на невысоком уровне в 2015 году.

Обесценение национальной валюты привело к существенному повышению инфляционных ожиданий в конце 2014 – начале 2015 года, что стало одной из причин роста склонности экономических агентов к потреблению и повышению давления на цены со стороны спроса в этот период. Результатом стало существенное ускорение роста цен на непродовольственные товары длительного пользования. Кроме того, опосредованный эффект ослабления рубля, связанный с повышением доходности экспортных операций, обусловил рост внутренних цен производителей на отдельные категории товаров. Стабилизация валютного рынка, которой способствовали принятые Банком России меры, определила последовательное снижение вклада курсовой динамики в темпы роста цен. Важным фактором замедления инфляции являлось также сжатие внутреннего спроса. Кроме того, по мере замедления роста цен улучшались инфляционные ожидания. В результате годовая инфляция, достигнув пикового значения в марте 2015 года (16,9 % к соответствующему месяцу 2014 года), в июле снизилась до 15,6 %. Повышение темпов ослабления рубля в августе не имело значительных проинфляционных последствий. В сентябре темп прироста потребительских цен составил 15,7 %.

В 2015 году Банк России постепенно смягчал денежно-кредитную политику. В первом полугодии в условиях ослабления инфляционных рисков при сохранении рисков значительного охлаждения экономики ключевая ставка была снижена в совокупности на 5,5 процентного пункта, до 11,5 % годовых. В июле – начале сентября на фоне наблюдавшегося ослабления рубля инфляционные риски выросли. В связи с этим Банк России в июле

уменьшил масштаб снижения ключевой ставки до 50 базисных пунктов, снизив ее до 11,0 % годовых, а в сентябре приостановил смягчение денежно-кредитной политики, сохранив ставку на указанном уровне.

Финансовая политика государства занимает значительное место в государственной деятельности и является основополагающим элементом в системе управления финансами.

Для правильного функционирования экономики государства необходимо проведение сбалансированной финансовой политики в рамках экономики страны. От степени ее рациональности зависят темпы развития промышленности, сельского хозяйства, транспорта, связи и других отраслей, а также субъектов РФ. Поэтому важным и актуальным направлением является определение, анализ и исследование проблем финансовой политики, а также поиск оптимальных путей решения данных проблем. Очень важно разобраться с тем, от чего зависит реализация намеченных планов, что является ресурсами финансовой политики. Считать, что в их качестве выступают только поступившие в казну налоги и сборы, было бы не совсем правильным. Ведь в случае наличия запасов разведанных природных ресурсов, развитого промышленного производства и других благоприятных факторов возможно привлечь дополнительные финансы в виде банковских кредитов, облигационных займов и других заемных средств.

Важно проводить согласованную финансовую, денежно-кредитную и социально-экономическую политику, направленную на интересы широких слоев населения, создающих национальное богатство и обладающих огромным интеллектуальным потенциалом. Конкретные проблемы финансовой политики, вытекающие из результатов анализа за 2014-2015 гг., проведенного выше, выявлены следующие проблемы финансовой политики России на современном этапе (таблица 1).

Таблица 1

Проблемы финансовой политики и пути их решения

Проблема	Пути решения	Результат
Недостаток спроса в настоящее время вызван приостановкой ряда производств со снижением их платежеспособности из-за так называемых «санкций» от США и ЕС. Наша экономика испытывает именно недостаток конкурентоспособных отечественных производств, а не спроса как такового. Высокие процентные ставки за пользование банковским кредитом делают невозможным развитие бизнеса, открытие новых производств.	Необходимым условием увеличения спроса является повышение инвестиционной привлекательности российской экономики на основе формирования конкурентных преимуществ. Снижение ставок по кредитам для малого и среднего бизнеса, а также и для населения.	В результате решения проблемы по прогнозу Министерства Финансов РФ в 2017-2018 гг. рост ВВП составит в среднем 2,35 % Развитие предпринимательства, а также стимулирование производства, что найдет отражения в росте ВВП.

Для решения проблемы недостаточного спроса в следствии слабой конкурентоспособности отечественных предприятий, предлагается повысить инвестиционную привлекательность российской экономики на основе формирования конкурентных преимуществ.

Высокие процентные ставки за пользование банковским кредитом делают невозможным развитие бизнеса, открытие новых производств. Решение данной проблемы заключается в том, что снижение ставок по кредитам для малого и среднего бизнеса, а также населения позволят развить предпринимательство и покупательную способность.

Таким образом, реализация предложенных мероприятий позволит укрепить финансовую политику страны и повысить ее конкурентоспособность.

Список литературы:

1. Золотарева Г.И. Бюджетная система Российской Федерации [Текст]: ГРИФ УМО Учебник. – М.: ЮНИТИ, 2013. – 803 с.
2. Жилияков Д.И. Финансово-экономический анализ (предприятие, банк, страховая компания) [Текст]: учебное пособие / Д.И. Жилияков, В.Г. Зарецкая. – М.: КНОРУС, 2012. – 368 с.
3. Жилкина А.Н., Ковалева А.М. Финансы [Текст]: Учебник для бакалавров. – 6-е изд., пер. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 443 с.
4. Банк России [Электронный ресурс] // Официальный сайт Центробанка России. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/God/ar_2015.pdf (дата обращения: 18.05.2016).
5. Банк России [Электронный ресурс] // Официальный сайт Центробанка России. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2016\(2017-2018\).pdf](http://www.cbr.ru/publ/ondkp/on_2016(2017-2018).pdf) (дата обращения: 18.05.2016).

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ КАЗАХСТАНА И РОССИИ

© Назаренко Д.К.¹, Букина Р.Д.¹, Маланьина А.А.²

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

Изучены состояние бюджетов, динамика доходов и расходов домашних хозяйств Казахстана и России, их участие в инвестиционной дея-

¹ Студент кафедры Экономики.

² Профессор кафедры Экономики, кандидат экономических наук, доцент.

тельности. Выявлены основные проблемы формирования и использования финансов домохозяйств: неудовлетворительная структура доходов и расходов, низкий сберегательный потенциал, недостаточно эффективное управление.

Ключевые слова: доходы и расходы домохозяйства, структура доходов и расходов домохозяйства, управление финансами домохозяйства.

От факторов, определяющих динамику уровня жизни населения, зависят как направление политических преобразований, так и экономическая стабильность общества. Для современного состояния бюджетов домохозяйств Казахстана и России характерны некоторые общие черты, обусловленные характером постсоветской экономики на протяжении последних десятилетий. Сюда следует отнести, прежде всего, появление класса собственников капитала, увеличение доли доходов от предпринимательской деятельности, финансовых активов, недвижимости, а также высокую долю иностранной валюты в сбережениях домохозяйств. Как для Казахстана, так и для России характерна значительная доля скрытых доходов от оплаты труда и предпринимательской деятельности.

В структуре доходов населения Казахстана наибольший удельный вес занимают доходы от трудовой деятельности, в среднем за период они составили 80,9 % (таблица 1). Из года в год прослеживается тенденция, что большую часть из них составляют доходы от работы по найму, в среднем они составили 70 %, остальное занимают доходы от самостоятельной занятости (10,9 %). Это говорит о том, что в Республике Казахстан недостаточно развита предпринимательская деятельность. Несмотря на то, что есть условия для создания малого и среднего бизнеса, люди предпочитают не рисковать своим имуществом и работать по найму.

Рассматривая категорию социальных трансфертов, мы видим, что в среднем за период на пенсии приходилось 12,2 %, на пособия 2,6 %, на стипендии 0,5 %. Также необходимо отметить, что доля адресной социальной помощи (АСП) и жилищной помощи за исследуемый период полностью отсутствует. Доходы от собственности в 2011 и 2012 году составили 0,4 %, в 2013 и 2014 году – 0,3 %. Данная группа доходов является самой незначительной в структуре доходов.

Таблица 1

**Структура источников денежных доходов домашних хозяйств
Республики Казахстан, в процентах**

Год	Доход от работы по найму	Доход от самостоятельной занятости и предпринимательской деятельности	Пенсии	Пособия	АСП и жилищная помощь	Стипендии	Материальная помощь от родственников, алименты и прочие доходы
2011	69,3	11,4	11,8	2,7	0	0,5	3,9
2012	71	10,3	11,9	2,6	0	0,4	3,4
2013	70,1	11,1	12,2	2,5	0	0,5	3,4
2014	69,7	10,8	12,8	2,5	0	0,5	3,4

В территориальном разрезе наблюдаются различия в структуре доходов домохозяйств Казахстана: в городской местности доходы от работы по найму на 11,4 % выше, чем на селе и составляют 72,2 %. Но доход от предпринимательства и самозанятости на селе 17,6 %, что на 9,4 % выше, чем в городе. В региональном аспекте самый высокий доход от трудовой деятельности (90,3 %) и доход от работы по найму (84,8 %) в структуре доходов домохозяйств наблюдается в Мангистауской области, а самый низкий – в Северо-Казахстанской области: 67,9 % и 54,9 % соответственно. Доходы от самозанятости и предпринимательской деятельности занимают наибольший удельный вес у домохозяйств Южно-Казахстанской области (23,1 %) и Жамбылской области (18,7 %), наименьший – у домохозяйств Карагандинской области (5,0 %). Таким образом, доходы от работы по найму преобладают в промышленных регионах, а доходы от самозанятости и предпринимательской деятельности заметно выше в аграрных регионах, где преимущественно развито сельскохозяйственное производство [5].

В структуре доходов домохозяйств России в период с 2011 по 2014 годы по данным Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации [6] наибольший удельный вес занимает заработная плата (в среднем 65,5 %), которая, как и в Казахстане, является основным источником поступления доходов (таблица 2). Доходы от предпринимательской деятельности российских домохозяйств занимают незначительное место, в среднем около 9 %, но в абсолютном выражении их величина по сравнению с 2011 г. выросла на 834,7 млрд. руб. (26 %), составив 4022,1 млрд. руб. Доля социальных выплат в 2014 г. возросла на 32,4 % по сравнению с 2011 г. Значительно выше, чем в Казахстане, в домохозяйствах россиян удельный вес доходов от собственности, в сравнении с 2011 г. прирост этого вида доходов составил 50,8 %. Структура источников денежных доходов домашних хозяйств Российской Федерации достаточно стабильна и существенных изменений за анализируемый период не претерпела [5].

Таблица 2

**Структура источников денежных доходов домашних хозяйств
Российской Федерации, в процентах**

Год	2011	2012	2013	2014
Денежные доходы, всего	100,0	100,0	100,0	100,0
Доходы от предпринимательской деятельности	8,9	9,4	8,6	8,4
Оплата труда	65,6	65,1	65,3	65,8
Социальные выплаты	18,3	18,4	18,6	18,0
Доходы от собственности	5,2	5,1	5,5	5,8
Другие доходы	2,0	2,0	2,0	2,0

Рассматривая структуру денежных расходов обследуемых домашних хозяйств Республики Казахстан, можно отметить, что потребительские расходы имеют наибольший удельный вес и в среднем за период с 2011 по

2014 год они составили 92,8 %. При этом 43,8 % приходится на продовольственные товары, 28 % – на непродовольственные товары. Платные услуги составили 21 %, прочие расходы составили 7 % (таблица 3).

К принудительным расходам относятся, прежде всего, социально-обязательные платежи, или налоги. Именно домохозяйства являются конечным плательщиком всех налогов. Рост налогов и других обязательных платежей домохозяйств Казахстана в абсолютном выражении вырос на 87 %, но их удельный вес в структуре расходов (0,2 %) остается стабильным [5].

Таблица 3

**Структура денежных расходов домашних хозяйств
Республики Казахстан, в процентах**

Год	Продовольственные товары	Непродовольственные товары	Платные услуги	Оплата налогов	Прочие расходы
2011	45,3	26,5	21,5	0,2	6,5
2012	43,7	28,7	20,5	0,2	6,9
2013	43,2	28,5	20,9	0,2	7,2
2014	43,1	28,1	21,1	0,2	7,5

Характеризуя инвестиционные расходы домохозяйств Казахстана, можно отметить рост депозитов населения в банковской системе за анализируемый период на 61 %, на конец 2014 г. их объем составлял 4 397 476 млн. тенге [4].

В территориальном разрезе для структуры расходов домохозяйств Казахстана характерны более низкие расходы на продовольственные и непродовольственные товары у городских домохозяйств. Они меньше, чем на селе, на 4,2 % и на 4,5 % соответственно. При этом в сельской местности на 8,5 % ниже расходы на платные услуги. В региональном аспекте самые высокие расходы на продовольственные товары в Атырауской (51,1 %) и Жамбылской (50,8 %) областях. На платные услуги больше всего тратят домохозяйства старой и новой столиц Казахстана – городов Алматы (30,4 %) и Астана (31,7 %) [5].

Проанализировав структуру денежных расходов, используемых на потребление в России, мы установили, что за период с 2011 по 2014 год наибольшее количество денежных средств уходило на покупку товаров и оплату услуг (74,2 %), на втором месте – оплата обязательных платежей и взносов (11,2 %), далее находятся сбережения (9,25 %) и покупка валюты (4,8 %). Прирост доходов на руках составил 0,6 % (таблица 4). Проанализировав весь период, можно выделить следующую тенденцию: сберегательная способность населения уменьшалась с каждым годом.

Важными показателями, характеризующими уровень жизни населения, являются коэффициент Джини и децильный коэффициент фондов. Коэффици-

коэффициент Джини показывает степень расслоения общества данной страны или региона по отношению к уровню доходов. Чем ближе его значение к нулю, тем более равномерно распределены доходы населения [2]. Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов) характеризует степень социального расслоения и определяется как соотношение между средними уровнями денежных доходов 10 % населения с самыми высокими доходами и 10 % населения с самыми низкими доходами.

Таблица 4

**Структура денежных расходов домашних хозяйств
Российской Федерации, в процентах**

Год	Покупка товаров и оплата услуг	Сбережения	Оплата обязательных платежей и взносов	Покупка валюты	Прирост доходов на руках
2011	73,5	10,4	10,3	4,2	1,6
2012	74,2	9,9	11,1	4,8	0
2013	73,6	9,8	11,7	4,2	0,7
2014	75,3	6,9	11,8	5,8	0,2

Сравнивая коэффициент Джини по Российской Федерации и Республике Казахстан, мы видим, что среднее значение коэффициента Джини за период с 2011 по 2014 год в Казахстане составляло 0,282. В Российской Федерации среднее значение коэффициента Джини за этот период – 0,418 (таблица 5). Из этого следует, что в Российской Федерации наблюдается более неравномерное распределение доходов населения по сравнению с Республикой Казахстан: показатель по России почти в 2 раза превышает показатель по Казахстану. Также можно отметить, что в России наблюдается более сильное расслоение общества, что показывает коэффициент фондов, который в среднем за период с 2011 по 2014 год в Российской Федерации составил 16,2 (почти в 3 раза выше аналогичного показателя по Республике Казахстан).

Таблица 5

**Сравнительный анализ показателей доходов населения
Казахстана и России**

Показатели	Республика Казахстан				Российская Федерация			
	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Коэффициент фондов	6,09	5,84	5,62	5,66	16,2	16,4	16,3	16,0
Коэффициент Джини	0,290	0,284	0,276	0,278	0,417	0,420	0,419	0,416

Ещё одним важным для сравнения уровня жизни показателем является прожиточный минимум, который предназначается для оценки уровня жизни и определения черты бедности, а также определения направлений социальной политики и осуществления мер по социальной поддержке населения, обоснования устанавливаемых минимальных размеров заработной платы, пенсии, пособий и иных социальных выплат. Прожиточный минимум – необходимый минимальный денежный доход на одного человека, равный по

величине стоимости минимальной потребительской корзины. Величина прожиточного минимума определяется и устанавливается ежегодно с учетом инфляции на соответствующий финансовый год [1].

Анализируя динамику изменения величины прожиточного минимума по России и Казахстану за период с 2011 по 2014 годы, мы видим, что в Казахстане прожиточный минимум увеличился на 19 %, а в России на 26 % (таблица 6). Мы предполагаем, что это было связано с инфляционными процессами, проходящими на территории данных стран. Прожиточный минимум в среднем ежегодно увеличивался в Республике Казахстан на 6 %, в Российской Федерации – на 8 %.

Таблица 6

Динамика величины прожиточного минимума

Государство	Величина прожиточного минимума				Средний темп роста
	2011	2012	2013	2014	
Республика Казахстан, тенге в месяц	16 072	16 815	17 789	19 068	106
Российская Федерация, рублей в месяц	6 369	6 510	7 306	8 050	108

Уровень бедности характеризует то количество населения страны, которое имеет доходы ниже прожиточного минимума, является чертой бедности. Анализируя уровень бедности по Республике Казахстан, мы видим, что население, имеющие доходы ниже прожиточного минимума в 2011 году составило 5 % от общей численности населения. В период с 2011 года по 2014 год наблюдается снижение данного показателя, в 2014 году он составил 2,8 %. Проанализировав уровень бедности по Российской Федерации, можно отметить, что население, имеющее доходы ниже прожиточного минимума в 2011 году составило 12,7 %, а в 2012 году произошел спад и этот показатель стал равен 10,7 %. Далее наблюдается рост этого показателя, и в 2014 году стал равен 11,2 %.

Судя по официальным данным, Казахстан по уровню жизни населения находится на 55 месте (таблица 7), это связано с уменьшением величины минимальной потребительской корзины. Этим же можно объяснить ситуацию в Швеции и Норвегии, так как уровень бедности напрямую зависит от того, что именно положить в потребительскую корзину, и в каком количестве. По уровню жизни Норвегия уже несколько лет подряд занимает лидирующую позицию, в том время как Казахстан находится на 55 месте, а Россия – на 68 месте по ряду показателей представленных в таблице 7.

Сравнивая Россию и Казахстан с такими странами, как Норвегия и Швеция (таблица 8), которые имеют высокий уровень жизни населения, можно заметить, что по уровню бедности самую низкую оценку в течение трех лет (2011-2013 гг.) имеет Казахстан, причем с каждым годом данный показатель снижается (с 5,5 до 2,9 %). Самый высокий уровень бедности мы наблюдаем в Швеции, он держится примерно на одной планке (14 %), хотя по уровню жизни населения данная страна занимает 6 место.

Таблица 7

Уровень жизни стран мира за 2014 год

Страна	Норвегия	Швеция	Россия	Казахстан
Ранг	1	5	68	55
Показатели				
Экономика	3	4	57	44
Предпринимательство и инновации	7	1	46	60
Правление	7	4	113	106
Образование	5	16	37	54
Продолжительность жизни	5	12	44	58
Безопасность	6	4	96	63
Свобода личности	2	6	124	91
Социальный капитал	1	11	67	35

Таблица 8

Международные сравнения по уровню бедности, в процентах

Год	Уровень бедности, %			
	Казахстан	Россия	Норвегия	Швеция
2011	5,5	12,7	10,5	14
2012	3,8	10,7	10,1	14,1
2013	2,9	10,8	10,9	-

Финансирование жизнеобеспечения человеческого капитала – это главная экономическая миссия финансов домохозяйств. Совместные усилия, направленные на повышение эффективности управления финансами домохозяйств, как со стороны самих домохозяйств, так и со стороны государства, позволят осуществлять полноценное воспроизводство человеческого капитала, а в этом заинтересованы как государство, так и все субъекты рынка.

Сравнивая уровень жизни населения России и Казахстана по доходам и расходам, можно отметить, он относительно не высок, так как основные доходы населения формируются от оплаты труда, а доходы, используемые на потребление, в большей мере уходят на продовольственные и непродовольственные товары, а также на оплату услуг. Такая ситуация сказывается на сберегательной способности населения: поскольку основная часть доходов уходит на удовлетворение жизненно необходимых потребностей, то на сбережения средств не остается. Так как уровень жизни населения является важным показателем развития экономики государства, то необходимо направить все силы на его повышение, принимать соответствующие меры: пересмотреть методологию расчета основных социальных стандартов уровня жизни населения, используемую для оказания социальной помощи, а также увеличить уровень АСП и жилищной помощи. Необходимо оказание со стороны государства большей поддержки населению для развития малого и среднего бизнеса, чтобы увеличивалась доля доходов от предпринимательской деятельности. Механизм регулирования процесса формирования и использования финансов домохозяйств со стороны государства также можно реализовать при помощи таких инструментов, как семейная политика и система налоговых льгот, стимулирующих инвестиции в образование.

Со стороны самих домохозяйств мы предлагаем осуществлять финансовый менеджмент при помощи таких инструментов, как выработка доходно-расходной политики домохозяйства и разработка стратегии инвестирования в человеческий капитал конкретного домохозяйства. Такая стратегия позволит на основе оценки реального уровня дохода домохозяйства спланировать качество образования, потребность в финансовых вложениях, сформировать бюджет образования для членов домохозяйства.

Список литературы:

1. Воронова Л.К. Словарь финансово-правовых терминов [Текст] / Л. Воронова. – 2-е изд., доп. – М.: Алерта, 2011. – С. 558.
2. Гальперин В.В. 50 лекций по микроэкономике [Текст] / В.В. Гальперин // Перераспределение дохода. – 2004. – С. 214.
3. Доходы, расходы и сбережения населения [Электронный ресурс] // Сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#.
4. Доходы, расходы и сбережения населения [Электронный ресурс] // Сайт Комитета по статистике Министерства Национальной Экономики Республики Казахстан. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/level/#.
5. Маланьина А.А. Проблемы оптимизации структуры финансовых ресурсов домохозяйств Казахстана и России [Текст] / А.А. Маланьина // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 2, ч. 1 (67-1). – С. 364-369.
6. Социальное положение и уровень жизни населения России – 2015 г. [Электронный ресурс] // Сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b15_44/Main.htm.

ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИОННОГО ПРОЦЕССА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

© Малярченко О.И.¹

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

В данной статье рассматриваются основные аспекты инфляционного процесса в Казахстане, инструменты денежно-кредитной политики направленные на сдерживание инфляции.

¹ Доцент кафедры Экономики, кандидат экономических наук.

Ключевые слова: инфляция, инфляционные ожидания, базовая ставка, денежно-кредитная политика, инфляционное таргетирование.

В современных экономических условиях инфляцию нужно понимать не иначе как достаточно сложное социально-экономическое явление, являющимся следствием многих факторов монетарного и немонетарного характера.

Как известно, инфляция – это переизбыток каналов обращения денежной массой сверх потребностей товарооборота, что влечет за собой обесценивание денежной единицы и, соответственно, рост цен на товары и услуги.

На инфляционный процесс в стране оказывает влияние множество внутренних и внешних факторов, в том числе уровень деловой активности, разрыв выпуска (разрыв фактического ВВП от его потенциального уровня), производительность труда, денежные доходы населения, уровень занятости, степень конкуренции на рынках, обеспеченность товарами и услугами, цены на мировых товарных рынках и другие факторы.

С начала 2015 года в Казахстане наблюдается замедление роста инфляции, что несомненно положительная тенденция, достигнутая в том числе проведением взвешенной денежно-кредитной политики Национального Банка РК.

Основной инструмент проведения денежно-кредитной политики по поддержанию запланированного уровня инфляции – манипулирование базовой ставкой. Изменение базовой ставки влияет на уровень инфляции через процентные ставки денежного рынка и обменный курс. Например, повышение базовой ставки ведет к росту процентных ставок денежного рынка, затем к удорожанию средств на финансовом рынке, что, в свою очередь, воздействует на принятие решений населения и предприятий касательно потребления и сбережения. Снижение потребления и повышение сбережений оказывает понижающее воздействие на инфляцию. Кроме того, повышение базовой ставки способствует укреплению курса национальной валюты, что, в свою очередь, имеет влияние на снижение инфляции.

Рассмотрим динамику базовой ставки Национального Банка и уровня инфляции за 2013-2016 годы на рисунке 1.

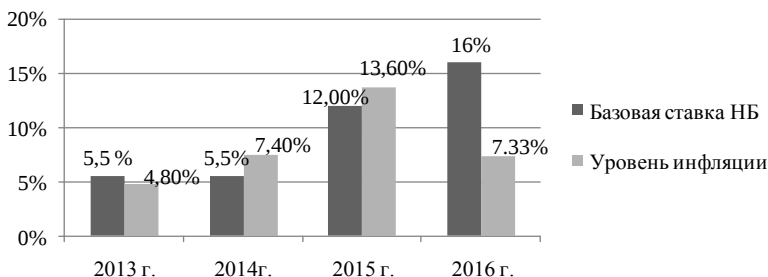


Рис. 1. Динамика базовой ставки Национального Банка и уровня инфляции

В результате негативного влияния динамики обменного курса тенге на инфляцию, в четвертом квартале 2015 года отмечалось удорожание практически по всем основным группам потребительских товаров и услуг. Наибольший рост цен в четвертом квартале пришелся на непродовольственные товары, значительная доля которых импортируется в Казахстан, составив 18,7 %. Продовольственные товары стали дороже на 9,3 %, платные услуги – на 4,0 %. В целом по итогам 2015 года годовая инфляция составила 13,6 % [1].

За анализируемый период уровень инфляции повысился на 8,8 % и составил к концу 2015 года 13,6 %.

В январе 2017 года уровень инфляции в Казахстане составил 0,80 %, что на 0,10 меньше, чем в декабре 2016 года и на 0,50 меньше, чем в январе 2016 года. Вместе с этим, инфляция с начала 2017 года составила 0,80 %, а в годовом исчислении прогнозируется на уровне 7,76 %.

Базовая ставка повысилась за рассматриваемый период на 10,5 %, вследствие проведением Национальным банком политики направленной на снижение инфляционных процессов в стране, снижения объемов денежной массы.

Однако, несмотря на снижение инфляции в 2016 и начале 2017 года инфляционные ожидания населения остаются высокими.

Предположения о возможном уровне инфляции в будущем оказывают влияние на экономическую деятельность населения и рынка. Если инфляционные ожидания низкие, то участники рынка будут стремиться размещать свои деньги в производство, инвестиционные проекты, финансовые операции. Если инфляционные ожидания высокие, то участники рынка будут вкладывать свои деньги в товары, недвижимость, стабильную иностранную валюту, а также в другие ценности, стоимость которых не зависит от уровня инфляции в стране.

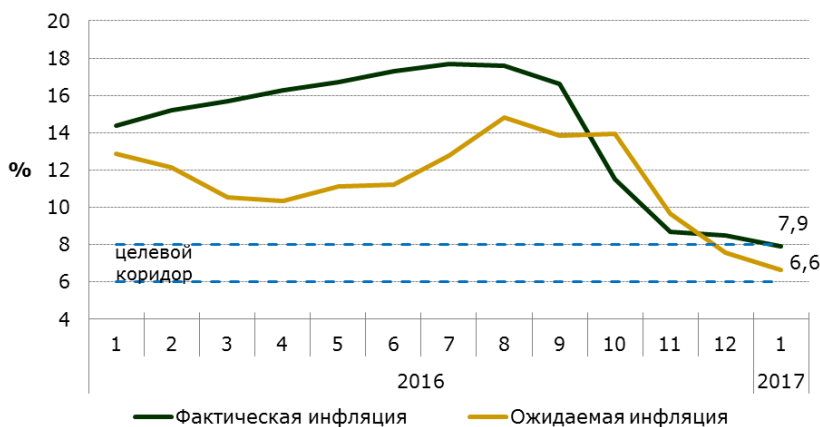


Рис. 2. Фактическая и ожидаемая инфляция в Казахстане

Далее количественная оценка складывающихся ожиданий населения осуществляется путем квантификации, то есть придания результатам численного значения посредством построения соответствующих индексов, с помощью вероятностного метода.

Рассмотрим данные инфляционных ожиданий населения, по состоянию на 2016 год и январь 2017 года, составленные аналитиками Национального Банка РК на рисунке 2.

Необходимо отметить, что уровень инфляции вошел в целевой коридор 6-8 %, только к концу 2016 года и сохранил свое значение в январе 2017 года. Уровень ожидаемой инфляции был значительно ниже фактической, но Национальному Банку Казахстана удалось переломить ситуацию и снизить инфляцию в 2016 году.

Одним из действенных методов снижения инфляции сегодня является инфляционное таргетирование, которое в современных экономических условиях, трактуется, как комплекс мер, принимаемых государственными органами власти в целях контроля над уровнем инфляции в стране. Комплекс мер включает в себя установление планового показателя инфляции на некоторый период (обычно год), подборка и применение подходящего монетарного инструментария и анализ эффективности проведенной монетарной политики.

Как пояснил директор департамента исследований и стратегического анализа Национального банка Республики Казахстан Мухтар Бубеев: «инфляционное таргетирование предполагает сосредоточенность.

Национального Банка на целевом ориентире по инфляции, а не на обменном курсе, как это было ранее». Значит предполагается, что режим инфляционного таргетирования будет направлен на проведение денежно-кредитной политики, ориентированной на достижение целевого уровня инфляции.

Выбор инфляционного таргетирования в Казахстане обусловлен особенностями национальной экономики, которая классифицируется, как малая, открытая, экспортоориентированная экономика. Преобладание преимуществ инфляционного таргетирования над его недостатками, а также возможность нивелирования недостатков применения данного режима, в том числе за счет мер макропруденциального регулирования, дают благоприятные перспективы для его введения в Казахстане. Четкая ориентация на снижение инфляции и ее стабилизацию на низком уровне будут способствовать устойчивому экономическому росту в долгосрочной перспективе [2].

Проведение в настоящее время, Национальным банком политики инфляционного таргетирования стало необходимым в результате возникновения инфляционных процессов в экономике, вызванных объективными причинами. К концу 2015 года в Казахстане наблюдалось резкое повышение инфляции, при этом максимальный темп месячной инфляции наблюдался в октябре и ноябре 2015 года. Среди основных причин резкого роста потребительских цен следует выделить эффект переноса изменения обменного кур-

са на инфляцию, а также импорт инфляции за счет более высоких темпов роста цен в России.

Стратегической целью Национального банка является стабильность цен, предполагающая достижение и удержание инфляции в целевом коридоре, поэтому внедрение политики инфляционного таргетирования способствуеет ее достижению.

Денежно-кредитная политика Республики Казахстан до 2020 года включает комплекс мер Национального Банка по внедрению инфляционного таргетирования, направленных на снижение инфляции до 3-4 % в среднесрочной перспективе. Достижение целевой инфляции будет происходить постепенно и поэтапно с тем, чтобы не вызвать негативные тенденции в развитии экономики. Учитывая краткосрочный характер денежно-кредитной политики, Национальный Банк будет ежегодно разрабатывать основные направления денежно-кредитной политики по достижению целевого ориентира по инфляции с учетом ситуации на внутреннем рынке и конъюнктуры на внешних финансовых и товарных рынках. При этом целевой ориентир по инфляции будет ежегодно устанавливаться Правлением Национального Банка таким образом, чтобы к 2020 году достичь уровня инфляции 3-4 %. Достижение целевой инфляции к 2020 году будет зависеть от эффективности совместных скоординированных мер и действий Национального Банка, Правительства и местных исполнительных органов по обеспечению стабильности цен в стране.

Для успешного внедрения режима инфляционного таргетирования политика Национального Банка будет направлена на усиление функционирования процентного канала. Меры Национального Банка по усилению процентного канала, будут включать:

- введение базовой ставки, которая будет являться индикатором проводимой денежно-кредитной политики;
- выбор таргетируемой рыночной ставки;
- расширение системы инструментов по регулированию краткосрочной тенговой ликвидности;
- привязка процентных ставок по всем инструментам денежно-кредитной политики к базовой ставке [3].

Прогноз по инфляции предполагает, что в среднем, инфляция потребительских цен в 2017 году составит 7,3 % и будет снижаться на одну десятую процента каждые два года и по состоянию на 2020 год составит 6 %. Такой уровень инфляции, при ежегодной тенденции укрепления курса национальной валюты, будет способствовать кредитованию населения банками второго уровня в национальной валюте.

В последующие годы целевой ориентир по инфляции будет пересматриваться и определяться в зависимости от складывающейся ситуации во внутренней и мировой экономиках. Снижение инфляции будет осуществляться постепенно и поэтапно совместными усилиями Правительства Республики Казахстан и Национального Банка Республики Казахстан. Данные меры будут

носить сбалансированный характер. Принятие жестких мер по резкому ограничению инфляции в короткие сроки будет оказывать негативное влияние на экономику и не позволит обеспечить ее стабильный и поступательный рост.

Список литературы:

1. Годовой отчет Национального Банка Республики Казахстан за 2015, 2016 год [Электронный ресурс] // Сайт Национального банка Республики Казахстан. – Режим доступа: <http://www.nationalbank.kz>.
2. Основные направления денежно-кредитной политики Республики Казахстан до 2020 года [Электронный ресурс] // Сайт Национального банка Республики Казахстан. – Режим доступа: [www/nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz).
3. Обзор банковского сектора РК за 2016 год [Электронный ресурс] // Сайт АО «Рейтинговое агентство РФЦА». – Режим доступа: <http://rfcaratings.kz/>.

ОБ ИНСТРУМЕНТАХ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ В РОССИИ

© Миронова Н.А.¹

ФГБОУ ИВПО «Московский государственный
гуманитарно-экономический университет», г. Москва

Рассмотрены основные показатели, характеризующие состояние экономики России за 2013-2015 гг. годы. Неэффективное управление экономикой привело к падению ВВП, снижению уровня жизни населения, увеличению количества бедных. Денежно-кредитная политика, проводимая ЦБ России, оказывает существенное противодействие на развитие экономики. Показано, что основные объемы финансовых ресурсов направлены на спекулятивный финансовый рынок и вывозятся за рубеж, в ущерб развитию национальной экономики. Инвестиционные процессы, происходящие внутри страны, направлены на раздувание финансового рынка. Налоговая политика не способствует наполнению бюджета страны. Предложены меры для выравнивания структурных перекосов в экономике.

Ключевые слова: управление экономикой, экономическое развитие, уровень жизни населения, денежно-кредитная политика, финансовый рынок, инвестиционная и налоговая политика.

Введение

Целью данной статьи является предложение ряда первоочередных мер по выравниванию сложившихся перекосов в структуре экономики России.

¹ Доцент кафедры Бухгалтерского учета, анализа и аудита, кандидат экономических наук.

Неэффективное государственное управление экономикой привело к падению внутреннего валового продукта (ВВП), снижению уровня жизни населения, увеличению количества бедных и усилению дифференциации доходов населения, несопоставимых с показателями даже развивающихся стран. В 2016 г. разрыв между самыми богатыми и самыми бедными в России превышает 18 раз.

Россия – богатейшая страна в мире по природным ресурсам, территории, интеллектуальному и духовному потенциалу. Кто направит использование этих богатств на благо российского народа? По нашему мнению, **это должен и обязан сделать государственный аппарат**. Не пора ли российскому государству перейти на благоразумное самоуправление?!

Мы полагаем, что основными инструментами управления со стороны государства, для достижения целей в интересах всего народа должны стать:

1. Определение и проведение геополитики в интересах российского государства и его населения;

2. Определение и проведение политики стратегического развития всех секторов национальной экономики и координация госаппаратом действий всех хозяйствующих субъектов по этим направлениям;

3. Защита национальной валюты и проведение денежно-кредитной политики для развития национальной экономики;

4. Определение и проведение налоговой политики для развития национальной экономики;

5. Определение и проведение бюджетной политики для обеспечения воспроизводства трудовых ресурсов и повышения уровня жизни населения;

6. Принятие законодательства и определение правопорядка для справедливого использования и распределения природных, материальных, трудовых и финансовых ресурсов и нравственно-культурных ценностей для достойного уровня жизни населения.

На наш взгляд, **первоочередными действиями госаппарата должны стать:**

1. **Пересмотр законодательства в интересах всего российского народа**, в целях изменения разорительной западной политики в области управления финансами, собственностью, природными богатствами, экономикой, бизнесом и банками. Но чтобы изменить законодательство, необходимо внести изменения в Конституцию РФ.

2. **Реструктуризация действующих институтов и структуры** экономического блока и правоохранительных органов, чтобы положить конец воровству и безнаказанности.

- 2.1. Изменение статуса и функций Министерства финансов России (МФ РФ). Из «технического номинального оформителя федерального бюджета» МФ РФ должен стать главным государственным органом, определяющим стратегическую финансовую политику государства в целом и благоприятные финансовые условия для каждого хозяйствующего субъекта в регионах.

2.2. Нужен государственный орган по координации действий в управлении национальной экономикой, ее стратегического и структурного развития в целом, координации действий регионов.

2.3. Проведение реструктуризации Центрального Банка России (ЦБ РФ) и изменения денежно-кредитной и валютной политики.

Из состава ЦБ РФ можно выделить Национальный государственный (инвестиционный) Банк с естественным правом неограниченной эмиссии национальных денег: не только наличных, а главное, безналичных кредитных денег для рефинансирования реального сектора экономики на длинные сроки (10-15 лет) и под низкий процент (1-3 %)! Создание Национального Банка в короткие сроки без дополнительного бюджетного финансирования позволит кардинальным образом изменить экономическую и финансовую ситуацию в стране. Создание Национального Банка позволит кредитовать национальную экономику без влияния валютного курса доллара США и ставки Федеральной Резервной Системы США, без указаний извне. Для этого нужна политическая воля Президента России.

3. Создание новых госструктур:

3.1. Создать новые государственные органы – **Комитет финансового контроля и Финансовый Суд** для осуществления не только контроля, но и ведения следственной работы по всем экономическим и финансовым операциям у всех без исключения субъектов экономики с правом конфискации имущества в возмещение ущерба по решениям Финансового Суда. Комитет и Финансовый Суд должны иметь независимый статус и напрямую подчиняться Президенту страны.

Счетная палата осуществляет контроль только за бюджетными средствами на федеральном уровне, но возврат расхищенных средств в государственную казну минимален – до 2 %. В ходе осуществления внешнего государственного аудита (контроля), Счетной Палатой РФ в 2015 году было выявлено 3445 нарушений на сумму 516,5 млрд. рублей. Обеспечен возврат средств в федеральный бюджет в сумме 10,3 млрд. руб. или 2 % от выявленной суммы нарушений [1]. Объем похищенных средств почти в два раза превышает объем финансирования прикладных научных исследований в области национальной экономики в 2015 году, и в 5,9 раз финансирования на связь и информатику [2].

3.2. Создать на территории России новый **государственный Регистрационный центр** для регистрации экономической и финансовой деятельности юридическими и физическими лицами, резидентами и нерезидентами с правом осуществления контроля за их фактической деятельностью и отзывом регистрации и прекращения деятельности в случаях нарушения. В настоящее время проводится «формальная регистрация лица» и широко распространена регистрация в офшорах и фирм-однодневок. Госкомстат по этим вопросам информации не дает. Налоговый Кодекс Российской Федера-

ции (НК РФ) бессилен обеспечить поступление налогов в бюджет от офшорного бизнеса. Уголовный Кодекс РФ не предусматривает конфискации имущества по экономическим и финансовым преступлениям.

3.3. Создать новый орган – Государственный Регистратор имущества. Провести перерегистрацию земли, леса, водных и природных ресурсов, собственности, активов, собственников, бизнеса. Госаппарат не знает, кому принадлежат находящиеся в России земля, недра, водные и биологические ресурсы, собственность, бизнес, аэропорты и морские порты, трубопроводы, гидроэлектростанции и крупнейшие компании в стране. Поэтому он и не может оказывать эффективного воздействия на управление всеми богатствами страны.

4. Началом управления и развития национальной экономики должно стать государственное стратегическое прогнозирование хозяйственных процессов для всех экономических субъектов на федеральном и региональном уровне. Принятый в 2014 году закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации» не работает.

Стратегия развития экономики, на наш взгляд, должна базироваться на основе государственных Программ развития государственного, частного и иностранного бизнеса. Экономический план стратегического развития предложен академиком РАН С.Ю. Глазьевым.

Считаем, что для российской модели управления необходим принцип демократического централизма – стратегическое управление сверху вниз и демократические инициативы – снизу вверх. На наш взгляд, существенный вред в управлении создается через множество искусственно созданных посреднических структур – финансовые структуры, паевые инвестиционные фонды, страховые компании, организации однодневки, СПО, ассоциации, некоммерческие организации и другие. Похищаются огромные бюджетные средства, взносы и коммунальные платежи населения.

Можно предложить прямые методы финансирования через местные финансовые органы (они должны стать двойного подчинения, в т.ч. МФ РФ) и местные банки по месту нахождения действующего или строящегося объекта по факту выполненных работ, без участия множества посредников и фирм-однодневок.

5. Внести предложения по изменению отношений с внешним миром.

5.1. Внести предложения по созданию новых и реструктуризации действующих международных организаций. Россия должна стать инициатором новых отношений в мире на справедливой основе. Эти организации необходимы для выработки политики стратегического развития мирового сообщества и сохранения природы и жизни на Земле.

5.2. Осуществлять расчеты между странами в национальных валютах по курсу 1 : 1. В использовании искусственно созданном США показателе «валютный курс доллара» нет необходимости, т.к. он был введен после

Бреттон-Вудской конференции для финансового порабощения и мирового господства.

Расчеты можно начать с Таможенного Союза и стран БРИКС. Чтобы бизнес был уверен, что завтра он может взять кредит на 10 лет под 1-3 %, и ставка не изменится до конца срока, а курс рубля не упадет «ниже дна».

5.3. Изменить ориентацию с внешнего рынка на развитие и укрепление внутреннего рынка, с финансирования зарубежных экономик – на инвестирование в национальную экономику. Структура производства ВВП и его валовая добавленная стоимость (ВДС) по видам экономической деятельности в 2011-2015 гг. не изменились. Торговля и операции с недвижимостью составляют более 33 %, обрабатывающие производства до 14 %, добыча полезных ископаемых до 10 %, строительство снизилось до 6 %, сельское, лесное и рыболовное хозяйства вместе – менее 5 % [3].

Таблица 1

Использование ВВП

Показатели, млрд. руб.	2013	2014	2015
1. Объем ВВП	71017	77945	80804
2. Использовано:			
2.1. Экспорт в млрд. руб.	18909	21464	23863
В процентах к ВВП	27	28	30
2.2. Валовое накопление основного капитала	15007	16436	16761
В процентах к ВВП	21	21	20
2.3. Потребление на внутреннем рынке (услуги)	37101	40045	40180
3. Расходы на конечное потребление	52324	56488	59067
3.1. в том числе за счет импорта (товаров)	14921	16296	17135
В процентах	29	29	29

Источник: [2, с. 187-189].

Какую экономическую и социальную перспективу можно ожидать населению далее?

5.4. Изменить государственную денежно-кредитную политику (ДКП) и валютную политику

Основная задача любого ЦБ укреплять национальную валюту для развития национальной экономики и финансовой независимости страны. Однако на протяжении длительного времени Банк России выполняет функции по удержанию стабильно высокого валютного курса доллара для активного оборота денежных ресурсов на финансовом рынке и трансформации российского финансового капитала за рубеж. ЦБ РФ сделал основным инструментом ДКП размещение своих активов у нерезидентов. По состоянию на 01.01.2015 размещение золотовалютных резервов (ЗВР) у нерезидентов составляло 56 % всех активов ЦБ РФ, на 01.02.2015 г. – 60 %, на 01.01.2016 – 63 %, на 01.12.2016 г. – 60 % [4].

Малая доля активов ЦБ РФ направлена на поддержание текущей ликвидности кредитных организаций. Это короткие деньги (на 1, 7, 30 дней), которые обслуживают спекулятивные операции банков на финансовом рынке.

Рублевую эмиссию ЦБ РФ осуществляет только для покупки инвалюты для пополнения ЗВР. Соотношение объемов рублевой и долларовой массы в России ЦБ РФ не сообщает. Однако соотношение долларовых активов к рублевой кредитной эмиссии ЦБ РФ на 01.01.2014 г. превышает в 3.1 раза (15091 : 4881); на 01.01.2015 г. в 1,8 раза (18379 : 9305), на 01.01.2016 г. в 3.4 раза [10, табл. 3].

Это означает, что ЦБ РФ кредитует зарубежные экономики тех стран, где размещены ЗВР – США, Франция, Нидерланды, Германия. Создание условий для развития национальной экономики в задачи ЦБ РФ не входит.

Вторым инструментом ДКП ЦБ РФ является искусственный расчетный показатель – инфляция. Показатель инфляции рассчитывается и публикуется Госкомстатом как соотношение цен и тарифов на товары и услуги, потребленные населением за определенный период времени (ИПЦ). ЦБ РФ главной целью на 2017 г. ставит достижение ожидаемого уровня инфляции 4 %. Может ли ЦБ РФ воздействовать снижению инфляции?

ЦБ РФ проводит ДКП, ограничивающую количество национальных денег, т.е. не обеспечивает дешевыми кредитами запросы экономики.

Соотношение объема кредитной эмиссии (кредиты, выданные кредитными организациями юридическим и физическим лицам в рублях и инвалюте) к объему ВВП за 2014 г составляет 63 %, за 2015 г. – 67 %. Это значительно ниже показателей стран с устойчивой экономикой, где объемы выданных кредитов значительно превышают объем ВВП.

Показатель уровня монетизации – соотношение денежной массы (ДМ) к объему ВВП в России составлял в 2013-2015 г. г. не более 47-44 %. Монетизация экономики России среди крупных стран самая низкая (44 % к ВВП на 01.01.2016 г.).

Политику монетизации с помощью низких процентных ставок, почти бесплатных денег (мягкая ДКП), проводит США (0,25 %), ЕЦБ (0,05 %), Япония (-)0,1). Таким образом, эти страны достигают экономический рост за счет внутреннего рынка и минимальный уровень инфляции, а порой и дефляции за счет сокращения экспорта. При этом уровень монетизации и объем банковских кредитов (эмиссия) к объему ВВП в этих странах превышают в разы.

Но для России даются противоположные рецепты и требования – проведение жесткой ДКП – высокие процентные ставки, высокий валютный курс доллара, снижение рублевой денежной массы, т.е., те инструменты, которые не позволяют развивать национальную экономику России.

Таблица 2

**Уровень монетизации и инфляции, учетная ставка
и экономический рост в 2014-2015 г.**

Страна	Уровень монетизации ДМ/ВВП, в %	Учетная ставка, %	Уровень инфляции	Экономический рост, %
Япония	240	0,0 – (-)0,1	0,0 – (-)0,4	0,1
США	80	0,25	0,7	0,2
Китай	180	4,3	0,27	6,9
Германия	180	0,05	0,2	-
Россия	44	11	12,9	-3,8

Источник: [5; 6].

Для развития внутреннего рынка в России необходимо проводить монетизацию экономики. Это означает проводить ДКП, направленную на доступность банковских долгосрочных (инвестиционных) кредитов под низкий процент для всех субъектов экономики. Целенаправленное использование такой ДКП позволит преодолеть дефицит в заемных ресурсах бизнесу, создать новые рабочие места и расширить потребности населения и, в конечном итоге, снизить инфляцию.

На развитие экономики в виде инвестиций в основной капитал банковский кредит ничтожно мал. В 2013 г. и в последующие годы по нашим расчетам он мог составить около 2 %. Значительная часть кредитов банков направляется на обслуживание финансового рынка, потребительских нужд населения и внешнего рынка.

Действующая ДКП направлена на поддержание высокого курса доллара США и ориентирует инвестиции на финансовый рынок. Удерживая высокий курс доллара и высокую процентную ставку, ЦБ РФ способствует переводу финансовых активов банков, экспортеров, нерезидентов, игроков спекулятивного финансового рынка в иностранные активы и перетоку капитала за рубеж [11, с. 41].

Государственной политикой должно стать уважительное отношение к национальной валюте, вернуть доверие к рублю. Средства массовой информации ведут круглосуточную информационную войну против рубля сообщениями о валютном курсе доллара и евро, о спекуляциях на биржевых и финансовых рынках, рекламах о «зарабатывании легких миллионов». Такие рекламы и пропаганда «легких денег» ведут в пропасть и нравственному растлению российского населения.

5.5. Пересмотр налогового законодательства в интересах российского населения, российских налогоплательщиков и бизнеса.

Действующий Налоговый Кодекс России (НК РФ) защищает интересы иностранного бизнеса и создает проблемы с наполнением доходной базы бюджетов. За 20 лет реформ (1995-2015) динамика финансовых результатов организаций не улучшилась. Удельный вес прибыльных организаций в 1995 г.

составлял 66 %, в 2015 г. – 67 %, соответственно убыточных – 34 % и 33 %. Приватизация госсобственности и рыночные реформы управления экономикой не дали положительных результатов.

В целом, доля платежей бизнеса составляла в бюджете 2015 г. – 43 %, доля платежей населения – 37 %. Насколько эффективно работает бизнес и НК РФ?

В нижеприведенных расчетах представлены данные об эффективности НК РФ, глава 25.

Таблица 3

Расчет налога на прибыль, млрд. руб.

Показатели	2013	2014	2015
1. Валовая прибыль экономики и валовые смешанные доходы*	27811	30445	33459
2. Прибыль организаций **	9519	10465	12654
3. Доля прибыли организаций в валовой прибыли экономики, %	34	34	38
4. Налог на прибыль, поступивший в консолидированный бюджет***	2072	2375	2599
5. Соотношение поступления налога на прибыль в бюджет к прибыли организаций (стр. 4 : стр. 2), %	22	23	20

Источники: *[6], **[7], ***[8].

Кто разберется в достоверности статистической информации и наведет порядок в исчислении и уплате налогов?

У госаппарата должно быть осознание без сомнения:

- а) что **целью его деятельности является служение народу**, создание условий для достойного уровня жизни, нравственного образа жизни и совершенствование духовного потенциала – основы жизни всего общества;
- б) что все российское законодательство, принятое по рецептам западных монетаристов, направлено на всесторонний развал России, превращение ее в сырьевой придаток Европы, наращивание финансового капитала США, обогащение небольшой группы россиян, прихвативших госсобственность;
- в) что **разработка нового законодательства должна осуществляться российскими учеными** – патриотами России и профессионалами, прежде всего в области финансов, юридической и внешнеэкономической деятельности в целях исключения возможности лоббирования в Государственной Думе готовых законопроектов, «одобренных западными экспертами»;
- г) определение целей и задач денежно-кредитной, инвестиционной, налоговой, валютной и внешнеэкономической политики должно быть в интересах всего российского народа. Действующее в настоящее время законодательство защищает интересы оффшорного биз-

неса. Закон о добровольной деоффшоризации не сработал. Необходимо новое законодательство по деоффшоризации, дедолларизации, деприватизации экономики [9]. На 01.01.2016 г. активы, работающие за рубежом, в 2.7 раза превышали объем доходов годового консолидированного бюджета России. Это российский капитал, работающий на зарубежные экономики.

Несмотря ни на какие трудности, заблуждения, иллюзии, агрессивную информационную войну против России, россияне имеют высокий духовный потенциал. Россия должна выполнить свою миссию: стать духовным лидером в мире и инициатором справедливых и добрых отношений в мировом сообществе.

Список литературы:

1. <http://www.ach.gov.ru/upload/uf/483/4830aed0a9653b4c89e0ed73badbe861.pdf> (дата обращения: 12.12.2016).
2. ГКС. Россия в цифрах. – 2016. – С. 392.
3. ГКС. «Показатели национальных счетов России в 2011-2015 гг.». – 2016. – Табл. 2.3.28.
4. ЦБР, ББС № 12 за 2015 г. и 2016 г. табл. 2.1 (дата обращения: 26.01.2017).
5. www.fxstreet.ru.com/economic-calendar/interest-rates-table/ (дата обращения: 28.03.2016).
6. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab37.xls (дата обращения: 28.01.2017).
7. http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/dinfinrez.xls (дата обращения: 28.01.2017).
8. ГКС. Финансы России 2016. табл. 2.1 (дата обращения: 28.01.2017).
9. Иванов А.А. Крах «деоффшоризации» и новое начало [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://zakon.ru/blog/2016/4/27/krah_deoffshorizacii_i_novoe_nachalo (дата обращения: 29.01.2017).
10. Миронова Н.А. Структура инвестиционных процессов в России [Электронный ресурс] // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2016. – Том 8, № 4. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/14EVN416.pdf> (доступ свободный). – Загл. с экрана. Яз. рус., англ.
11. Миронова Н.А. Влияние денежно-кредитной политики на инвестиционный климат в России [Электронный ресурс] / Н.А. Миронова // Международный научно-исследовательский журнал. – 2016. – № 7 (49), Часть 1. – С. 38-43. – Режим доступа: <http://research-journal.org/economical/vliyanie-denezhno-kreditnoj-politiki-na-investicionnyj-klimat-v-rossii/>. – doi: 10/18454/IRJ.2016.49.111.

ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИЙ

© Панина Г.В.¹, Галяшинский В.А.²

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

В статье рассмотрены основные этапы формирования финансовых ресурсов организации и источники их привлечения. Обозначены ограничения в использовании внешних источников финансирования. Представлены основные направления эффективного использования финансовых ресурсов с целью обеспечения устойчивого финансового положения организации.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, капитал, прибыль, самофинансирование, ограничения.

Финансовые ресурсы имеют первостепенное значение в обеспечении расширенного воспроизводства организаций. От их величины, стоимости и условий привлечения зависит решение многих социально-экономических и производственных задач предприятия, связанных с экономическим ростом и повышением конкурентоспособности.

В условиях современной экономики руководители организаций сталкиваются с проблемами их формирования и использования: снижение конкурентоспособности выпускаемой продукции, высокая себестоимость продукции, снижение продаж, что приводит к снижению прибылей и препятствует расширенному воспроизводству. Финансовое состояние любой организации определяется наличием достаточного количества финансовых ресурсов и эффективностью их использования.

Формирование собственных и привлеченных финансовых ресурсов, а также их эффективное использование обеспечивает финансовую устойчивость любой организации в условиях современной рыночной экономики.

Цель формирования собственных финансовых ресурсов заключается в обеспечении самофинансирования развития организации за счет привлечения собственных финансовых ресурсов из различных источников. Формирование собственных финансовых ресурсов осуществляется по этапам (таблица 1).

При недостатке финансовых ресурсов, сформированных за счет собственных источников, руководство компании обращается к источникам формирования заемных средств.

¹ Доцент кафедры Экономики, кандидат экономических наук.

² Студент.

Таблица 1

Этапы формирования собственных финансовых ресурсов

Этап	Содержание этапа
Анализ формирования собственных финансовых ресурсов в прошлом периоде	Выявление потенциала формирования собственных финансовых ресурсов
Определение общей потребности в собственных финансовых ресурсов в плановом периоде	Сумма собственных финансовых ресурсов, формируемых за счет как внутренних, так и внешних источников
Обеспечение максимального объема привлечения собственных финансовых ресурсов за счет внутренних источников	До того, как обращаться к внешним источникам собственных финансовых ресурсов, должны быть реализованы все возможности их формирования за счет внутренних источников.

Между тем привлечение финансовых ресурсов из различных источников имеет ряд ограничений: организационно-правовых, макроэкономических, инвестиционных, финансово-аналитических (таблица 2).

Таблица 2

Ограничения формирования финансовых ресурсов

Вид ограничения	Сущность
Организационно-правовые	нижняя граница величины уставного капитала; величина резервного капитала; пределы размещения привилегированных акций, корпоративных облигаций; контроль над управлением компанией
Макроэкономические	денежно-кредитная политика государства, действующая система налогообложения, величина ставки рефинансирования, уровень инфляции, инвестиционный климат в стране, страновой риск
Инвестиционные	сочетание интересов организации с интересами инвесторов и кредиторов
Финансово-аналитические	показатели, на основе которых производится оценка влияния процесса изменения финансовой структуры на финансовое положение компании

К ограничениям организационно-правового характера относятся законодательно закрепленные требования к величине и порядку формирования отдельных элементов собственного и заемного капитала компании: нижняя граница величины уставного капитала; величина резервного капитала; пределы размещения привилегированных акций, корпоративных облигаций. К организационно-правовым ограничениям относится и контроль над управлением компанией. Это касается в первую очередь акционерных обществ. Привлекая финансовые ресурсы путем дополнительной эмиссии акций, компания изменяет финансовую структуру капитала и структуру управления самой компании.

В число макроэкономических ограничений входят: инвестиционный климат в стране, страновой риск, денежно-кредитная политика государства, действующая система налогообложения, величина ставки рефинансирования, уровень инфляции.

Формирование финансовых ресурсов организаций сопряжено с оценкой сочетания интересов последних с интересами инвесторов и кредиторов, то есть действуют инвестиционные ограничения. Взаимодействие с финансовым инвестором характеризуется, прежде всего, сохранением действующей структуры управления в организации, среднесрочным горизонтом инвестирования и его заинтересованностью в получении прибыли, как правило, в конце срока инвестиций. В то же время стратегический инвестор принимает активное участие в управлении предприятием, не ограничивается конкретными сроками инвестирования, нацелен на получение значительной части бизнеса.

Наконец, группа финансово-аналитических ограничений включает в себя показатели, на основе которых производится оценка влияния процесса изменения финансовой структуры на финансовое положение компании, – коэффициенты структуры капитала [1].

Использование финансовых ресурсов предприятий осуществляется по следующим основным направлениям [2]:

- финансирование затрат на производство и реализацию продукции, работ, услуг;
- финансирование инвестиционной деятельности предприятия (реальные и финансовые инвестиции);
- платежи в бюджет и внебюджетные фонды;
- погашение кредитов и займов;
- финансирование благотворительной деятельности и др.

Формирование и использование финансовых ресурсов опосредуются денежными потоками в разрезе трех видов деятельности организации (предприятия): текущей, инвестиционной, финансовой,

Прибыль остается основным источником формирования собственных финансовых ресурсов.

Получение прибыли – непереносимое условие и цель предпринимательства любой хозяйственной структуры. Прибылью (рентабельностью) оценивается эффективность хозяйствования, прибыль – главный источник финансирования экономического и социального развития; прибыльность служит основным критерием выбора инвестиционных проектов и программ оптимизации текущих затрат, расходов, финансовых вложений [3].

Таким образом, прибыль обрела важнейшую, ведущую роль в новом хозяйственном и финансовом механизме управления социально экономическим развитием. Однако современные организации сталкиваются с проблемами снижения уровня деловой активности, что в результате приводит к снижению общей доходности организации, в том числе от операционной и обычной деятельности. По этим причинам следует уделить особое внимание аспектам ее формирования и распределения (таблица 3).

Таблица 3

Формирование прибыли

Вид прибыли	Расчет
Прибыль от выпуска продукции	объем товарной продукции – коммерческая себестоимость
Прибыль от реализации продукции или услуг	прибыль от выпуска ± прибыль в переходящих остатках нереализованной продукции
Прибыль валовая, или операционная, или по отчету (балансовая прибыль до налогообложения)	прибыль от реализации ± результат от прочей реализации ± внереализационные результаты
Прибыль налогооблагаемая	прибыль валовая – прибыль, не облагаемая налогом или облагаемая в особом порядке
Прибыль балансовая	прибыль валовая – налог на прибыль
Прибыль чистая	прибыль валовая – налог на прибыль – отчисления в централизованные фонды – резервный фонд

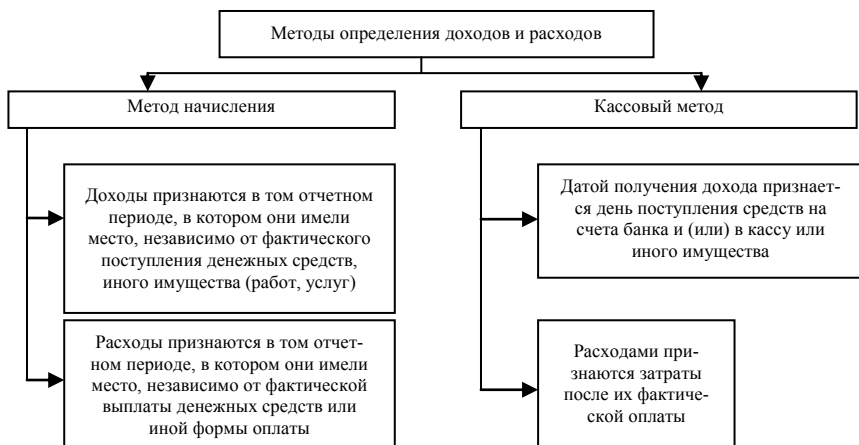


Рис. 1. Формирование налогооблагаемой прибыли

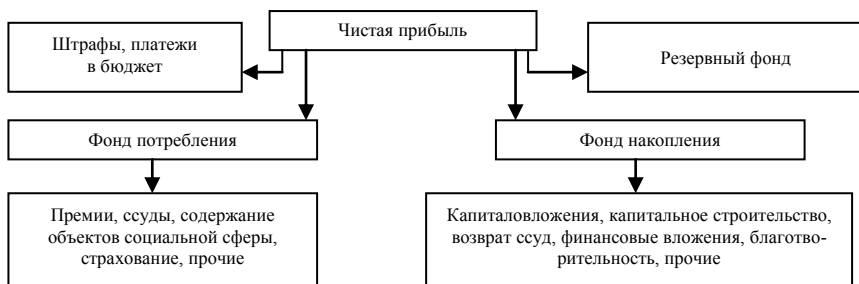


Рис. 2. Схема распределения чистой прибыли [5]

Оставшаяся в распоряжении организации прибыль расходуется по его усмотрению на потребление, накопление и развитие, в том числе на инвестиции. Итоговые суммы прибыли формируется с использованием методов начисления и кассового (рисунок 1) [4].

Распределение чистой прибыли представлено на рисунке 2.

Таким образом, можно отметить, что теоретические и практические аспекты формирования и использования финансовых ресурсов широко исследованы отечественными и зарубежными учеными-экономистами.

Условия современной экономики требуют новых подходов к формированию и использованию финансовых ресурсов, основанных на глубоком синтезе достижений современной финансовой теории и опыта финансового управления.

Список литературы:

1. Журавлев Ю.А. Опорный конспект лекций для студентов экономических специальностей по дисциплине «Финансовый менеджмент производственных комплексов» [Электронный ресурс] / Ю.А. Журавлев, А.В. Прошкин, С.Б. Глоба // Электронный учебник. – 2010. – Режим доступа: <http://uchebnik.online/management-finansovyy/opornyy-konspekt-lektsiy-studentov.html>.

2. Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю., Скамай Л.Г. Финансы организаций (предприятий): учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 575 с. – (Высшее образование).

3. Ряполова Л.Н. Финансовые ресурсы предприятия и источники их формирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://konf2014.afur.ru/stat/rypolova.pdf>.

4. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент для практиков [Текст]: учебник / Е.С. Стоянова, М.Г. Штерн. – М.: Перспектива, 1998. – 268 с.

5. Финансы организаций (предприятий): учебник / Л.Г. Колпина и др.; под общ. ред. Л.Г. Колпиной. – 2-е изд., испр. – Минск: Высшая школа, 2010. – С. 16.

РАЗВИТИЕ АЛЬТЕРНАТИВНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ

© Петренко А.С.¹, Прокопова А.С.²

Кубанский государственный технологический университет, г. Краснодар

Альтернативное финансирование – это сфера, которая развивается в помощь целому ряду отраслей. Государство, финансовые институты

¹ Доцент кафедры Экономики и финансового менеджмента, кандидат экономических наук.

² Студент 4 курса кафедры Экономики и финансового менеджмента.

развития далеко не исчерпали весь спектр возможностей стимулирования предпринимательской деятельности, однако альтернативные формы заимствования могут окончательно сформироваться как реальный сегмент финансовой отрасли и составить конкуренцию банкам. Таким образом, в условиях сложной экономической ситуации и явного дефицита финансовых ресурсов, стратегия развития данного рынка требует детального изучения.

Ключевые слова: альтернативное финансирование, краудфайдинг, краудинвестинг.

На финансовом рынке альтернативное финансирование обычно ассоциируют с потребительскими займами (P2P-кредитование и краудфайдинг). Они представляют собой некие финансовые сервисы, в которых кредитором выступает не банк или кредитная организация, а довольно большое число институциональных инвесторов или физических лиц. Подобная модель стала широко востребованной в потребительском кредитовании, так как финансовые услуги становятся более доступными для потребителей разных групп.

Компании данная модель обеспечивает более низкую ставку по кредиту ввиду отсутствия посредников в виде такого финансового института, как банк. Вторым же фактором становится срок рассмотрения поступающей заявки – от нескольких часов до нескольких дней (включая время сбора денежных средств на площадке от имеющихся кредиторов), в то время как банковское кредитование, как правило, рассматривает заявку от одного месяца, плюс подготовка значимой документации. Более того, удобная сумма кредита определяется лишь самой компанией. Малые компании зачастую нуждаются в небольших и быстрых займах для ликвидации своих кассовых разрывов, однако банкам подобные суммы не представляются интересными, из-за высоких операционных расходов на оформление.

Рынок альтернативного кредитования значительно расширился за несколько последних лет и, более того, по оценкам экспертов этот сектор имеет значительную емкость с точки зрения потенциала роста. На данный момент спектр инструментов включает в себя:

- онлайн-МСБ-кредитные сервисы;
- онлайн-факторинг;
- P2P-кредитование – привлечение денежных средств в долг у частных сторонних инвесторов;
- краудинвестинг – привлечение в качестве акционеров частных сторонних инвесторов;
- краудфандинг – привлечение денежных средств у потенциальных клиентов под реализацию продукта или же услуги.

Сегодня наиболее востребовано краудное финансирование: краудфандинг, который узаконен в форме отношений коммерческого характера по

крайней мере в двадцати ведущих странах мира. Во многих из них законодательство применялось в целях создания условий для генерирования новых рабочих мест, а так же поддержания значительно рискованных проектов в сфере высоких технологий [1].

Среди самых известных компаний в данном сегменте можно выделить американскую Lending Club (которая уже вышла на IPO) и британскую частную компанию Zora. Стоит отметить, что Великобритания является лидером среди европейских стран в данном сегменте, поскольку имеет значительную поддержку со стороны государства в качестве налоговых льгот и всевозможных инноваций, стимулирующих эту многообещающую индустрию.

Для функционирования краудфандинга создаются специальные платформы – сайты, осуществляющие организацию всего краудфандингового процесса (проверка и анализ проектов, предоставление возможности проектам найти инвесторов, сбор средств, передача средств, юридические вопросы, реклама и др.).

Существуют следующие направления краудфандинга:

– Без вознаграждения (благотворительность).

Являлось доминирующим направлением вплоть до 2012 года. Яркий пример в России – Добро Mail.ru.

– С нефинансовым вознаграждением. В роли нефинансового вознаграждения, как правило, применяются образцы конечного продукта, автографы, упоминания в титрах, участие в процессе и т.п. На сегодняшний день – это самое популярное направление краудфандинга. Наиболее известные площадки в России, работающие по этому направлению – Boomstarter и Planeta. В мире – Kickstarter и Indiegogo.

– С финансовым вознаграждением (краудинвестинг).

Следует упомянуть, что проект не обязательно полностью финансируется микро-инвесторами. Доля краудинвестинга может составлять 100 %, 50 %, или же 10-20 %.

Сегодня люди готовы инвестировать деньги в стартапы, однако законодательство большинства стран устанавливает препятствия данному виду инвестирования. Весьма малое количество стран создает благоприятные условия для микро-инвестирования. Как пример, можно вновь выделить политику Великобритании: здесь любой человек имеет возможность инвестировать средства в стартап начиная от 10 фунтов.

Но, не смотря на всевозможные законодательные ограничения стран, на данный момент во всём мире насчитывается более чем 300 площадок краудинвестинга. Развитые страны осознают перспективы развития краудинвестинга и его благоприятное влияние на экономику. Поэтому в законодательство вводят поправки, которые призваны облегчить жизнь микро-инвесторам.

В России же развитие краудинвестинга имеет с достаточно основательные проблемы:

1. Российское законодательство не позволяет значительному числу людей вкладывать денежные средства в проект и иметь при этом юридические гарантии по выплате дивидендов. Именно поэтому на территории нашей страны возникали (и практически сразу исчезали) такие модели краудинвестинга, которые их авторы пытались специально адаптировать под российскую действительность [2].
2. Предпочтение финансирования в менее рискованные инструменты: банковские депозиты, недвижимость, ПИФы и т.д.
3. Отсутствие успешных примеров краудинвестинга в России. Успешные кейсы могли бы стать катализатором развития для данных площадок;
4. Неправильное позиционирование продукта. Значительное количество площадок раскрывает значение инструмента, как инвестирование для достаточно состоятельных людей, что противоречит сути микро-инвестиции. Данной категории инвесторов проще вложить большую сумму для проектов, основательно ими изученными. Краудинвестинг предполагает дробление большой суммы на малые части.
5. Отсутствие льгот по налогам для инвесторов. В первую очередь, это позволило бы дать стимул к инициативам для микро-инвесторов.
6. Низкое качество российских площадок. Сам процесс усложнен дополнительными процедурами.
7. Низкая грамотность населения в части венчурных инвестиций.

Не смотря на все бюрократические трудности, краудинвестинг развивается. Некоторые компании пытаются самостоятельно привлекать частных инвесторов, другие же регистрируются на краудинвестинговых площадках.

Первой платформой для краудинвестинговой в 2012 году РФ стал Smartmarket.net. Однако он был закрыт уже в июле 2013 года. Следующие площадки (VCStart, WeShar). Однако и эти платформы потерпели неудачу. В итоге в июле 2015 года функционировать остались лишь два проекта.

Первый проект – платформа StartTrack, данная площадка помогла реализовать 18 проектов и продолжает успешно этим заниматься.

Однако проблема заключается в том, что проект нарушает основные принципы краудинвестинга. Здесь существует весьма высокий порог входа для инвесторов. Для вложения своих средств инвестору необходимо путем аккредитации подтвердить свой доход, который должен быть равен не менее 3 млн. руб.

Второй проект называется SearchFunds, но и этот проект имеет основания не называться краудинвестинговым. Данная площадка не рассматривает большого числа инвесторов для проектов, и, следовательно, не имеет проблем с юридическими аспектами. Так же сама платформа не чувствует в

совершаемых сделках: по своей сути, это лишь доска объявлений о привлечении инвестиций.

Таким образом, в чистом виде рынка краудинвестинга в России всё ещё нет. Существует лишь серия сделок в виде синдикатов с долями и акциями компаний.

Согласно данным расчета одной из краудинговых компаний в России, потенциальный объём рынка частного финансирования малого и среднего бизнеса (включая краудлендинг и краудинвестинг) занимает долю в более чем 1 трлн рублей в год. Если говорить в целом о потребностях российских компаний в финансировании, то это порядка 10 трлн. рублей в год. Это говорит о том, что краудинвестинг и краудлендинг могут обеспечить рынку прирост на 20-100 %. Однако это потенциал осуществим лишь благодаря полнофункциональным крауд-механизмам.

Все примеры неудачных начинаний в сфере краудинвестинга являются следствием существующих проблем его развития. Сейчас многие страны (в том числе Россия) рассматривают в приоритете вопрос поддержания и развития стартапов. Весьма практично было бы размещать их финансовую поддержку для рынка не напрямую, а через подобные финансовые площадки.

К примеру, такие страны, как Япония, Сингапур, Гонконг, Малайзия и Корея предоставляют большое количество грантов и соинвестиционных программ для стартапов в данной сфере.

Опыт зарубежных экономик определенно заслуживает внимания и иллюстрирует идеи развития сферы краудинвестинга, однако это, по сути, все те же кооперативные отношения, в которых у России есть определенный опыт в прошлом. Учитывая, что возникновение сети интернет, а также тренды глобализации трансформируют мир в сторону крауд-технологий, Россия имеет все шансы и предпосылки стать глобальным лидером в развитии крауд-систем [3], объединяющих людей по всей планете. Верное восприятие краудинвестинга заключается в том, что он является частью огромного тренда коллективизации экономики, когда бизнес преобразуется в сетевую ценностную структуру.

Список литературы:

1. Независимое издание о технологиях и бизнесе: краудфайдинг в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rb.ru/opinion/zac/> (дата обращения: 26.02.2017).
2. Портал крауд-сервисов: Эффективен ли крауд инвестинг в России? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://crowdsourcing.ru/article/effektiven_li_kraudinvesting_v_rossii_ (дата обращения: 26.02.2017).
3. Национальный исследовательский университет: Высшая школа экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ineo.hse.ru/news/195005708.html> (дата обращения: 26.02.2017).

АКЦИЗЫ НА НОВЫЕ «ВРЕДНЫЕ» ТОВАРЫ: ЗА И ПРОТИВ

© Рукина С.Н.¹, Шабанова О.А.²

ФГБОУ ВО «Ростовский государственный экономический университет
(РИНХ)», г. Ростов-на-Дону

В статье рассматриваются последствия для бюджета и экономики введения акцизов на газированные напитки, пальмовое масло, шоколад. Приводится зарубежный опыт.

Ключевые слова: косвенные налоги, бюджетные доходы, акцизы, «вредные» товары, зарубежный опыт.

Функционирующая с 1992 г. российская налоговая система представляет собой взаимодействие двух равнозначных групп налогов: прямых, где объектом являются доходы и имущество налогоплательщика, и косвенных, включаемых в цену реализации товаров, выполненных работ, оказанных услуг, которую оплачивают покупатели, но в бюджетный фонд перечисляют продавцы-налогоплательщики. Наличие различных групп налоговых платежей позволяет государству решать разнонаправленные актуальные задачи.

Как известно, косвенные налоги выполняют, в первую очередь, фискальную функцию, формируя достаточно стабильную часть доходов бюджетов бюджетной системы РФ. Так, в 2013 г. в доходы консолидированного бюджета РФ поступило 4555,3 млрд. руб. НДС и акцизов, что составило 18,9 % всех поступлений, в 2014 г. 5012,4 млрд. руб. и 18,7 %, в 2015 г. 5302,3 млрд. руб. и 20 % соответственно [7]. Следовательно, учитывая несбалансированность бюджетов всех уровней, косвенные налоги можно рассматривать как перспективный источник дополнительных бюджетных доходов.

Следует обратить внимание на дискуссионный характер вопроса об экономическом содержании акцизов. На наш взгляд, акцизы являются особым видом косвенного налогообложения, отличающимся от НДС следующими особенностями:

- объектом налогообложения, которым являются только обороты по реализации конкретного подакцизного товара, а не выполненные работы и оказанные услуги;
- перечнем законодательно установленных подакцизных товаров;
- налогоплательщиками, которыми в большинстве случаев выступают организации или индивидуальные предприниматели, реализующие произведенные ими подакцизные товары;

¹ Доцент кафедры «Финансы», кандидат экономических наук.

² Студент кафедры «Банковское дело».

- налоговой базой, определяемой как объем реализованных подакцизных товаров в натуральном выражении, поскольку практически все действующие ставки акцизов являются специфическими (твердыми) [5, с. 532].

Механизм взимания акцизов регулируется гл. 22 «Акцизы» Налогового кодекса РФ [1]. Главным администратором рассматриваемого платежа является ФНС России. Приведенные в таблице данные свидетельствуют об увеличении поступлений акцизов как в абсолютном выражении, так и в относительном выражении в доходы консолидированного бюджета РФ.

Таблица 1

**Поступление администрируемых ФНС России акцизов
в консолидированный бюджет РФ в январе-ноябре 2015-2016 гг.,
млрд. руб. [4]**

Показатели	11 мес. 2015 г.	11 мес. 2016 г.	Темп изм., %
Поступило платежей, всего в т.ч.	12502,5	13068,8	104,5
акцизы из них	922,7	1177,1	127,6
на спирт этиловый из всех видов сырья и спиртосодержащую продукцию	0,8	0,9	122,0
на табачную продукцию	340,3	426,6	125,4
на нефтепродукты	269,6	411,8	152,8
на пиво	120,7	137,2	113,7
на алкогольную продукцию (за искл. вина)	115,6	146,3	126,6

Акцизы занимают небольшой удельный вес в общем объеме поступлений, администрируемых ФНС России: за 11 мес. 2015 г. этот показатель составил 7,4 %, за 11 мес. 2016 г. – 9 %. Между тем за 11 мес. 2016 г. по сравнению с аналогичным периодом 2015 г. темпы роста акцизов составили 127,6 %, превысив показатель по общему объему поступлений на 23,1 %. Полученные результаты связаны не только с индексацией ставок по отдельным подакцизным товарам, но и совершенствованием налогового администрирования, позволяющего обеспечить поступления налоговых доходов при слабоположительных макроэкономических показателях. В структуре поступлений по подакцизным товарам наибольшая доля около 70 % приходится на табачную продукцию и нефтепродукты.

Министерство финансов РФ предложило расширить список подакцизных товаров, включив в него газированные напитки, шоколад и продукты, содержащие пальмовое масло.

Президент РФ В.В. Путин выразил положительное отношение к данной идее, поскольку считает, что в результате увеличатся бюджетные доходы на 6-7 %, а также появится возможность ограничить потребление вредных и калорийных для здоровья продуктов [2, с. 85-88]. Министр здравоохранения РФ В.И. Скворцова отмечает, что введение налога направлено на решение

ряда важнейших проблем со здоровьем: предотвращение ожирения, в первую очередь у детей, сахарного диабета, нарушения сердечно-сосудистой системы [2, с. 85-88].

Однако, представители бизнес-сообщества негативно высказались о планах введения акцизов на вышеперечисленные товары. Как заметил уполномоченный по защите прав предпринимателей Б.Ю. Титов, введение дополнительной налоговой нагрузки ослабит отечественное производство, поставив многие предприятия отрасли на грань банкротства [3, с. 38-45]. Глава Союза производителей безалкогольных напитков Д. Петров акцентирует внимание на негативном отражении на потребителях, производителях и рынке новых акцизов: произойдет рост цен, сокращение персонала, работающих на предприятии и сжатие рынка [3, с. 38-45].

Как свидетельствует зарубежная практика, введение акцизов на «вредные» товары имеет противоречивый результат. В Великобритании правительство прогнозирует, что с введением «сахарного налога» поступления в бюджет увеличатся и составят около 5 млрд. фунтов стерлингов каждый год. В США посредством введения рассматриваемого налога в двух штатах, Западная Вирджиния и Арканзас, преследовалась цель уменьшения количества людей с избыточным весом. Тем не менее, правительству не удалось достичь поставленной задачи, поскольку спрос увеличился на более дешевые, но такие же не полезные товары. Введение акциза на сладкие газированные напитки, действовавшего в Дании с 1930 г. до 2013 г., имело негативный эффект. Так, вместо роста налоговых доходов в казну государства увеличился ввоз подакцизной продукции из других стран, где отсутствовал такой налог, при одновременном значительном падении внутреннего производства. Введение в Мексике в 2014 г. налога на газированные напитки оказало негативное влияние на уровень жизни бедных слоев населения. Они тратили на эти продукты в среднем 11,2 % своих располагаемых доходов, а представители среднего и обеспеченного класса – 4,9 % и 1 % соответственно. В результате чего закрылись 30 тыс. магазинов, в которых под налог попадало более 50 % ассортимента продукции. Правительство было вынуждено отменить акциз на безалкогольные напитки.

Рассматривая данный вопрос применительно к отечественной действительности, нужно отметить, что Россия как социально ориентированное государство заботится о своих гражданах, создавая концепцию вредности товаров, содержащих большую долю сахара и спиртных эссенций.

Газированные напитки, содержащие большое количество сахара (в среднем 26 ложек на 1 литр газированной воды), наносят значительный вред здоровью человека. По данным Росстата в 2015 году производители реализовали 4365000 литров газированных напитков [7]. Если рассмотреть выгоду для бюджета страны, то при введении ставки в 10 руб. с каждого литра она составит 43,65 млрд. руб., но только в том случае, если все газированные напитки будут признаны подакцизными, что вряд ли произойдет. В лю-

бом случае, в доходах бюджета поступления от акциза на газированные напитки не займут большого места (см. таблицу).

Еще одним подакцизным товаром, посредством которого увеличатся налоговые доходы бюджета может стать пальмовое масло. Введение акциза будет способствовать росту цен на товары, в состав которых входит данный продукт примерно на 15-20 %. А список данных продуктов будет немалый: маргарин, кондитерские и макаронные изделия, множество других товаров. По данным Росстата с января по ноябрь 2015 года в Россию ввезли 794 тыс. тонн пальмового масла, за 11 месяцев 2015 года импорт пальмового масла в России вырос на 23,6 % [7]. Если предположить, что применяя адвалорную ставку в размере 30 %, то есть примерно 200 долларов за тонну, при российском объеме импорта масла, равном 800 тыс. тонн в год, поступления в бюджет могли бы составить примерно 12 млрд. рублей.

В рамках борьбы с «вредными» продуктами в Правительстве РФ обсуждалось предложение об акцизе на шоколад. Акцизы на шоколад ранее вводились и не показали своих результатов. В последнее время в России наблюдается снижение спроса на шоколад. Согласно статистике в 2015 году его потребление сократилось, а именно на одного жителя РФ приходилось примерно 3,83 кг шоколада в 2015 году, что меньше на 10 %, чем в 2014 году [7]. Это произошло в связи с тем, что цена выросла на 40 % из-за снижения курса рубля к мировым валютам, в которых производился импорт шоколада.

Исходя из вышесказанного, авторы приходят к выводу, что в России введение акцизов на газированные напитки может привести к замене сахара на другие ингредиенты. Также производители, приспособившись к новым условиям, увеличат нелегальное производство продукции или ввоз из стран Евразийского экономического союза, что уже произошло с алкогольной продукцией. В данном случае, можно предложить альтернативу, состоящую в увеличении размера налоговой ставки НДС по сахару на 2 %, с 10 % до 12 %, что имеет более существенный фискальный эффект и не требует введения нового объекта налогообложения. Основной причиной сомнения авторов в необходимости введения акциза на пальмовое масло является отсутствие доказательной базы вредности данного продукта для здоровья населения. Важно отметить, что российский производитель не сможет заменить пальмовое масло аналогами, в результате чего закроются кондитерские производства. Введение акциза на шоколад крайне нерационально, так как уже сейчас рост цен негативно сказывается на уровне его потребления. В результате вместо увеличения бюджетных доходов может произойти их падение за счет сокращения налога на прибыль и НДС. Кроме того, шоколад не стоит причислять к «вредной» продукции, так как он благотворно влияет на мозговую деятельность, полезен для сердца и сосудов, нормализует давление, укрепляет костную ткань.

Таким образом, вопрос введения акцизов на «вредные» товары является дискуссионным и требует комплексного подхода, поскольку решив задачи

наполнения бюджета и охраны здоровья населения, у правительства появятся другие проблемы, связанные со снижением спроса и предложения на рынке, увеличением безработицы, нелегальным производством.

Список литературы:

1. Федеральный закон «Налоговый кодекс Российской Федерации», часть 2 от 5.08.2000 г. (в актуальной редакции) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.consultant.ru.
2. Ефимкина Н.Ю., Дурандина О.А. К проблеме введения акцизов: акциз на пальмовое масло – за и против: в сборнике // Психология труда, экономика и управление в современной России: организационная структура и предпринимательство. Материалы заочной международной научно-практической конференции. – Екатеринбург, 2016. – С. 85-88.
3. Малис Н.И. Вводить ли в налоговую систему РФ налоги на «вредную еду»? // Налоги и финансы. – 2016. – № 3 (31). – С. 38-45.
4. Налоговая статистика и аналитика. Официальный сайт Федеральной налоговой службы России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: nalog.ru.
5. Рукина С.Н., Денисова И.П. Развитие акцизного налогообложения в Российской Федерации. В сборнике: Актуальные направления развития бухгалтерского учета, налогообложения и статистики в инновационно-ориентированной экономике. Материалы IV Международной научно-практической конференции / Отв. ред. Л.Н. Усенко. – Ростов-н/Д, 2015. – С. 529-532.
6. Рукина С.Н., Денисова И.П. Совершенствование косвенного налогообложения в Российской Федерации // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – № 6 (288). – С. 42-49.
7. Финансы. Государственный бюджет. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gks.ru.

НАЛОГОВЫЙ УЧЕТ И УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА В ЦЕЛЯХ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

© Рыбкина К.В.¹

Арбитражный суд Чувашской Республики – Чувашии,
г. Чебоксары

Автором исследования сделан вывод о необходимости законодательного закрепления в Налоговом кодексе Российской Федерации понятия на-

¹ Секретарь судебного заседания Арбитражного суда Чувашской Республики – Чувашии; магистрант Чебоксарского кооперативного института (филиала) РУК.

логового учета, его объектов, целей и задач с учетом его ведения не только по налогу на прибыль, но и всем налогам; налоговый учет в настоящее время представляет собой внутреннюю работу экономического субъекта по учету объектов, подлежащих налогообложению, их показателей с целью определения подлежащего уплате налога и возможности проверки данного процесса внешним пользователем – государством; необходимо введение в Налоговом кодексе Российской Федерации отдельной главы, раскрывающей природу и назначение учетной политики в целях налогообложения, требования к оформлению учетной политики для всех экономических субъектов (примерный перечень разделов), ведущих налоговый учет, а также ее раскрытие при сдаче налоговой отчетности.

Ключевые слова: налоговый учет, первая часть Налогового кодекса Российской Федерации, учетная политика, принципы и задачи формирования учетной политики для целей налогового учета.

Тема настоящей статьи связана с проводившейся автором работой при написании магистерской диссертации по направлению «Экономика», публикации ряда статей автора и определяется необходимостью дальнейшего развития методологии налогового учета, его взаимодействия с бухгалтерским и управленческим учетом, разработки идеальной модели налоговой учетной политики организации, необходимостью разъяснения хозяйствующим субъектам о потенциальных возможностях, заложенных в налоговой учетной политике для развития экономического субъекта и его взаимодействия с иными субъектами, включая налоговые органы (с целью предупреждения штрафных санкций) [3; 4].

Для понимания сущности налогового учета и формирования учетной политики следует определиться с основными терминами, использование которых позволит углубить представление о налоговом учете.

Налоговый учет, по мнению автора, – это разработанная налогоплательщиком с учетом требований действующего законодательства система сбора, группировки и обобщения информации об операциях и имуществе организации с целью определения налоговой базы по конкретному налогу; это внутренняя работа экономического субъекта по учету объектов, подлежащих налогообложению, их показателей с целью определения подлежащего уплате налога и возможности проверки данного процесса внешним пользователем – государством.

Поскольку для налогового учета имеет значение кем он ведется, кто представляет информацию о его ведении, то в качестве его субъекта рассматривается именно налогоплательщик. При этом следует отметить, что к сожалению, законодательство напрямую не поименовывает субъекта налогового учета, как и не содержит требований к лицу, ведущему налоговый учет. Нам здесь важно разграничить субъект и объект учета для понимания, в связи с чем проявляются неоднозначные термины «налоговый учет», а также дальнейшего определения объекта учета. Как отмечено С.В. Данько, с

философской точки зрения, «Нет четких границ между познающим субъектом и познаваемым объектом, и первый вполне может являться частью второго, а также привносить во второй свое понимание в соответствии с характерным для данной эпохи мировоззрением. Кроме того, при постулировании независимости познаваемого предмета от субъекта сам субъект не может представляться существующим – ведь он как изучаемое явление не является независимым от субъекта, то есть от самого себя» [2].

Объектами налогового учёта являются доходы и расходы организации, а также иные показатели, учитываемые для целей налогообложения в зависимости от конкретного подлежащего уплате налога.

Здесь подчеркнем, что при определении является ли объект именно объектом налогового учета, следует детерминировать, имеется ли обязанность по уплате налога в отношении объекта, то есть важна цель учета.

Главной задачей налогового учета считается определение сумм платежей в бюджет и задолженности перед бюджетом по налогу на прибыль на определенную дату. Данная задача отличает налоговый учет от иных видов учета, служащих в первую очередь для интересов пользователей.

Налоговый учет выполняет следующие функции: фискальную, регулируемую, информационную и контрольную. Данные функции косвенно указаны в статье 313 НК РФ.

Можно говорить о необходимости законодательного закрепления в Налоговом кодексе Российской Федерации понятия налогового учета, его объектов, целей, задач, его принципов с учетом ведения не только по налогу на прибыль, но и всем налогам.

Нами выделен ряд принципов налогового учета, которые следует применять при формировании учетной политики.

К принципам налогового учета относятся принцип денежного измерения, самостоятельность организации налогового учета, непрерывность ведения налогового учета, принцип равномерности распределения доходов и расходов, принцип имущественной обособленности, принцип последовательности применения норм и правил налогового учета, принцип документирования, принцип временной определённости фактов хозяйственной деятельности.

С учетом целей, задач налогового и бухгалтерского учета, их объектов и применяемого на практике программного обеспечения, необходимости в сближении бухгалтерского и налогового учета не имеется.

Термин «учетная политика» вошел в употребление в конце восьмидесятых годов как вольный перевод на русский язык английского словосочетания «accounting policies», употребляемого в стандартах, издаваемых Комитетом по международным стандартам бухгалтерского учета.

Понятия учетной политики для целей налогообложения в налоговом законодательстве нет, понятие учетной политики для целей бухгалтерского учета не отражает сущность данного экономического явления.

Из приведенной ниже Таблицы 1 усматривается неосновательная игра законодателя со структурой Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации», концентрация на форме, а не содержании.

Таблица 1

Сравнение структуры ПБУ

ПБУ 1/94	ПБУ 1/98	ПБУ 1/2008
I. Общие положения	I. Общие положения	I. Общие положения
I. Формирование учетной политики	I. Формирование учетной политики	I. Формирование учетной политики
III. Раскрытие учетной политики	III. Раскрытие учетной политики	III. Изменение учетной политики
IV. Заключительные положения	IV. Изменение учетной политики	IV. Раскрытие учетной политики

В статье 313 НК РФ при раскрытии порядка учета налога на прибыль организации содержится положение о том, что порядок ведения налогового учета устанавливается налогоплательщиком в учетной политике для целей налогообложения [1]. Учётная политика для целей налогообложения – совокупность правил и методов, позволяющих обобщать информацию для определения налоговой базы по налогу на прибыль. Учетная политика является частью экономической политики организации, проявляющейся в добровольном выборе одного из нескольких возможных вариантов ведения учета и составления отчетности.

В таблице 2 даны определения учетной политики по ПБУ в различные периоды времени. Здесь мы наблюдаем отсутствие ориентировки законодателя на рекомендации, данные в различных публикациях по поводу корректировки понятия «учетная политика», существенных изменений в формулировке не просматривается.

Таблица 2

Историческое изменение понятия «учетная политика» по ПБУ

ПБУ 1/94	ПБУ 1/98	ПБУ 1/2008
Для целей настоящего Положения под учетной политикой предприятия понимается выбранная им совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной (уставной и иной) деятельности.	Для целей настоящего Положения под учетной политикой организации понимается принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности.	Для целей настоящего Положения под учетной политикой организации понимается принятая ею совокупность способов ведения бухгалтерского учета – первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности.

Согласно действующему законодательству учетную политику разрабатывают только организации и принятая организацией учетная политика обязательна для ее структурных подразделений. Отметим, что Министерством финансов Российской Федерации разработан проект «Изменения в ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», предусматривающий в частности распространение ПБУ 1/2008 также на индивидуальных предпринимателей,

адвокатов, учредивших адвокатские кабинеты, нотариусов и иных лиц, занимающихся частной практикой, в случае, если они ведут бухгалтерский учет в соответствии с законодательством Российской Федерации [5]. Полагая, что данное предложение является уместным и своевременным.

Учетная политика для целей налогового учета при общем режиме налогообложения составляется на основе осуществляемой организацией деятельности, уплачиваемых налогов и может содержать широкий спектр вопросов. При этом следует отметить отсутствие законодательных требований к оформлению учетной политики по учету иных налогов, кроме налога на прибыль и налога на добавленную стоимость, что представляет собой упущение законодателя. Кроме того, отсутствуют рекомендации по оформлению регистров учета и их ведению для иных, кроме налога на прибыль, налогов. В такой ситуации, с учетом потребностей экономических субъектов, целесообразно выделить в Налоговом кодексе Российской Федерации отдельной главы – «Налоговый учет и учетная политика в целях налогового учета», раскрывающей природу и назначение учетной политики в целях налогообложения, требования к оформлению учетной политики для всех экономических субъектов (примерный перечень разделов), ведущих бухгалтерский учет, а также ее раскрытие при сдаче налоговой отчетности.

Учетная политика для целей применения общего режима налогообложения может содержать следующие разделы ведения учета: организационные положения, общие положения: исчисление и уплата налогов и сборов (перечень уплачиваемых конкретным экономическим субъектом налогов и сборов), НДС (раздельный учет НДС, порядок раздельного учета НДС, порядок оформления счетов-фактур, ведения книг покупок, книг продаж, журнала полученных счетов-фактур), налог на прибыль (метод и порядок признания доходов и расходов, внереализационные доходы (дата признания, порядок учета отдельных видов внереализационных доходов), расходы (материальные расходы, расходы на оплату труда, порядок определения расходов на производство и реализацию, перечни прямых расходов по видам деятельности), момент признания внереализационных и прочих расходов, расходы на формирование резервов по сомнительным долгам, налоговая база, особенности определения налоговой базы по операциям с ценными бумагами, доходы и расходы от операций с ценными бумагами, расходы, связанные с оплатой процентов по долговым обязательствам, нематериальные активы (амортизация нематериальных активов), НДС/Л, страховые взносы, транспортный налог, земельный налог, налог на имущество организаций.

Наличие учетной политики облегчит учетную и аналитическую деятельность предприятия, в том числе при совмещении разных режимов налогообложения, осуществлении различной деятельности и переходе на иной режим налогообложения.

При этом структурно учетная политика для специальных режимов налогообложения в общих чертах схожа с учетной политикой для общего режима налогообложения.

Есть необходимость закрепления обязанности составления учетной политики всеми экономическими субъектами, ведущими налоговый учет, что позволит иметь четкое представление внешним и внутренним пользователям информации о примененных методах налогового учета, имеющихся регистрах налогового учета, а также правильности составления налоговой отчетности.

Список литературы:

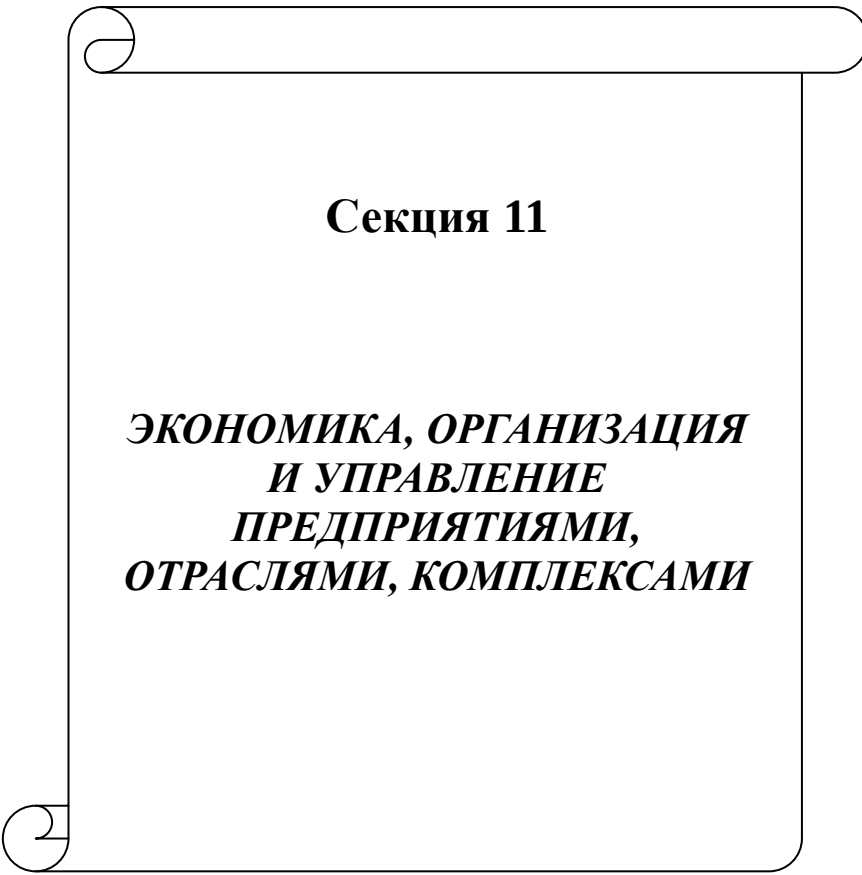
1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): федеральный закон от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ (в ред. от 28.12.2016) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 07.08.2000 – № 32. – Ст. 3340.

2. Данько С.В. Парадоксальность субъективной парадигмы в теории познания: дис. ... канд. филос. наук: 09.00.01. – Москва, 2003. – 134 с. – РГБ ОД, 61:04-9/88-1.

3. Рыбкина К.В. Бухгалтерский и налоговый учет: вопросы организации и взаимодействия / К.В. Рыбкина, Т.В. Федосенко // В сборнике: Экономическая наука и практика: проблемы взаимодействия и перспективы развития. Сборник материалов Международной заочной научно-практической конференции (15-16 декабря 2015 г.). – Чебоксары: ЧКИ РУК, 2016. – С. 164-168.

4. Рыбкина К.В. Значение достоверности бухгалтерского и налогового учета при проведении анализа финансового состояния организации / К.В. Рыбкина, Т.В. Федосенко // В сборнике: Перспективы развития бухгалтерского учета, анализа, аудита и налогообложения в российской и международной практике. Сборник материалов Всероссийской заочной научно-практической конференции. Министерство образования и науки РФ; ФГБОУ ВПО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова». – 2016. – С. 228-231.

5. Проект «Изменения в ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» [Электронный ресурс] // Сайт Министерства финансов Российской Федерации. – Режим доступа: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=116478&area_id=4&page_id=2104&popup=Y#ixzz4VrM7U63n.

A decorative border resembling a scroll, with rounded corners and a small circular element at the top left and bottom left.

Секция 11

***ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ
И УПРАВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ,
ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ***

ОЦЕНКА И УЛУЧШЕНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© Базюк Н.Ю.¹, Аношкина И.А.²

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

Основой рыночного механизма являются экономические показатели, необходимые для планирования и объективной оценки производственно-хозяйственной деятельности предприятия, образования и использования специальных фондов, соизмерения затрат и результатов на отдельных стадиях воспроизводственного процесса.

Ключевые слова: прибыль, организация, финансовый результат, фонд, рентабельность, деятельность, доход, конкурентоспособность, качество.

Понятие «прибыль» имеет разные значения с позиции организации, потребителя, государства. Но во всех случаях оно означает выгоду. Источником образования прибыли предприятий является общий доход. В толковом словаре русского языка закреплено что «прибыль – это обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия». В новом экономическом словаре, изданном под редакцией А.Н. Азрилияна под прибылью понимается «превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров» [1, с. 55].

Для построения эффективной системы управления прибылью важно сформулировать понятие прибыли, что представлено в таблице 1.

Таблица 1

Экономическое обоснование сущности прибыли, исследуемое учеными-экономистами

Автор	Определение
Бочаров В.В.	Прибыль представляет собой форму дохода предпринимателя, осуществляющего определенный вид производственно-коммерческой деятельности.
Колчина Н.В., Поляк Г.Б., Бурмистрова Л.М.	Прибыль – это часть добавленной стоимости, которая получена в результате реализации продукции.
Пошерстник Н.В., Мейксин М.С.	Прибыль как превышение доходов над расходами означает прирост имущества организации.
Савицкая Г.В.	Прибыль – это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции.

¹ Старший преподаватель кафедры Экономики, магистр финансов.

² Студент 3 курса направления подготовки «Экономика».

Представленные определения прибыли определяют прибыль как доход предпринимателя и как результат хозяйственной деятельности. Наиболее близко к создавшейся действительности определение, характеризующее прибыль как часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции, то есть определение, данное Г.В. Савицкой [2, с. 145].

Прибыль является основным источником финансирования развития предприятия, совершенствования его материально-технической базы обеспечения всех форм инвестирования. Вся деятельность предприятия направляется на то, чтобы обеспечить рост прибыли или, по крайней мере, стабилизацию ее на определенном уровне.

В результате анализа определений можно выделить два подхода: экономический и бухгалтерский. Суть экономического подхода определяет: прибыль (убыток) – это прирост (уменьшение) капитала собственников, имевший место в отчетном периоде. Согласно бухгалтерскому подходу прибыль (убыток) есть положительная (отрицательная) разница между доходами коммерческой организации, понимаемыми как приращение совокупной стоимостной оценки ее активов, сопровождающееся увеличением капитала собственников, и ее расходами, понимаемыми как снижение совокупной стоимостной оценки активов, сопровождающееся уменьшением капитала собственников, за исключением результатов операций, связанных с преднамеренным изменением этого капитала [3, с. 66].

Экономическая прибыль отличается от бухгалтерской тем, что при ее расчете учитывается стоимость использования всех долгосрочных и иных процентных обязательств (источников), а не только расходов по уплате процентов по заемным средствам, как это имеет место при расчете бухгалтерской прибыли. Иными словами, бухгалтерская прибыль превышает экономическую на величину альтернативных затрат, или затрат отвергнутых возможностей. Между тем именно экономическая прибыль служит критерием эффективности использования ресурсов. Положительное ее значение означает, что компания заработала больше, чем требуется для покрытия стоимости используемых ресурсов.

Величина прибыли зависит от направлений деятельности хозяйствующего субъекта: производственного, коммерческого, технического, финансового и социального.

С учетом последовательности осуществления операционной деятельности, ее цикличности, особенностей формирования доходов и затрат процесс формирования различных видов операционной прибыли представлен на (рисунок 1).

Существуют разные виды прибыли. Все они отличаются между собой и те, кто хочет заняться предпринимательской деятельностью, обязаны в них разбираться. В настоящее время выделяют такие виды прибыли:

1. Прибыль от обычных видов деятельности или от реализации работ, услуг, продукции. Она является разницей между всей выручкой от реализации продукции по действующим ценам без налога, акцизов, НДС и затратами на то, чтобы ее произвести и реализовать.
2. Прибыль или убыток от финансовой деятельности и от других вне-реализационных операций.
3. Налогооблагаемая прибыль, которая является разницей между балансовой прибылью и суммой рентных платежей, налогов на прибыль, налога на импорт и экспорт.
4. Чистая прибыль или прибыль в распоряжении предприятия, которая направляется на социальное, производственное развитие, создание резервных фондов, материальное поощрение всех работников, на уплату в бюджет различных экономических санкций, на благотворительность и так далее.
5. Консолидированная прибыль, сводная по всей бухгалтерской отчетности о деятельности и, кроме того, финансовых результатах дочерних и материнских предприятий.



Рис. 1. Схема формирования прибыли предприятия

С экономической точки зрения прибыль – это разность между денежными поступлениями и денежными выплатами [4, с. 67].

В процессе осуществления операционной деятельности формируются три вида операционной прибыли:

- маржинальная операционная прибыль;
- валовая операционная прибыль;
- чистая операционная прибыль.

Для каждой организационно-правовой формы определен соответствующий механизм распределения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия:

1. Первоочередное выполнение финансовых обязательств перед бюджетом и внебюджетными фондами.
2. Экономическое обоснование пропорции распределения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия на накопление и потребление.

Направления использования прибыли представлены на (рисунк 2).



Рис. 2. Направления использования прибыли предприятия

Распределение прибыли может производиться путем образования специальных фондов таких как: фонд накопления, фонд потребления, резервный фонд или путем непосредственного расходования чистой прибыли на отдельные цели. В первом случае на предприятии составляются сметы расходования фондов потребления и накопления, как приложение к финансовому плану, а во втором случае распределение прибыли отражается в самом финансовом плане [3, с. 60].

Основными задачами анализа прибыли являются:

- проверка обоснованности плановой величины прибыли. План по прибыли должен быть увязан с объемом реализуемой продукции и ее себестоимостью;
- оценка выполнения бизнес-плана по прибыли;
- исчисление влияния отдельных факторов на отклонение фактической суммы прибыли от плановой;
- выявление резервов дальнейшего роста прибыли и путей мобилизации (использования) этих резервов.

Рентабельность – это относительный показатель, который отображает степень прибыльности экономической деятельности предприятия. Во время анализа рентабельности предприятия или продукции исследуются как текущие уровни рентабельности, так и динамика их изменения.

Рентабельным называют такое предприятие, которое имеет прибыль, а значит, имеет положительные показатели рентабельности. Если предприятие убыточно, то его называют нерентабельным [5, с. 259].

Рентабельность дает понятие об отношении между полученным результатом и использованными ресурсами, а значит и об эффективности деятельности предприятия. Источником информации для анализа рентабельности предприятия являются все формы финансовой отчетности.

Показатели рентабельности, как одни из основных показателей эффективности финансовой деятельности, позволяют совокупно отразить «качество» финансового состояния организации и перспективы его развития. При определении изменения показателя рентабельности во времени важно обращать внимание не только на динамику, но и на «качество» показателей рентабельности, правильность группировки показателей рентабельности по укрупненным группам в целом.

Данные факторы позволяют определить пути увеличения доходности предприятия на основе анализа формирования, использования прибыли и расчета показателей рентабельности.

Список литературы:

1. Бланк В.Р. Финансовый анализ [Текст] / В.Р. Бланк. – М.: ЮНИТИ, 2014. – 249 с.
2. Быкадоров В.Л. Финансово-экономическое состояние предприятия [Текст]: Практическое пособие / В.Л. Быкадоров. – М.: Издательство «ПРИОР», 2014. – 294 с.
3. Каньковская А.Р. Экономический анализ [Текст]: учеб.-метод. пособие / А.Р. Каньковская. – СПб.: Издательский дом «Герда», 2015. – 237 с.
4. Ковалев А.И. Анализ финансового состояния предприятия [Текст] / А.И. Ковалев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2014. – 286 с.
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 437 с.

РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ «КАЗАХСТАН-2050»: ДОСТИГНУТЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

© Бизикова Т.А.¹, Пивоварова А.Д.²

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

В ответ на глобальные вызовы современности в Казахстане была принята Стратегия «Казахстан-2050», взявшая курс на новую экономическую политику. Она была разработана для успешной модернизации различных сфер деятельности государства и прежде всего экономики. Стратегия долгосрочная и реализуется поэтапно, однако, некоторые экономические направления уже дают первые результаты.

Ключевые слова: Стратегия «Казахстан-2050», Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан, позиции Казахстана в мировом рейтинге конкурентоспособности.

Казахстан – развивающаяся, молодая страна, которая имеет огромный потенциал, содействующий ее дальнейшему успеху. В декабре 2012 года в Послании Главы государства народу страны была представлена Стратегия развития Республики Казахстан до 2050 года. Ее главная цель – создание общества благоденствия на основе сильного государства, развитой экономики и возможностей всеобщего труда, вхождение Казахстана в тридцатку самых развитых стран мира.

Стратегия предусматривает реализацию семи долгосрочных приоритетов:

1. Экономическая политика нового курса – всеобъемлющий экономический прагматизм на принципах прибыльности, возврата от инвестиций и конкурентоспособности.
2. Всесторонняя поддержка предпринимательства – ведущей силы национальной экономики.
3. Новые принципы социальной политики – социальные гарантии и личная ответственность.
4. Знания и профессиональные навыки – ключевые ориентиры современной системы образования, подготовки и переподготовки кадров.
5. Дальнейшее укрепление государственности и развитие казахстанской демократии.
6. Последовательная и предсказуемая внешняя политика – продвижение национальных интересов и укрепление региональной и глобальной безопасности.

¹ Старший преподаватель кафедры Экономики.

² Студент 1 курса направления подготовки 38.03.01 Экономика.

7. Новый казахстанский патриотизм – основа успеха нашего многонационального и многоконфессионального общества [5].

Кратко подведем промежуточные итоги реализации этой стратегии.

Одним из важнейших целевых индикаторов является обеспечение роста ВВП. Его динамика представлена в таблице 1.

Таблица 1

Динамика ВВП

	ед. изм.	Итоги				Прогнозируемые результаты			
		2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Номинальный ВВП	% к пред. году	104,8 (31 015 186,6 млн.тг.)	106,0 (35 999 025,1 млн.тг.)	104,2 (39 675 832,9 млн.тг.)	101,2 (40 884 133,6 млн.тг.)	102,2	103,3	103,6	104,1

Следует отметить рост этого показателя на протяжении анализируемого отрезка времени. Однако, по данным доклада об экономике Казахстана за 2014 год, составленного группой Всемирного Банка [1] в 2014 году рост ВВП в Казахстане замедлился в связи со слабым спросом и падением цен на нефть. Рост замедлился с 6,0 процентов в 2013 году до 4,2 процента в 2014 году. 2015 год стал для экономики Казахстана годом тяжелых испытаний. Девальвация национальной валюты, резкое снижение цены на нефть, региональные геополитические события ухудшили состояние экономики страны, и как следствие вызвали замедление экономического роста. Проблема перехода от добывающей к обрабатывающей и перерабатывающей производственной экономике стала ещё более острой. Динамику показателей промышленной продукции можно проследить в таблице 2.

Таблица 2

Динамика показателей промышленной продукции

Показатели	Год			
	2012	2013	2014	2015
Объем производства промышленной продукции (товаров, услуг), млн. тенге	16 851 775	17 833 994	18 531 774	14 925 230
горнодобывающая промышленность и разработка карьеров, млн. тенге	10 242 053	10 696 926	11 060 179	7 521 180
индексы физического объема, в процентах к предыдущему году	100,4	103,3	99,7	97,5
обрабатывающая промышленность млн. тенге	5 446 749	5 852 592	6 092 194	5 971 860
индексы физического объема, в процентах к предыдущему году	101,2	101,9	101,1	100,2

В связи с этими тенденциями была разработана и введена в действие Государственная программа индустриально-инновационного развития Рес-

публики Казахстан (утверждена Указом Президента Республики Казахстана № 874 от 1 августа 2014 года).

Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы (далее ГПИИР) разработана в соответствии с долгосрочными приоритетами Стратегии «Казахстан-2050», в реализацию ключевого направления «Ускорение диверсификации экономики» Стратегического плана развития Республики Казахстан до 2020 года, Концепции по вхождению Казахстана в число 30-ти развитых государств мира. Программа является логическим продолжением Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы. Она сфокусирована на развитии обрабатывающей промышленности и имеет целью стимулирование диверсификации и повышения конкурентоспособности обрабатывающей промышленности.

Ключевыми задачами программы являются:

- опережающее развитие обрабатывающей промышленности;
- повышение эффективности и увеличение добавленной стоимости в приоритетных секторах;
- расширение рынков для реализации несырьевых товаров;
- увеличение продуктивной занятости;
- придание нового уровня технологичности приоритетным секторам обрабатывающей промышленности и создание основы для развития секторов будущего через формирование инновационных кластеров;
- стимулирование предпринимательства и развитие малого и среднего бизнеса в обрабатывающей промышленности.

За годы реализации программы индустриализации введено 961 проектов на сумму 4 трлн. тенге и создано 90,6 тыс. постоянных рабочих мест.

Всего с начала реализации программы индустриализации введенными проектами произведено продукции на сумму порядка 7,5 трлн. тенге, в том числе за 10 месяцев 2016 года – 1,8 трлн. тенге. В Казахстане за 10 месяцев 2016 года в рамках ГПИИР введено 63 проекта на сумму 179,2 млрд. тенге, создано более 4,8 тыс. постоянных рабочих мест.

За счет проводимой работы по индустриализации изменилась структура обрабатывающей промышленности. В дополнение к традиционно сильным отраслям металлургии и пищевой промышленности появились новые динамично развивающиеся отрасли: титановая промышленность, отрасль редкоземельных металлов, железнодорожное машиностроение, солнечная энергетика. Новые индустриальные проекты позволили придать импульс индустриальному развитию большинства регионов.

В рамках второй пятилетки индустриализации на стадии реализации находятся порядка 400 проектов на общую сумму 11 трлн. тенге с созданием

более 70 тыс. постоянных рабочих мест. В том числе до конца текущего года запланирован ввод еще 60 проектов на сумму порядка 700 млрд. тенге с созданием порядка 7 тыс. постоянных рабочих мест [2].

Экономический рост Казахстана невозможен без успешного развития предприятий среднего и малого бизнеса, составляющих основу экономики страны. По данным Комитета по статистике Министерства Национальной Экономики Республики Казахстан, количество активных субъектов малого предпринимательства с каждым годом растет.

Таблица 3

**Количество активных субъектов малого предпринимательства
Республики Казахстан**

Годы	2012	2013	2014	2015
Субъекты малого бизнеса, единиц	801362	879921	922285	1289683

Данные таблицы свидетельствуют о динамичном развитии малого бизнеса в стране. По сравнению с 2010 годом, общее число активных субъектов малого предпринимательства ежегодно в среднем увеличивалось на 9 % и за 5 лет возросло на 41,3 %.

Большую роль в поддержке предпринимательства в стране играет АО «Фонд развития предпринимательства «Даму», который реализует большое число программ, в том числе такие, как программа «Даму-Көмек» для помощи инвалидам-предпринимателям; программа «Даму-Өндіріс» для поддержки субъектов частного предпринимательства, занятых в сфере обрабатывающей промышленности. Эти программы, по большей части, также ориентированы на повышение доли сектора обрабатывающих производств в общем объеме продукции малого и среднего бизнеса [4].

Программы экономической поддержки в 2014 году были направлены на стимулирование роста путем устранения основных барьеров в деятельности частного сектора.

На фоне падения цен на нефть и роста неопределенности во внешней среде Правительство объявило о дополнительной программе поддержки экономики «Нұрлы жол». Цель «Государственной программы инфраструктурного развития «Нұрлы жол» на 2015-2019 годы» – формирование единого экономического рынка путем интеграции макрорегионов страны на основе выстраивания эффективной инфраструктуры по «лучевому» принципу для обеспечения долгосрочного экономического роста Казахстана, а также реализация антикризисных мер по поддержке отдельных секторов экономики в условиях ухудшения конъюнктуры на внешних рынках [6].

Итогом работы вышеуказанных программ стало улучшение позиций Казахстана в мировом рейтинге конкурентоспособности, составленном по материалам Отчетов Всемирного экономического форума о глобальной конкурентоспособности. Так, по итогам исследования 2014 года в рейтинге кон-

курентоспособности Казахстан занимал 50-ое место среди 144 стран мира. Среди стран СНГ Казахстан в рейтинге находился на втором месте после Азербайджана (38-место). Россия занимала 53-ье место, Грузия – 69-ое, Украина – 76-ое, Молдова – 82-ое, Армения – 85-ое, Таджикистан – 91-ое, Кыргызская Республика – 108-ое места.

Улучшение позиций Казахстана наблюдалось по группе факторов эффективности (48; +5). Так, незначительный прогресс достигнут по факторам Развитость финансового рынка (98; +5), Эффективность рынка товаров и услуг (54; +2) и Размер рынка (52; +2). Кроме того, Казахстан улучшил свой рейтинг по фактору Конкурентоспособность компаний (91; +3). Следует отметить ухудшение позиций республики на 8 пунктов по фактору Высшее образование и профессиональная подготовка (62; -8) в сравнении с 2013 годом. Произошли также ослабления позиций по факторам Макроэкономическая среда (27; -4) и Технологическая готовность (61; -4).

По итогам исследования 2015 года в рейтинге конкурентоспособности Казахстан занял 42-ое место среди 140 стран мира, улучшив свою прошлогоднюю позицию на 8 пунктов.

Это лучший результат Казахстана за всю историю участия в рейтинге индекса конкурентоспособности.

Общий средний балл Казахстана составляет 4,49 (4,42 в 2014 году), что обеспечило стране место в рейтинге между Польшей (4,49) и Италией (4,46).

Среди стран СНГ Казахстан в рейтинге находится на втором месте после Азербайджана (40-ое место). Россия занимает 45-ое место, Грузия – 66-ое, Украина – 79-ое, Таджикистан – 80-ое, Армения – 82-ое, Молдова – 84-ое, Кыргызская Республика – 102-ое места.

Значительное улучшение позиций Казахстана наблюдалось по фактору инновационного развития (78; +11). Так, прогресс достигнут по факторам Инновации (72; +13) и Конкурентоспособность бизнеса (79; +12). Кроме того, Казахстан улучшил свой рейтинг по фактору Институты (50; +7) и по фактору Развитость финансового рынка (91; +7). Следует отметить ухудшение позиций Казахстана на 3 пункта по фактору Эффективность рынка труда (18; -3) в сравнении с 2014 годом [3].

Таким образом, реализация Стратегии «Казахстан-2050» имеет положительные результаты. Предстоящие 15-17 лет должны стать «окном возможностей» для масштабного прорыва Казахстана, который, в конечном итоге, приведет Казахстан в число 30 самых развитых стран мира.

Список литературы:

1. Казахстан: Время низких цен на нефть – возможность для проведения реформ [Электронный ресурс] // Сайт Всемирного банка. – Режим доступа: <http://www.vsemirnyjbank.org/ru/country/kazakhstan/publication/kazakhstan-economic-update-spring-2015>(дата обращения: 07.12.2016).

2. Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы [Электронный ресурс] // Казахстан 2050 – наша сила. – Режим доступа: <https://strategy2050.kz/ru/news/41290/> (дата обращения: 07.12.2016).

3. Казахстан в Отчете Всемирного экономического форума о глобальной конкурентоспособности на 2014-2015 годы [Электронный ресурс] // Сайт Национального аналитического центра. – Режим доступа: www.nac.gov.kz/news/814 (дата обращения: 07.12.2016).

4. Маланьина А.А. Особенности финансирования малого предпринимательства в Республике Казахстан [Текст] / А.А. Маланьина // Проблемы современной экономики. – 2016. – № 31. – С. 133-140.

5. Стратегии и программы РК [Электронный ресурс] // Официальный сайт Президента РК. – Режим доступа: http://www.akorda.kz/ru/official_documents/strategies_and_programs (дата обращения: 07.12.2016).

6. Уразова Б.А. Перспективы экономического роста в Казахстане [Текст] / Б.А. Уразова // Экономика, социология и право. – 2015. – № 12-2. – С. 35-38.

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ ПРИБЫЛИ ЗЕРНОВОГО ХОЗЯЙСТВА

© Бойко Ю.О.¹

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

Преобладание в структуре посевов пшеницы делает земледелие в Костанайской области рискованным. В данной статье рассматривается проблема увеличения прибыли сельскохозяйственных предприятий за счет включения в севообороты высокодоходных теплолюбивых и засухоустойчивых культур.

Ключевые слова: прибыль с/х предприятия, масличные культуры, сафлор, оптимальный севооборот.

Основными источниками увеличения суммы прибыли являются увеличение объема реализации продукции, повышение цен и снижение себестоимости продукции.

Увеличение объема реализации продукции напрямую зависит от увеличения объема производства. Выявление резервов увеличения продукции растениеводства может осуществляться по следующим направлениям [1, с. 19]:

¹ Студент направления подготовки «Экономика». Научный руководитель: Байкова Е.И., старший преподаватель кафедры Экономики.

- расширение посевных площадей;
- улучшение структуры посевных площадей;
- повышение урожайности сельскохозяйственных культур;
- внедрение более продуктивных сортов.

Важнейшим фактором и путем повышения экономической рентабельности производства продукции растениеводства является дальнейшее увеличение урожайности всех сельскохозяйственных культур и, прежде всего, пшеницы. По оценкам ученых прирост урожайности пшеницы при интенсивной технологии обеспечивается за счет: рационального применения минеральных удобрений – на 30-35 %, использования интенсивных сортов – на 15-18 %, соблюдения сроков и высокого качества проведения технологических процессов возделывания пшеницы – на 45-47 % [2, с. 8].

Увеличение урожайности оказывает влияние не только на увеличение валовых сборов, но и на экономическую эффективность производства: производительность труда, себестоимость, а, следовательно, и на прибыль.

Рост урожайности пшеницы, как правило, связан с дополнительными трудовыми и материальными затратами на возделывание сельскохозяйственных культур. Однако, как показывают практические исследования, темпы роста урожайности и дополнительных затрат неодинаковы – урожайность растет быстрее, чем дополнительные затраты труда и средств. Поэтому с ростом урожайности сокращается трудоемкость производства и снижается себестоимость зерна.

В настоящее время оптимальная система севооборота является основой получения высоких урожаев качественной пшеницы и ячменя в Казахстане. Излишняя засушливость климата и высокие температуры не позволяют получать высокие урожаи типичные, например, для стран центральной и западной Европы (60-80 ц/га). Соответственно уровень используемых химических препаратов за рубежом не может быть экономически оправдан в Казахстане. Поэтому в настоящее время количество минеральных удобрений и гербицидов, используемых на полях, значительно меньше реальной потребности. Этот недостаток частично возмещается парованием полей, при котором не только уменьшается засоренность полей, но и растут почвенные запасы усвояемого азота [3, с. 19].

Но решить проблему с засоренностью полей не удастся только системой парования полей. Одним из «злостных» сорняков является горчак. Горчак ползучий является наиболее вредоносным среди сорняков. Резкое снижение урожайности сельскохозяйственных культур наблюдается уже при 20-25 стеблях горчака на 1 м², приводя к недобору 40-60 % урожая. При более высоком засорении (75-100 стеблей/м²) культурные растения полностью погибают.

Основная причина резкого снижения урожайности и гибели растений – острая конкуренция их за влагу и питательные вещества.

На засоренных землях влажность пахотного горизонта снижается до уровня мертвого запаса. При этом растения горчака усваивают из почвы в 2-5 раз больше питательных веществ, чем пшеница при урожае 20 ц/га.

Генеральный директор Казахского НИИ защиты и карантина растений А.О. Сагитов, привел такой факт: в 1965-1970 годах горчак был отмечен в республике на площади всего 650 тыс. га, с тех пор эта территория расширилась в четыре раза и об этом сорняке уже приходится говорить как об угрозе продовольственной безопасности страны.

Предлагается для борьбы с горчаком использовать препарат «горгон», который уже апробирован в ТОО «Садчиковское» Костанайского района.

Гербицид Горгон предназначен для борьбы с горчаком ползучим на паровых полях, предназначенных под посев зерновых культур. Разработчик – институт системы Россельхозакадемии, г. Санкт-Петербург. Новый гербицид Горгон, ВРК содержит в своем составе два действующих вещества: 350 г/л МЦПА кислоты + 150 г/л пиклорама. МЦПА проникает, главным образом, через листья и перемещается по растению к точкам роста. Ингибитор роста растений, разобщает процесс окислительного фосфорилирования, нарушая тем самым биосинтез структурных и ферментных белков в растении, его энергетический обмен. Пиклорам также является системным гербицидом гормонального типа. Легко перераспределяется по растению, накапливаясь в корневой системе и точках роста. При нанесении препарата на листья скорость его поглощения и перераспределения возрастает при повышенных температурах и влажности. Наибольший эффект от применения гербицида достигается при температуре воздуха 18-28 °С. В засушливую погоду действие гербицида может ухудшаться, поскольку препарат слабее проникает в растение и медленнее перемещается по нему вследствие общего снижения оттока ассимилянтов из листьев. Подавление роста сорняков происходит в течение нескольких часов после проведения обработки. Первые видимые симптомы действия препарата (скручивание, деформация стеблей и листьев) становятся заметны через 12-18 часов. Листья чувствительных растений через 1-3 недели становятся хлоротичными, после чего точка роста отмирает. Полная гибель побегов горчака ползучего и других видов наступает через 2-3 недели после обработки.

Так, в трехлетнем наблюдении в ТОО «Садчиковское» отмечено, что после обработки полей горгоном с нормой расхода 3,5 л/га в августе 2006 года горчак в течение двух лет не отрастал, и участки, ранее им засоренные, можно было возвращать в севооборот. В этих опытах также показано, что препарат проникает в корневую систему сорняка и уничтожает ее на глубину до 70 см, тогда как глифосатсодержащие препараты продвигаются лишь на 10 см.

В Республике Казахстан горгон зарегистрирован для борьбы с горчаком ползучим и другими двудольными сорняками в парах и на землях несель-

скозяйственного пользования. Горгон – системный избирательный гербицид с пролонгированным действием. Обработка препаратом паров, засоренным горчаком, обеспечивает защиту посевов зерновых культур от этого сорняка на следующий год. Другие культуры можно высевать через два года.

Рассчитаем стоимость гектарной обработки с использованием указанного препарата и сравним со стоимостью обработки препаратами глифосатной группы (гербициды ураган форте, ланс), используемыми в настоящее время.

Наибольшая дозировка горгона 3,5 л/га, стоимость составляет 10473 тенге/л гектарная стоимость составляет 36656 тенге. Но этот препарат имеет пролонгированное действие – до 3 лет. Таким образом, затраты за три года на гектар составят – 36656 тенге.

Препарат глифосатной группы ураган форте используется в дозировке бл/га, стоимость препарата значительно ниже – 3700 тенге/л, тогда стоимость гектара обработки препаратом составит 22200 тенге. Сравнивая стоимость гектарной обработки видно, что используемые препараты глифосатной группы в 1,6 раза дешевле. Но эти препараты должны использоваться постоянно, поскольку дают одноразовый эффект.

Сравним стоимость гектарной обработки за три года. Стоимость препарата горгон составляет 36656 тенге/га, а стоимость препарата глифосатной группы 66600 тенге. Экономия на 1 га составит 29944 тенге.

Кроме того, урожайность пшеницы увеличится на 1-3 ц/га и к тому же зерно будет более высокого качества.

Преобладание в структуре посевов пшеницы делает земледелие в Костанайской области рискованным, поскольку урожайность этой культуры значительно колеблется по годам. Так в ТОО «Ак-Бидай Агро» урожайность пшеницы составляла от 4 до 16 ц/га.

В последние годы все мы отмечаем изменение климата Казахстана. По количеству осадков прогнозируется тенденция к более сухому лету и более влажной зиме. Адаптация сельского хозяйства должна производиться за счет включения в севообороты высокодоходных теплолюбивых и засухоустойчивых культур.

Одной из перспективных масличных культур для выращивания в меняющихся природных условиях является сафлор, биология которого полностью соответствует засушливым условиям степи [4, с. 32].

Эта масличная культура прекрасно вписывается в местные севообороты, благодаря чему способствует диверсификации сельскохозяйственного производства. Это сильно засухоустойчивая, жаростойкая, высокотехнологичная и нетребовательная к почвам и качеству предшественника культура.

Сафлор может произрастать даже на солонцах. В севообороте является хорошим предшественником для зерновых. При соблюдении оптимального срока сева и нормы обладает хорошей конкурентной способностью: подавляет и угнетает многие однолетние и многолетние сорняки.

Важным достоинством сафлора является его очень глубокая корневая система, которая способна извлекать влагу из глубоких слоев почвы. А благодаря структуре своей вегетативной массы (наподобие пустынных растений), полученную влагу он расходует экономно. Всходы прорастают при температуре почвы 4-5 °С и могут выдерживать заморозки до -4 °С.

Вредителями сафлора могут быть проволочники и совки, повреждающие и другие масличные культуры. Специфические вредители сафлора – шалфейная совка и сафлорная муха. Снизить опасность поражения вредителями может соблюдение севооборотов.

Сафлор имеет преимущества перед другими масличными культурами, например, подсолнечником. Там, где подсолнух страдает от засухи, гораздо выгоднее и безопаснее с экономической точки зрения сеять сафлор. Есть у сафлора и другие преимущества, например, его семена белые и хорошо защищены листочками обертки корзинки и не имеют обычно такой привлекательности для диких птиц. Цвести сафлор начинает раньше подсолнечника и срок его цветения более растянут – длится целый месяц. Сафлор в отличие от подсолнечника не выделяет клейкой смолы и поэтому семена после очистки не содержат даже прилипших семян амброзии и других злостных сорняков. В масле сафлора намного больше линолевой кислоты, чем в подсолнечном, и больше витамина Е, чем в других видах растительных масел [4, с. 37].

Сафлор даёт хоть и невысокие, но довольно стабильные урожаи, мало зависящие от колебаний погоды.

Урожай семян сафлора в среднем за 2003-2014 гг. составил (в опытах Костанайского НИИ СХ) – 14,9 ц/га, в том числе в острозасушливом 2010 году – 9,8 ц/га.

Хочется ещё раз подчеркнуть, что урожай описанной культуры даже при существующих технологиях возделывания (а они отнюдь не совершенны) в меньшей степени подвержен колебаниям по годам в зависимости от погодных условий.

Проведем расчет рентабельности выращивания сафлора.

Затраты на 1 га по основным статьям составят:

Семена – $25 \text{ кг/га} \cdot 75 \text{ тенге} = 1875 \text{ тенге/га}$.

ГСМ:

сев – $6 \text{ л/га} \cdot 130 \text{ тенге} = 780 \text{ тенге/га}$.

три опрыскивания – $0.4 \text{ л/га} \cdot 130 \text{ тенге} = 52 \text{ тенге/га}$.

уборка – $10 \text{ л/га} \cdot 130 \text{ тенге} = 1300 \text{ тенге/га}$.

транспортировка – $3.5 \text{ л/км} \cdot 130 \text{ тенге} = 455 \text{ тенге/км}$.

Средства химзащиты:

дитокс – $1300 \text{ тенге/л} \cdot 0.5 \text{ л/га} \cdot 2 \text{ раза} = 1300 \text{ тенге/га}$.

альфашанс – $3800 \text{ тенге/л} \cdot 0.05 \text{ кг/га} \cdot 2 \text{ раза} = 380 \text{ тенге/га}$.

глифосат – $1050 \text{ тенге/л} \cdot 1.5 \text{ л/га} = 1575 \text{ тенге/га}$.

артстар – $25000 \text{ тенге/кг} \cdot 0.005 \text{ кг/га} = 125 \text{ тенге/га}$.

Прочие 2500 тенге/га.

Итого 10342 тенге/га.

Таким образом, в среднем затраты на 1 га составят 10342 тенге/га.

При минимальной фиксированной урожайности в Костанайской области 8 ц/га, доход составит 30143,2 тенге (урожайность $0.8 \text{ т/га} \cdot 37679 \text{ тенге} = 30143,2 \text{ тенге}$).

Тогда прибыль с 1 га составит 19801,6 тенге.

$30143,2 \text{ тенге (доход)} - 10342 \text{ тенге (затраты)} = 19801,6 \text{ тенге (прибыль)}$.

Рентабельность производства сафлора при урожайности 8 ц/га и затратам 10342 тенге/га составит 191,5 %.

При урожайности сафлора 14 ц/га, и средней цены 37679 тенге за тонну, рентабельность будет равна $52750,6 - 10342 / 10342 = 410 \%$.

Таким образом, возделывание сафлора позволит повысить эффективность сельскохозяйственного производства.

Кроме экономической составляющей, диверсификация растениеводства имеет ряд агрономических и организационных преимуществ. Прежде всего, она увеличивает ряд хороших предшественников для основной зерновой культуры – яровой пшеницы. Это позволяет избежать повторных посевов пшеницы. Наличие в структуре посевных площадей культур с различными хозяйственными и биологическими характеристиками позволяет более полно и эффективно использовать почвенно-климатический потенциал региона, улучшить фитосанитарную обстановку посевов, что будет способствовать снижению пестицидной нагрузки на растения полевой культуры и повышению экологической безопасности произведённой продукции.

Список литературы:

1. Хосиев Б.Н. Анализ финансовых результатов деятельности сельскохозяйственных организаций [Текст] / Б.Н. Хосиев, О.В. Мощенко // Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. – 2014. – № 9. – С. 19-21.
2. Тарушкин В.Н. Механизм предотвращения угроз существованию сельскохозяйственным производителям / В.Н. Тарушкин // Агробизнес России. – 2015. – № 3. – С. 4-10.
3. Личко К.П. Прогнозирование и планирование развития АПК [Текст] / К.П. Личко. – М.: КолосС, 2014. – 286 с.
4. Орлов А.И. Сафлор: биология, выращивание, борьба с болезнями и вредителями [Текст] / А.И. Орлов. – К.: Издательство «Зерно», 2013. – 624 с.

О НЕОБХОДИМОСТИ РАСШИРЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ КОМПЛЕКСА ПРОМЫШЛЕННОЙ ПЕРЕРАБОТКИ ПРОДУКЦИИ ЖИВОТНОВОДСТВА

© Горнин Л.В.¹

Министерство финансов Российской Федерации, г. Москва

С целью формирования рыночных отношений в Российской Федерации осуществляется государственное регулирование деятельности хозяйствующих субъектов. В проводимом исследовании показаны роль государства в регулировании экономических процессов, цели, объекты и организационный механизм регулирования, раскрыты особенности финансового регулирования.

Ключевые слова: государственное регулирование, цель государственного регулирования, объект регулирования, экономический механизм регулирования, финансовое регулирование.

В Российской Федерации государственное регулирование экономики направлено на развитие рыночных отношений в экономике и представляет собой совокупность мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера.

В современной научной литературе дано глубокое обоснование необходимости воздействия государства на экономику [1, 2 и другие]. Следует согласиться прежде всего с теми авторами, которые утверждают, что чем сложнее ситуация на внешних рынках и политическом поле, тем значительнее должно быть это влияние [3].

Роль государства рассматривается с двух позиций – как регулятора деятельности экономических субъектов и как собственника и предпринимателя. Деятельность регулятора реализуется через определенную четко обозначенную политику исполнительными органами управления в каждой из отраслей экономической деятельности с использованием определенных форм и методов воздействия на федеральном, региональном и муниципальном (районном) уровнях.

Государственное регулирование экономики предлагается рассматривать, с одной стороны, как одну из функций органов государственного управления (наряду с планированием, контролем и др.), с другой – как систему, имеющую целевую установку, в которой есть объекты, в отношении которых реализуется данная функция, субъект, реализующий её, а также организационно-экономический механизм, посредством которого эта функция реализуется.

¹ Заместитель министра, кандидат экономических наук.

Наиболее значимыми целями государственного регулирования экономических отраслей, входящих в комплекс промышленной переработки продукции животноводства, относятся:

- достижение экономической и социальной стабильности;
- обеспечение национальных конкурентных преимуществ;
- адаптация рыночного механизма к различным ситуациям, складывающимся под влиянием внешних факторов.

Основной целью государственного регулирования анализируемого комплекса является создание необходимых экономико-правовых условий для развития стабильных взаимовыгодных производственно-технологических связей с производителями сельскохозяйственного сырья, наиболее рационального расположения предприятий комплекса, формирования межрегиональной инфраструктуры материально-технического обеспечения и обслуживания и товародвижения готовой продукции.

Объектами регулирования являются конкретные отрасли экономики, а также регионы и федеральные округа Российской Федерации, что подтверждает статус отраслей, входящих в комплекс промышленной переработки продукции животноводства, расположенных на территории Сибирского федерального округа, как объектов государственного регулирования.

Организационный механизм представляет собой совокупность структур государственного управления на федеральном и региональном уровнях и муниципального управления на районном уровне, в компетенцию которых входит функция регулирования, представляющих субъект государственного регулирования экономики.

Экономический механизм предлагается рассматривать как совокупность форм, методов и инструментов нормативно-правового и финансово-экономического воздействия субъекта на объект, конкретные направления которого формируют ту или иную экономическую политику государства на каждом из уровней.

Основными направлениями государственного регулирования экономического механизма комплекса промышленной переработки продукции животноводства являются:

- финансовое регулирование, включающее в себя: финансово-кредитную политику; регулирование ценообразования; ведение антиинфляционной стратегии; участие государства в механизме рыночного капитала и инвестирования; регулирования трудовых отношений; стимулирования занятости населения;
- государственное правовое регулирование безопасности пищевой продукции, продукции фармацевтических предприятий и экологичности производственных процессов во всех отраслях,

входящих в комплекс промышленной переработки продукции животноводства.

Финансово-кредитная политика Центрального банка Российской Федерации определяет условия кредитования бизнеса. Сегодня она менее благоприятна для бизнеса, чем у конкурентов, в частности, базовая ставка кредитования Центробанка составляет не ниже 11 % годовых и повышается в зависимости от экономической ситуации, что в результате в коммерческом банковском секторе формирует ставки от 16 до 26-30 процентов, в то время как в экономически развитых странах она не превышает 5 %. Не смотря на поддержку государства, животноводство не справляется даже с взятыми кредитами, особенно это касается долгосрочных займов на масштабные проекты, которые для сохранения субъектов в собственности отечественных предпринимателей требуют пролангации.

Кроме того, в последние годы сформировался целый перечень неналоговых вычетов – с 2015 г. 5,1 % в фонд обязательного медицинского страхования перечисляется со всего фонда оплаты труда, экологический сбор, плата за загрязнение, отчисления операторов в универсальный резерв связи, разовые и регулярные платежи за пользование недрами, взносы на гарантирование средств пенсионных накоплений и взносы банков на обязательное страхование вкладов, портовые сборы и т.п. [4].

Значительную роль играет стабильность курса национальной валюты, ослабление которой положительно сказывается на отраслях, работающих на экспорт, но значительно удорожает продукцию отраслей, работающих на импортном оборудовании, комплектующих, пищевых добавках, что и предопределяет необходимость импортозамещения, особенно в отраслях, производящих оборудования для переработки сельскохозяйственного сырья.

Задача государственного регулирования на внутреннем рынке – стимулировать субъектов, производящих конкурентоспособную высокотехнологичную продукцию с высокой добавленной стоимостью, к формированию спроса на неё, т.е. к созданию и расширению рынков её сбыта.

Расширение процесса глобализации привело к росту внешней торговли, активному передвижению капитала и факторов производства между странами, возрастанию роли международных организаций и повсеместное утверждению принципов открытой экономики [5, с. 61], укреплению региональных интеграционных группировок, усилению обмена услугами, росту прямых иностранных инвестиций, увеличению объема международных заимствований [6, с. 5] при снижении роли в регулировании экономики национальных государств и усилении позиций наднациональных институтов [7, с. 226].

Международная интеграция затронула мировой финансовый рынок, что проявляется в увеличении международного трансферта рисков, информаци-

онном секторе, в связи и промышленности. В этот процесс вовлечено большинство стран мира. Деятельность государств в вопросах межгосударственного обмена в значительной степени регулируют и контролируют Международный валютный фонд (МВФ), Всемирный банк (ВБ) и Всемирная торговая организация (ВТО).

Для реализации инновационных проектов активно привлекаются финансовые ресурсы, особенно в странах, активизировавших денежно-промышленную политику в целях стимулирования инвестиционной и инновационной активности. Во многих странах управление кредитом используется как важнейший инструмент структурной перестройки экономики, проводится политика отрицательных процентных ставок. Дешевое и разнообразное кредитование экономики используется как главный инструмент поддержки перехода к новому технологическому укладу и выводу на новую кондратьевскую волну роста.

Политика Центрального Банка РФ направлена на сдерживание снижения базовой процентной ставки кредитования, что, с одной стороны, ведет к сокращению денежной массы в обороте, сдерживая развитие бизнеса, с другой – снижает конкурентоспособность отечественных товаров и услуг на мировом и отечественном рынках.

В условиях низкой доступности отечественных кредитов предприниматели всё чаще прибегают к услугам иностранных инвестиций. Их общий приток за 2000-2013 гг. увеличился почти в 15 раз [8]. Россия ежегодно привлекает иностранных инвестиций на 3,5 % ВВП. Столько же у Китая и Польши, остальные страны – меньше. Однако качество привлеченных иностранных денежных средств не в полной мере отвечает задач диверсификации экономики. 70-75 % поступивших в Россию инвестиций пришли из оффшорных юрисдикций, т.е. из средств российских граждан, легализованных за рубежом.

По оценкам Комиссии ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) индексы влияния прямых иностранных инвестиций на российскую экономику (от 1 до 4) выглядели следующим образом: индекс участия в создании добавленной стоимости составил 3, в создании рабочих мест – 4, в развитии экспорта – 4, в собираемости налогов – 4, в начислении заработной платы – 3, в расходах на НИОКР – 4, в инвестициях в основные фонды – 3.

Таким образом, неэффективность прямых иностранных инвестиций для российской экономики является фактором, стимулирующим необходимость наращивания государственного участия в реализации крупных инвестиционных проектов.

Значительное влияние на экономику страны в целом оказывают механизмы регулирования мировой торговли, реализуемые через Всемирную торговую организацию. Участие в ВТО расширило возможности россий-

ских предприятий по ведению внешнеэкономической деятельности, поэтому при планировании вопросов развития экспорта в современных условиях следует учитывать факторы, от которых зависит глобальная экономика: мировую денежно-кредитную систему, оказавшуюся в условиях ограниченных механизмов влияния; устойчивость европейского банковского союза; волатильность национальных валют, способствующая ускорению миграции капиталов; механизмы биржевых торгов; цены на нефть; сеть Интернет, сбой в которой могут привести к коллапсу как экономики в целом, так и инфраструктуры, в т. ч. государственной и военной; природные катаклизмы, способные поставить под угрозу цепочку поставок; войны, искусственно развязываемые ради ослабления потенциальных экономических соперников и ради прибыли транснациональных компаний и картелей на поставках вооружений.

Все эти факторы снижают конкурентоспособность отечественных товаропроизводителей, которые до сих пор, не имея значительных свободных финансовых средств и возможности экспортировать свой товар, не внедряют высокотехнологичного оборудования и снижают себестоимость производства своей продукции за счет снижения оплаты труда работников.

В качестве основных драйверов развития мировой экономики эксперты рассматривают:

- развивающиеся экономики Китая и Индии. В них увеличивается доходы населения, повышается уровень жизни, поэтому они станут основными потребителями продовольствия и инновационной продукции и услуг;
- изменение экономических моделей этих и прочих развивающихся экономик, в т. ч. российской, что демонстрирует уже начавшийся переход от сырьевой модели к диверсифицированной;
- новые технологии – нанотехнологии, достижения в области генетики и 3D-печать, которая будет максимально использована в промышленности, медицине и ювелирном деле.

В ходе проведения настоящего исследования определены основные направления совершенствования организационно-экономического механизма развития и государственного регулирования комплекса промышленной переработки продукции животноводства:

- во-первых, необходимо развитие протекционизма мясной промышленности с целью формирования устойчивых межрегиональных продовольственных связей, развития экспортной деятельности, чему будем способствовать принятие Федерального закона РФ «О поддержке экспорта», в том числе несырьевого, инновационного экспорта, к которому может быть отнесена продукция отраслей ком-

плекса; разработка Дорожной карты по поддержке экспорта продукции агропромышленного комплекса РФ; разработка региональных программ по развитию комплекса промышленной переработки продукции животноводства на базе местного сельскохозяйственного сырья;

- во-вторых, увеличение финансирования методов поддержки малого бизнеса на федеральном и региональном уровне.

Таким образом, в результате анализа нормативно-правовой основы функционирования и развития отраслей, входящих в комплекс промышленной переработки продукции животноводства, обоснована основная цель его государственного регулирования как создание необходимых экономико-правовых условий для развития стабильных взаимовыгодных производственно-технологических связей с производителями сельскохозяйственного сырья, наиболее рационального расположения предприятий комплекса, формирования межрегиональной инфраструктуры материально-технического обеспечения и обслуживания и товародвижения готовой продукции.

Список литературы:

1. Борисова О.В. Государственное регулирование пищевой промышленности как фактор обеспечения продовольственной безопасности [Электронный ресурс] // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 2-9. – С. 1911-1915. – Режим доступа: [www.rae.ru/fs/?section=content&op=showarticle &articleid=10006600](http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=showarticle&articleid=10006600).
2. Тю Л.В., Шавша Н.А. Государственная поддержка инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве // Вестник НГАУ. – 2014. – № 2 (31).
3. Ушачев И., Серков А., Маслова В., Чекалин В. Росту и развитию агропромышленного производства необходим комплексный подход // АПК: экономика и управление. – 2016. – № 4. – С. 4-15.
4. Налоговые схемы государства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2015/12/23/622171-n>.
5. Быков А.Н. Глобализация и регионализация: российские интересы и перспективы евразийской интеграции / А.Н. Быков // Российский экономический журнал. – 2001. – № 7. – С. 59-74.
6. Оболенский В.П. Глобализация мировой экономики. Проблемы и риски российского предпринимательства / В.П. Оболенский. В.А. Поспелов. – М.: Наука, 2001. – 216 с.
7. Альтернативы глобализации: человеческий и научно-технический потенциал России. Доклады и выступления на международной научной конференции (21-23 июня 2002 г.) / Под ред. А.В. Бугалина. – М., 2002 – Т. 2. – 320 с.
8. Россия в цифрах. 2014: Крат. стат.сб. / Росстат. – М., 2014. – 558 с.

РЕЗЕРВЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© Клевцова А.Ю.¹, Байкова Е.И.²

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

Существенным резервом увеличения производства продукции растениеводства является улучшение структуры посевных площадей. В данной статье рассматривается использование методов оптимизационного моделирования для определения оптимальной структуры посевных площадей.

Ключевые слова: финансовый результат, резервы увеличения прибыли, оптимизационная модель, структура посевных площадей.

Актуальность темы исследования обоснована тем, что одним из основных требований функционирования предприятий являются безубыточность хозяйственной деятельности, возмещение расходов собственными доходами и обеспечение в определенных размерах прибыльности, рентабельности хозяйствования. В условиях конкуренции цель – получение дохода и прибыли, объективно предопределена: чтобы не оказаться вытесненным с рынка, предприятие должно всю свою деятельность ориентировать на максимизацию прибыли.

Основными источниками увеличения суммы прибыли являются:

- увеличение объема производства и реализации продукции;
- снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;
- повышение качества товарной продукции;
- диверсификация производства;
- реализация продукции на более выгодных рынках сбыта.

Резервы улучшения финансовых результатов от продажи сельскохозяйственной продукции определим на примере ТОО «Калын орман», по тем её видам, на производстве которых специализируется хозяйство.

Расширение посевных площадей относится к экстенсивным факторам увеличения производства продукции растениеводства. Расширение посевных площадей возможно за счет распашки залежей, пастбищ и др.

¹ Студент направления подготовки «Экономика».

² Старший преподаватель кафедры Экономики.

Поскольку в ТОО «Калын орман» наряду с растениеводством развито и животноводство, сокращение площади пастбищ не представляется целесообразным.

Сокращение площади чистых паров так же не целесообразно, поскольку в настоящее время оптимальная система севооборота является основой получения высоких урожаев качественной пшеницы и ячменя в Казахстане. Излишняя засушливость климата и высокие температуры не позволяют получать высокие урожаи типичные, например, для стран центральной и западной Европы (60-80 ц/га). Соответственно уровень используемых химических препаратов за рубежом не может быть экономически оправдан в Казахстане. Поэтому в настоящее время количество минеральных удобрений и гербицидов, используемых на полях, значительно меньше реальной потребности. Этот недостаток частично возмещается парованием полей, при котором не только уменьшается засоренность полей, но и растут почвенные запасы усвояемого азота. В ТОО «Калын орман» текущая система севооборотов в целом еще далека от рекомендуемой для условий Казахстана четырехпольной схемы (25 % паров).

Таким образом, в ТОО «Калын орман» в настоящее время нет резервов расширения посевной площади для увеличения валового сбора зерна.

Существенным резервом увеличения производства продукции растениеводства является улучшение структуры посевных площадей, т.е. увеличение доли более урожайных и более прибыльных культур в общей посевной площади. Для расчета этого резерва необходимо разработать более оптимальную структуру посевов, а затем сравнить фактический объем производства продукции с возможным, который будет получен с той же фактической площади при фактической урожайности, но при улучшенной структуре посева. Вышеуказанные культуры следует располагать по самым лучшим агрофонам, на полях, чистых от сорной растительности, и, в первую очередь, по чистому пару, если гарантируется чистота посева.

В условиях самостоятельности сельскохозяйственных предприятий определение оптимальной структуры посевных площадей превращается в особо актуальную задачу, так как из возможных вариантов развития полеводства надо выбрать наиболее эффективные, с тем чтобы повысить экологическую, экономическую и социальную значимость принимаемых решений по развитию и поиску резервов повышения эффективности сельскохозяйственного производства.

Эффективное решение указанной задачи возможно используя экономико-математические методы моделирования.

Для повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности ТОО «Калын орман» была сформулирована и решена следующая оптимизационная задача.

Требуется: определить такую специализацию и сочетание отраслей в ТОО «Калын орман», исходя из имеющихся и покупных ресурсов (земельных, трудовых, минеральных удобрений, материально-денежных затрат, ГСМ), с учетом норм расхода ресурсов на производство продукции, норм содержания питательных веществ в кормах и потребности животных в них, урожайности сельскохозяйственных культур, норм высева, привесов, удоев, товарности сельскохозяйственной продукции, чтобы удовлетворить потребности животных в кормах и питательных веществах, произвести и реализовать предельно возможные объемы продукции и получить максимальную денежную выручку от ее реализации.

На основании сформулированной постановки задачи сформирована математическая модель в общем виде [2, с. 236].

Математическая модель в общем виде

Принятые обозначения:

i – перечень сельскохозяйственных культур и угодий, $i = \overline{1, m}$;

j – перечень половозрастных групп животных, $j = \overline{1, n}$;

k – перечень производственных ресурсов, $k = \overline{1, K}$;

l – перечень питательных веществ, $l = \overline{1, L}$;

p – перечень групп кормов, $p = \overline{1, P}$;

t – перечень продукции переработки, $t = \overline{1, T}$.

Нормативно-удельная информация:

a_{ik} – нормы расхода k -го ресурса на 1 га i -ой сельскохозяйственной культуры, чел.-час., усл.эт. га, ц, тыс. тнг, ц д.в.;

a_{jk} – нормы расхода k -го ресурса на 1 голову j -го животного, чел.-час., усл.эт. га, ц, тыс. тнг, ц д.в.;

b_i – урожайность i -ой культуры, ц/га.;

$\delta_{\min}, \delta_{\max}$ – минимальный и максимальный удельный вес площади пара в площади пашни, доли единиц;

b_{il} – выход l -го питательного вещества с 1 га i -ой сельскохозяйственной культуры, ц к.ед., ц;

d_{jl} – нормы потребления l -ых питательных веществ j -ой половозрастной группой животных;

u_i – нормы высева семян i -ой сельскохозяйственной культуры, ц/га;

g_j – выход валовой продукции с одной головы j -ой половозрастной группы животных, ц;

f_j – выход продукции (молока, мяса) с одной головы j -ой половозрастной группы животных, доли единиц;

β_i – коэффициент товарности продукции от i -ой сельскохозяйственной культуры, доли единиц;

β_j – коэффициент товарности продукции от j -ой половозрастной группы животных, доли единиц;

v_i – закупочная цена единицы продукции от i -ой сельскохозяйственной культуры, тыс. тнг;

v_j – закупочная цена единицы продукции от j -ой половозрастной группы животных, тыс. тнг;

Ресурсно-ограничительная информация:

A_k – наличие k -х производственных ресурсов, га, чел.-час., ц, усл. эт. Га;

B_i, B'_i – планируемые объемы соответственно валовой и товарной продукции, получаемые от i -ой сельскохозяйственной культуры;

B_j, B'_j – планируемые объемы соответственно валовой и товарной продукции, получаемые от j -ой половозрастной группы животных;

B_j – планируемый объем валовой продукции, получаемый от j -ой половозрастной группы животных;

D_j – планируемое поголовье скота j -ой половозрастной группы;

Искомые переменные:

x_i – площадь под i -ой сельскохозяйственной культурой, угодьем, га;

x_j – поголовье j -ой половозрастной группы животных, голов;

x_j^0 – объем товарной продукции, получаемой от j -ой половозрастной группы животных, ц;

x_k – рассчитываемая потребность в k -ом производственном ресурсе, чел.-час., усл.эт. га, тыс.тнг, га, ц;

Ограничения:

1. По использованию производственных ресурсов:

$$\sum_{i \in I} a_{ik} x_i + \sum_{j=1}^n a_{kj} x_j \leq A_k, \quad \forall k = \overline{1, K}.$$

2. По удельному весу пара, мин.:

$$x_i \geq \delta \min \times \sum_{i \in I} x_i \quad \text{или} \quad x_i - \delta \min \times \sum_{i \in I} x_i \geq 0.$$

По удельному весу пара, макс.:

$$x_i \leq \delta \max \times \sum_{i \in I} x_i \quad \text{или} \quad x_i - \delta \max \times \sum_{i \in I} x_i \leq 0.$$

3. По использованию производственных ресурсов, потребность в которых необходимо рассчитать:

$$x_k = X_k.$$

4. По удовлетворению потребностей животных в кормах, питательных веществах:

$$\sum_{i=1}^m b_{il} (1 - \beta_i) \times x_i = \sum_{j=1}^n d_{jl} \times x_j \quad \forall l = \overline{1, L}.$$

5. По валовому производству продукции растениеводства:

$$\sum_{i=1}^m b_i x_i \geq B, \text{ в т.ч. } b_i \times x_i \geq B_i, i = \overline{1, m}.$$

6. По товарному производству продукции растениеводства:

$$\sum_{i=1}^m b_i x_i \geq B', \text{ в т.ч. } b_i \times x_i \times \beta_i \geq B'_i, i = \overline{1, m}.$$

7. По балансу семян пшеницы:

$$\sum_{i=1}^m u_i \times x_i = b_i.$$

8. По поголовью животных:

$$x_j \geq D_j.$$

9. По валовому производству продукции животноводства:

$$r_j \times x_j \geq B_j \quad j = \overline{1, n}.$$

10. По товарному производству продукции животноводства:

$$r_j \times x_j \times \beta_j = x_j^0 \quad \forall j = \overline{1, n}.$$

Целевая функция

Максимум денежной выручки, тыс. тнг.

$$F(x_i, x_j) = \sum_{i=1}^m v_i \times x_i + \sum_{j=1}^n v_j \times x_j \rightarrow \max.$$

Задача была решена с использованием надстройки MS Excel «Поиск решения».

Приведем анализ полученного оптимального решения. Рассмотрим структуру сельскохозяйственных угодий ТОО «Калын орман» (таблица 1).

Таблица 1

Структура сельскохозяйственных угодий

Виды сельскохозяйственных угодий	По плану хозяйства		Оптимальный план		Отклонения
	га	%	га	%	
1. Сельскохозяйственные угодья	4450	100	4450	100	0
1.1. Пашня	3759	84,5	3759	84,5	0
1.1.1. Пшеница	1825	48,6	1543	41,0	-282
1.1.2. Ячмень	304	8,1	229	6,1	-75
1.1.3. Овес	120	3,2	120	3,2	0
1.1.4. Лен	442	11,8	503	13,4	61
1.1.5. Подсолнечник	378	10,1	687	18,3	309
1.1.6. Пар	690	18,4	677	18,0	-13
1.2. Пастбища	544	12,2	544	12,2	0
1.3. Сенокосы	147	3,3	147	3,3	0

Согласно данным таблицы 1, общая площадь сельхозугодий осталась неизменной – 4450 га.

Площадь пашни по оптимальному плану также осталась прежней, но изменилась ее структура: площадь под пшеницу рекомендуется уменьшить на 282 га, площадь под ячмень на 75 га, увеличить площадь под лен на 61 га и под подсолнечник на 309 га, а также сократить площадь под пар на 13 га. Такая структура пашни позволит обеспечить потребности сельскохозяйственных животных в концентрированных кормах и выполнить запланированные объемы производства зерна.

В следующей таблице представлена структура стада.

В структуре стада рекомендуется увеличить поголовье группы животных на выращивании и откорме. Такая структура стада позволит увеличить объемы реализации мяса, стоимость которого выше стоимости молока, что позволит получить дополнительную прибыль.

Таблица 2

Структура стада сельскохозяйственных животных

Группы животных	План хозяйства		Оптимальный план		Отклонения
	гол.	%	гол.	%	
КРС	320	100	541	100	-
Коровы	140	44	125	23	-15
Животные на выращивании и откорме	180	56	416	77	236
Лошади	20	100	20	100	-

Полученная структура стада позволяет выполнять запланированные объемы производства и реализации продукции (таблица 3).

Таблица 3

Валовое производство продукции, ц

Наименование	Валовое производство		
	По плану хозяйства	Оптимальный план	Отклонение
Пшеница	29200	24688	-4512
Ячмень	3648	2748	-900
Овес	1980	1980	0
Лен	2431	2766,5	335,5
Подсолнечник	1776,6	3228,9	1452,3
Молоко	4480	4000	-480
Мясо КРС	774	1788	1014

Валовое производство зерновых культур пшеницы и ячменя снижается, но увеличивается валовой сбор масленичных культур. По продукции животноводства также снижается валовое производство молока, но увеличивается валовое производство мяса.

Состав и структура валовой продукции представлена в таблице 4.

В структуре валовой продукции хозяйства наибольший удельный вес занимает продукция растениеводства – 64,8 %. В структуре валовой продукции растениеводства 49 % приходится на пшеницу. По оптимальному плану уве-

личивается доля продукции животноводства до 53 % (с 35 %). Также в структуре продукции растениеводства снижается удельный вес пшеницы.

Таблица 4

Состав и структура валовой продукции

Наименование	Валовое производство					
	По плану хозяйства		Оптимальный план		Отклонение	
	тыс. тенге	%	тыс. тенге	%	тыс. тенге	%
Продукция растениеводства	158214,5	64,8	152071,5	47,2	-6143	-3,9
Пшеница	119720	49,0	101220,8	31,4	-18499,2	-15,5
Ячмень	7296	3,0	5496	1,7	-1800	-24,7
Овес	2970	1,2	2970	0,9	0	0,0
Лен	13127,4	5,4	14939,1	4,6	1811,7	13,8
Подсолнечник	15101,1	6,2	27445,6	8,5	12344,5	81,7
Продукция животноводства	85950	35,2	169980	52,8	84030	97,8
Молоко	20160	8,3	18000	5,6	-2160	-10,7
Мясо КРС	65790	26,9	151980	47,2	86190	131,0
Итого	244164,5	100	322051,5	100	77887	31,9

Таким образом, по оптимальному плану целесообразно развивать как животноводство, так и растениеводство.

Увеличение в структуре производства более прибыльной продукции позволит получить дополнительный доход.

В таблице 5 произведен расчет резерва увеличения денежной выручки за счет улучшения структуры посевов.

Таблица 5

Резерв увеличения денежной выручки за счет улучшения структуры посевов

Наименование культур	Посевная площадь, га		Средняя урожайность, ц/га	Объем производства при структуре посевов, ц		Средняя цена реализации, тенге за 1 ц	Денежная выручка при структуре посевов, тыс. тенге		Отклонение, тыс. тенге
	факт	оптим		факт	оптим		факт	оптим	
Пшеница	1825	1543	16	29200	24688	2400	70080	59251	-10829
Ячмень	304	229	12	3648	2748	2000	7296	5496	-1800
Овес	120	120	16,5	1980	1980	-	-	-	-
Лен	442	503	5,5	2431	2766,5	5400	13127	14939	1812
Подсолнечник	378	687	4,7	1776,6	3228,9	8500	15101	27445	12345
Итого	3069	3082	-	39036	35411	-	105604	107131	1528

Как видно из таблицы 5 изменение структуры посевных площадей позволит получить дополнительно 1528 тыс. тенге. Таким образом, оптимальную специализацию и сочетание отраслей можно считать приемлемыми с экономической точки зрения, так как она характеризуется более высокими показателями экономической эффективности.

Проведенный анализ показал, что полученное оптимальное решение полностью приемлемо с содержательной точки зрения и может быть реко-

мендовано для планирования производственной деятельности в ТОО «Калын орман». Таким образом, цель исследования достигнута.

Список литературы:

1. Нормативы затрат на единицу основных видов с/х продукции растениеводства. АО «КазАгроИнновация» [Текст]. – Астана, 2010. – 215 с.
2. Вардиашвили Н.Н. Оптимизационное моделирование задач микроэкономики: в 2-х книгах. Книга 2 [Текст] / Н.Н. Вардиашвили. – Костанай: КГУ им. А. Байтурсынова, 2012. – 406 с.
3. Елисеева И.А. Финансовые результаты и их достоверность [Текст] / И.А. Елисеева, Я.С. Соколов // Вопросы экономики. – 2010. – № 10. – С. 90-100.
4. Завьялова З.М. Формирование финансовых результатов предприятия [Текст] / З.М. Завьялова, И.Н. Выголова // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2009. – № 1 (21). – С. 118-121.

ВЫЯВЛЕНИЕ РЕЗЕРВОВ И РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

© Краснянская И.А.¹, Чернова М.Е.²

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

Одной из главных задач, стоящих перед экономикой Казахстана и каждого хозяйствующего субъекта является финансовое оздоровление. Решение этой задачи невозможно без повышения эффективности использования оборотных средств субъектов рыночного хозяйства. Финансово-кредитный механизм может эффективно функционировать только при условии достаточности собственных средств предприятий.

Ключевые слова: оборотные средства, показатели эффективности использования оборотных средств, дебиторская задолженность, запасы.

Экономическое значение оборотных средств состоит в том, что они как часть производственных фондов в виде средств труда являются материаль-

¹ Старший преподаватель кафедры Экономики.

² Студент 4 курса направления подготовки Экономика.

ной основой производства [2, с. 99]. Система комплексного экономического анализа и оценки состояния эффективности использования оборотных средств представлена схематично (рисунок 1).

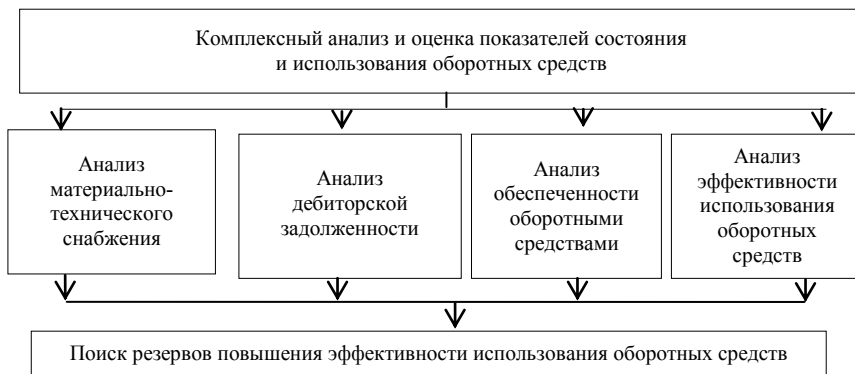


Рис. 1. Система комплексного экономического анализа и оценки состояния эффективности использования оборотных средств

Товарищество с ограниченной ответственностью ТОО «Редакция городской газеты «Рудненский рабочий»» реорганизовано акимом г. Рудного Республики Казахстан 11 мая 2014 г. Издается с 1957 года (57 лет на информационном рынке). «Рудненский рабочий» еженедельная городская газета издается на русском и казахском языках. Юридический адрес: Республика Казахстан, Костанайская область, город Рудный, улица Космонавтов, 12. Уставной капитал предприятия образуется за счет вкладов участников и составляет 4171 тыс. тенге. Форма собственности – государственная. Сегодня же ТОО «Редакция городской газеты «Рудненский рабочий» – это стабильно работающее еженедельное издание, еженедельный тираж которого превысил 5500 экземпляров, количество частных объявлений увеличилось до 9000-10000, объём вырос до 60-68 страниц формата А3. Это первое издание такого формата в Костанайской области. ТОО «Редакция городской газеты «Рудненский рабочий»» использует самые новейшие технологии и специализированное программное обеспечение, чтобы сделать рекламу наиболее эффективной.

Анализ имущества предприятия осуществлен с использованием методов горизонтального анализа по данным баланса, приведенных в таблице 1.

Как видно из таблицы 1, структура имущества за период изменилась: анализируемое предприятие ТОО «Редакция городской газеты «Рудненский рабочий»» характеризуется высокой долей оборотных активов в структуре совокупных активов предприятия (95,51 % в 2014 году и 97,56 % в 2016 году).

Таблица 1

**Анализ динамики активов баланса ТОО «Редакция городской газеты
«Рудненский рабочий»» за 2014-2016 годы**

Активы	Сумма, тысяч тенге			Темп прироста, %		
	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2015 к 2014	2016 к 2015	2016 к 2014
1	2	3	4	5	6	7
1. Внеоборотные средства	24251	8885	5488	-63,36	-38,23	-77,37
Основные средства	22451	6795	3551	-69,73	-47,74	-84,18
Долгосрочные финансовые инвестиции	631	921	631	46	-31,49	-
Нематериальные активы	1169	1169	1306	-	11,71	11,71
2. Оборотные активы, всего	516714	211344	219012	-59,1	3,63	-57,61
Запасы и затраты	11224	11422	11520	1,76	0,86	2,64
Расчеты с дебиторами	36849	34483	67384	-6,42	95,41	82,87
Денежные средства	468629	165439	140108	-64,7	-15,31	-70,1
Прочие текущие активы	12	0	0	-	-	-
ВСЕГО:	540965	220229	224500	-59,29	1,94	-58,5

В 2015 году: на 15366 тыс. тенге или на 63,36 процента уменьшилась сумма внеоборотных активов и в общем итоге валюты баланса их доля уменьшилась на 0,46 процента.

Значительное уменьшение, также замечается по статье основные средства на 15656 тысяч тенге или на 47,74 процента. На 305370 тысяч тенге или на 59,1 процента уменьшилась стоимость оборотных активов с увеличением их доли в имуществе на 0,46 процента. Это снижение следует из-за изменений таких показателей как расчеты с дебиторами на 6,42 процента и денежные средства на 64,7 процента.

Денежные средства на протяжении трех лет имели тенденцию к снижению. В 2016 году происходит увеличение стоимости оборотных средств на 7668 тысяч тенге или на 3,63 процента, а их доля в общем итоге валюте баланса на 1,59 процента. Такое изменение происходит из-за увеличения дебиторской задолженности на 32901 тысяч тенге (95,41 процента).

В целом имущества предприятия уменьшилась на 58,5 процента за счет уменьшения оборотных средств на 57,61 процент.

Изменение структуры оборотных средств представлено в таблице 2.

Таблица 2

**Структура оборотных средств ТОО «Редакция городской газеты
«Рудненский рабочий»» за 2014-2016 годы**

Оборотные средства	2014 год		2015 год		2016 год	
	Тыс. тенге	%	Тыс. тенге	%	Тыс. тенге	%
Запасы и затраты	11224	2,2	11422	5,4	11520	5,26
Расчеты с дебиторами	36849	7,11	34483	16,3	67384	30,7
Краткосрочные инвестиции	0	-	0	-	0	-
Денежные средства	468629	90,69	165439	78,3	140108	63,9
Прочие текущие активы	12	-	0	-	0	-
ВСЕГО:	516714	100	211344	100	219012	100

Графически данные таблицы 2 представлены на рисунке 2.

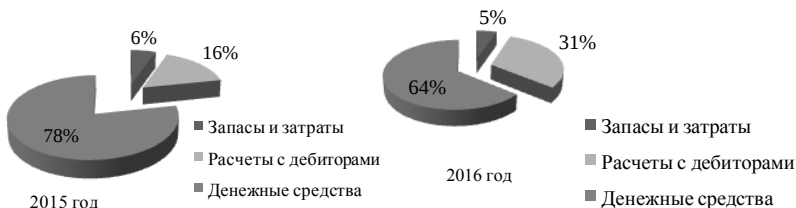


Рис. 2. Структура оборотных средств ТОО «Редакция городской газеты «Рудненский рабочий»» за 2014-2016 год

Проанализируем запасы, незавершенное производство, готовая продукция и товары. Представим состояние запасов и затрат в таблице 3.

Таблица 3
Анализ состояния запасов и затрат ТОО «Редакция городской газеты «Рудненский рабочий»» за 2014-2016

Запасы	2014 год		2015 год		2016 год		Изменение 2014-2016 год	
	тыс. тенге	%	тыс. тенге	%	тыс. тенге	%	в тыс. тенге	структуры
1. Готовая продукция	6452	57,48	6742	59,03	6800	59,03	348	1,55
2. Материалы	4475	39,88	4572	40,03	4601	39,94	126	0,06
3. Незавершенное производство	297	2,64	108	0,94	119	1,03	-178	-1,61
ИТОГО:	11224	100	11422	100	11520	100	296	-

Из данной таблицы 3 видно, что общая стоимость запасов и затрат за исследуемый период увеличилась на 1,55 процента, соответственно увеличилась и сумма на 348 тысяч тенге. В 2015 году по сравнению с 2014 годом наблюдается увеличение структуры запасов и затрат: по статье по «готовая продукция» на 290 тысяч тенге, а по статье «материалы» незначительно на 97 тысячи тенге. Вес в общей структуре запасов и затрат увеличился на 4,49 процента по готовой продукции, по материалам на 2,1 процента. В 2016 году ситуация изменилась незначительно, доля статьи по готовой продукции и материалам осталась прежней, а доля по незавершенному увеличилась с 0,94 процента до 1,03 процента. Наибольший удельный вес занимает готовая продукция – 59,03 процента, а материалы – 39,94 процента.

Рассмотрим структуру дебиторской задолженности по срокам возникновения в таблице 4.

Реальная величина задолженности представлена в таблице 5.

Данные таблицы 5 показывают, что предприятие не получило 3743,16 тыс. тенге или 5,55 процента от общей суммы дебиторской задолженности. Таким образом, изменение дебиторской задолженности и структуры затрат повлияло на показатели деловой активности.

Таблица 4

Структура дебиторской задолженности по срокам возникновения

Год	До 30 дней		30-60 дней		60-90 дней		90-120 дней		Сумма, тыс. тенге
	Тыс. тенге	%	Тыс. тенге	%	Тыс. тенге	%	Тыс. тенге	%	
2014 г.	8548	23,2	11549	31,34	13408	36,39	3344	9,07	36849
2015 г.	8795	25,5	11104	32,21	12580	36,48	2004	5,81	34483
2016 г.	11438	16,97	13302	19,75	36131	53,62	6513	9,66	67384

Таблица 5

Состояние дебиторской задолженности в 2016 году

Сроки дебиторской задолженности дни	Сумма тыс. тенге	Уд. вес, %	Вероятность безнадежных долгов, %	Сумма безнадежных долгов, тыс. тенге	Реальная величина задолженности, тыс. тенге
до 30	11438	16,97	2	228,76	11209,24
30-60	13302	19,75	3	399,06	12902,94
60-90	36131	53,62	7	2529,17	33601,83
90-120	6513	9,66	9	586,17	5926,83
Итого	67384	100	23	3743,16	63640,84

Функционирование предприятия невозможно без анализа использования его оборотных средств [4, с.109]. С его помощью можно выявить степень обеспеченности предприятия оборотными активами, степень и эффективность их использования, представлены в таблице 6.

Таблица 6

Показатели оборачиваемости ТОО «Редакция городской газеты «Рудненский рабочий»» за 2014-2016 годы

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменение		
				2015 к 2014	2016 к 2015	2016 к 2014
1. Коэффициент оборачиваемости активов (раз)	0,68	0,99	1,82	0,31	0,83	1,14
2. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств (раз)	0,71	1,04	1,88	0,33	0,84	1,17
3. Коэффициент оборачиваемости запасов (раз)	33,6	33,51	35,32	-0,09	1,81	1,72
4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (раз)	9,92	10,64	7,96	0,72	-2,95	-2,23
5. Продолжительность одного оборота активов (дни)	529	363	198	-166	-165	-331
6. Продолжительность одного оборота оборотных средств (дни)	507	346	191	-161	-155	-316
7. Продолжительность одного оборота запасов (дни)	11	11	10	0	-1	-1
8. Продолжительность одного оборота дебиторской задолженности (дни)	36	34	45	-2	11	9
9. Коэффициент загрузки средств в обороте (дни)	1,41	0,95	0,53	-0,46	-0,42	-0,88

Из данных таблицы 6 видно, что коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности имеет тенденцию к снижению, так в 2016 он составил 7,96 по сравнению с 2015 годом.

Это свидетельствует о падении деловой активности предприятия, которое происходит под влиянием следующих факторов: характер деятельности

предприятия; платежеспособность клиентов; география потребителей продукции и поставщиков; система расчетов за товары, работы и услуги; невыполнение плана товарооборота; превышение норматива по товарным запасам и непринятие своевременных мер по их нормализации; длительность производственного цикла.

Для изменения ситуации и усовершенствования методов эффективного использования оборотных средств рекомендуется ТОО «Редакция городской газеты «Рудненский рабочий»» провести следующие мероприятия, представленные в таблице 7.

Таблица 7

Проблемы управления оборотными средствами ТОО «Редакция городской газеты «Рудненский рабочий»» и пути их решения

Проблемы	Пути решения	Результат
Снижение оборотов тиража из-за повышения цены продукции	Уменьшение цены экземпляра, пользующийся спросом	Увеличение оборотов тиража в прогнозном году составит 533813 экземпляров, что на 48528 единиц больше чем в 2016 году. Прибыль от этого объема будет составлять 230974,0 тыс. тенге, что на 55980 тыс. тенге больше 2016 года.
Рост периода погашения дебиторской задолженности по продукции предприятия	Установка информационной системы автоматизации по контролю за дебиторами, созданной на базе «1С: Управление производственным предприятием 8»	Сокращение дебиторской задолженности в сумме 9597 тыс. тенге в прогнозном периоде, снижение периода задолженности на 10 дней

Таким образом, реализация предлагаемых мероприятий позволит не только повысить показатели рентабельности, но и более эффективно использовать оборотные средства ТОО Редакция городской газеты «Рудненский рабочий»», что и выступало целью выпускной квалификационной работы.

Список литературы:

1. Аскаров М.И. Теория экономического анализа [Текст] / М.И. Аскаров. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 536 с.
2. Бантуров С.А. Методика стратегического анализа [Текст] / С.А. Бантуров // Менеджмент в России за рубежом – 2013. – № 6. – С. 82-91.
3. Гинзбург А.И. Экономический анализ [Текст] / А.И. Гинзбург. – СПб.: Питер, 2013. – 528 с.
4. Дюсембаев К.Ш. Аудит и анализ финансовой отчетности [Текст] / К.Ш. Дюсембаев. – Алматы: Каржы-каражат, 2013. – 512 с.
5. Турманидзе Т.У. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий [Текст] / Т.У. Турманидзе. – М.: Экономика, 2013. – 478 с.

ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВНОЙ ЭТАП ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТРАТЕГИИ ЕГО РАЗВИТИЯ

© Краснянская И.А.¹, Карабекова А.М.²

Костанайский филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Челябинский государственный университет»,
Республика Казахстан, г. Костанай

Анализ финансовой устойчивости и платежеспособности любого хозяйствующего субъекта является важнейшей характеристикой его деятельности и финансово-экономического благополучия, характеризует результат его текущего, инвестиционного и финансового развития, содержит необходимую информацию для инвестора, а также отражает способность предприятия отвечать по своим долгам и обязательствам наращивать свой экономический потенциал в интересах акционеров.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, платежеспособность, эффективность деятельности, дебиторская задолженность.

В нижеприведенной таблице 1 представлен анализ использования основных средств, а также приведены основные показатели.

Таблица 1

Эффективность деятельности ТОО «Кайсар»

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменения в 2016 г. по сравнению с (+/-)	
				2014 г.	2015 г.
1. Выручка от реализации продукции, тыс. тенге	41936,0	42417,0	95937,0	54001	53520
2. Себестоимость реализованной продукции, тыс. тенге	32534,0	33766,0	76617,0	44083	42851
3. Прибыль, тыс. тенге	9402,0	8651,0	19320,0	9918	10669
4. Среднесписочное число работников, чел.	22	28	35	13	7
5. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. тенге	2795,0	2786,0	3462,0	667	676
6. Фондоотдача, тыс. тенге	15,0	15,22	27,7	12,7	12,48
7. Производительность, тыс. тенге	1906,2	1514,9	2741,1	834,9	1226,2
8. Фондовооруженность, тенге	127,0	99,5	98,0	-29	-1,5
9. Рентабельность, %	28,9	25,6	25,2	-3,7	-0,4

Из данных таблицы 1 видно, что выручка от реализации продукции на конец 2014 года составила 41936,0 тыс. тенге, на конец 2015 года – 42417,0 тыс.

¹ Старший преподаватель кафедры Экономики.

² Студент 4 курса направления подготовки Экономика.

тенге и на конец 2016 года – 95937,0, т.е. произошло увеличение в 2016 году по сравнению с 2014 годом на 54001,0 тыс. тенге. Себестоимость реализованной продукции тоже увеличилась за анализируемый период на 44083,0 тыс. тенге. Прибыль данного предприятия на конец 2014 года составила 9402,0 тыс. тенге, на конец 2015 года – 8651,0 тыс. тенге и на конец 2016 года – 19320,0 тыс. тенге, т.е. произошло увеличение в 2016 году по сравнению с 2014 годом на 9918,0 тыс. тенге. Среднегодовая стоимость основных фондов на конец 2014 года составила 2795,0 тыс. тенге, а на конец 2016 года она увеличилась на 667,0 тыс. тенге и составила 3462,0 тыс. тенге.

Наблюдается увеличение уровня фондоотдачи производственных основных фондов на 1 тенге – 12,7 тыс. тенге за анализируемый период, на конец 2014 года фондоотдача составляла 15,0 тыс. тенге, на конец 2015 года – 15,22 тыс. тенге, а на конец 2016 года – 27,7 тыс. тенге.

Производительность труда на конец 2014 года составила 1906,2 тыс. тенге, на конец 2015 года – 1514,9 тыс. тенге и на конец 2016 года – 2741,1 тыс. тенге, т.е. увеличилась на 834,9 тыс. тенге по сравнению с 2014 годом, данное увеличение произошло за счет увеличения выручки от реализации продукции.

Из таблицы видно, что показатель фондовооруженности труда снизился за анализируемый период на 29,0 тыс. тенге, на конец 2014 года он составил 127,0 тыс. тенге. А на конец 2016 года 98,0 тыс. тенге, данное изменение произошло за счет увеличения численности работников.

За анализируемый период на данном предприятии, наблюдается снижение показателя рентабельности, на конец 2014 года он составил 28,9 %, на конец 2015 года – 25,6 %, а на конец 2016 года – 25,2 %, что на 3,7 % ниже чем в 2014 году. Данный фактор отрицательно характеризует финансовое состояние предприятия, т.к в условиях рыночной экономики рентабельность является важнейшим качественным показателем работы предприятия.

По данному предприятию значения коэффициентов финансовой устойчивости приведены в таблице 2.

На анализируемом предприятии коэффициент независимости на конец 2014 года составил 0,07, на конец 2015 года – 0,08, и на конец 2016 года – 0,18. за период с конца 2014 года по 2016 год этот показатель вырос на 0,11 пункта. Мы видим, что доля собственных средств в общей сумме всех средств предприятия, авансированных им для осуществления уставной деятельности за последние 3 года, ниже минимального порогового значения коэффициента (0,5). Это говорит о том, что предприятие потеряло свою финансовую независимость и ему необходимо увеличивать собственный капитал, для того чтобы независимо от заемных средств маневрировать собственными средствами и тем самым снижать риск финансовых затруднений в будущем.

Таблица 2

Показатели финансовой устойчивости ТОО «Кайсар»

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменения 2016 года по сравнению с 2014 годом
Коэффициент автономии	0,07	0,08	0,18	0,11
Коэффициент финансовой устойчивости (соотношения заемных и собственных средств)	14,2	11,24	4,45	-9,75
Коэффициент мобильных и иммобилизованных средств	3,96	5,14	2,37	-1,59
Коэффициент имущества производственного назначения	0,6	0,23	0,35	-0,25
Коэффициент кредиторской задолженности	0,89	0,91	0,78	-0,11
Коэффициент маневренности	-2,06	-0,99	-0,62	-1,44
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками	-0,17	-0,09	-0,19	-0,02

Коэффициент финансовой устойчивости, или соотношения заемных и собственных средств на конец 2014 года составил 14,2, на конец 2015 года – 11,24, и на конец 2016 года – 4,45, если сравнивать его с 2014 годом, то он значительно снизился на 9,75 пункта. Иными словами, на 1 тенге вложенных в активы собственных средств предприятия в конце 2016 года привлекло 4 тенге 45 тиын заемных средств. Значение данного коэффициента значительно превышает нормальное ограничение этого показателя $Kз/с < 1$, это свидетельствует о том, что финансовая независимость и устойчивость предприятия достигает критической точки.

Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств на анализируемом предприятии составил на конец 2014 года 3,96, а на конец 2015 года – 5,14, повышение уровня этого коэффициента произошло в результате превышения темпов роста мобильных средств над темпами роста иммобилизованных средств. На конец 2016 года значение этого коэффициента снизилось по сравнению с 2014 годом на 1,59 и составило 2,37. За анализируемый период с 2014 года по 2016 год иммобилизованные средства выросли в 1,5 раза ($4247 : 2867$), а мобильные в 2015 году выросли на 25,9 % ($14281 : 11344 \cdot 100$), а 2016 году по сравнению с 2014 годом уменьшились на 11,4 % ($10056 : 11344 \cdot 100$). Минимальная финансовая стабильность предприятия достигается в случае, когда обязательства гарантированно покрываются текущими активами, признаком такой стабильности является выполнения условия: коэффициент соотношения текущих и долгосрочных активов больше коэффициента отношения заемного капитала к собственному капиталу.

Коэффициент имущества производственного значения на конец 2014 года составил 0,6, на конец 2015 года 0,23 и на конец 2016 года 0,35, по состоянию на конец 2016 года доля собственных средств в стоимости имущества по сравнению с 2014 годом упала с 0,6 до 0,35, т.е. на 0,25.

Коэффициент кредиторской задолженности на конец 2014 года составил 0,89, на конец 2015 года – 0,91 и на конец 2016 года – 0,78. На конец 2015 года наблюдалось повышение кредиторской задолженности в общей сумме обязательств предприятия, однако величина показателя очень высока. На конец 2016 года по сравнению с 2014 годом происходит снижение данного показателя на 0,11.

Коэффициент маневренности на конец 2014 года составил -2,06, на конец 2015 года -0,99 и на конец 2016 года -0,73. Данный показатель со знаком минус, так как на анализируемом предприятии нет собственных оборотных средств

Коэффициент обеспечения запасов и затрат собственными источниками на конец 2014 года составил -0,17, на конец 2015 года -0,09 и на конец 2016 года -0,19.

Таблица 3

Определение типа финансовой устойчивости предприятия

Показатели	2014 г. Тыс. тнг	2015 г. Тыс. тнг	2016 г. Тыс. тнг	Изменения (+/-)
Источники формирования собственных средств	935	1394	2625	1690
Основные средства и вложения	2867	2779	4247	1380
Наличие собственных оборотных средств	-1932	-1385	-1622	-310
Долгосрочные кредиты и займы	-	-	-	-
Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования средств	-1932	-1385	-1622	-310
Краткосрочные кредиты и заемные средства	-	-	-	-
Общая величина основных источников	-1932	-1385	-1622	-310
Запасы и затраты	11344	14281	10056	-1288
Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств	-9412	-12896	-8434	-978
Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов	-9412	-12896	-8434	-978
Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов	-9412	-12896	-8434	-978
Тип финансовой устойчивости	Неуст-е фин-е сост.	Неуст-е фин-е сост.	Неуст-е фин-е сост.	-

Поэтому при внутреннем анализе осуществляется углубленное изучение причин изменения запасов и затрат, оборачиваемости оборотных активов, наличие собственного оборотного капитала.

Для оценки платежеспособности предприятия используются три показателя ликвидности, различающиеся набором ликвидных средств [2, с. 67]. Расчеты приведены в таблице 4.

Данные таблицы 4 свидетельствуют о том, что коэффициент абсолютной ликвидности на конец 2014 года составил 0,09, на конец 2015 года – 0,59 и на конец 2016 года – 0,36, это означает, что данный показатель на конец 2016 года по сравнению с 2014 годом вырос на 0,27 пункта.

Таблица 4

**Показатели ликвидности
текущих активов предприятия**

№	Показатели	Уровень показателя			Изменение в 2016 году по сравнению с 2014 годом
		2014 г.	2015 г.	2016 г.	
1	Текущие активы, тыс. тенге в том числе:	11344	14282	10056	-1288
1.1	Денежные средства и краткосрочные финансовые вложения	1288	9332	4309	3021
1.2	Дебиторская задолженность и прочие активы	4248	3595	4853	605
1.3	Товарно-материальные запасы без расходов будущих периодов	5808	1354	894	4914
2	Краткосрочные обязательства, тыс. тенге в том числе:	13276	15666	11678	-1598
2.1	Задолженность по налогам.	687	59	551	-136
2.2	Кредиторская задолженность	12589	15607	11127	-1462
3	Показатели ликвидности				
3.1	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,09	0,59	0,36	0,27
3.2	Коэффициент критической ликвидности	0,42	0,83	0,78	0,36
3.3	Коэффициент покрытия (текущей ликвидности)	0,85	0,91	0,86	0,01

Это хорошо сказывается на платежеспособности анализируемого предприятия, которое вовремя может погашать текущую задолженность т.к. коэффициент абсолютной ликвидности на конец 2016 года выше нормального ограничения данного показателя.

Коэффициент критической ликвидности на конец 2014 года составил 0,42, на конец 2015 года – 0,83, и на конец 2016 года – 0,78. Данный показатель на конец 2016 года по сравнению с 2014 годом вырос на 0,36 пункта, и превышает нормальные ограничения данного показателя.

Коэффициент общего покрытия на конец 2014 года составил 0,85, на конец 2015 года – 0,91, и на конец 2016 года – 0,86. На конец 2016 года по сравнению с 2014 годом произошло увеличение на 0,01 пункта.

Коэффициент общего покрытия за анализируемые 3 года ниже нормального ограничения данного показателя $K_t \geq 2$.

Из таблицы мы видим, что отрицательное влияние на коэффициент общего покрытия оказали текущие активы, на данном предприятии краткосрочные обязательства преобладают над текущими активами, т.е. предприятие становится неплатежеспособным, текущих активов недостаточно для погашения текущих обязательств.

В настоящее время важно не только проанализировать финансовое состояние предприятия, но и спрогнозировать финансовую устойчивость, а также разработать мероприятия по улучшению финансового состояния. Мероприятия можно представить в виде таблицы 5.

Таблица 5

**Мероприятия по повышению финансовой
устойчивости предприятия**

Состав мероприятий	Внутренний эффект получаемый предприятием
1. Создание резервов из валовой и чистой прибыли	Повышение в стоимости имущества доли собственного капитала (14024,6 тыс.тнг), увеличение величины источников собственных оборотных средств
2. Усиление работы по взысканию дебиторской задолженности	Повышение доли денежных средств (6976,3 тыс.тнг), ускорение оборачиваемости оборотных средств, рост обеспеченности собственными оборотными средствами
3. Снижение издержек производства	Снижение величины запасов и затрат (9869 тыс.тнг), повышение рентабельности реализации
4. Ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности	Ритмичности поступления средств от дебиторов, большой «запас прочности» по показателям платёжеспособности

Представленные мероприятия показывают, что в предстоящем периоде финансовое положение предприятия улучшается. Источников финансирования достаточно для обеспечения в полном объеме необходимых активов. В случае если запасы и дебиторская задолженность будут иметь минимальное расчетное значение, то превышение величины пассивов над активами увеличивается. Для успешной производственно-финансовой деятельности у предприятия достаточно источников финансирования. Таким образом, в предстоящем периоде собственный капитал увеличился за счет полученной по плану прибыли, соотношение стоимости оборотных средств и величин собственных и заемных источников их формирования обеспечивают наивысшую устойчивость финансового состояния предприятия, а также высокую платёжеспособность.

Список литературы:

1. Абрютин М.С. Экспресс-анализ деятельности предприятия при помощи шкалы финансово-экономической устойчивости / М.С. Абрютин. – М.: «Финансовый менеджмент», 2013. – С. 234.
2. Грачёв А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. – М.: «Финансы», 2013. – С. 180.
3. Окушко А.В. Оценка влияния интенсивных факторов на эффективность управления / А.В. Окушко. – М.: «ФиК», 2014. – С. 240.
4. Родионова В.М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / В.М. Родионова. – М.: «Перспектива», 2013. – С. 190.
5. Шалабанов И.Т. Основы финансового менеджмента [Текст]: учебное пособие / И.Т. Шалабанов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – С. 646.

АНАЛИЗ РЫНКА АВТОМОБИЛЕЙ В РФ (ФЕВРАЛЬ 2017 Г.)

© Подборнова Е.С.¹

ФГАОУ ВО «Самарский национальный исследовательский университет
имени академика С.П. Королева», г. Самара

Статья посвящена анализу развития автомобильного рынка России. По мнению автора, основными ориентирами развития автомобильного рынка страны должно стать повышение качества отечественных автомобилей и снижение их стоимости на фоне экспансии иностранных автомобилей. Кроме этого в статье обращается внимание на старение парка автомобилей, находящихся в эксплуатации, что может вызвать рост продаж. Но кризис, введение новых тарифов и пошлин, наоборот, заставляют уровень продаж понижаться.

Ключевые слова: анализ, кризис, рынок, спрос, предложение, автомобили, конкурентоспособность, цена, тарифы, эксплуатация, политика, экспансия, развитие.

Последствия экономического кризиса коснулись многих отраслей экономики и российский автомобильный рынок также не стал исключением.

Экспертный прогноз динамики цен на автомобили в 2017 году в РФ мало утешителен – по их мнению, к концу текущего года на рынке объемы продаж транспортных покажут низкие показатели.

Причиной стагнации данной отрасли, а также понижения спроса на автомобили явился высокий уровень девальвации – рубль существенно обесценился по отношению к мировой валюте, что отрицательно сказалось на покупательной способности населения России.

Анализируя рынок транспортных средств, вначале необходимо определить ключевые внешнеэкономические и макроэкономические факторы влияния на предложения на данном рынке, затем определить факторы спроса, динамики продаж, конкуренции и ценообразования в 2017 году в России.

С учетом того, что более семидесяти процентов предложения российского авторынka обеспечивается зарубежными автомобильными компаниями, курс валют будет определяющим фактором ценовой политике этой отрасли.

По заявлениям Правительства РФ, в 2017 году рубль не будет девальвировать больше, чем на пять-семь процентов, так как на фондовом рынке ожидается рост нефтяных котировок. Следовательно, резкого скачка цен на автомобили, как это было в 2014-2015 годах не произойдет, так как это может стать главной причиной полной стагнации в области продаж автомоби-

¹ Доцент кафедры Экономики инноваций, кандидат экономических наук.

лей, невыгодной ситуации для автопроизводителей. Но и снижения цен на автомобили также не произойдет. В таблице 1 представлена динамика продаж на автомобильном рынке России в 2016 г.

Таблица 1

Динамика продаж на автомобильном рынке России [9]

Массовый сегмент	Доля рынка (89,6 %)	Динамика продаж: -13,1 % Объем продаж: 1 093 012 шт.	Премиальный сегмент	Доля рынка (10,4 %)	Динамика продаж: -7,4 % Объем продаж: 126 729 шт.
Lifan	+24,3 %	15 640	Alfa Romeo	+156,4 %	100
Ford	+12,6 %	38 362	Jaguar	+99,3 %	1 794
УАЗ	+1,2 %	42 936	Smart	+25,2 %	552
Skoda	-0,1 %	50 370	Cadillac	+20,0 %	1 121
Cheri	-2,4 %	4 469	Lexus	+19,8 %	21 608
Lada	-2,8 %	238 666	BMW	-0,7 %	25 169
Renault	-4,6 %	103 465	MINI	-1,9 %	1 231
KIA	-8,0 %	136 374	Toyota	-3,2 %	84 151
Hyundai	-11,7 %	131 207	VW	-5,4 %	66 632
Subaru	-19,096 %	5 051	Porsche	-10,9 %	4 304
Nissan	-23,296 %	63 552	Mercedes-Benz	-11,8 %	34 230
Suzuki	-27,8 %	4 201	Audi	-18,2 %	19 059
Peugeot	-37,4 %	3 264	Infiniti	-18,4 %	4 092
Chevrolet	-41,3 %	27 228	Land Rover	-20,2 %	8 337
Fiat	-43,7 %	1 935	Mazda	-23,6 %	19 249
Datsun	-45,5 %	15 938	Volvo	-27,5 %	4 937
Mitsubishi	-53,2 %	15 496	Citroen	-31,3 %	3 515
Daewoo	-54,3 %	8 574	Honda	-69,0 %	1 438
Geely	-58,7 %	4 222	Acura	-75,7 %	163
SsangYong	-76,9 %	1 139			

Из таблицы 1 видно, что автомобильный рынок РФ в 2016 году сократился на 13,1 % в массовом сегменте и на 7,4 % в премиальном сегменте. Продажи в данных сегмента за 2016 год соответственно составили 1093,0 и 126,7 тысяч автомобилей. Автором искусственно были перенесены автомобили Toyota, VW, Mazda, Citroen и Honda в премиальный сегмент из-за их высокой стоимости. Из выше представленного, как следствие, на долю массового сегмента приходится рынка приходится 89,6 % продаж, а на сегмент премиум-класса 10,4 %.

По оценке аналитиков агентства «Автостат», три марки автомобилей из массового сегмента в 2016 году демонстрировали повышение объемов продаж: китайский Lifan (+24,3 %), американский Ford (+12,6 %) и российский УАЗ (+1,2 %). По остальным автомобилям, входящих в ТОП-25 массового сегмента, наблюдается уменьшение объемов продаж автомобилей, причем у 14 из них динамика оказалась хуже, чем в среднем по этому сегменту [10]. В критической ситуации находятся продажи автомобилей Daewoo, Mitsubishi, Geely, SsangYong и Honda, потерявшие более 50 % объемов продаж.

В премиум-сегменте положительную динамику продаж показали: Alfa Romeo (+156,4 %), smart (+25,2 %), Jaguar (+99,3 %), Cadillac (+20 %) и Le-

xus (+19,8 %). А снижение рыночной динамики продаж отмечено у девяти марок автомобилей, причем хуже средних по сегменту находятся семь марок автомобилей. Самые существенные потери по продажам несет Асуга, имеющая падение 75,7 %, ее продажи в России временно приостановлены [12].

Также необходимо отметить, что уменьшение объемов реализации Volvo в 2016 года превысило 25 % по отношению к результатам 2015 года.

Аналитики не включили в рейтинг продажи автомобилей микрок Ravon (в массовом сегменте) и Genesis (в премиальном), так как они меньше года находятся на рынке России. Но свой вклад в объем продаж на авторынке в 2016 года они внесли: автомобилей Ravon было реализовано 1176 штук, а Genesis – 32 штуки [13].

По мнению экспертов британской компании EY российский авторынок будет восстановлен к 2020 году, повысив продажи до 2,2 млн. автомобилей (что будет пока ниже уровня 2014 года, когда было реализовано 2,5 млн. автомобилей), с 1,4 млн. штук, которые были проданы в 2016 году. По мнению экспертов компании EY, этому будут способствовать: во-первых – старение парка автомобилей, во-вторых влияние отложенного спроса, в-третьих – снижение процентных ставок по автокредитам и сохранение господдержки в области утилизации автомобилей [13].

А настоящее время, не обратив внимание на старение российского автопарка, нельзя: средний возраст легковых автомобилей насчитывает около 12,5 года (иномарки – 9,9 года, отечественные автомобили – 16 лет) [1]. Все это свидетельствует о повышении необходимости замены устаревших и технически изношенных автомобилей. В этой связи необходимо обратить внимание на расширение мощностей по утилизации старого парка автомобилей.

Доля представленных российских брендов в автопарке уменьшается – в 2016 году она составляла около 41 % [2]. Данный факт объясняется тем, что отечественные модели устаревших марок заменяются бюджетными иномарками, как правило, уже поддержанными. Эта тенденция также усиливается по причине увеличения присутствия иностранных концернов на российском рынке, за счет выпуска новых бюджетных иномарок в компактном и субкомпактном классах внедорожников, наиболее востребованных у российского покупателя.

Аналитики полагают, что отрасль выйдет на «устойчивый» рост в частности за счет сохранения планов большинства иностранных автоконцернов по развитию в России, а также при сохранении господдержки. В EY уточняют, что само по себе прямое госсубсидирование спроса не устраняет фундаментальных недостатков отрасли, связанных с избытком мощностей, низкой локализацией, разницей в качестве между импортом и локальными комплектами [3].

Динамика цены на автомобили в 2015-2016 годах была положительной и увеличилась, в среднем, на 40 %. Наблюдался рост цен как на автомобили

отечественного производства, так и на иномарки. Автомобили «АвтоВАЗа» тогда подорожали на 10-45 тысяч рублей. Данный скачок коснулся, в основном, модели Lada Largus [5]. Ее цена с 412 тыс.руб. повысилась до 457 тыс. руб. По данным специалистов с завода, в 2017 году данная модель появится уже в обновленном кузове. Популярная среди населения России Lada Priora тоже выросла в цене на 15 тыс. руб. [5].

Дальнейший рост цен на отечественные автомобили ожидается и в 2017 году. Прогноз роста цен на автомобили в 2017 году в РФ следующий – средний прирост составит до 15 %. Модели марки УАЗ также не станут исключением: УАЗ Patriot подорожает на 7,6 %, Hunter – на 8,5 %, а Pickup – на 15 % [4].

С учетом того, что номинальная стоимость отечественных автомобилей существенно меньше стоимости иномарок, то повышение цен в данном сегменте не сильно скажется на динамике продаж.

Импортные автомобили за 2015-2016 года подорожали на 21 процент [1]. Формирование цен большинством иностранных автомобильных компаний, начиная от Hyundai и Chevrolet, до Land Rover и Volvo было пересмотрено в сторону их повышения.

Не стал исключением и вторичный рынок автомобилей – за последние два года он также показал положительный тренд роста цен. В данном сегменте подорожание автомобилей было вызвано резким повышением уровня спроса на них в 2015-2016 годах. В это время произошла стабилизация курса рубля и отечественные покупатели решили частично удовлетворить отложенный спрос. По этой причине цена на отечественные автомобили с существующим пробегом повысилась на 10 %, а иномарок – на 40 %. Данная ситуация сразу же вызвала избыток предложения, который привел к тому, что уже в 2016 года цены на подержанные автомобили упали на 10 % и 22 % соответственно [2]. По прогнозу аналитиков, цены на подержанные автомобили в 2017 году могут несущественно повыситься, а также несущественно понизиться. Резких колебаний цен не предвидится [8].

Здесь нужно отметить то, что продукция на рынке начинает дорожать только тогда, когда на нее повышается спрос. В свою очередь, спрос имеет свойство увеличиваться в зависимости от сезона, начиная с марта. То, что спрос в 2017 на новые автомобили может повыситься на 40 %, прогнозируют и аналитики агентства PSB Consulting Group [3]. Основной причинной этого они считают эффект отложенного спроса. Представители агентства активизацию спроса на автомобили видят из-за того, что в 2015-2016 годах многие российские покупатели отложили покупку автомобиля до лучших времен и, по их мнению, в 2017 году количество таких автомобилистов будет составлять 1,5 млн. человек [3].

Далее необходимо сформировать прогноз развития автомобильного рынка России на ближайшую перспективу. Совершенно определенно можно отметить, что причин для уменьшения цен на автомобили в 2017 году не

имеется, наоборот – созданы все условия для их увеличения. Причем, среднее повышение составит около 5-15 % [3]. А вот оживление автомобильного рынка может произойти через некоторое время, после достижения им «дна». По прогнозам аналитиков, стагнация на автомобильном рынке может наблюдаться до 2020 года [7]. Данным периодом определяется «дно» автомобильного рынка. После его прохождения можно будет говорить о наличии выгодных условий для покупателей по приобретению транспортных средств. Предварительные причины повышения цен в 2017 году вызваны причинами, представленными в таблице 2.

Таблица 2

Основные причины повышения цен на автомобили в 2017 году [4]

№ пп	Причины	Содержание
1.	Изменение курса рубля.	Дальнейшее обесценивание национальной валюты приведет к очередному повышению цен, а стабилизация курса будет способствовать их уменьшению.
2.	Увеличение спроса на вторичном рынке по причине его понижения на первичном.	Это может явиться причиной общего повышения цен на подержанные автомобили в пределах 4-6 %.
3.	Законодательные изменения.	Приобрести автомобиль более выгодно можно будет в начале 2017 года, до вступления в силу новых законодательных норм, связанных с утилизационным и акцизным сборами, а также появления новой девальвации рубля. Повышение стоимости автомобиля, вызванное увеличением утилизационного сбора, экспертами оценивается до 40 тыс.руб.
4.	Зависимость автопроизводителей от иностранных комплектующих	Цена на автомобили отечественного производства в 2017 году увеличится от 5-7 % до 20 %.
5.	Принятия стандарта соответствия двигателей транспортных средств нормам «ЕВРО 5».	Новый экологический стандарт был утвержден в 2016 году. На данный момент времени в России не более 35-40 % автомобилей удовлетворяют новым требованиям. Собственникам оставшихся 60-65 % автомобилей придется уплатить экологический сбор в бюджет государства. Это означает, что цена на автомобили с двигателем стандарта «ЕВРО 5» в 2017 году повысится до 15 %.
6.	Повышение акцизного сбора на автомобили	В 2017 году (по сравнению с 2014 г.) повышение составит около 26,5 %. Значение акцизного сбора зависит от мощности двигателя автомобиля: – мощность от 90 до 150 л.с. – оплата по 43 рубля за каждую л.с.; – мощность более 150 л.с., оплата то за каждую л.с. сверх по 420 рублей. Несмотря на повышение тарифа, сам акцизный сбор составляет 1,5-2 % от стоимости автомобиля.
7.	Внедрение системы безопасности автомобилей ЭРА-ГЛОНАСС	Стоимость новых легковых автомобилей в РФ может повыситься на 5-7 % с начала 2017 года по причине внедрения системы ЭРА-ГЛОНАСС

Также необходимо оценить и маркетинговую политику в области продаж автомобилей. Падение спроса играет положительное значение перед возможным подорожанием автомобилей. Дилеры торгующих компаний по-

стоянно утверждают, что у них осталась в наличии последняя партия данных автомобилей и, в связи с этим, они предупреждают о возможном повышении цены. Данные заявления появляются на рынке в преддверии сезона спада продаж – с ноября до февраль [5]. Таким образом дилеры влияют на уровень продаж, так как товар есть, а покупатели отсутствуют.

Начиная с каждого нового года автоконcernами, закладывается увеличение стоимости автомобилей до 10-15 %. В дальнейшем, автомобильные компании начинают подстраиваются под функционирование рынка и организуют специальные акции и предложения по кажущему уменьшению цены на автомобили, которая уже изначально ими сформирована [6].

Что касается объемов продаж АвтоВАЗа, в январе 2017 года в России было продано 16, 3 тыс. автомобилей Lada, что на 5 % больше объемов продаж 2016 года за аналогичный период (15,577 тыс. автомобилей). По оценке компании на российском рынке доля продаж марки «Лады» занимает около 20 % [9]. Отсюда можно посчитать, что продажи всех марок автомобилей должны быть около 83 600 штук, что на две тысячи автомобилей больше, чем в январе 2016 года. Таким образом, на российский автомобильном рынке видно небольшое оживление.

Ситуацию на автомобильном рынке трудно назвать устойчивой и прогнозируемой. Продажи автомобилей зависят от многих факторов, причем внешнеэкономических. Прогноз развития авторынка также сложно осуществлять. В статье не проведен анализ инфляции, которая значительно влияет на ценообразование, уровень доходов населения, отражающий их покупательскую способность. Эти факторы также являются существенными в проведении анализа авторынка. Но представленный анализ наглядно показывает всю картину современного автомобильного рынка России и факторы, влияющие на его развитие.

Список литературы:

1. Агаева Л.К. Государственно-частное партнерство в социально-экономических процессах российской экономики: монография / Агаева Л.К., Анисимова В.Ю., Безлепкина Н.В., Гарькина Н.Г., Гоман И.В., Горчакова Е.В., Исупов А.М., Казайкина С.А., Каширина М.В., Кононова Е.Н., Курносова Е.А., Мокина Л.С., Муругова Ю.И., Надеин Н.В., Невзоров О.Ю., Подборнова Е.С., Прыткова Н.И., Сараев Л.А., Стрижков А.А., Татарских Б.Я. и др. – Самара, 2015.

2. Анисимова В.Ю. Развитие промышленных комплексов России в условиях вызовов XXI века: монография / Агаева Л.К., Анисимова В.Ю., Безлепкина Н.В., Васяйчева В.А., Манукян М.М., Арисова М.Б., Кононова Е.Н., Тюкавкин И.Н., Тюкавкин Н.М., Скорниченко Н.Н., Подборнова Е.С., Прыткова Н.И., Курносова Е.А., Оруч Т.А., Мельников М.А., Невзоров О.Ю., Мокина Л.С., Гоман И.В., Гоман К.И., Гарькина Н.Г. и др. – Самара, 2015.

3. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ КОНЦЕПЦИЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ВЫЗОВОВ XXI ВЕКА / Тюкавкин Н.М. // В сборнике: ДИНАМИЧЕСКИЕ И СТРУКТУРНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ сборник научных статей / Под редакцией Н.М. Тюкавкина. – 2015. – С. 110-123.

4. ИСКУССТВО РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ: НОВОЕ ВИДЕНИЕ / Гресько А.А., Дзина Г.А., Рахманова М.С., Солодухин К.С., Тюкавкин Н.М., Хвостенко П.В., Цаплина Н.А. – Новосибирск, 2008. – Том Книга 3.

5. ЗАРПЛАТА КАК ЭЛЕМЕНТ ЭКОНОМИКИ / Тюкавкин Н.М. // Журнал экономической теории. – 2008. – № 3. – С. 140-144.

6. КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ / Тюкавкин Н.М. // Основы экономики, управления и права. – 2013. – № 2 (8). – С. 93-97.

7. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ / Тюкавкин Н.М. // Основы экономики, управления и права. – 2013. – № 3 (9). – С. 109-113.

8. Подборнова Е.С. Развитие методических подходов оценки конкурентоспособности / Е.С. Подборнова, Н.М. Тюкавкин // Общественные науки. – 2011. – № 6. – С. 386-393.

9. https://www.autostat.ru/editorial_column/28697/.

10. <https://www.autostat.ru/infographics/28564/>.

11. <http://autodrop.ru/autonews/1184-ceny-na-avto-2017.html>.

12. <https://www.autostat.ru/infographics/27989/>.

13. https://www.avito.ru/samarskaya_oblast/avtomobili?utm_campaign.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК

СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ

LVII Международной научно-практической конференции

г. Новосибирск, 10 марта 2017 г.

Под общей редакцией
кандидата экономических наук С.С. Чернова

Подписано в печать 18.03.2017. Формат 60×84 1/16. Бумага офсетная.
Тираж 500 экз. Уч.-изд. л. 20,40 Печ. л. 21,94 Заказ

Отпечатано в типографии
ООО Издательство «СИБПРИНТ»
630099, г. Новосибирск, ул. Максима Горького, 39



ЦЕНТР РАЗВИТИЯ НАУЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА
(г. Новосибирск)

С целью оказания помощи в опубликовании результатов научно-исследовательских работ профессорско-преподавательского состава, молодых ученых, аспирантов и магистрантов проводит *конференции*, готовит к выходу *сборники научных трудов* «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ», а также осуществляет подготовку и публикацию коллективных научных *монографий* по различным областям знаний.

Информацию об условиях публикации результатов научных исследований и требования к оформлению материалов можно получить на сайте <http://www.ZRNS.ru>, по телефонам Центра развития научного сотрудничества в г. Новосибирске:

8-383-291-79-01 Чернов Сергей Сергеевич, руководитель ЦРНС

8-913-749-05-30 Хвостенко Павел Викторович,
ведущий специалист ЦРНС

или по электронной почте: monography@ngs.ru
monography@mail.ru

НАДЕЕМСЯ НА ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО!