

# НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК



ВОЛГОГРАДСКОГО ФИЛИАЛА  
РАНХиГС

Серия: экономика

---

## УЧРЕДИТЕЛЬ:

федеральное государственное бюджетное  
образовательное учреждение высшего  
профессионального образования  
«Российская академия народного хозяйства  
и государственной службы  
при Президенте Российской Федерации»

**№3** **2015**

*Журнал основан в 2009 г.*

*Периодичность серии 2 номера в год*

---

## Редакционный совет:

*И. О. Тюменцев*, д-р ист. наук, профессор  
(председатель Редакционного совета);

*А. В. Дорждев*, д-р экон. наук, профессор;

*Т. Б. Иванова*, д-р экон. наук, профессор;

*Т. В. Игнатова*, д-р экон. наук, профессор;

*О. С. Олейник*, д-р экон. наук, профессор;

*С. П. Сазонов*, д-р экон. наук, профессор, академик РАЕН,  
заслуженный экономист России;

*В. Н. Рубцов*, д-р физ.-мат. наук, профессор университета  
Анже, Франция;

*Хамад М. Яхья*, д-р физ.-мат. наук, PhD, профессор  
Университета г. Мансира, Египет

## Главный редактор:

*М. П. Придачук*, д-р экон. наук, доцент

## Заместитель главного редактора:

*Е. Н. Малышева*, канд. экон. наук, доцент

## Ответственный секретарь:

*А. П. Алмосов*, канд. экон. наук, доцент

## Редакционная коллегия:

*Ю. В. Брехова*, канд. экон. наук, доцент;

*И. К. Биткина*, канд. экон. наук, доцент;

*С. А. Дерезина*, канд. экон. наук;

*Д. Ю. Завьялов*, канд. юрид. наук, доцент;

*Ф. П. Косицына*, д-р экон. наук, профессор;

*И. В. Максимова*, д-р экон. наук, доцент;

*М. П. Харламов*, д-р физ.-мат. наук, профессор;

*В. В. Яковенко*, канд. экон. наук

---

Адрес редакции: Волгоградский филиал ФГБОУ ВО РАНХиГС  
400131, Волгоград, ул. Гагарина, 8.  
vestnik-vags@yandex.ru

Издательство Волгоградского филиала  
ФГБОУ ВО РАНХиГС, 2015

**СОДЕРЖАНИЕ**

**НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ  
В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

**Новиков М. В., Землянская С. В.**  
Интернационализация системы грузоперевозок как вектор интеграции в мировое хозяйство..... 4

**Левченко О. А., Игнатьева Г. В.**  
ЕАЭС: ступени и потенциал экономической интеграции..... 8

**Морева Е. Л.**  
Успехи и неудачи воздействия интеграционного строительства на инновации: анализ социалистического опыта..... 13

**Гончарова Н. З., Гончарова Н. С.**  
Значение мясопродуктового подкомплекса в продовольственном обеспечении России в условиях зарубежных санкций..... 19

**Хлопина О. В., Власова К. В.**  
Система развития аграрного рынка..... 23

**Малющенко Д. Н.**  
Перспективы развития конкуренции в России..... 27

**РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

**Ангелова О.Ю., Дмитриева Е. М.**  
Имидж Нижегородского края: реальность и перспективы геобрендинга..... 30

**Литвиненко И. Л.**  
Адаптивность как ключевой принцип управления региональной экономической системой..... 34

**ЭКОНОМИКА ФИРМЫ**

**Лидинфа Е. П.**  
Инвестиционная привлекательность экономического субъекта при трансформации отчетности по МСФО..... 40

**Белова Е. Л., Мартынова М.А., Бурак Д. М.**  
Анализ эффективности управления денежными потоками организации..... 48

**Гальченко С. А.**  
Развитие инновационного потенциала предприятия на основе методики СААТИ с применением проектного программного обеспечения..... 52

**Давыдов Д. М.**  
Обеспечение организационной и глобальной устойчивости организации при взаимодействии с заинтересованными лицами на разных стадиях ЖЦО..... 58

**Белова Е. Л., Чиркина Н. Н., Мартынова М. А., Попельшко Т. М.**  
Пути улучшения финансового состояния организации..... 63

**THE CONTENT**

**NATIONAL SECURITY  
IN THE GLOBAL ECONOMY**

**Novikov M. V., Zemlyanskaya S. V.**  
The internationalization of the system of cargo transportation as a vector of integration into the world economy..... 4

**Levchenko O. A., Ignatyeva G. V.**  
EEC: stage and potential economic integration..... 8

**Moreva E. L.**  
Successes and failures of the integration consolidation effects on innovations: the socialist experience analysis..... 13

**Goncharova N. Z., Goncharova N. S.**  
The value of meat product subcomplex in the food security of Russia under conditions of international sanctions..... 19

**Khlopina O. V., Vlasova K. V.**  
Development system of the agrarian market..... 23

**Malyushchenko D. N.**  
Prospects of competition development in Russia..... 27

**REGIONAL ECONOMY**

**Angelova O., Dmitrieva E.**  
Image of nizhny novgorod region: reality and perspectives of geobranding..... 30

**Litvinenko I. L.**  
Adaptability as a key principle of regional economic system..... 34

**ECONOMICS OF THE FIRM**

**Lidinfa E. P.**  
Investment attractiveness of economic entities in transformation of financial statements under IFRS..... 40

**Belova E. L., Martynova M. A., Burak D. M.**  
Analysis of management efficiency of cash flows of the organization..... 48

**Galchenko S. A.**  
Development of innovative potential of enterprise based on the methodology SAATI using design software..... 52

**Davydov D. M.**  
Organizational and global sustainability of the organization at interaction with stakeholders at different stages of the organization's life cycle..... 58

**Belova E. L., Chirkina N. N., Martynova M. A., Popelyshko T. M.**  
Ways of improvement of the organization condition..... 63

**НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ**

*Холкин А. В.*  
 Проблемы формирования резерва по сомнительным  
 долгам в налоговом учете..... 70

*Суханова Т. Г.*  
 Особенности камеральной налоговой проверки  
 по НДС..... 76

**УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ**

*Афанасьева Л. А., Гребенникова М. А.*  
 О необходимости исследования процессов планиро-  
 вания и прогнозирования потребности  
 в персонале..... 82

*Жураховский А. С., Шолотонова Е. С.*  
 Управление персоналом в условиях  
 организационных изменений:  
 методологический аспект..... 85

*Истратий А. Ю., Козлова Е. Г.*  
 Особенности формирования системы материального  
 стимулирования персонала промышленных  
 предприятий..... 88

*Чекан А. А., Жураховская И. М.*  
 Проблемы и особенности применения типовых  
 технологий управления персоналом  
 на различных этапах жизненного цикла  
 организации..... 92

*Матюнин Л. В.*  
 Системный подход к оценке руководителей  
 диверсифицированных компаний..... 95

**АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ  
 ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ**

*Гринь И. А., Беспалов Р. А.*  
 Роль платёжной системы в организации работы  
 банка с пластиковыми картами..... 99

*Доценко Е. Ю.*  
 Финансовая система РФ в глобальном мире –  
 проблемы и перспективы..... 104

*Маслова Т. С., Игонина Е. С.*  
 Проведение ревизии кассы и кассовых операций  
 в подразделениях системы МВД России..... 107

*Дайнекин А. Э.*  
 Методы оценки рисков кредитования  
 субнациональных образований: зарубежный  
 и российский опыт..... 113

**МЕТОДОЛОГИЯ ПРЕПОДАВАНИЯ  
 В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ**

*Рацына В. Ф., Сибилева В. Я., Антонов А. П.*  
 Сравнительный анализ подходов к оценке нефор-  
 мальных ролей в рабочей (студенческой)  
 группе..... 119

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ..... 123

**TAXES AND TAXATION**

*Kholkin A. V.*  
 Problems of provision for doubtful debts  
 recognition in tax accounting..... 70

*Sukhanova T. G.*  
 Characteristics of cameral tax  
 of vat..... 76

**PERSONNEL MANAGEMENT**

*Afanasyeva L. A., Grebennikova M. A.*  
 On the necessity of studying the processes of  
 planning and forecasting the necessity  
 of staff..... 82

*Zhurakhovskii A. S., Sholotonova E. S.*  
 Human resource management in the conditions  
 of organizational changes:  
 methodological aspect..... 85

*Istratiy A., Kozlova E.*  
 Features of the system of material incentives  
 for personnel in industrial organizations  
 formation..... 88

*Chekan A. A., Zyrakhovskaya I. M.*  
 Problems and features of application of standard  
 technologies of human resource management  
 at various stages of life cycle  
 of the organization..... 92

*Matyunin L. V.*  
 System approach to the assessment of heads  
 of the diversified companies..... 95

**TOPICAL ISSUES OF DEVELOPMENT  
 OF THE FINANCIAL SYSTEM**

*Grin I. A., Bepalov R. A.*  
 The role of the payment system in the bank  
 work organization with plastic cards..... 99

*Dotsenko E. Y.*  
 The Russian federation financial system  
 in the global world – problems and prospects.... 104

*Maslova T. S., Igonina E. S.*  
 Audit of cash and cash transactions in the police  
 system..... 107

*Daynekin A. E.*  
 Subnational entities credit risks valuation  
 methodology: international  
 and Russian experience..... 113

**METHODOLOGY OF TEACHING  
 IN HIGHER EDUCATION**

*Ratsyna V. F., Sibileva V. Y., Antonov A. P.*  
 Comparative study of approaches to assessment  
 of informal roles in a working (student)  
 group..... 119

INFORMATION ABOUT AUTHORS..... 123

# НАЦИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

## NATIONAL SECURITY IN THE GLOBAL ECONOMY

УДК 339.9:656

### ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК КАК ВЕКТОР ИНТЕГРАЦИИ В МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

*М. В. Новиков, С. В. Землянская*

**Аннотация.** В статье выявлены сущность и роль транспортных услуг в обеспечении непрерывности воспроизводственного процесса в современных условиях, а также возрастающее значение грузового транспорта в мировой экономике в условиях глобализации.

**Ключевые слова:** интернационализация, интеграция, транспортная система, транспортная инфраструктура, логистическая система.

### THE INTERNATIONALIZATION OF THE SYSTEM OF CARGO TRANSPORTATION AS A VECTOR OF INTEGRATION INTO THE WORLD ECONOMY

*M. V. Novikov, S. V. Zemlyanskaya*

**Abstract.** The article reveals the essence and role of transport services to ensure the continuity of the reproduction process in modern conditions and the increasing importance of freight transport in the world economy in conditions of globalization.

**Keywords:** internationalization, integration, transport, transport infrastructure, logistic system.

Производственные процессы и обслуживающие их системы становятся все более взаимосвязанными и взаимодополняющими друг друга. Национальные экономические системы постепенно в той или иной степени интегрируются в глобальную экономическую систему.

Современное международное разделение труда невозможно без транспортных систем. Более того, если транспортная система развита слабо, то мировая экономика распадается на совокупность региональных и национальных рынков. Большинство стран имеет долю транспорта общего назначения в ВВП от 4 до 9 %, а в занятости – от 3 до 8 %. Это означает, что производительность труда в транспортной отрасли выше средней по экономике – от 12,5 до 33 % [4, с. 44].

Производительность труда на транспорте выше, но доля транспорта в ВВП ниже именно в развитых странах. Подобная ситуация объясня-

ется тем, что развитые страны активно формировали свои транспортные системы на протяжении нескольких столетий. Именно наличие внутренней транспортной сети позволяет развивать внешнюю торговлю.

В условиях глобализации транспортная система, находясь на стыке национальной и мирохозяйственной сфер, опираясь на национальные факторы, интегрирует национальную экономику в мировое хозяйство. Степень этой интеграции определяется уровнем развития национальной транспортной системы, потребностями и возможностями глобализации народного хозяйства.

В процессах развития современного международного разделения труда международные цепочки добавленной стоимости постепенно удлиняются и диверсифицируются. Это приводит к тому, что в себестоимости продукции повышает-

ся доля транспортных расходов, прежде всего за счет международных перевозок [5]. При этом наблюдается изменение характера функций и обслуживания транспортными системами новых процессов разделения труда, выражающихся в многообразии применения транспортных средств, в повышении скорости обслуживания и формировании единого пакета сопроводительной документации, широте и использовании геоинформационных технологий в обеспечении контроля за транспортными средствами.

Очевидно, что в результате интернационализации транспортные системы отдельных стран обслуживают как общественное национальное разделение труда, так и международное разделение труда в зависимости от интегрированности в глобальную экономику. При этом территориальная обособленность различных видов общественного труда становится именно разделением труда, когда между этими видами складываются отношения обмена. Вступление в эти отношения и их бурное развитие происходят в глобальной экономике при посредстве функционирования транспортной системы [3, с. 270]. Иными словами, транспортная система создает возможность обособленным производствам осуществлять отношения обмена на регулярной основе и формировать международное интернационализированное производство с его глобальными цепочками добавления стоимости продукта в глобальную воспроизводственную систему в целом.

Транспортная система может обслуживать процессы как формальных, так и реальных интернационализации и интеграции. Однако ее самостоятельная, развивающаяся, стимулирующая роль в национальной экономике состоит в том, что транспортная система является инструментом преодоления противоречий между необходимостью эффективного развития национальной экономики в рамках современного разделения труда и ограниченными возможностями, которыми располагает страна для этой цели.

Важной составляющей чертой, выделяющей глобализацию на транспорте, является интернационализация транспортной инфраструктуры, интеграция средств транспорта, универсализация способов коммуникационного обмена на основе формирования единых международной транспортной терминологии и документации, международного железнодорожного права [2, с. 56].

К числу современных тенденций развития международной транспортной инфраструктуры относится тенденция распространения логистики, логистическое управление, т. е. весь ком-

плекс услуг, обеспечивающих быструю и качественную транспортировку грузов.

Основой глобализации на транспорте является не только интернационализация обмена, но и все большее развитие международного производства, результаты процессов кооперирования предприятий как внутри самих транснациональных компаний, так и между национальными и транснациональными транспортными компаниями в сфере услуг. Таким образом, создается мировая транспортная сеть, интегрированная как по горизонтали, так и по вертикали, взаимодействие хозяйствующих субъектов интегрированного мирового транспортного комплекса.

Размеры грузооборота внутрипроизводственной или внутрикоммерческой кооперации достигают на важнейших транспортных направлениях 1/3 объема перевозок. В конце 80-х гг. сформировалась новая география международных грузопотоков, объединяющих 80 направлений (транспортных коридоров) по оценке ЮНКТАД и обеспечивающих транспортное соединение около 300 регионов – центров производства и распределения грузовой массы – так называемых транспортных узлов [4, с. 46].

В настоящее время внимание бизнес-сообщества направлено на коридоры Евро-Азиатского континента, включая такие государства, как Япония, Республика Корея, Индонезия, Китай и т.д., определяющие основные товарные потоки.

Интеграция национальной транспортной системы в мировую на базе общей открытости национальной экономики предполагает ее интеграцию на основе формирования современных транспортно-логистических структур. Для реализации этого процесса необходимо находить механизмы уравнивания интересов всех участников интеграционного процесса, осуществлять поиск взаимовыгодных проектов, дающих необходимый стратегический эффект.

Следует исходить из понимания того, что в условиях глобализации отраслевая интеграция идет на пространстве, определяемом границами государства на геоэкономическом уровне. Этот уровень предполагает совместное производство интернационализированного продукта (либо услуги) и совместную его реализацию, что определяет в соответствии с собственным вкладом распределение или перераспределение полученного дохода. Для этого требуется, как уже отмечалось выше, совместимость производственно-инфраструктурной цепочки, организация совместных разработок, инвестиций, обеспечивающей инфраструктуры. Все это реализуется через ак-

тивно используемые в настоящее время международные альянсы (совместные предприятия, консорциумы, стратегическое партнерство, обмен акциями и т.п.).

Следует отметить весьма важный перспективный аспект интеграции национальной транспортной системы в международные транспортные сети, связанный с использованием институциональных технологий, нацеленных на рост производительности за счет управления транзакционными издержками. Институциональные технологии осуществляют взаимную конвертацию различных потенциалов инвесторов, что повышает их совокупную капитализацию и эффективность.

Важнейшим элементом интеграции в мировую систему является транспортная инфраструктура, без которой невозможно развитие территорий, освоение пространств. Рассмотрим мировые тенденции развития международной транспортной инфраструктуры более подробно.

Постепенный переход от политики протекционизма к политике либерализации приводит к сокращению применения тарифных и нетарифных мер в отношении импортных товаров, а также к формированию международного правового поля в области транспортных услуг. Поэтому формируется глобальная конкуренция на международном рынке транспортной инфраструктуры, что является важнейшим стимулом к его развитию [6, 60].

Формирование глобальной транспортной системы, включающей в себя не только транспортные средства, но и весь комплекс транспортной инфраструктуры, в том числе и склады, и порты, и дороги, и воздушное пространство и т. д. В связи с этим происходит усложнение рынка услуг международной транспортной инфраструктуры, интеграция его различных элементов.

Развитие международного рынка услуг транспортной инфраструктуры происходит в связи с повсеместным распространением логистики, формированием международных транспортных узлов и коридоров.

Можно выделить следующие основные проблемы развития международной транспортной инфраструктуры:

1. Отсутствие унифицированных стандартов международной таможенной системы. В каждой стране или интеграционном объединении, предполагающем таможенный союз стран, действует собственная таможенная система. Таможенные требования различных систем к транспортировке грузов сильно отличаются друг от друга, предполагая использование разнообразных

разных мер тарифного и нетарифного регулирования, качественного и количественного ограничения [8, с. 103]. Для ввоза товаров на территорию разных стран предъявляются различные требования к упаковке, маркировке и т. д. Это обуславливает высокие издержки международных перевозок, которые в некоторых случаях могут превышать стоимость груза. Тенденция интеграции таможенных систем различных стран свидетельствует о перспективах устранения данной проблемы. Объединение стран мира в рамках ВТО также приводит к унификации международной таможенной системы.

2. Низкий уровень доступности транспортной инфраструктуры. Нестабильность мировых цен на энергетические ресурсы обуславливает высокую стоимость топлива, что, в свою очередь, приводит к формированию высоких цен транспортировки. Решить данную проблему можно за счет использования альтернативных источников энергии. Однако, несмотря на многочисленные опыты ученых в данной области, инновационное топливо, способное в полной мере заменить существующее (нефть, газ) при аналогичной стоимости и функциональности, не найдено.

3. Неравномерность охвата транспортной инфраструктуры различными видами транспорта. Водный транспорт соединяет в транспортные коридоры лишь отдельные страны, что связано с изначальным охватом водными ресурсами ограниченных территорий. Железнодорожный транспорт также представлен далеко не везде. Автомобильный транспорт охватывает значительную часть территории международного пространства. При этом многие страны и континенты разделяет водное пространство. Поэтому автомобильный транспорт обеспечивает эффективную транспортировку на территории континента, но не между континентами. Наиболее универсальным видом транспорта является воздушный, однако одновременно и самым дорогим, что обуславливает необходимость комбинировать различные виды транспорта для транспортировки груза и передвижения в заданный срок при предельно допустимом уровне издержек.

4. Проблема безопасности. Несмотря на ужесточение мер контроля безопасности транспорта, существуют примеры аварий различных видов транспорта по причине так называемого человеческого фактора, а также несовершенства техники и технологии.

5. Проблема поиска инвестиционных решений для развития транспортной инфраструктуры, обусловленная низкими возможно-

стями транспортных компаний по привлечению долгосрочных кредитов, отсутствием механизма частно-государственного партнерства. В связи с этим многие компании увеличивают объем услуг за счет более интенсивного использования своих основных фондов.

6. Проблема модернизации законодательной базы, обеспечивающей ряд прав и обязательств для участников транспортной инфраструктуры и включающей регулирование вопросов качества предоставляемых транспортных услуг, мобильную подготовку транспортных компаний, развитие механизма частно-государственного партнерства.

7. Наличие территориальных и структурных диспропорций в развитии транспортной инфраструктуры. В ряде стран транспортная инфраструктура развита высоко, в других – находится в неприемлемом состоянии для осуществления международных перевозок. Это связано с различной потребностью стран в развитии транспортной инфраструктуры, с наличием инвестиционных и других ресурсов для этого, а также со степенью вовлеченности страны в международные экономические процессы и отношения.

8. Недостаточный уровень мобильности трудовых ресурсов в области транспортной инфраструктуры. Для обмена опытом и технологиями создания и развития транспортной инфраструктуры необходим высокий уровень мобильности трудовых ресурсов в данной отрасли. Однако в настоящее время отсутствуют условия для международной мобильности трудовых ресурсов в области транспортной инфраструктуры.

9. Недостаточное качество транспортных услуг. Незрелость международной транспортной инфраструктуры обуславливает необходимость прокладывания более долгих и более дорогих логистических маршрутов для международной транспортировки грузов.

10. Проблема недостаточного применения систем интегрированной логистики, слабого развития технологии интермодальных перевозок [7, с. 49]. Пока не существует единых норм и стандартов перевозок для всех видов транспорта, перевозки с использованием нескольких видов транспорта затруднены, так как груз может в худшем случае потеряться в процессе его перемещения с одного вида транспорта на другой из-за различий в требованиях к маркировке или испортиться из-за различий требований к упаковке. Поэтому необходима унификация международных стандартов транспортных перевозок для всех видов транспорта.

Принципиальным явлением в развитии транспортной системы мира является мульти-модальность. Она состоит в том, что все большее количество грузоотправлений обеспечивается не единственным видом транспорта. До этого были смешанные перевозки, т. е. перевозки грузов с использованием нескольких видов транспорта.

Отличие смешанных перевозок от мульти-модальных состоит в том, что перевозка груза на всем пути следования осуществляется по единым перевозочным документам без промежуточного складирования при перегрузках. Мульти-модальные перевозки позволяют оперативно и экономично доставлять грузы по всему миру, как в пределах одного региона, так и на межконтинентальных маршрутах. Мульти-модальные и интер-модальные перевозки представляют собой порождение нового механизма интеграции мирового хозяйства.

#### *Библиографический список*

1. Алмосов, А. П. Российская финансовая система: понятие и основные направления трансформации в XXI веке [Текст] / А. П. Алмосов // Научный вестник ВАГС. Серия Экономика. – 2009. – № 2.
2. Могилевкин, И. М. Глобальные инфраструктуры в мировой экономике: долгосрочные тенденции, интересы России [Текст] / И. М. Могилевкин. – М.: ИМЭМО РАН, 2010. – 258 с.
3. Чернышев, И. В. Особенности управления рисками в проектах международных транспортных коридоров [Текст] / И. В. Чернышев, Т. А. Козенкова // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. – 2014. – № 1.
4. Щербанин, Ю. Мировой рынок транспортных услуг: российские сюжеты [Текст] / Ю. Щербанин // Российская Федерация сегодня. – 2014. – № 19.
5. Элларян, А. С. Логистическое управление субъектами грузоперевозок в эпоху глобализации экономики [Электронный ресурс] // Логистика. Режим доступа: <http://www.e-rej.ru/publications/150/Ж/>. – Загл. с экрана.
6. Элларян, А. С. Развитие интеграционных процессов в сфере транспортно-логистических услуг [Текст] / А. С. Элларян // Механизация строительства. – 2015. – № 2.
7. Элларян, А. С. Укрепление национальной транспортно-логистической системы в изменяющихся геополитических условиях [Текст] / А. С. Элларян // Механизация строительства. – 2015. – № 1.
8. Элларян, А. С. Формирование транспортно-логистической системы национального уровня [Текст] / А. С. Элларян // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2015. – № 1.

УДК 339.976.2

## ЕАЭС: СТУПЕНИ И ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

*О. А. Левченко, Г. В. Игнатьева*

**Аннотация.** Раскрываются особенности международной экономической интеграции в рамках Евразийского экономического союза. Описываются ступени экономической интеграции – от зоны свободной торговли, таможенного союза, общего рынка к экономическому союзу и полной экономической интеграции. Приводятся характеристики экономического потенциала объединения стран-участниц ЕАЭС.

**Ключевые слова:** ЕАЭС, экономическая интеграция, Таможенный союз, общий рынок, экономический потенциал объединения, ступени экономической интеграции.

## EEC: STAGE AND POTENTIAL ECONOMIC INTEGRATION

*O. A. Levchenko, G. V. Ignatyeva*

**Abstract.** The peculiarities of international economic integration in the framework of the Eurasian Economic Union are revealed. It describes the degree of economic integration from the free trade area, customs union, common market and economic union to complete economic integration. The characteristics of the economic potential of combining the EAEU member-countries are described.

**Keywords:** EEC, economic integration, customs union, common market, economic potential association, stages of economic integration.

Основа международной интеграции – укрепление взаимодействия государств, прежде всего, путем развития их национальных экономик в направлении объединения на основе снижения (отмены) барьеров на пути движения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, что в конечном итоге приводит к росту благосостояния всех взаимодействующих участников этого процесса.

*Первой ступенью* интеграции является *зона свободной торговли*, в пределах которой устраняются тарифы и количественные ограничения, но сохраняются тарифы каждой страны по отношению к третьим странам.

В результате гармонизации таможенных правил возникает возможность создания *таможенного союза (ТС)*, представляющего собой объединение двух и более таможенных территорий и формирующего единую таможенную территорию. Тем самым достигается *вторая ступень* экономической интеграции.

Гармонизация таможенных правил происходит на базе унификации таможенных номенклатур и процедур различных стран, создающих определенные формы международных сообществ. В качестве примера такой гармонизации можно привести унифицированную систему тарифной классификации товаров, принятую таможенными службами основных развитых стран мира в последние годы.

Таможенному союзу присущи следующие признаки:

- общее (либо гармонизированное) таможенное законодательство, дающее возможность применения общего таможенного тарифа;

- отсутствие таможенных пошлин и сборов в торговле между странами внутри таможенного союза<sup>1</sup>;

- отсутствие любых подзаконных актов, ограничивающих торговлю между этими странами.

Так, в странах Таможенного союза<sup>2</sup>, объединяющего Россию, Белоруссию, Казахстан, введен в действие<sup>3</sup> Единый таможенный тариф и единая система нетарифного регулирования, полномочия по формированию которых делегированы наднациональному органу – Комиссии Таможенного союза, называемой сейчас Евразийской экономической комиссией.

Компетенцией комиссии является регулирование внешней торговли Таможенного союза мерами таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, технического, санитарного, ветеринарного, фитосанитарного контроля, обязательными для всех государств – членов Таможенного союза.

История создания Таможенного союза начинается в 2000 г., когда Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Россия и Таджикистан образовали Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) – международную экономическую организацию,

<sup>1</sup> По отношению к тем товарам, которые полностью произведены, собраны или обеспечены гарантией таможенной пошлины и сбора в данных странах (при условии, что к этим товарам не применялся как полный, так и частичный возврат таких пошлин и сборов).

<sup>2</sup> Договор о создании Таможенного Союза между Россией, Белоруссией и Казахстаном подписан главами этих государств 27 ноября 2009 г. в Минске.

<sup>3</sup> С 1 января 2010 года.



целью которой декларировалось обеспечение режима свободной торговли, образование единого экономического пространства с помощью формирования общих внешних таможенных границ, а также выработка единой внешнеэкономической политики, тарифов, цен, введение единой валюты и других составляющих общего рынка<sup>1</sup>.

В августе 2006 г. на неформальном саммите ЕврАзЭС наиболее развитым странам сообщества – России, Белоруссии и Казахстану – было поручено подготовить пакет необходимых документов для создания ТС.

Таможенный кодекс Таможенного союза и единая таможенная территория трех государств начали действовать с 1 июля 2010 г., вследствие чего со второй половины 2011 г. устранено таможенное оформление и обременение таможенными пошлинами и сборами товаров казахстанского, белорусского и российского производства на внутренних границах между странами ТС.

В сфере таможенно-тарифного и нетарифного регулирования был принят ряд международных договоров, направленных на совершенствование договорно-правовой базы таможенного союза и единого экономического пространства. В частности, главами государств ТС подписано Соглашение о порядке перемещения наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров по таможенной территории ТС, направленное на решение задачи регламентации порядка перемещения таких веществ.

В целях исполнения международных обязательств государств-членов ТС, оптимизации условий внешнеторговой деятельности хозяйствующих субъектов, защиты отраслей экономики и роста конкурентоспособности предприятий ТС было принято около 140 решений Комиссии в сфере таможенно-тарифного и нетарифного регулирования, в том числе в целях исполнения обязательств Российской Федерации в условиях членства в ВТО. Принятие технических регламентов Таможенного союза позволило унифицировать требования к производимой и продаваемой продукции.

Проведение единой таможенной политики на общей таможенной территории, устранение практически всех барьеров для перемещения товаров и транспортных средств между странами ТС привело к активизации как взаимной торговли, так и национальных производств.

Таможенный союз создает механизмы глубокой экономической интеграции. Расширение свободного рынка товаров благоприятствует развитию экономики для всех стран. При этом очевидно, что чем меньше страна, тем больше для

нее выгод, так как за счет единой территории происходит расширение рынка товаров<sup>2</sup>.

С 1 января 2012 г. началось формирование Единого экономического пространства, знаменующего собой *третью ступень* интеграции – *Единый (Общий) Рынок*, устраняющий ограничения в движении факторов производства.

Таким образом, помимо свободного перемещения товаров в условиях общего рынка между странами-участниками обеспечивается свобода движения капитала и рабочей силы, а также обеспечения равных конкурентных условий на рынке услуг.

В рамках общего рынка осуществляется так называемая «позитивная интеграция»<sup>3</sup> – проведение государствами-членами через межгосударственные органы управления общих политик: аграрной, антимонопольной, торговой и т.д.<sup>4</sup>

Тем самым создаются условия перехода к следующей ступени экономической интеграции – *Экономическому Союзу*, предполагающему определенную гармонизацию экономических политик стран-участниц.

С 1 января 2015 г. осуществлен переход к более глубокой интеграции – уже в формате Евразийского экономического союза<sup>5</sup>, который можно отнести к *четвертой ступени* экономической интеграции. Евразийский экономический союз (ЕАЭС) – международное интеграционное экономическое объединение, созданное на базе Таможенного союза между Россией, Белоруссией и Казахстаном<sup>6</sup>. Со 2 января 2015 г. к ЕАЭС присоединилась Армения. В ближайшее время ожидается вступление в него Киргизии.

Экономический союз потребовал серьезных изменений в нормативно-правовой базе Таможенного союза, в том числе из-за вступления новых участников. Ставки таможенного тарифа Армении до её вхождения в ЕАЭС были существенно ниже, чем в едином таможенном тарифе ЕАЭС. На большинство потребительских товаров, включая предметы роскоши, действовала ставка 10 %, на материалы, комплектующие, продукцию станкостроения – ставка 0 %.

С момента вступления в силу Договора о присоединении Республики Армения к Договору о

<sup>1</sup> Договор об учреждении ЕврАзЭС подписан 10 октября 2000 г. в Астане, вступил в силу 30 мая 2001 года.

<sup>2</sup> См.: Кулик С. А., Спартак А. Н., Юргенс И. Ю. Экономические интересы и задачи России в СНГ. М.: Институт современного развития, 2010. С. 98.

<sup>3</sup> В отличие от «негативной интеграции», направленной на разрушение экономических барьеров.

<sup>4</sup> См.: Максимов Ю. А. Таможенно-тарифное регулирование в условиях расширения мирохозяйственных связей как средство обеспечения экономической безопасности. СПб.: Астер-Пресс (изд-во Никифорова), 2010. С. 17–18.

<sup>5</sup> Договор о Евразийском экономическом союзе от 29.05.2014 г. (в ред. от 10.10.2014 г.). URL: // <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/34246.html> (дата обращения: 30.05.15)

<sup>6</sup> 10 декабря 2014 г. Госдума ратифицировала Договор о присоединении к ЕАЭС Республики Армения; аналогичный Договор об интеграции в ЕАЭС Киргизии подписан 23 декабря 2014 года.

Евразийском экономическом союзе для Армении предусмотрен переходный период по введению таможенных пошлин ЕАЭС по некоторым группам товаров (всего более 700 наименований)<sup>1</sup>. В Киргизии ставки таможенного тарифа еще ниже.

По окончании переходного периода рост ставок пошлин на товары до уровня единого таможенного тарифа ЕАЭС приведет к тому, что конкурентоспособность российской продукции, а также товаров из Белоруссии и Казахстана на рынках Армении и Киргизии повысится. Еще одним преимуществом для нашей страны станет перекрытие возможностей реэкспорта китайских товаров на российский рынок через территорию Киргизии.

Для полноценного функционирования экономического союза необходимо формирование единых рынков и согласование макроэкономической политики.

С 1 января 2015 г. в рамках ЕАЭС заработал единый рынок в сферах оптовой и розничной торговли, туристического бизнеса, с 2016 г. запланировано начало функционирования единого рынка фармацевтической и медицинской продукции.

Запустить общий рынок фармацевтической продукции позволят около 40 нормативных документов, подготовленных Евразийской экономической комиссией (до конца года будут также приняты 25 актов по фармацевтическому рынку и 15 документов по рынку медицинских изделий). Унификация затронет порядок регистрации и экспертизы лекарств, проведения фармацевтических инспекций, содержание листка-вкладыша к лекарственным средствам. Планируется установить единый размер платы за регистрацию лекарств в странах-членах ЕАЭС, а также регламентировать общие требования к производству лекарственных средств, системе обеспечения качества продукции и управлению рисками.

Сфера фармацевтического импортозамещения отличается значительным потенциалом: доля импортных фармпродуктов на рынке Беларуси составляет 75 %, в Казахстане – 88 %, а в России – 82 %. Предполагается, что в нынешних условиях вполне реально увеличить производство в 3,5 раза.

Общий рынок электроэнергии планируется создать к 2019 г. (путём объединения энергетических систем стран-членов ЕАЭС)<sup>2</sup>. В этих целях завершается разработка двух технических регламентов в сфере энергосбережения (технический регламент по показателям энергосбере-

жения для электротехнической продукции и технический регламент об энергомаркировке электротехнической продукции). В течение одного-двух лет после внедрения технических регламентов планируется ввести маркировку «Товар Таможенного союза».

Единый рынок грузоперевозок начнёт работать с 2015 по 2025 г. за счёт поэтапной либерализации. Также планируется создание общего рынка авиаперевозок с равными конкурентными условиями («Единого евразийского неба»). К 2025 г. заработает единый рынок углеводородов, после чего ожидается введение единой валюты.

Объединение разрозненных и неоднородных национальных рынков создаст возможность выработки основ единой экономической политики для стран-членов ЕАЭС.

Завершение объединения внутренних рынков запланировано к 2025 году. Одновременно осуществляется унификация законодательства стран-членов Союза. Так, предполагается принятия соглашения об управлении авторскими и смежными правами на коллективной основе, что позволит создать и реализовать согласованный механизм защиты законных интересов правообладателей. Также планируется разработать Антимонопольный кодекс Евразийского союза, ожидается вступление в силу Таможенного кодекса ЕАЭС.

С 1 января 2016 г. начнет работать международный договор о судоходстве в ЕАЭС, который откроет доступ к внутренним водным путям членам Союза без получения разрешений на перевозки грузов внутри Союза водным транспортом.

Разработан порядок взаимодействия ветеринарных органов ЕАЭС при введении временных санитарных, ветеринарно-санитарных, фитосанитарных и ветеринарных ограничительных мер, который позволит исключить проникновение товаров на территорию страны, запретившей импорт по причине эпизоотий и эпифитотий, в обход её контролирурующих органов, через иные страны Союза<sup>3</sup>.

Идет работа по обеспечению функционирования единого рынка услуг, а также по гармонизации законодательства в сфере создания Евразийского союза нотариата, что позволит ввести единые правила работы нотариусов в Евразийском союзе.

Проходит экспертизу в ЮНИДО<sup>4</sup> проект основных направлений промышленного сотрудничества в ЕАЭС на ближайшие 5 лет, включающий 19 приоритетных отраслей в промышленной политике. Создаётся Единый каталог ра-

<sup>1</sup> Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 10.12.2014 № 113 (ред. от 27.01.2015) «Об утверждении Перечня товаров и ставок, в отношении которых в течение переходного периода Республикой Армения применяются ставки ввозных таможенных пошлин, отличные от ставок Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза». URL: // <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=174657> (дата обращения: 20.05.15).

<sup>2</sup> 8 мая 2015 г. президенты стран-членов ЕАЭС утвердили концепцию создания общего электроэнергетического рынка.

<sup>3</sup> И. Лизан. Евразийская интеграция без информационного шума: как создаются общие рынки. URL: // <http://www.odnako.org/blogs/evraziyskaya-integraciya-bez-informacionnogo-shuma-kak-sozdajutsya-obshchie-rinki/> (дата обращения: 20.06.15).

<sup>4</sup> Организация ООН по промышленному развитию.

бот, товаров и услуг в ЕАЭС, который облегчит развитие электронной системы торгов.

В 2016–2018 гг. предполагается ограничить предельную стоимость роуминга в странах объединения и снизить стоимость пассажирских перевозок в Союзе. Прорабатывается механизм поддержки экспорта сельхозмашин на рынки третьих стран. Бизнес-ассоциациями учреждён Деловой совет и ведутся работы по созданию евразийского инжинирингового центра в рамках ЕАЭС.

По экспертным оценкам, экономический эффект от объединения для России оценивается в 400 млрд. долларов, для Белоруссии и Казахстана – более чем в 16 млрд. долларов.

Высшим наднациональным органом ЕАЭС, решающим стратегические вопросы, является Высший Евразийский экономический совет. Контроль за соблюдением Договора о ЕАЭС возложен на Евразийский межправительственный совет. Все текущие вопросы регулирования процессов интеграции находятся в ведении Евразийской экономической комиссии. Суд Евразийского экономического союза является

постоянно действующим судебным органом и рассматривает споры, возникающие по вопросам реализации Договора, международных договоров в рамках Союза и (или) решений органов Союза.

Экономическое объединение ЕАЭС обладает первой в мире территорией (более 20 млн. квадратных километров), 8-м населением в мире (более 175 млн. человек) и 6-м в мире ВВП (2,895 трлн. долларов США), совокупный товарооборот превышает 900 млрд. долларов. На мировом энергетическом и зерновом рынках союз также занимает ключевые позиции: совокупные резервы нефти трех стран составляют 90 млрд. баррелей, а доля в мировом экспорте пшеницы – 17 %.

Объединившиеся страны обладают почти 83 % экономического потенциала бывшего СССР, в дальнейшем он может существенно возрасти за счет снятия таможенных ограничений.

Официальными валютами ЕАЭС признаны государственные валюты стран-участниц. В дальнейшем планируется создание общей валюты.

Таблица 1<sup>1</sup>

Экономический потенциал ЕАЭС

Показатель	Оценка (абсолютное значение)	Мировая доля
ВВП	2,895 трлн. дол.	3,7 %. 6-е место в мире
Промышленное производство	1,5 трлн. долл.	3,7 %
Оборот внешней торговли	932,9 млрд. долл.	2,2 %
Территория	более 20 млн. кв. км	15 % мировой суши
Численность постоянного населения	175,7 млн. чел.	2,2 %
Численность экономически активного населения	90,5 млн. чел.	2,7 %
Уровень безработицы населения (от численности ЭАН)		5,5 % <sup>2</sup>
Добыча нефти	605,1 млн. т	14,6 %, 1-е место в мире
Добыча газа	710,2 млрд. куб. м	20,9 %, 1-е место в мире
Выработка электроэнергии	1183,2 млрд. кВт.-час	11,2 %, 3-е место в мире
Металлургическое производство	130,2 млрд. долл.	3,2 %, 6-е место в мире
Производство стали	74,8 млн. т	4,5 %, 5-е место в мире
Производство минеральных удобрений	23981 тыс. т	10,8 %, 2-е место в мире
Длина ж/д путей	106,6 тыс. км	2-е место в мире
Протяженность автомобильных дорог	1601,4 тыс. км	7-е место в мире
Доля населения, имеющая доступ к сети Интернет		60,1 %; 4,2 % мировых пользователей

<sup>1</sup> Составлена на основе официальных данных.

<sup>2</sup> Для сравнения: мировой уровень безработицы – 6%; ЕС – 10,8%, США – 7,4%.

В масштабе ЕАЭС обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики. Целью ЕАЭС является создание условий для стабильного развития экономик государств-членов в интересах повышения жизненного уровня их населения, всесторонняя модернизация, кооперация и повышение конкурентоспособности национальных экономик в условиях глобальной экономики.

В числе приоритетов Евразийского союза – перспективные совместные проекты, в результате которых будут созданы высокотехнологичные рабочие места в нефтегазовом комплексе, металлургии, химической промышленности, авиа- и машиностроении, космической отрасли.

Помимо очевидных преимуществ, которые обеспечивает углубление экономической интеграции в рамках ЕАЭС, существуют также определенные проблемы и риски для российской экономики. Участие в экономическом союзе требует от государств постоянных компромиссов в вопросах внутренней политики, согласований и учета интересов всех стран.

Эти трудности разработки общей политики отчетливо видны на примере ЕС. В 2014 г. Россия столкнулась с проблемой режспорта через территорию Белоруссии товаров, запрещенных к ввозу в РФ после введения ответных санкций (антисанкций). Мониторинг Россельхознадзора выявил более 11 тыс. т овощей и фруктов из ЕС, которые шли из Белоруссии якобы для поставки в Казахстан, но «задержались» в России. Это 10 % от общего объема продукции, перемещаемой с территории Белоруссии<sup>1</sup>. Россельхознадзор ввел ограничения на поставки продовольствия из Белоруссии и на границе стран стал осуществляться дополнительный контроль. Это вызвало недовольство Президента Белоруссии А. Лукашенко.

Еще одной из проблем является различие в ставках косвенных налогов стран-участников ЕАЭС. Ставки акцизов на алкогольную и табачную продукцию в России самые высокие. Это ведёт к созданию конкурентных преимуществ для белорусских и казахских производителей такой продукции по сравнению с отечественными и росту ввоза алкоголя и сигарет в Россию. В итоге поступления от акцизов в бюджет РФ и её субъектов существенно снижаются.

В настоящее время Евразийской экономической комиссией (ЕЭК) разработан проект соглашения о принципах ведения налоговой политики в области акцизов в отношении алкоголь-

ной и табачной продукции России, Белоруссии и Казахстана. В ЕЭК предлагают к 2020 г. подтянуть акцизы Белоруссии и Казахстана максимально близко к российскому уровню. Допустимое отклонение в налоговых отчислениях с каждой пачки сигарет и бутылки спиртного в странах Евразийского экономического союза не должно превышать 15 %.

Наличие общих социально-экономических интересов и взаимных выгод от экономической интеграции способствует преодолению противоречий и совместному решению проблем странами-участниками ЕАЭС.

На базе экономического союза создаются условия для *Полной Экономической Интеграции (пятая ступень экономической интеграции)*, для которой характерна унификация валютной, налоговой, таможенной, социальной политики, а также создаются органы наднациональной власти.

В дальнейшем ожидается, что потенциал ЕАЭС будет возрастать за счет включения в его состав стран из других регионов. Уже подготовлен договор о создании Зоны свободной торговли между Евразийским экономическим союзом и Вьетнамом, обсуждается возможность аналогичных соглашений с Индией, Турцией, Ираном, Тунисом, а также с Монголией и Ираном.

#### Библиографический список

1. Договор о Евразийском экономическом союзе от 29.05.2014 г. (в ред. от 23.12.2014 г.) // [Электронный ресурс]: Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru>
2. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 10.12.2014 N 113 (ред. от 27.01.2015) "Об утверждении Перечня товаров и ставок, в отношении которых в течение переходного периода Республикой Армения применяются ставки ввозных таможенных пошлин, отличные от ставок Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза" // [Электронный ресурс]: Справочно-правовая система «КонсультантПлюс» <http://www.consultant.ru>
3. Кулик, С. А. Экономические интересы и задачи России в СНГ / С. А. Кулик, А. Н. Спартак, И. Ю. Юргенс. – М.: Институт современного развития, 2010.
4. Лизан, И. Евразийская интеграция без информационного шума: как создаются общие рынки // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.odnako.org>
5. Максимов, Ю. А. Таможенно-тарифное регулирование в условиях расширения мирохозяйственных связей как средство обеспечения экономической безопасности / Ю. А. Максимов. – СПб.: Астер-Пресс (изд-во Никифорова), 2010.
6. Президент Белоруссии угрожает России торговой войной // [Электронный ресурс]: российский таможенный портал. – Режим доступа: <http://www.tks.ru/news/nearby/>

<sup>1</sup> Президент Белоруссии угрожает России торговой войной. URL: <http://www.tks.ru/news/nearby/2014/11/27/0010> (дата обращения: 02.04.15).

УДК 339.9

## УСПЕХИ И НЕУДАЧИ ВОЗДЕЙСТВИЯ ИНТЕГРАЦИОННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НА ИННОВАЦИИ: АНАЛИЗ СОЦИАЛИСТИЧЕСКОГО ОПЫТА

*Е. Л. Морева*

**Аннотация.** Статья посвящена анализу влияния интеграционного строительства на инновационную активность своих участников в условиях социализма.

**Ключевые слова:** интеграционное строительство в условиях социализма, его особенности, инновации, планирование, СЭВ, хозяйствующие агенты микроэкономического уровня.

## SUCCESSSES AND FAILURES OF THE INTEGRATION CONSOLIDATION EFFECTS ON INNOVATIONS: THE SOCIALIST EXPERIENCE ANALYSIS

*E. L. Moreva*

**Abstract.** The article is about the analysis of integration consolidation effects on the innovations' activity of its participants under socialist reality.

**Keywords:** Integration consolidation under socialist reality, its specific characteristics, innovations, planning, CMEA, microeconomic agents.

Сегодня, с переходом мира к постиндустриальному обществу и ростом глобализации, актуальна проблема использования внешних источников инновационного развития. Тем более важным стало ее решение для участников региональной интеграции, объединяющей в целое разные страны и открывающей им большие возможности освоения новшеств. Между тем, сходная задача ставилась еще в середине прошлого столетия, когда сложилась и получила законченный вид международная региональная система социалистического хозяйства.

В отличие от рыночной экономической интеграции, в условиях реального социализма участники интеграционного строительства (далее мы будем называть его социалистической экономической интеграцией, СЭИ) изначально предполагали использовать данный институт для создания, распространения и освоения новшеств. Инновации таким образом должны были воплощаться как в самой СЭИ, так и в объектах ее воздействия – экономиках партнеров.

К числу первой группы особенностей СЭИ относилось также ее становление как опосредующее установление хозяйственных связей между будущими партнерами в принципе. Неслучайно поэтому важное место среди исходных форм СЭИ занимала экономическая помощь вновь образованным странам народной демократии со стороны СССР, оказываемая для восстановления ими своих национальных хозяйств, а также контрибуций некоторыми из них.

Для стабилизации и развития складывающихся таким образом взаимных связей в 1949 г. был создан специальный межгосударственный орган – Совет Экономической Взаимопомощи (СЭВ), при участии которого впоследствии осуществлялась большая часть процессов СЭИ. В том же году между его участниками была достигнута договоренность о взаимном обмене товарами на основе долгосрочных (4–5 лет) соглашений; бесплатной передаче друг другу технологической проектной документации и лицензий на открытия; обмене научными специалистами и квалифицированными рабочими, опытом по организации производств. Через год учредительный этап формирования СЭВ был завершен и стороны приступили к реализации сотрудничества на практике.

К числу его особенностей относились специфические цели наращивания внешнеторговых и кредитных отношений, которые предназначались для индустриализации партнеров и их цивилизационного развития. В условиях ограничения доступа к ресурсам других государств вновь формирующиеся региональные контакты позволяли партнерам развивать промышленность и увеличивать ее долю в национальном хозяйстве.

Рост региональных контактов сопровождался также усилением комплементарности и взаимозависимости экономик партнеров. Так, тяжелая промышленность восточноевропейских стран фактически формировалась в расчете на поставки из СССР сырья, материалов, промышленного оборудования, предоставления техниче-

ской информации для строительства заводов, электростанций и т. п.

Складывающееся таким образом интегрированное экономическое пространство постепенно охватывало все новые сферы, в том числе продвинутого наукоемкого типа (например, военно-промышленное сотрудничество).

Увеличиваясь в размерах и изначально обладая интеграционными характеристиками (взаимодополняемостью и взаимозависимостью), контакты между странами отличали и другие специфические формы. Их торговые связи исключали ценовые колебания и, опираясь на цены 1949–1950 гг., по большей части оставались неизменными до конца десятилетия. Кредитные ресурсы также имели льготный характер. Процентные ставки по ним были низки – 0,5–5 % годовых, а сроки заимствований длительны – 12–15 лет.

Столь выгодные условия обуславливались как политическими соображениями, так и принципами построения ведущей в региональных связях советской экономики. Она служила ядром экономического объединения и играла важную роль в интеграции его участников. Доля СССР в торговле с партнерами по СЭВ варьировалась от 25 % с Венгрией до 50 % с Болгарией. На предоставленные им со стороны СССР кредиты в 1947–1957 гг. приходилось свыше 90 % их общего объема – 28 из 30 млрд. рублей. У остальных членов СЭВ доля заемного финансирования из СССР также была значительной и колебалась от 6 % до 25 %.

Особое положение СССР способствовало усилению его влияния на партнеров сверх их количественных размеров и облегчало им организацию своих хозяйств на аналогичных принципах.

Особенности такого рода сотрудничества стран СЭВ ставили под сомнение, по мнению западных аналитиков, правомерность их квалификации в качестве интеграционного. Они подчеркивали невысокую степень интенсивности торговых связей (Б. Балашша, А. Тираспольски); не характерное для ее рыночного варианта отсутствие свободного передвижения товаров и рабочей силы в регионе (Й. Брабант) и другие специфические черты.

В ответ их оппоненты из социалистических стран указывали на важные особенности положенных в основу взаимодействующих национальных экономик хозяйственных институтов ее участников: планомерности, общественной собственности и социалистического (административно-ориентированного на разработку и реализацию планов) управления. Они, обуславливая специфику ценообразования, направления потоков ресур-

сов и другие черты, во многом снимали характерную для рыночной интеграции проблему национальных границ и позволяли сразу обращаться к формам, которые в рыночных условиях относили к числу наиболее продвинутых и сложных, – координации экономических планов и их реализации, производственному сотрудничеству, созданию региональных институтов научно-технического развития [3].

К их числу относился обмен опытом и научно-техническими знаниями. Участники СЭВ заключали между собой долгосрочные соглашения о научно-техническом сотрудничестве, по которым между ними передавалась техническая документация, чертежи, проекты, научно-техническая литература, промышленные образцы и т.п. Для контроля за их исполнением в организации были созданы специальные смешанные комиссии.

Специфические условия обмена научно-технической информацией, как и в случае торговых и кредитных отношений, указывали на особый интеграционный характер сотрудничества в рамках СЭВ, которое в социально-экономическом плане все явственнее соответствовало специфике советских экономических институтов. Формально осуществляемая на безвозмездной основе передача научно-технической информации сопровождалась усилением взаимозависимости и взаимодополняемости национальных экономик, способствовала их превращению в социалистические хозяйства индустриального типа. Аналогичный эффект имели и связи по подготовке научных и технических кадров, а также обмена опытом и специалистами.

Новым важным шагом в эволюции сотрудничества, в том числе в части инноваций, стало принятие Устава СЭВ (1959 г.). Среди своих целей организация декларировала обеспечение подъема благосостояния ее стран-членов на основе непрерывного роста у них производительности труда, а также ускорения экономического и технического прогресса (ст.1) [9]. Таким образом, переход к инновационным производствам в рамках СЭИ был фактически закреплен в Уставе организации.

К числу оснований для достижения этой задачи относились созданные к тому времени хозяйственные заделы, в том числе переход партнерами к координации разработки пятилетних народнохозяйственных планов (во II пол. 50-х гг.), единая энергетическая система, расширенная с вступлением в СЭВ Монголии (к 1962 г.) и другие.

Между тем последовавший затем рост интеграционных контактов и дальнейшее развитие экономик партнеров выявили трудности форсирования инноваций в рамках сложившихся способов взаимодействия. В процессе планирования и организации допускались многочисленные ошибки, сохранялись трудности с координацией партнерами своей внешнеэкономической политики. Например, у них проявлялись стремления создавать «полный набор» отраслей тяжелой промышленности, пренебрегая возможностями их оптимизации при размещении в других странах и корректной оценкой их эффективности.

В поисках оптимизации регионального взаимодействия, участники СЭИ обратились к идеям сравнительной эффективности как основе дальнейшего сотрудничества при максимальном использовании и развитии их промышленных потенциалов [1, 2]. Эти соображения были сформулированы в документе «Основные принципы международного социалистического разделения труда» (1962 г.), согласно которому дальнейшее сотрудничество членов СЭВ предполагалось строить на базе углубления разделения труда между ними, их специализации и кооперации с учетом национальных особенностей (природных, исторических и др.), потребностей в комплексном развитии и взаимном дополнении.

Переход к масштабной координации деятельности проводился при разработке и принятии долгосрочных планов развития на 5, 15 и 20 лет, предусматривающих переход к интенсивным формам сотрудничества. Планы регионального сотрудничества учитывались при разработке национальных планов. Среди них специально выделяли отрасли промышленности, определяющие технический прогресс.

Отдельной областью планирования стало разделение труда в сфере научно-технического сотрудничества, предназначенное для решения крупных фундаментальных и прикладных проблем науки и техники, укрепления научно-технической базы, подготовки кадров, помощи менее развитым участникам и др. Впервые подобный план был составлен в середине 60-х годов. «Сводный план координации важнейших научных и технических исследований, проводимых странами СЭВ в 1964–1965 гг.» определял 154 темы с участием 700 специализированных организаций стран СЭВ.

Его реализация предусматривала также активизацию хозяйствующих агентов микроэкономического уровня (предприятий и организаций) и внедрение у них хозрасчетных начал. В 1964 г. их стали вводить в ГДР, в 1965 г. – в Чехословакии, затем Польше, Венгрии, СССР, Болгарии.

О важном значении новых принципов хозяйствования для национальных экономик партнеров и их интеграции свидетельствовало проведение СЭВ специальной тематической конференции (1966 г.). На ней участники признали важность соблюдения новых принципов для предупреждения волонтаристских подходов в определении направлений размещения производства и положительных эффектов от складывающегося разделения труда.

Распространение хозрасчетных начал на сферу регионального сотрудничества сопровождалось установлением разного рода кооперационных связей непосредственно между хозяйствующими на этих принципах субъектами. Так, для облегчения взаимодействия выпускающих однородную продукцию крупных предприятий в некоторых отраслях промышленности начали складываться региональные объединения. В машиностроении, например, во 2-й пол. 60-х гг. XX в. кооперационными связями было охвачено производство более чем 2000 видов и типов машин и оборудования; 2300 химических товаров и ряда других изделий, относящихся к 40 группам продукции машино- и приборостроения. Для оптимизации научно-технического сотрудничества формировались совместные предприятия и конструкторские бюро (венгеро-польское «Халдекс», Венгеро-болгарские «Интрансмаш», «Агро-маш» и др.)

Становление контактов на микроуровне сопровождалось укреплением связей между промышленными предприятиями (и/или трестами) и внешнеторговыми организациями, рассматривались попытки превратить последние в их дочерние общества. Сохранение монополии внешней торговли не отрицало, по мнению аналитиков, «возможности выгодного экономического маневра» ею.

Внедрение принципов хозрасчета в деятельность предприятий и организаций предусматривало также их материальное стимулирование в повышении эффективности осуществления ими своих внешнеэкономических операций. Для этого в Польше создали специальный премиальный фонд, в ЧССР этот стимулирующий механизм финансировали из разницы между нормированными и фактическими затратами по внешнеторговым операциям, в ГДР обеспечивали за счет ценовых надбавок и скидок и т.д.

Более гибкой становилась и система ценообразования региональных поставок. При этом учитывались среднемировые цены, сложившиеся в предыдущем десятилетии.

Появление новых форм связей проходило на фоне расширения региональных контактов.

Во внешнеторговой сфере, остающейся главной формой взаимоотношений, экспорт СССР в СЭВ за 1961–1965 гг. возрос по сравнению с предшествующим пятилетием в 1,5 раза, а по ряду товаров (нефти) – в 3 раза. В 1966–1970 гг. объем товарооборота вырос соответственно в 1,5 раза. Его продуктовая структура пополнилась новыми товарными группами.

Количественное увеличение сопровождалось интенсификацией сотрудничества и усилением его интеграционного характера. В первой половине 60-х гг. Болгария, ГДР, ЧССР и Венгрия экспортировали в страны СЭВ от 10 % до 20 % своего национального дохода, а по ряду отраслей обрабатывающей промышленности этот показатель достигал 80 %. За счет импорта покрывалось до 40 % их внутренних потребностей в сырье и материалах. Регион превращался в главный источник снабжения стран необходимой продукцией, а также областью ее сбыта и потребления. Особенно важным это было для новой продукции, к освоению которой еще только приступали, и она не могла выходить на капиталистические рынки.

Несмотря на это, однако, воздействие СЭИ на инновации в экономиках партнеров было невелико. Специализация охватывала лишь 2–6 % всей номенклатуры машин и оборудования, производимых в регионе. Попытки стимулировать ее через установление льготных цен на специализированную продукцию, создание специальных фондов финансирования специализации и т.п. не обеспечили оптимальной структуры внешнеэкономических связей.

Рекомендации СЭВ зачастую не учитывали в национальных производственных программах и долгосрочных торговых соглашениях; страны продолжали ориентироваться на импортзамещающие производства, создавать слабые распыленные малосерийные производства с высокими издержками и низким техническим уровнем. Задача мобилизации интенсивных факторов экономического роста в целом оставалась нерешенной.

В этом свою роль сыграло положение лидера СЭИ – СССР. Он по-прежнему оставался основным локомотивом региональной экономики. Его ведущая роль в производстве сочеталась с преобладанием в региональной торговле, инвестициях и т.п. Советский Союз обеспечивал 3/4 всех импортных поставок своих партнеров, а по отдельным товарным группам и выше. Для европейских участников организации он также являлся крупнейшим потребителем их машин и оборудования (40–60 %). В условиях усиливаю-

щейся взаимозависимости и взаимодополняемости СЭИ успехи реформирования советской экономики могли бы существенно изменить состояние региона в целом. Однако там процесс стопорился, блокируя СЭИ и ее инновационные эффекты. Макроэкономические императивы не получали подтверждения на микроуровне [4, 5].

В последующие годы к числу факторов усиления потребности исправить положение добавилась ситуация, сложившаяся в мировой экономике с завершением эпохи дешевых и практически неограниченных энергетических ресурсов. Реагируя на нее, капиталистические страны начали искать новые способы повышения производительности труда, эффективности производства и улучшения качества выпускаемой продукции. Главным из них становились инновации.

В социалистических же странах акцент был сделан на расширение освоения имеющихся источников энергоресурсов, в том числе в рамках общего комплекса СЭИ. Для ее развития тогда был создан ряд специализированных инфраструктурных организаций: Статистический Комитет, Международный инвестиционный банк, Институт СЭВ по стандартизации, Институт экономических проблем мировой социалистической системы, Международный центр научной и технической информации и т.д. В канун 70-х гг. началась разработка специальной Комплексной программы СЭИ. С ее принятием в 1971 г. на 25 сессии СЭВ был взят курс на углубление и совершенствование интеграции. В нем упор делали на совершенствование планирования и прогнозирования в виде координации пятилетних планов, улучшение управления внешнеэкономическими связями и др. Основные положения Программы нашли отражение в национальных народнохозяйственных планах.

Особое внимание при этом уделялось развитию НТР и освоению ее результатов. Ориентируясь на углубление научно-технического сотрудничества, в принятых документах предполагалась интеграция осуществления научных и технических работ, преобразование обмена их результатами в производственную координацию. В связи с этим между Академиями наук социалистических стран начали расширять сотрудничество, передавать полномочия сторон региональных контактов с государственного уровня министерствам и ведомствам.

Непосредственная реализация этих процессов опиралась на разработанные в соответствии с Программой сводные планы координации важнейших научных и технических исследований, представляющих взаимный интерес и про-



водимых странами-членами СЭВ под руководством Комитета СЭВ по научно-техническому сотрудничеству. Для повышения результативности интеграции в этой сфере на базе и под руководством ведущих в соответствующей сфере научно-исследовательских учреждений формировались действующие по общей согласованной программе специальные координационные центры; при органах СЭВ организовывали научно-технические советы. В результате в начале 70-х гг. росло число работающих по таким планам научно-исследовательских и проектно-конструкторских организаций, усилилось их значение для национальных производств. Так, в ГДР и некоторых других странах доля такого рода работ преобладала в их общем объеме [6].

Преобразования в сфере науки и техники тем не менее существенно не повысили ни инновационной активности участников СЭИ, ни связей между ними. Страны слабо реагировали на Комплексную программу и продолжали нацеливать свои взаимоотношения на покрытие всевозможных внутренних дефицитов. При условии сохранения баланса операций их сравнивали с системой централизованного бартера [9].

Не оправдывали надежд и усилия по совершенствованию плановых инструментов. При прогнозировании возникали трудности в учете растущей дифференциации продукции, масштабах будущих межправительственных соглашений. При расчетах условий обмена товаров и услуг плановые органы СЭВ ограничивались лишь реально заключенными договорами.

Серьезной проблемой оставалась также инертность низовых звеньев совокупного социалистического субъекта хозяйствования (предприятий, их объединений и организаций) в отношении сотрудничества. Это контрастировало с отводимой им ключевой ролью в развитии новых кооперативных форм научно-технического и производственного сотрудничества, повышении эффективности производств и ускорении НТП.

В связи с этим в полный рост вставала задача превращения «низовых звеньев» в действительных субъектов межгосударственного разделения труда, иницирующих его и заинтересованных в нем [2]. Ее решение продолжали связывать с усилением хозяйственной самостоятельности этих звеньев, повышении роли трудовых коллективов в управлении ими, их ответственности перед обществом за эффективное использование выделенных им ресурсов, адекватном учете воздействия регионального сотрудничества на итоги своей работы.

Пока же искали пути ее решения, основные попытки реформирования региональных связей по-прежнему предпринимались на уровне верхних эшелонов управления. Речь шла о согласовании 5-летних планов многосторонних интеграционных мероприятий, включении в национальные планы специальных разделов по экономической интеграции (впервые предпринято в 1974 г.), разработке и реализации долгосрочных целевых программ сотрудничества (ДЦПС). Их нацеливали на рост производства и ликвидацию дефицита продукции, повышение ее качества и создание современных предприятий.

В 1978 г. СЭВ одобрил первые 3 ДЦПС на период до 1990 г. в топливной, энергетической и сырьевой сферах, сельском хозяйстве и пищевой промышленности, машиностроении. Ко второй половине 70-х гг. при разработке народнохозяйственных планов стали предусматривать многосторонний процесс координации плановых заданий. В 1975 г. на сессии СЭВ был принят первый Согласованный план многосторонних интеграционных мероприятий на 1976–1980 гг., который западные аналитики назвали первым конкретным общим интеграционным планом (Й. Брабант).

Совершенствование планирования, однако, по-прежнему не обеспечивало интенсификации производства и освоения в нем достижений НТП. Проблемы усиления региональной специализации и кооперирования, мотивирующей роли ценообразования и инициативности низовых производственных звеньев сохранялись.

Профилирование производственных комплексов шло медленно. Машиностроение стран-партнеров сохраняло в основном универсальный характер, производя большую часть мировой номенклатуры продукции. Доля специализированной продукции во взаимных поставках машин и оборудования к 1980 г. едва достигала 33 %, а сам рост имел в основном экстенсивный характер – происходил за счет роста стоимостных объемов соглашений по однотипной продукции, а не ее разнообразия (или числа соглашений). К тому же объектами специализации и кооперирования нередко становились морально устаревшие изделия, не соответствующие требованиям НТП. Однако, предусмотренные в региональных планах специализации, они продолжали фигурировать в согласованных перечнях продукции по взаимным поставкам.

Мало помогали в преодолении разрыва между наукой, техникой и производством и ДЦПС. Заложенный в них порядок ценообразования не предусматривал учета качества продукции, не мотивировал производителя к модерни-

зации производства и специализации. В результате несырьевые товары во взаимных поставках как правило не отвечали требованиям качества. Лишь 10 % изделий машиностроения относились к числу новых видов продукции.

Слабое мотивирование консервировало и проблемы в сферах учета и контроля. В области прикладных исследований и разработок оценка экономической эффективности полученных результатов проводилась нерегулярно и неполно; слабо велась отчетность об использовании иностранной документации.

В итоге к концу 70-х гг. проблемы социалистической модели разделения труда усугубились. Рост поставок сырья и топлива из СССР не компенсировался увеличением встречными поставками машин и оборудования. Возникающий так называемый «структурный барьер» сопровождало появление различных дисбалансов. Во взаимной торговле усиливался дефицит высококачественной продукции.

Пути преодоления этих трудностей по-прежнему связывали с хозяйственными реформами, усилением самостоятельности участников региональных операций, совершенствованием товарно-денежных отношений и углублением интеграции. Они предполагали более последовательное проведение принципа материальной заинтересованности, оптимизацию взаимоотношений между организациями, наделение их правом внешнеэкономической деятельности, учета при ценообразовании мировых цен, изменений валютных курсов и т.п., т.е. дальнейшее развитие международного разделения труда и СЭИ [7, 9].

Однако последующие неудачи в проведении такого рода преобразований дали основания для вывода о том, что нерыночные механизмы в принципе не в состоянии решить поставленные задачи [9]. Вопрос же о состоятельности для этого рыночного инструментария остался откры-

тым. Последующее хозяйственное развитие бывших участников СЭИ и сохраняющиеся у них трудности с ростом инноваций на переходе к рынку показали, что проблема не ограничивалась одним лишь социально-экономическим содержанием экономик стран-участниц. Ее сохранение на разных этапах социально-экономического развития позволяло предположить, что она была сопряжена с другими более фундаментальными условиями.

#### *Библиографический список*

1. Богомолов, О. Т. Теория и методология международного социалистического разделения труда / О. Т. Богомолов. – М.: Мысль, 1967.
2. Богомолов, О. Т. СССР в системе социалистической экономической интеграции / О. Т. Богомолов. – М., 1989.
3. Максимова, М. Экономическая интеграция в условиях двух систем: критика буржуазных трактовок / М. Максимова, Н. В. Захарова. – М.: Высшая школа, 1988.
4. Морева, Е. Л. Институциональные ловушки отечественного высшего образования / Е. Л. Морева // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2013. – № 1.
5. Морева, Е. Л. Проблема внедрения новшеств на социалистическом производстве и в переходный период / Е. Л. Морева, М.Н. Конотопов // Модель менеджмента для экономики, основанной на знаниях. Материалы V Международной научно-практической конференции. М.: МЭСИ, 2013.
6. Осьмова, М. Н. Социалистическая экономическая интеграция и Эффективность производства / М. Н. Осьмова. – М.: Политиздат, 1975.
7. Производственная интеграция стран СЭВ. – М.: Наука, 1972.
8. Устав совета экономической взаимопомощи. – София, 1959. [Электронный ресурс] <http://infopravo.by.ru/fed1991/ch04/akt17258.shtml>
9. Центральная-Восточная Европа во второй половине XXв. – Т. 2. – М.: Наука. – 2002.

УДК 338.5.637.5

## ЗНАЧЕНИЕ МЯСОПРОДУКТОВОГО ПОДКОМПЛЕКСА В ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ ОБЕСПЕЧЕНИИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЗАРУБЕЖНЫХ САНКЦИЙ

*Н. З. Гончарова, Н. С. Гончарова*

**Аннотация.** В статье отмечены особенности мясопродуктового подкомплекса как целеобразующей системы. Выделены факторы спроса и предложения на мясные продукты, особенности эластичности спроса по доходам. Обоснована роль мясопродуктового подкомплекса в обеспечении продовольственной независимости страны.

**Ключевые слова:** Мясопродуктовый подкомплекс, продовольственная независимость, эластичность спроса, импортозамещение, государственное регулирование.

## THE VALUE OF MEAT PRODUCT SUBCOMPLEX IN THE FOOD SECURITY OF RUSSIA UNDER CONDITIONS OF INTERNATIONAL SANCTIONS

*N. Z. Goncharova, N. S. Goncharova*

**Abstract.** In the article the peculiarities of meat product subcomplex as a form of the system are described. The factors of supply and demand for meat products, especially the elasticity of demand for income are revealed. The role of meat product subcomplex in ensuring food independence of the country is proved.

**Key words:** Meat product subcomplex; food sovereignty; elasticity of demand; substitution; state regulation.

Проблема продовольственной независимости России всегда привлекала внимание ученых, экономистов, правительства. За последние пять лет произошло два важнейших события, существенно обостривших данную проблему: вступление в ВТО и введение зарубежных санкций. Особенно существенные потери понес мясопродуктовый подкомплекс АПК.

Мясопродуктовый подкомплекс занимает ведущее место в продовольственном обеспечении страны. На его долю приходится свыше трети производимой валовой продукции, основных производственных фондов и трудовых ресурсов. От уровня развития подкомплекса зависит обеспечение населения страны мясом и мясопродуктами.

Следует отметить, что в экономической литературе мясопродуктовый подкомплекс нередко рассматривается в составе животноводческого, или мясо-молочного подкомплекса. Мы разделяем точку зрения авторов, которые выделяют мясопродуктовый подкомплекс в качестве самостоятельного сегмента продовольственного комплекса, т. к. мясо и продукты его переработки являются конечными продуктами. Они служат основным критерием обоснования продуктовой структуры АПК и формирования межотраслевых продуктовых подкомплексов. Мясопродуктовый подкомплекс – это самостоятельная целеобразующая система, которая может быть принята за

основу при разработке целевой комплексной программы по производству мяса и мясопродуктов. Кроме того, специфика производства мяса в сельском хозяйстве не позволяет формировать мясопродуктовый подкомплекс в составе мясо-молочного подкомплекса, так как проблема производства мяса в стране решается не только в скотоводстве, но и в других отраслях животноводства (свиноводстве, птицеводстве и др.) [1, 2].

Как и для АПК в целом, для мясопродуктового подкомплекса характерна многомерная структура: функционально-отраслевая, территориально-производственная, социально-экономическая. Исходной методологической основой формирования мясопродуктового подкомплекса является его функционально-отраслевая структура, в состав которой исторически входили три сферы, а также производственная и социальная инфраструктуры. Первая сфера включает отрасли, производящие и поставляющие средства производства и ресурсы для животноводства и кормопроизводства, мясной и комбикормовой промышленности, транспортировки, хранения и реализации мяса; вторая сфера – животноводство (скотоводство, кролиководство, свиноводство, птицеводство) и кормопроизводство, которые составляют основу подкомплекса; третья сфера – мясная промышленность, включающая предприятия по производству мяса и мясопродуктов, а также по переработке птицы. В условиях рыноч-

ной экономики особенно быстрыми темпами шло развитие производственной и социальной инфраструктур: заготовка, хранение, транспортировка и доведение готовой продукции до потребителя, материально-техническое снабжение, а также жилищно-коммунальное хозяйство, система подготовки кадров, лечебно-профилактические учреждения и социально-культурные объекты. В последние годы возникла и получила развитие логистическая система. Значение данных структур настолько велико, что вполне обоснованно можно говорить о выделении четвертой сферы мясопродуктового комплекса, которая обеспечивает оптимальное движение товарных и денежных потоков между всеми участниками подкомплекса, создает условия для рациональных межотраслевых отношений, совершенствованию межрегионального обмена [2].

Потребление мяса и мясопродуктов относительно независимо от потребления других

видов продовольствия. Спрос на мясо характеризуется взаимозависимостью и взаимозаменяемостью видов мяса, при этом мясо отличается высокой эластичностью спроса по доходам. Объем и структура потребления мяса в значительной степени зависят от привычек и культурных традиций населения отдельных регионов страны. Мясо и мясопродукты являются абсолютно необходимым и незаменимым элементом рациона человека, по уровню производства и потребления мяса на душу населения судят о жизненном уровне населения страны. Уровень спроса на мясо и мясопродукты достаточно четко реагирует на изменение доходов населения и цен. Объем и структура потребления мяса в значительной степени зависят от привычек и культурных традиций населения отдельных регионов. В таблице 1 представлены показатели потребления основных продуктов питания на душу населения.

Таблица 1

**Потребление основных продуктов питания на душу населения в Российской Федерации, кг**

Виды продовольствия	Фактическое потребление					Норма потребления	
	1990 г.	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2013 г.	прожиточный минимум	рациональная
Хлебопродукты	119	118	122	120	118	122,4	110
Картофель	106	118	122	125	111	124,2	118
Овощи и бахчевые	89	86	91	94	109	101,7	139
Масло растительное	10,2	9,6	10,6	11,0	13,7	10,0	16
Сахар	47	35	36	36	40	20	41
Мясо и мясопродукты	75	45	50	52	75	26,1	81
Молоко и молокопродукты	386	216	229	231	248	208,5	392
Яйца, шт.	297	229	245	245	269	151,4	292
Рыба и рыбопродукты	20	10	11,1	11,3	24,8	11,7	25

За годы рыночных преобразований в потреблении продуктов питания населением России можно выделить два периода. В первый – с 1990 по 2005 гг. – произошел сдвиг от рациона с преобладанием продуктов животного происхождения (характерного для экономически развитых стран) к рациону с преобладанием продуктов растительного происхождения. По сравнению с дореформенным периодом население России стало питаться хуже, несмотря на увеличение объемов предложения различных продуктов на продовольственном рынке, что связано со снижением платежеспособного спроса населения. Второй период – после 2005 г., когда наметились некоторые сдвиги в улучшении рациона питания, стало увеличиваться потребление овощей, растительного масла, молока и молочных продуктов, мяса и мясопродуктов, яиц. В результате в 2013 г. уровень потребления большинства продуктов

превысил показатели дореформенного периода и приблизился к нормативам. Особенно существенный прирост отмечается по мясу и мясопродуктам. Следует отметить, что увеличение потребления мяса и мясопродуктов было обеспечено в основном за счет птицеводства.

В пересчете на питательность мясо является одним из самых дорогих продуктов. Эластичность спроса на мясо от доходов специфична: снижение реальных доходов населения увеличивает долю вне рыночного поступления мяса за счет увеличения производства в личных подсобных хозяйствах населения. Эластичность вне рыночного потребления по доходам высокая, коэффициент эластичности отрицательный. Эластичность спроса по доходу на различные виды мяса неодинакова. Особенно высокой эластичностью спроса по доходу отличается говядина, так как низкий уровень производительности труда и

конверсии кормов обуславливают опережающий рост цен на нее по сравнению со свиной и мясом птицы. При этом спрос на мясо имеет четко выраженную социальную направленность: эластичность спроса по доходу неодинакова для различных социальных групп. Спрос на мясо растет медленнее, чем доходы, так как бедные слои населения используют дешевые продукты питания, а обеспеченные слои, достигнув пределов физического насыщения, переключают спрос на другие товары и услуги. Особенностью потребления мясных продуктов в стране является значительная межрегиональная дифференциация, связанная с дифференциацией реальных денежных доходов населения. Установлено, что

российские регионы с низкими доходами слабо реагируют на растущее предложение мясной продукции [2].

Потребление мяса и мясopодуKтов относительно независимо от потребления других видов продовольствия. Спрос на мясо характеризуется взаимозависимостью и взаимозаменяемостью видов мяса, при этом мясо отличается высокой эластичностью спроса по доходам.

Уровень потребления продуктов питания на душу населения в значительной степени зависит от объемов производства (см. табл. 2).

Таблица 2

**Производство основных видов сельскохозяйственной продукции в Российской Федерации, тыс. т**

Виды продукции	В среднем за год				2010 г.	2011 г.	2012 г.
	1986-1990	1996-2000	2001-2005	2006-2010			
Скот и птица на убой (в убойном весе), тыс. т	9671	4730	4848	6245	7167	7519	8090
в том числе крупный рогатый скот	4096	2207	1922	1731	1727	1625	1642
свиньи	3347	1564	1624	2034	2331	2428	2559
овцы и козы	369	178	141	173	185	189	190
птица	1747	705	1094	2235	2847	3204	3625
Молоко, млн. т	54,2	33,5	32,5	32,0	31,8	31,6	31,8
Яйца, млрд. шт.	47,9	32,8	36,3	38,9	40,6	41,1	42,0
Зерно	104,3	65,1	78,8	85,2	61,0	94,2	70,9
Картофель	35,9	31,8	28,4	27,3	21,1	32,7	29,5
Овощи и бахчевые	11,2	10,5	11,2	12,3	12,1	14,7	14,6

Как показывают материалы таблицы, после 2005 г. значение мясopодуKтового подкомплекса в продовольственном обеспечении страны возросло: годовой объем производства мясного сырья за период 2006–2012 гг. увеличился на 29,5 %. Производство других стратегически важных продуктов возросло в гораздо меньшей степени: яиц – на 8 %, картофеля – на 8,1 %, овощей и бахчевых – на 18,7 %, а производство молока и зерна сократилось соответственно на 41,3 и 16,8 %. Главную роль в развитии мясopодуKтового подкомплекса сыграли птицеводство и свиноводство: производство мяса птицы увеличилось в 1,6 раза, свинины – на 25,8 %, в то время как производство говядины сократилось на 5 %. Увеличивается и производство баранины, но меньшими темпами – всего на 0,8 % в год.

МясopодуKтовый подкомплекс, как и любой другой продуктовый подкомплекс, ориентирован прежде всего на максимизацию прибыли. При этом он имеет ряд негативных свойств, которые не позволяют ему функционировать в варианте «свободной реализации», обеспечивать полное саморегулирование. Необходимость госу-

дарственного вмешательства в функционирование мясopодуKтового подкомплекса вызвана именно негативными последствиями, обусловленными действием стихийных рыночных сил. Рыночные отношения не только стимулируют рост производства, но и способны тормозить его, если на них не воздействовать в нужном направлении.

Однако возникли новые экономические обстоятельства в связи с членством в ВТО и введением экономических санкций, которые в первую очередь осложнили положение мясopодуKтового подкомплекса. Правительство поставило перед аграрным сектором задачу по импортозамещению, решение которой позволит избавиться от многолетней зависимости от внешнего мясного рынка. Следует отметить, что по результатам 2014 г. при увеличении стоимостного объема продукции сельского хозяйства темпы прироста мяса снизились в первую очередь за счет сокращения откормочного поголовья крупного рогатого скота. Мясное скотоводство – единственная мясная отрасль, в которой рост производства возможен только в долгосрочной перспективе,

т.к. в 2014–2015 гг. ставилась задача только не допустить спада поголовья крупного рогатого скота. Таким образом, по говядине можно говорить не об импортозамещении, а о замене одних поставщиков на других. При этом следует отметить, что дешевое импортное мясо заменяется на более дорогое. Мы получаем продукцию из стран, где инфляция выше, чем в странах, участвующих в санкциях, что естественно приводит к росту инфляции, снижению реальных доходов населения, которые упали в 2014 г. впервые с 2000 года. На основе снижения реальных доходов падает покупательная способность населения. Последствия санкций для мясопродуктового комплекса начнут проявляться в 2015 году.

Проблема импортозамещения в мясном подкомплексе непосредственно связана с развитием инновационных технологий в животноводстве. В первую очередь это касается кормопроизводства. Необходимо вернуть в оборот 30 млн. га сельскохозяйственных угодий, что позволит увеличить площадь и качество пастбищ. Россия проигрывает другим странам ценовую конкуренцию на мясном рынке, следовательно, надо стремиться победить в неценовой конкуренции за счет «зеленых» технологий, производства экологически чистой продукции, обеспечив оптимальный синтез традиционного и органического сельского хозяйства. В современных условиях нецелесообразно противопоставлять органическое сельское хозяйство и производство ГМО, должно быть разумное сочетание.

Для успешной интеграции в мировое экономическое пространство необходимы государственное регулирование и поддержка сельскохозяйственного производства. В Государственной программе на 2015 г. было запланировано 175 млрд. руб. субсидий, а на период 2015–2020 гг. 1,2 трлн. руб. Министерство сельского хозяйства предложило увеличить субсидии соответственно до 190 млрд. руб. и 1,76 трлн. руб. [4].

При этом сельскохозяйственные производители должны знать конкретный размер государственных субсидий хотя бы на пятилетку, чтобы планировать инновационную и инвестиционную деятельность. Таким образом, отечественный мясопродуктовый подкомплекс существует в условиях неопределенности, неустойчивости и риска.

Отрасли мясного направления в животноводстве неодинаковы с точки зрения обеспече-

ния продовольственной независимости, которую Академик РАН А. И. Алтухов определяет как «устойчивое отечественное производство пищевых продуктов в объемах не меньше установленных пороговых значений его удельного веса в товарных ресурсах внутреннего рынка соответствующих видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия». Первая группа – это мясо птицы и свинина, по которым при современных объемах производства вполне реально импортозамещение, а затем и экспорт. Бесспорное преимущество отечественной мясной продукции с точки зрения ее производства – относительная экологическая чистота, т. к. у нас применяется меньше различных кормовых добавок, чем в экономически развитых странах.

Вторая группа – говядина и телятина, по которым импортозамещение и выход на внешний рынок возможны только в отдаленной перспективе. Пока же стоит только задача сохранения достигнутого уровня производства – 1,6 млн. т.

Основная сложность решения проблемы импортозамещения по мясу и мясной продукции – формирование инновационной и инвестиционной привлекательности мясного скотоводства. Только внедрение в производство инновационных ресурсосберегающих технологий позволит мясным отраслям стать конкурентоспособными на внутреннем и мировом рынках.

#### *Библиографический список*

1. Алтухов, А. И. Зарубежные санкции и возможность обеспечения продовольственной независимости России [Текст]: доклад на Международной научной конференции «Аграрный сектор России в условиях международных санкций: вызовы и ответы» / А. И. Алтухов. – Москва, 10–11 декабря 2014 г.
2. Гончарова, Н. З. Развитие рынка мясной продукции скотоводства Российской Федерации (теория, методология, практика) [Текст]: монография / Н. З. Гончарова. – Смоленск, 2008.
3. Технологическое развитие мясного подкомплекса сельского хозяйства Российской Федерации: современное состояние, методология прогнозирования, прогноз [Текст]: монография / В. В. Кузнецов [и др.]. – Ростов н/Д: Изд-во ГНУ ВНИИЭиН, 2010. – 270 с.
4. Ушачев, И. Г. Стратегические подходы к развитию АПК России в контексте межгосударственной интеграции [Текст]: доклад на Международной научной конференции «Аграрный сектор России в условиях международных санкций: вызовы и ответы» / И. Г. Ушачев. – Москва, 10–11 декабря 2014 г.

УДК 339.13.024

## СИСТЕМА РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО РЫНКА

*О. В. Хлопина, К. В. Власова*

**Аннотация.** В статье приводится описание аграрного рынка и его функций. Рассматривается агропромышленный комплекс Краснодарского края и приведена некоторая статистика.

**Ключевые слова:** сельское хозяйство, производство, эмбарго, рынок, сельскохозяйственный рынок, скот.

## DEVELOPMENT SYSTEM OF THE AGRARIAN MARKET

*O. V. Khlopina, K. V. Vlasova*

**Abstract.** The article provides a description of the agricultural market and its functions. Agro-industrial complex of Krasnodar region is examined and some statistics is provided.

**Keywords:** agriculture, manufacturing, embargo, function, market, agricultural market, livestock.

Переход к рыночной экономике в России вызвал большие изменения в сельском хозяйстве и агропромышленном комплексе страны. Существенную трансформацию претерпевает организационная структура АПК, система управления, земельные отношения, принципы функционирования экономической системы в целом. Все это предопределило необходимость теоретического осмысления происходящих реформ в сельском хозяйстве, выработке практических рекомендаций по формированию материально-технических ресурсов, развитию рыночных отношений, государственной поддержке экономики отрасли, способствующих повышению эффективности агропромышленного комплекса в целом.

К сожалению, реализация принятой в России модели рыночных отношений в агропромышленном комплексе не обеспечила формирования эффективных экономических отношений, привела к спаду производства, резкому ухудшению социальных параметров жизни сельскохозяйственных товаропроизводителей независимо от выбранной ими формы собственности и хозяйствования, возросли социально-экономические различия между городом и деревней.

Основными причинами такого положения явились неадекватные приоритеты в процессе рыночных преобразований, принижение роли государственного регулирования аграрного рынка, особенно в части межотраслевых отношений, ориентация на преимущественно индивидуально-частный сектор в аграрной сфере, недоучет социальных факторов как необходимого базиса формирования организованного рынка. Не оправдали себя попытки подмены необходимости укрепления и развития материально-технической

базы сельских товаропроизводителей изменениями форм собственности и организации хозяйствования, необоснованной реформацией крупных и средних специализированных предприятий.

Происходящие в экономике изменения должны были находить свое отражение в совершенствовании учебного процесса по экономическим дисциплинам в высших сельскохозяйственных учебных заведениях России.

Опыт развитых стран показывает, что непременным условием эффективной аграрной экономики является свобода хозяйственной деятельности. Перестройка хозяйственного механизма АПК требует от его руководителей большей обоснованности и оперативности при принятии стратегических важных решений.

Управление преуспевающим предприятием, в том числе сельскохозяйственным, подразумевает предприимчивость, то есть способность принимать решения и готовность идти на риск, а успех предпринимателя, в свою очередь, определяется его умением использовать доступные ресурсы для достижения максимальных результатов. Организация и управление аграрным производством в рыночных условиях предполагают деятельность, которая обеспечивает рентабельную работу любого хозяйствующего субъекта – колхоза, сельскохозяйственного кооператива, фермерского или личного подсобного хозяйства. У рынка, бесспорно, есть свои плюсы и минусы, но не вызывает сомнения, что он способствует рациональному использованию ресурсов, повышению квалификации работников, стимулирует инвестиции и внедрение новшеств.

Итак, а каково понятие аграрного рынка? Аграрный рынок – рынок сельскохозяйственной

продукции. Его сущностью является совокупность социально-экономических отношений производителей и потребителей сельскохозяйственной продукции в сфере обмена, посредством которых осуществляются сбыт и покупка товаров<sup>1</sup>.

Аграрный рынок, как и любой другой, выполняет следующие функции:

1. Стимулирующая – используя интенсивные факторы, производители минимизируют издержки и повышают эффективность отрасли в целом.

2. Регулирующая – меняющаяся конъюнктура рынка подает сигналы к изменению объемов производства товаров и услуг, а также изменяет пропорции развития отдельных отраслей и территорий.

3. Контролирующая – ценность товара определяется в соответствии с количеством затраченного труда и его результативностью.

4. Информационная – на рынке можно получить реальные данные о складывающемся спросе и предложении, о ценах и приоритетах потребителей.

5. Санирующая – действие рыночных законов приводит к банкротству неконкурентоспособных хозяйствующих субъектов<sup>2</sup>.

По мнению российских исследователей, рынок – «это общественная форма организации и функционирования экономики, характеризующаяся свободой хозяйствующих субъектов в выборе покупателей, продавцов, определении цен, формировании и использовании источников ресурсов». Рынок предполагает особую систему взаимодействия экономических субъектов, которые добровольно и независимо принимают решения по распределению и использованию ограниченных ресурсов, по получению определенной выгоды от совершенствования сделок в отношении этих ресурсов. Аграрный рынок является важнейшим элементом любой экономической системы, это не только рынок сельскохозяйственной продукции, но прежде всего механизм организации экономических взаимоотношений в АПК, формирующийся под воздействием предложения и спроса на конечную продукцию комплекса. Рынок является сложной социально-экономической системой, ее формирование требует комплексного, системного подхода. Реализация продукции через рынки требует формиро-

вания соответствующей инфраструктуры, которая представляет собой совокупность учреждений, государственных и коммерческих предприятий, организаций и служб, обслуживающих движение товарных потоков от производителя к потребителю. К ним относятся сельские, городские розничные рынки, оптовые рынки, ярмарки, аукционы, фондовые и трудовые биржи, фирмы, снабжающие участников рыночной конкуренции информацией, услугами маркетинга; сеть магазинов, банков, страховых, транспортных предприятий, способствующих взаимосвязям между продавцами и покупателями, ускоряющих реализацию товара, обеспечивающих его сохранность, качество, сокращение потерь. Эффективность функционирования продовольственных рынков во многом определяется эффективностью отечественного производства и переработки сельскохозяйственной продукции. Неспособность отечественных сельскохозяйственных товаропроизводителей обеспечить население страны необходимым сырьем и продовольствием отрицательно сказывается на росте импорта продовольственных товаров.

Условия запрета ввоза в Россию сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в соответствии с Указом Президента РФ от 06.08.2014 г. должны в некоторой степени оказать положительное влияние на отечественных сельскохозяйственных производителей, создать для них более удобные конкурентные условия, но это обстоятельство требует пересмотра аграрной политики государства. В первую очередь необходима переоценка ранее принятых программ и проектов развития АПК. Проанализировав состояние и развитие агропромышленного производства необходимо принимать реальные меры по работе отечественного АПК в условиях импортозамещения. Для развития отечественного производства потребуется не один год напряженной работы, а срок, на который правительство ввело санкции, чрезвычайно мал. Поднять сельское хозяйство в условиях годового эмбарго, конечно невозможно, ведь для его развития необходимо привлечь кредиты, вложить деньги, построить дороги от фермы к ближайшему городу, овощехранилища и подготовить пастбища. Для ускоренного развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции целесообразно осуществить мероприятия, направленные на устранение ряда факторов, сдерживающих развитие АПК:<sup>3</sup>

– Сохраняющаяся низкая доходность

<sup>1</sup> Михаил Малыш, Виктор Ткаченко. Аграрный рынок. Основы формирования, развития, регулирования и правления. 2011 год.

<sup>2</sup> Ирина Мюрберг. Аграрная сфера и политика трансформации. 2006 год.

<sup>3</sup> А. А. Кауфман. Аграрный вопрос и переселение 1918 год.



сельскохозяйственного производства препятствует обеспечению устойчивого экономического роста, какие бы льготные условия получения кредитов и использования лизинга не были созданы. Поэтому необходимо разработать и создать такие условия функционирования отрасли, когда большая часть товаропроизводителей при среднем уровне хозяйствования могла бы получать доходы, достаточные для использования преимуществ кредитной системы и других экономических инструментов.

– Особенно необходимо остановиться на проблеме восстановления и повышения плодородия почв. Их состояние вызывает серьезную озабоченность.

– Необходимо разрабатывать механизм эффективной торговой политики с целью заинтересованности сельхозтоваропроизводителей в производстве конкурентоспособной продукции.

– В результате миграции сельского населения в город, особенно молодежи, ощущается низкая обеспеченность села квалифицированными кадрами, способными осваивать новые технологии. Поэтому появляется необходимость в создании благоприятных условий для проживания на селе и разработке системы непрерывного обучения работников.

Такой комплексный подход будет способствовать повышению эффективности сельскохозяйственного производства, а значит и развитию аграрного рынка.

Примером агропромышленного комплекса может служить Краснодарский край. Он занимает лидирующие позиции в производстве животноводческой продукции в Южном федеральном округе. Приоритетными направлениями отрасли животноводства являются: увеличение поголовья крупного рогатого скота; широкое внедрение прогрессивных отечественных и мировых технологий производства свиней мясных пород; наращивание объемов производства в мясном и яичном птицеводстве. Цены, по которым кубанские фермеры реализовывали свою продукцию, стабильно росли. Это объясняется общим уровнем инфляции в стране, повышением цен на корма, технику. Цены на скот и птицу к 2015 г. выросли на 70 %, в том числе на крупный рогатый скот – на 80 %. Цены на мясо овец и коз возросли на 70 %, на свинину – на 85 %. Помимо традиционных отраслей животноводства кубанские фермеры начинают осваивать альтернативное животноводство – кролиководство и выращивание гусей и уток. Ярким примером такой аграрной политики диверсификации может служить КФХ Ванина П. И. в Павловском районе, где уже име-

ется племенное стадо гусей итальянской белой породы и Русской большой серой породы.

В настоящий момент фермерами, индивидуальными предпринимателями и личными подсобными хозяйствами производится более половины всей отечественной сельскохозяйственной продукции. Соответственно, государство предоставляет большую и значительную поддержку таким начинаниям. Реализуемые комплексные меры направлены на решение стратегической задачи – сформировать на селе сильный класс сельскохозяйственников и развивать предпринимательство для придания нового импульса устойчивому развитию всего агропромышленного комплекса.

Крестьянские (фермерские) хозяйства наряду с другими малыми формами хозяйствования (личные подсобные хозяйства, сельскохозяйственные потребительские кооперативы) являются полноправными участниками Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг., поэтому фермеры, индивидуальные предприниматели и др., могут участвовать во всех отраслевых программах.

Животноводство – это отрасль, которая представлена мясным и молочным скотоводством, свиноводством, птицеводством. В валовом производстве продукции сельского хозяйства удельный вес продукции животноводства составляет 26 %.

Благодаря эффективной работе хозяйственников, объем сельхозпродукции за 2014 г. оценивается в 290 млрд. рублей. Это на 11 % выше, чем в предшествующем году. При том, что в целом по России в 2014 г. рост составил 4,5 %. На душу населения в Краснодарском крае производство продукции сельского хозяйства увеличилось на 12 % к уровню 2013 г. и составило 54 тыс. рублей.

Кроме того, ушедший год был понастоящему рекордным на урожай зерновых, который удалось собрать благодаря внедрению современных технологий и новых высокопродуктивных сортов – всего 13,2 млн. тонн. Это на 806 тыс. тонн больше 2013 года.

Высокие задачи в истекшем году стояли и перед одной из самых сложных подотраслей АПК края – животноводством. В денежном исчислении общий объем производства животноводческой продукции составил свыше 74 млрд. руб., что на 4 млрд. руб. больше, чем в 2013 году. Отмечен существенный рост рентабельности по всем направлениям животноводства, которая достигла 18 % против 13 % в 2013 году.

Наиболее доходным остается производство молока, рентабельность которого достигает 37 %. В молочном животноводстве в истекшем году достигнута небывалая для Кубани продуктивность дойного стада. Валовой надой молока составил свыше 1,3 млн. тонн. Это стало результатом серьезных мер государственной поддержки и многолетней работы по улучшению породного состава стада, модернизации отрасли и созданию прочной кормовой базы.

Свои рекорды показала и пищевая промышленность. За все время существования консервной отрасли впервые произведено более 200 миллионов условных банок консервов зеленого горошка. А всего в 2014 г. было произведено более 1 млрд. условных банок плодовоовощных кон-

сервов. Производство свекловичного сахара достигло исторического показателя – более 1 млн. тонн.

Краснодарский край по производству скота и птицы на убой в живом весе по России занимает 3-е место, по производству молока – 4-е место, по производству яиц – 3-е место. За первый квартал 2014 г. производство скота и птицы на убой в живом весе в хозяйствах всех категорий составило 107,2 тыс. т или 98,5 % к уровню соответствующего периода 2013 г., в том числе производство крупного рогатого скота на убой уменьшилось на 0,8 %, птицы – на 3,3 %, в то же время производство свиней на убой в живом весе увеличилось на 5,6 %, овец и коз – на 3,4 %.

Таблица 1

**Результаты всех категорий животноводства за 2014 г.**

Показатель	Объем производства	К соответствующему периоду 2013 г.
Производство скота	107,2 тыс. т	98,5 %
Крупный рогатый скот	556,5 тыс. т	95,5 %
Молоко	317,9 тыс. т	на 8,7 % больше, чем в 2013
Яйца	326,1 млн. в год	89,9 %
Коровы	223,0 тыс. т	93,8 %
Овцы	207,7 тыс. т	110,1 %
Птицы	26296,8 тыс. т	97,2 %

Производство молока в хозяйствах всех категорий за январь–март текущего года снизилось на 1,4% относительно уровня 1 квартала 2013 г. и составило 317,9 тыс. т, на 1 корову в сельскохозяйственных организациях надоили 1586 кг молока, что на 127 кг или на 8,7 % больше уровня 1 квартала 2013 года.

Яиц в хозяйствах всех категорий за январь–март 2014 г. произведено 326,1 млн. шт. или 89,9 % по сравнению с соответствующим периодом 2013 года. Средняя яйценоскость 1 курицы-несушки увеличилась на 1 яйцо и составила 72 шт.

На 1 апреля 2014 г. в хозяйствах всех категорий поголовье крупного рогатого скота достигло 556,5 тыс. голов или 95,5 % относительно соответствующего периода 2013 г., в том числе коров – 223,0 тыс. голов или 93,8 %. Поголовье свиней увеличилось до 306,8 тыс. голов или на 100,1 % к уровню первого квартала 2013 года, овец и коз – 207,7 тыс. голов или на 110,1 %. Немного снизилось поголовье птицы – 26296,8 тыс. голов или 97,2 %<sup>1</sup>.

Таким образом, аграрный сектор – важнейшая составная часть экономики страны,

приоритет которой определяется незаменимостью и особой ролью продовольствия в финансовой системе государства, функциональным значением сельского хозяйства – одной из жизненно необходимых, системообразующих отраслей. Правительство страны, Министерство сельского хозяйства и продовольствия, местные органы государственного и хозяйственного управления предпринимают многие меры по стабилизации и развитию агропромышленного производства.

**Библиографический список**

1. Мюрберг, И. И. Аграрная сфера и политика трансформации / И. И. Мюрберг. – М., 2006.
2. Малыш, М. Н. Аграрный рынок: основы формирования, развития, регулирования и управления: учебное пособие для высших аграрных учебных заведений по напр. «Экономика», «Менеджмент» / М. Н. Малыш, В. А. Ткаченко. – СПб.: Проспект Науки, 2011.
3. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.mcx.ru/>.

<sup>1</sup> <http://www.mcx.ru/>

УДК 330.34

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ В РОССИИ

*Д. Н. Малющенко*

**Аннотация.** Статья посвящена исследованию перспективных направлений развития конкуренции в России. Рассматриваются первоочередные направления развития конкуренции со стороны органов государственной власти, а также мероприятия системы управления конкуренцией в России.

**Ключевые слова:** конкуренция, развитие конкуренции, повышение уровня конкуренции, система развития конкуренции.

## PROSPECTS OF COMPETITION DEVELOPMENT IN RUSSIA

*D. N. Malyushchenko*

**Abstract.** The article is devoted to the study of perspective directions of competition development in Russia. Priority directions of competition development from the part of state authorities as well as activities of the management system of competition in Russia are identified.

**Keywords:** competition, competition development, improvement of the competition level, the competition development system.

Важнейшей предпосылкой политического, экономического и социального развития России является наличие свободной конкуренции. Наличие конкуренции является залогом устойчивого экономического развития, стимулируя производство широкого ассортимента пользующейся спросом продукции по наименьшим ценам в нужном количестве. Конкуренция обеспечивает оптимальное распределение ресурсов и необходимые изменения в структуре рынка, которые, в свою очередь, способствуют повышению конкурентоспособности российских товаров и компаний на международных рынках. Предприниматели в условиях честной борьбы снижают издержки и внедряют в производство новейшие достижения науки и техники [1, 2].

Необходимость развития конкуренции в России объективна и гарантирована положениями Конституции Российской Федерации, а также выступает в качестве постоянного приоритета государственной политики.

Развитие конкуренции в экономике – это достаточно важная задача, пути решения которой зависят от эффективности осуществления государственной политики по целому спектру направлений, начиная с макроэкономической политики, создания благоприятных условий для развития инвестиционного климата, включая активное развитие налоговой и финансовой системы и заканчивая снижением административных и инфраструктурных барьеров, обеспечением защиты прав граждан и национальной политики.

Развитие конкуренции в экономике России – это многоаспектная задача, решение которой в

значительной степени зависит от эффективности проведения государственной политики по широкому спектру направлений: от макроэкономической политики, создания благоприятного инвестиционного климата, включая развитие финансовой и налоговой системы, снижение административных и инфраструктурных барьеров, до защиты прав граждан и национальной политики [3].

Конкуренция в России признается как ведущий элемент рынка, который играет важную роль в улучшении качества производимой продукции, работ и услуг, в освоении новых технических открытий. В условиях наличия конкуренции производители пытаются снизить свои производственные затраты на рынке для увеличения прибыли. В конечном счете повышается производительность, издержки снижаются, и организация получает возможность как можно больше уменьшить цены. Конкуренция является ведущим и важным аспектом в побуждении производителей совершенствовать качество товаров и увеличивать разнообразие товаров и услуг в различных субъектах рынка. Необходимо отметить, что производителям необходимо постоянно бороться с конкурентами за потребителей путем расширения и улучшения ассортимента высококачественных товаров и услуг, предлагаемых по низким ценам.

Для защиты и развития конкуренции в России были созданы антимонопольные органы, которые реализуют на практике политику в сфере конкуренции при поддержке Правительства

России и вместе с другими федеральными и региональными органами власти [4].

Основными первоочередными направлениями развития конкуренции в России со стороны органов государственной власти являются:

- рассмотрение функций по развитию конкуренции органами исполнительной власти в качестве наиболее приоритетных;
- использование лучших практик совершенствования конкуренции в субъектах Российской Федерации;
- снижение роли влияния государства на экономику страны;
- совершенствование, развитие конкуренции в отраслях инфраструктуры, включая сферы естественных монополий;
- достижение развития конкуренции при осуществлении закупок;
- упрощение предпринимательской деятельности в условиях антимонопольного регулирования;
- достижение высокого уровня защиты прав потребителей.

Для решения данного комплекса задач необходим динамичный поэтапный подход к проведению работ по обеспечению развития конкуренции и формированию определенных мероприятий, формализующийся в виде последовательного совершенствования конкуренции.

Развитие конкуренции должно включать в себя отраслевое направление работы, по которому необходимо использование этапного подхода и регулярное обновление перечня отраслей и ключевых отраслевых мероприятий [5].

В России в перспективе для развития конкуренции нужно реализовать соответствующие мероприятия на конкретных отраслевых рынках, реализуя которые возможно достижение улучшений в качестве жизни граждан России, причем за короткий период. Разработанные меры должны охватывать различные рынки: лекарственных препаратов, авиаперевозок, медицинских услуг, услуг дошкольного образования, нефтепродуктов.

Государственные программы развития конкуренции в России предусматривают обеспечение установления принципа работы по развитию и модернизации конкуренции, предусматривающего формирование перечня приоритетных отраслей и мероприятий для постоянного использования.

В рамках системы развития и управления конкуренцией в Российской Федерации намечено внедрение следующих мероприятий:

- органы исполнительной власти должны

включать в приоритеты функции по развитию конкуренции, а также необходимым является создание определенных ключевых показателей эффективности: для исполнительной власти в управляющих сферах деятельности, а также для заинтересованных федеральных органов;

- создание системы мониторинга и оценки использования стандартов развития конкуренции, обеспечение стимулирования субъектов России к эффективной реализации данных стандартов по развитию конкуренции;

- снижение доли государственного вмешательства в сектор экономики: подготовка различных предложений о выводе с конкурентных рынков государственных унитарных предприятий, кроме организаций, которые осуществляют деятельность в сферах обороны и безопасности государства, а также введение обязательности согласования с ФАС Российской Федерации решений органов государственной власти о вновь создаваемых хозяйствующих субъектах, кроме определенных случаев создания предусмотренных федеральными законами, решениями Правительства РФ и Президента РФ;

- создание направлений совершенствования конкуренции в отраслях инфраструктуры: в энергетике, на железнодорожном транспорте, в сфере почтовой связи, в сфере электросвязи, на газовых рынках, в сфере услуг аэропортов; развитие организационных торгов, равного представительства всех возможно заинтересованных сторон;

- обеспечение создания единого информационного ресурса, осуществляющего раскрытие информации;

- определение механизма общественного обслуживания и обоснованности государственных и муниципальных закупок;

- формирование системы анализа, оценки документов о закупках предприятий государственного сектора экономики, обеспечивающих осуществление управляющих видов деятельности;

- защита интересов юридических лиц при реализации действий и заключении соглашений об осуществлении исключительных прав, если существуют действия, которые могут привести к устранению или ограничению конкуренции;

- применение аудита эффективности закупок для государственных и муниципальных нужд.

Реализация данных мероприятий позволит достичь желаемого результата в сфере развития конкуренции в России [4].

Также в перспективе в России предусмотрена реализация следующих мер по повышению уровня конкуренции на отдельных рынках:

- рынок медицинских услуг: обеспечение мониторинга и анализа участия предприятий

негосударственных форм собственности в системе медицинского страхования; развитие механизмов реализации контроля медицинской деятельности, в том числе выполнение органами государственной власти функций по осуществлению контрольных полномочий в сфере здравоохранения;

–рынок лекарственных препаратов: улучшение направлений развития процедур по формированию значительного перечня лекарственных средств, их публичного обсуждения и закрепление процедур и критериев их коррекции; за медицинскими работниками должна устанавливаться административная ответственность в случае несоблюдения требований выписывания лекарственных препаратов на рецептурных бланках по непатентованным наименованиям; развитие методики для установления лекарственных препаратов оптимальных отпускных цен производителями, также возможность проводить производителям ежегодную перерегистрацию оптимальных отпускных цен;

–рынок услуг связи: появление возможности использовать узлы связи с территориально-распределительной архитектурой для сетей фиксированной связи, обеспечив операторам связи право пропуск трафика предельным способом и определив ограничения на пропуск трафика только если это приведет к нарушению безопасности и целостности сети связи общедоступного пользования; приведение порядка ценообразования в управляемом сегменте к порядку, который сложился в условиях конкуренции (снижение платы за абонентскую линию при оплате услуг локальной телефонной связи);

–рынок нефтепродуктов: осуществление формирования объективных индикаторов цен, на основе биржевых и внебиржевых сделок, на нефтепродукты, модернизация «Правил» недискриминационного доступа к услугам хозяйствующих субъектов естественных монополий по транспортировке нефти, повышение уровня эффективности применения мощностей магистральных нефтепроводов;

–рынок дошкольного образования: внедрение изменений в законодательную базу России, направленных на сохранение целевого назначения зданий, которые используются для обеспечения оказания услуг в сфере образования дошкольным образовательным учреждениям, оценка осуществляемых в субъектах Российской Федерации механизмов имущественной поддержки.

Рассмотренные меры и направления позволяют повысить эффективность конкуренции на внутреннем рынке страны, заставят компании достигать мирового уровня развития в поисках возможностей для дальнейшего роста и завоевания новых рынков.

Также реализация рассмотренных мероприятий по развитию конкуренции способна создать предпосылки для внедрения инноваций, которые повысят международную конкурентоспособность отечественных предприятий. Все это в комплексе будет содействовать росту конкурентных преимуществ России.

Таким образом, Россия располагает определенным потенциалом для развития экономики, при этом одним из препятствий служит неэффективная конкурентная среда. Именно поэтому необходимо развитие конкуренции в стране, так как рыночные механизмы конкуренции являются основанием осуществления и модернизации управления хозяйствующими субъектами с помощью внешнего воздействия на всех уровнях экономической системы. Пути решения возникших проблем на различных субъектах рынка возможны при создании условий конкуренции. В условиях рыночной экономики наблюдается возникновение потребности в научном изучении проблем, появившихся в условиях конкуренции, в определении ее места, роли, значения в экономике, а также определение проблем, связанных с процессом удержания, создания, повышения конкурентных преимуществ на различных уровнях экономической системы России.

Развитие конкуренции в России признается властью как приоритетная задача, которая требует решения посредством проведения государственной политики по разным направлениям и в разных отраслях народного хозяйства.

#### *Библиографический список*

1. Никулина, Е. В. Исследование бюджетно-налоговой безопасности региона / Е. В. Никулина, И. В. Чистникова, А. В. Орлова // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В. Г. Шухова. – 2014. – № 5.
2. Дынников, Е. А. Проблемы и перспективы развития отраслевой статистики / Е. А. Дынников // Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества: материалы II международной научно-практической конференции. – 2014.
3. Добродомова, Т. Н. Сущность и методология реинжиниринга бизнес-процессов / Т. Н. Добродомова // Модернизация образовательной среды в условиях взаимодействия науки и практики: материалы международной научно-методической конференции профессорско-преподавательского состава и аспирантов. – 2014.
4. Антонова, М. В. Товарный знак как объект интеллектуальной собственности / М. В. Антонова // Наука и кооперация: проблемы и пути развития. – 2011.
5. Чистникова, И. В. Актуальные проблемы применения лизинга в России / И. В. Чистникова // Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества: материалы II международной научно-практической конференции. – 2014.

# РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

## REGIONAL ECONOMY

УДК 332.05

### ИМИДЖ НИЖЕГОРОДСКОГО КРАЯ: РЕАЛЬНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ ГЕОБРЕНДИНГА

*О. Ю. Ангелова, Е. М. Дмитриева*

**Аннотация.** В статье описывается исследование, отражающее изменения имиджа Нижегородской области и г. Н. Новгорода, произошедшие в конце XX – начале XXI века. Предложена модель территориального бренда, на основе которой разработаны направления развития территориального бренда в рамках подготовки к ЧМ-2018.

**Ключевые слова:** бренд территории, геобрендинг, геомаркетинг, имидж территории, модель бренда, Нижегородская область, Нижний Новгород, подготовка к Чемпионату мира по футболу 2018 года.

### IMAGE OF NIZHNY NOVGOROD REGION: REALITY AND PERSPECTIVES OF GEOBRANDING

*O. Angelova, E. Dmitrieva*

**Abstract.** The article describes research of the image change of the Nizhny Novgorod region and the city of Nizhny Novgorod. This change took place at the end of XX – beginning of XXI century. The authors propose a model of territorial brand. The use of this model allowed the development direction of the geobrand in preparation for 2018 FIFA World Cup.

**Keywords:** brand of the territory, geobranding, place branding, geomarketing, place marketing, brand of the territory, the model of the brand, Nizhny Novgorod region, Nizhny Novgorod, preparation for 2018 FIFA World Cup.

Сегодня Россия готовится к проведению в 2018 г. чемпионата Европы по футболу. Одним из принимающих мундиаль городов является Нижний Новгород. Регион и федеральная власть активно инвестируют в спортивную и туристическую инфраструктуру. Губернатор области В. П. Шанцев определил долгосрочную цель – до 2020 г. увеличить количество туристов, посещающих регион, в год до 1,3 млн. человек. При этом проблема имиджа территории стоит очень остро, так как сформированные в прошлом веке образы, носителями которых в основном являются представители старшего поколения, – «закрытый» город, крупный промышленный центр – утратили свою актуальность в сознании жителей и гостей нашей области, хотя в реальности промышленность региона не исчезла и продолжает достаточно активно развиваться. Кроме

того, значительная часть образов, ассоциирующихся с областью, не соответствует долгосрочной стратегии развития региона. Поэтому возникает необходимость формировать новый имидж – по сути бренд, который должен отвечать современным реалиям и целям региональной власти, быть ярким и позитивным. Носителями этой новой философии является уже новое поколение горожан и жителей области.

Для выявления мнения молодых Нижегородцев (в выборку попала наиболее молодая и социально-активная часть общества – студенты, молодые специалисты) авторами было проведено маркетинговое исследование [1]. В ходе исследования были поставлены и решены следующие задачи (которые и были отражены в вопросах анкеты):

– сформировать ассоциативный ряд, свя-

занный с Нижегородской областью, с целью разработки «образного паспорта»;  
 – выявить наиболее привлекательные и любимые места в городе для создания пространственно-географических узлов, привлекающих

туристические потоки и подтверждающих сложившийся образ.

Наиболее часто встречающиеся ассоциации приведены в таблице 1.

Таблица 1

**Результаты опроса Нижегородцев по поводу ассоциаций, с которыми они связывают свой город (по состоянию на май 2015 г.)**

Ассоциация	Упомянется, в % от числа опрошенных
Кремль	50
Большая Покровская	27
Волга, река	18
Стрелка (слияние двух рек)	15
Чкаловская лестница	15
Ярмарка, карман России	15
Минин и Пожарский, ополчение	14
Канатная дорога	13
Хохлома	11
Автозавод – город в городе	10
Нижеволжская набережная	10
Городец, городецкая роспись	9
Большое Болдино, Пушкинские места, Болдинская осень	8
Максим Горький	8
Дивеево	7
Ока, река	7
Олень	7

Любимые места, которые обязательно надо посетить в нашем регионе, по мнению респондентов, представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Результаты опроса нижегородцев по поводу наиболее значимых для посещения мест в своем городе (май, 2015)**

Геолокация	Упомянется, в % от числа опрошенных
Кремль	71
Большая Покровская	48
Нижеволжская набережная	29
Чкаловская лестница	26
Канатная дорога	24
ВерхнеВолжская набережная	22
Набережная Федоровского	22
парк «Швейцария»	13
Рождественская улица	13
пл. Минина	12
Ярмарка	11
Лимпопо	10
Речная прогулка по Волге и Оке	8

Интересным в рассмотренном контексте является исследование компании Яндекс (июль, 2015), которая подсчитала на основе данных приложения Яндекс. Прогулки, какие достопримечательности Нижнего Новгорода и Нижегородской области чаще всего фотографируют туристы и местные жители [2].

Полученный рейтинг приведен в таблице 3.

Таблица 3

Рейтинг достопримечательностей по данным компании Яндекс

№	Достопримечательности Нижнего Новгорода	Достопримечательности Нижегородской области
1	Собор Александра Невского на Стрелке	Дивеевский монастырь
2	Нижегородский кремль	Воскресенский собор в Арзамасе Нижегородской области
3	Благовещенский монастырь	Желтоводский Макариев монастырь в поселке Макарьево Лысковского района
4	Успенская церковь	Церковь Рождества Христова в Арзамасе Нижегородской области
5	Памятник Валерию Чкалову	Фролищева пустынь в поселке Фролищи Володарского района Нижегородской области
6	Речной вокзал	
7	Церковь Ильи Пророка	
8	Печерский Вознесенский монастырь	
9	Площадь Народного единства	

Большую часть рейтинга занимают церкви и монастыри. Странно, но в рейтинг не попали набережные города, ул. Большая Покровская, которая лидирует в опросе нижегородцев, являясь излюбленным местом для прогулок, мосты, недавно построенная Канатная дорога. Вполне вероятно, данную ситуацию можно объяснить различными социально-экономическими и демографическими характеристиками изучаемых аудиторий.

Определенные в рамках исследования ассоциации и геолокации можно разделить по смыслу и значению на 5 групп, представленных в виде единой системы на рисунке 1.

**1 группа** – это ядро формирующегося территориального образа. В его основе находятся самые популярные места, известные люди, герои, события, памятники архитектуры, религиозные святыни, символы и т.д. В данном исследовании в эту группу, по мнению респондентов, включены:

- Нижегородский Кремль – основа мироздания Нижегородского, некая точка отсчета, начало большой истории города;
- площадь Минина и Пожарского – герои Руси Минин и Пожарский, ополчение, изменившее ход истории страны, а сейчас центральное исторически и главное по значимости место Нижнего Новгорода, гостеприимно встречающее нижегородцев и гостей города,
- улица Большая Покровская – это пешеходная артерия города, соединяющая прошлое настоящее и будущее, широкая, светлая, гостеприимная. Она меняет свои имена, но остается самой любимой улицей города;

**2 группа** – уровень индивидуализации территории, поддерживающий или усиливающий самоидентичность образа. В каждом городе есть свой «Арбат» и «Красная площадь». А вот объекты, входящие в эту группу, подчеркивают уникальность и высокий уровень идентификации города. В данном случае – для Нижнего Новгорода: Волга, Стрелка, Ярмарка, Олень как символы города.

**3 группа** – уровень геопотенциала. В него по замыслу авторов входят объекты, которые получили второе дыхание после реставрации (Чкаловская лестница, Нижне- и Верхневолжские набережные, Набережная Федоровского, храмы) или вновь созданные (канатная дорога). Но, безусловно, каждый из них повышает уровень привлекательности города для туристов и местного населения.

**4 группа** – периферийный, включающий удаленные или периферийные объекты. Это могут быть незначительные по размеру территории, достаточно удаленные от города, но имеющие свою мощную индивидуальность, известность, популярность. Они могут быть абсолютно разноплановыми по сути.

На этом уровне в рамках проведенного исследования были выявлены следующие объекты:

1. Хохлома, Городец – прикладной, яркий, самобытный характер, узнаваемый во всем мире.
2. Дивеево – Серафим Саровский, один из центров православной религии.
3. Большое Болдино – история и мировая литература.
4. Река Ока – приток Волги, судоходство.



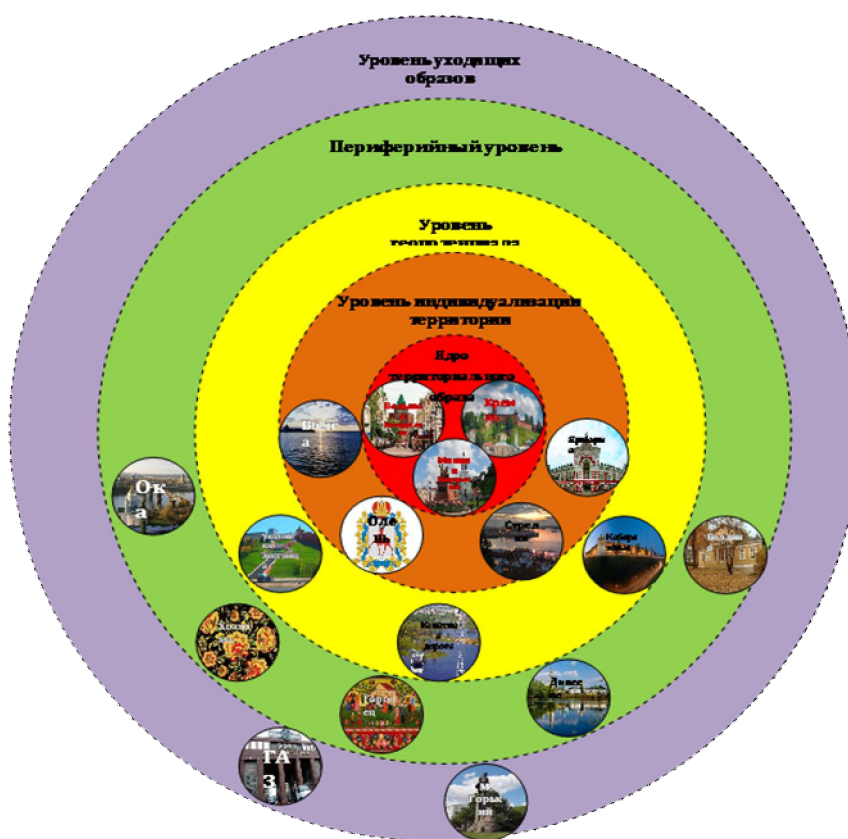


Рис. 1. Многоуровневая концентрическая модель пространственно-географического и культурного образа Нижегородской области

**5 группа** – уходящие образы, которые теряют значимость с течением времени и превращаются в некотором роде в артефакты. Их нельзя забывать, они остаются частью великой истории. Для Нижегородского региона к этому уровню отнесли Горьковский Автозавод (ГАЗ) и М. Горького, чье имя город носил с 1932 по 1990 год.

Предложенная систематизация легла в основу многоуровневой концентрической модели пространственно-географического и культурного образа Нижегородского края. Этот подход, по мнению авторов, может существенно облегчить процесс разработки и продвижения бренда дестинации.

Современная ситуация такова, что геобрендингу и геомаркетингу уделяют все больше внимания на самых разных территориальных и административных уровнях [4]. Так, 27 сентября 2015 г. завершен всероссийский открытый конкурс идей на создание логотипа и слогана для «Туристского бренда России». Организатором мероприятия является Федеральное агентство по туризму совместно с Министерством культуры Российской Федерации [3]. Целью этой широкомасштабной акции является формирование положительного, узнаваемого имиджа России, по-

вышение конкурентоспособности туристской индустрии страны на мировом рынке туристских услуг.

В свое время за бренд «Третья столица» развернулась настоящая борьба между Нижним Новгородом и Казанью, которая закончилась не в пользу Нижнего Новгорода. Позднее патентное ведомство зарегистрировало товарный знак «Столица Поволжья», правообладателем которого является нижегородское региональное госпредприятие «Художественные промыслы». Целесообразно вспомнить и активно использовать для продвижения региона исторически сложившиеся прозвища «Карман России» или «Россия купеческая», которые прижились на нашей малой родине. Название связано с переносом в Нижний Новгород ежегодной Макарьевской Ярмарки, что привело к значительному увеличению торгового оборота в XIX в., особенно с восточными странами. А может быть этот «карман» настолько прохутился или переместился в направлении Москвы, что лучше не упоминать этих событий давно минувших дней?! Необходимо сформулировать некую систему фактов, событий, персон былинных, реальных и легендарных, которые смогут сыграть положительную роль в создании

яркого целостного, индивидуального и уникального образа Нижегородской земли, которая позволит идентифицировать территорию, напомнить и подчеркнуть ее значимость, привлечь туристический поток. Для достижения этих целей предложенная авторами модель может рассматриваться как удобный, достаточно простой и логичный инструмент геобрендинга, легко адаптируемый под любую территорию.

**Библиографический список**

1. Ангелова, О. Ю. Многоуровневая концентрическая модель территориального брендинга /

О. Ю. Ангелова, Е. М. Дмитриева // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 8(2).

2. Викторов, С. Нижний Новгород в фокусе: ловушка для туристов // [Электронный ресурс] // URL: [http://www.nn.ru/news/society/2015/08/13/nizhniy\\_novgorod\\_v\\_fokuse\\_lovushka\\_dlya\\_turistov/](http://www.nn.ru/news/society/2015/08/13/nizhniy_novgorod_v_fokuse_lovushka_dlya_turistov/)

3. Конкурс идей на создание туристского бренда России. – [Электронный ресурс] – URL: <http://www.russiatourism.ru/news/6088/>.

4. Котлер, Ф. Маркетинг территорий: привлечение инвестиций, промышленности и туризма в города, штаты и страны / Ф. Котлер, Д. Хайдер, И. Рейн. – СПб.: Изд-во «Стокгольмская школа экономики», 2005.

УДК 332.1

**АДАПТИВНОСТЬ КАК КЛЮЧЕВОЙ ПРИНЦИП УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМОЙ**

*И. Л. Литвиненко*

**Аннотация.** В рамках статьи автором изучена суть адаптивности, выявлены ее ключевые особенности, определены основные составляющие системы адаптивного управления региональной экономикой.

**Ключевые слова:** региональная экономическая система, региональная инновационная система, адаптивность, адаптивная экономика, управление экономикой региона.

**ADAPTABILITY AS A KEY PRINCIPLE OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEM**

*I. L. Litvinenko*

**Abstract.** In the article the author has studied the essence of adaptability, identified its key features, the main components of adaptive management of the regional economy.

**Keywords:** regional economic system, regional innovative system, adaptability, adaptive economy, the region's economy.

В условиях неопределенности и рисков будущее состояние экономики зависит от преобразования всеобщей среды обитания человека при выборе однонаправленного вектора инновационного развития. Переход к инновационным системам позволит адекватно реагировать на любые изменения конъюнктуры рынков, обеспечить массовое создание, распределение и использование инноваций на основе интенсивного технологического освоения новых научных знаний и оптимизации инновационных, производственных, финансовых и инвестиционных процессов, образующих единую наукоемкую систему.

В то же время действительность требует определения единой системы взглядов на функционирование инновационных систем в условиях неопределенности и рисков, выработки новой методологии, основанной на принципах теории адаптивности.

Необходимо отметить, что понятие адаптивности связывают не только с экономической системой, но также относят и к таким наукам,

как медицина, маркетинг, психология и т.д. Объединяет все эти и другие науки в данном контексте лишь приспособление их к изменяющимся условиям экономической и социальной жизни с минимальными затратами на осуществление этого процесса.

Опираясь на мнение экономистов западных стран, можно считать способность современных обществ приспосабливаться к объективно развивающейся экономической ситуации настолько же важной, как и обладание промышленной и финансовой мощью.

В данном контексте особое внимание принадлежит региону как подсистеме социально-экономической и инновационной систем страны. В то же время регион оказывается перед необходимостью формирования долгосрочной инновационной стратегии, что подразумевает выбор между двумя ее вариантами: инерционно-рыночной стратегией и стратегией инновационно-технологического прорыва, что в свою очередь подчеркивает важность выбранной теории адаптивности систем.

Ракурс рассмотрения вопроса позволяет говорить о механизме адаптивного управления региональной экономической системой, в том числе региональной инновационной системой.

Феномен адаптивности с точки зрения эволюционного подхода раскрывается многопланово. Такие исследователи, как Акофф Р., Корель Л. В., Любченко В. В., Нестеренко А. В., Парсонс Т., Шмальгаузен И. И., Эмерли Ф. и др., рассматривают адаптивность в качестве условия, которое в значительной степени обуславливает способность системы приспосабливаться к модифицирующимся факторам среды.

Адаптивность как внутренний потенциал системы раскрывается в работах Агаджанян Н. А., Баевского Р. М., Кан-Калика В. А., Мильнера Б. З., Разумовского О. С., Шрейдера Ю. А. Адаптивность в рамках методологии построения различных сложных систем: экономики в целом, отдельного предприятия, системы образования, политики и т.д. активно рассматривается в работах Андреева В. Н., Кобзева В. В., Максимова А. П., Ячменева В. М. и других.

Этот термин был предложен учеными междисциплинарного института Санта-Фе Дж. Холландом и М. Гелл-Манном в середине 80-х годов XX века.

В настоящее время теория сложных адаптивных систем объединяет исследования в области теории систем с обобщенным дарвинизмом, который предлагает использовать принципы дарвинизма при рассмотрении эволюции широкого ряда сложных объектов, как социальных, так и экономических.

В качестве ключевых особенностей сложных адаптивных систем, к которым и относится региональная экономика можно выделить следующие (см. рис. 1).

Представленная характеристика в значительной степени связана с процессом непрерывного обучения, адаптивной активностью внутри системы, спровоцированной внешним окружением, принятием новых элементов в свою структуру в рамках процесса взаимодействия с окружающей систему средой функционирования.



Рис. 1. Ключевые особенности сложных адаптивных систем

Источник: составлено автором.

Анализ научной литературы в границах направления исследования показал наличие большого количества самостоятельных подходов к исследованию феномена адаптивности. В значительной степени это связано с тем, что данное понятие является производным от категории

«адаптация», интерес к которой прослеживается не только со стороны представителей гуманитарных наук, но и ученых естественно-научных и технических направлений.

Как правило, выделяется три ключевых направления, в соответствии с которыми решает-

ся вопрос определения сущностных характеристик адаптивности сложных систем: естественно-научное; психологическое и философское.

Эволюционный подход к анализу феномена адаптивности предлагает достаточно широкий спектр возможных ракурсов исследования проблемы.

С одной стороны, адаптивность рассматривается в качестве условия, обуславливающего способность системы приспосабливаться к изменяющимся факторам среды функционирования (работы Р. Акоффа, Л. В. Корель, Т. Парсонса, И. И. Шмальгаузена и других).

С другой стороны, адаптивность выступает в качестве внутреннего потенциала самой системы – совокупности взаимосвязанных ресурсов и факторов, обуславливающих ее развитие (исследования О. С. Разумовский, Ю. А. Шрейдер, Н. А. Агаджанян и других).

Еще одной точкой зрения на проблему адаптивности является рассмотрение ее в качестве основополагающего принципа при построении различных сложных систем: предприятия, экономики на микро- и макроуровнях, политики, культуры, образования и т.д. (В. В. Кобзев, В. Н. Андреев, В. М. Ячменева, А. П. Максимович и др.).

С позиции нашего исследования адаптивность – это свойство системы управления, обуславливающее ее способность к перестройке внутренних характеристик при помощи ряда predetermined правил и инструментов с целью обеспечения принятия и реализации эффективных управленческих решений в условиях динамичных изменений факторов внешней или внутренней среды функционирования [3].

Адаптивность выступает принципиально важным качеством любой системы. В значительной степени это обусловлено тем, что в современном мире ни одна система не может быть полностью закрытой и не испытывать воздействия окружающей ее среды.

При этом механизм адаптивного управления является нормативно-организованным и динамично осуществляемым комплексным процессом, целенаправленно поддерживающим гомеостатическое равновесие системы посредством формирования адекватных управляющих воздействий [4, с. 170]. Механизм адаптивного управления позволяет реализовать режим выбора и достижения целей, устанавливая качественные и структурные моменты хозяйственной деятельности [6, с. 3].

В данном контексте необходимо еще раз подчеркнуть, что концепция адаптивных систем и применяемый подход управления такого рода системами полностью применимы по отноше-

нию к региональной экономической системе и региональной инновационной системе, в частности как к сложным системам.

Следует отметить, что в последнее десятилетие управление развитием региона реализуется чаще всего в рамках программного подхода (проектно-плановый, программно-целевой и проблемно-ориентированный подходы к управлению развитием региона).

Перечисленные подходы к управлению региональной экономикой в основном направлены на решение текущих проблем, но не ориентированы на принятие управленческих решений в будущих условиях. Рынок как экономическая система отношений в сфере производства и реализации товаров и услуг строго и определенно диктует свои требования к формированию прогнозных показателей, обеспечивающих социальную защищенность потребителя, механизм кредитования (инвестирования), ценообразования и налогообложения и направленных на достижение экономических интересов субъектов хозяйствования. В условиях преобразования экономических отношений, неравномерности и ограниченной предсказуемости происходящих процессов важно определить тенденции и границы наиболее вероятного развития, предусмотрев качественно различные сценарии – оптимистический, умеренно оптимистический и пессимистический, и соответственно, выработать альтернативные варианты управленческих решений.

Поэтому наряду с традиционными подходами в управлении региональными потребительскими рынками возможно использование прогнозно-адаптивного управления, основанного на определении целевых показателей деятельности в будущем периоде по результатам прогнозирования развития рынка с использованием экономико-математических и имитационных моделей.

При прогнозно-адаптивном управлении внешние факторы анализируются до того, как получен результат деятельности системы. При этом блок управления получает информацию об изменении значения фактора одновременно с управляемым объектом или, при наличии прогноза, даже раньше, и принимаются меры по нейтрализации его влияния (отрицательная связь), либо по согласованию мер для увеличения его положительного эффекта.

Научно-обоснованная правильная реакция возможна лишь при тщательном изучении управляемого объекта, построении максимально точной модели влияния всех факторов и наличии необходимой и объективной информации, адекватно отображающей среду функционирования и сам объект управления.

Методологической основой прогнозно-адаптивного управления является системный подход – обеспечение адекватного соответствия связей между элементами, а также целенаправленного функционирования и взаимодействия со средой в моделируемой системе и в ее модели.

Процесс получения оптимального управленческого решения методами адаптивно-имитационного моделирования имеет циклический характер и состоит из нескольких этапов (см. рис. 2) [5, с. 29–30].

I. Формулировка комплекса задач исследования. Особенностью имитационного моделирования является снятие требования единственности целевого функционала и возможность присоединить к главной цели, например, достижению наименьшей себестоимости производства или продукции, дополнительных требований, которые будут обязательно учитываться при поиске оптимальных вариантов управления региональными потребительскими рынками, таких как надежность этих вариантов.

II. Построение концептуальных моделей объектов предполагает изучение системных свойств объектов, взаимосвязей между их элементами и средой, структуризацию и выделение подсистем. Концептуальные модели очень важны для исследовательских задач, в них должны содержаться гипотетические представления о природе взаимосвязей в объектах, которые должны быть либо подтверждены, либо опровергнуты с четким разграничением бесспорных моментов и исследовательских гипотез, которые могут быть уточнены в процессе экспериментов. Этот уровень – еще не математические модели, но он уже содержит достаточный уровень формализации на основе потоков информации и ее преобразований обобщенного характера.

III. Определение структуры и требований к моделируемым программам. Структура и требования к программам определяют ход и выполнение последующих этапов реализации исследований.

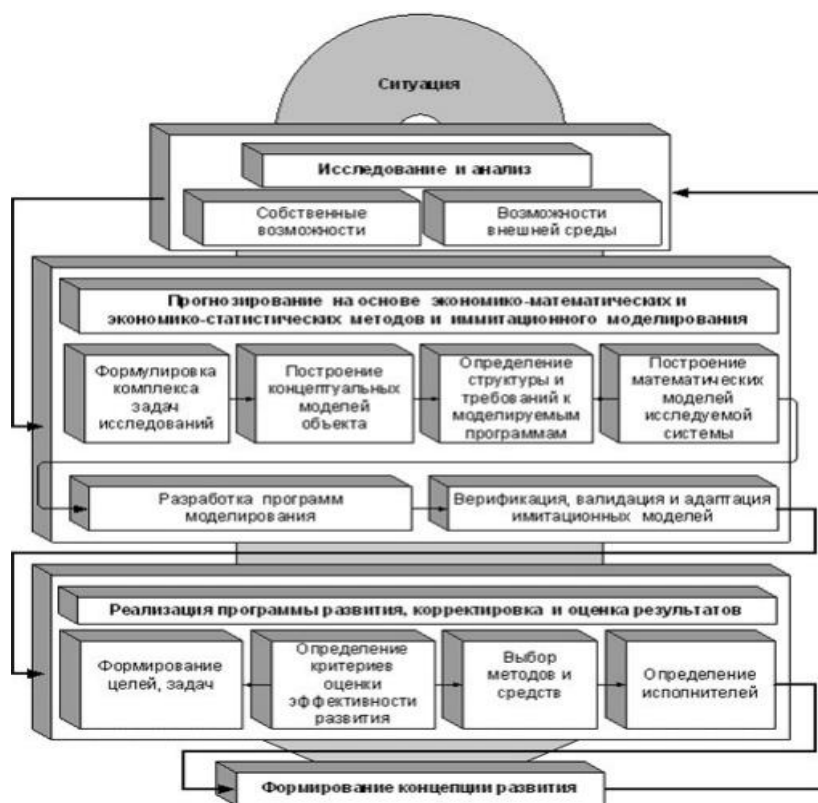


Рис. 2. Механизм прогнозно-адаптивного управления региональной экономикой

Источник: Скопина И. В. Формирование прогнозно-адаптивной системы управления региональной экономикой // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2006. – № 5. – С. 29.

IV. Построение математических моделей исследуемых систем. Завершается окончательная формализация функционирования исследуемых систем в виде последовательности преобразований характеристик различных состояний систем в зависимости от модельного времени. Может

включать в себя любые преобразования дискретных систем, которые могут быть осуществлены с использованием компьютерных технологий.

V. Разработка программ моделирования. Написание программ начинается с их математического содержания. Прежде всего это преобра-

зование математических описаний элементов и учитываемых внешних воздействий к виду, который позволит реализовать пошаговое осуществление процесса функционирования на конкретных ЭВМ. Учитывая заданные начальные значения характеристик состояния систем, определяют алгоритм образования следующих друг за другом дискретных моментов модельного времени.

VI. Верификация, валидация и адаптация имитационных моделей. Заключительные этапы работы по построению моделей не менее важны по степени ответственности.

Рассматриваемая проблематика подчеркивает необходимость разработки государством адаптивной системы наблюдения, анализа и составления прогнозов на различные сроки относительно большого количества процессов, происходящих в экономике, политике, социальной сфере, которая отличалась бы повышенной точностью и полнотой. Система эта должна действовать как в рамках страны, так и в рамках регионов и хозяйствующих субъектов, основываясь на принципах скользящего мониторинга текущей ситуации. Более того, эта система должна своевременно адаптироваться под текущие тенденции в экономике на основании своих же анализов и вносить соответствующие поправки.

Такого рода система позволит современному государству стабильно развиваться, обеспечивая его всеми необходимыми текущими данными для выработки наиболее адекватных решений. Необходимость проведения всеобъемлющего и тесно связанного между уровнями исследования, такими как макро-, мезо- и микроуровень, социально-экономического мониторинга обуславливается получением более точной и полной информации обо всех уровнях, а также обеспечивает возможность выявления закономерностей и взаимосвязей между процессами разных уровней. Однако на данный момент времени единой системы проведения такого рода социально-экономического анализа не существует. Более того, наименее изученным уровнем является муниципальный уровень, в котором также практически не работает система оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления в регионах.

В связи с этим, чтобы улучшить систему оценки эффективности управления экономикой региона и сделать ее работоспособной, необходимо сначала наладить эффективную систему социально-экономического мониторинга в скользящем режиме.

Данная система будет обеспечивать органы управления наиболее точной и полной информацией о текущем положении дел, оказывая тем самым непосредственное положительное влияние на качество и эффективность принимаемых этими органами решений.

При этом не стоит ограничивать полномочия данной системы мониторинга только лишь до сбора, обработки и систематизации информации в целях информационного обеспечения системы управления регионом. Подобные ограничения негативно скажутся на ее эффективности, т.к. система мониторинга в таком случае будет отражать не все структурные элементы мониторинга. Само содержание системы собирает цели, которые используются в разных областях как научной, так и практической деятельности.

Для достижения этих целей необходимо с одной стороны выявить соответствие фактических характеристик изучаемых процессов определенным ориентирам, а с другой – обеспечить информацией органы управления для принятия ими соответствующих управленческих решений. Также в рамках нужной связи и взаимообусловленности необходимо реализовать частные задачи, среди которых можно выделить следующие:

- изучение трансформаций фактического состояния и темпов развития социально-экономических систем и явлений в зависимости от ситуации, включая также и их подсистемы и виды экономической деятельности;

- постоянный контроль, анализ, моделирование и оценка протекающих социально-экономических процессов и обоснование выявленных характерных взаимосвязей и закономерностей;

- выявление факторов, определяющих новые угрозы (к примеру, узкие звенья) и негативные тенденции, а также точки роста определенных социально-экономических систем;

- разработка с учетом ожидаемых рисков и последствий прогнозов и сценариев возможного развития определенных социально-экономических систем в отраслевом и территориальном разрезе;

- выдвижение обоснованных рекомендаций и предложений, способных предотвратить возможные угрозы, изменить негативные и простимулировать позитивные тенденции развития социально-экономических систем.

Исходя из приведенной выше информации, можно определить социально-экономический мониторинг как систему непрерывного отслеживания текущего состояния и динамики экономических систем и явлений, их развития. Основными инструментами мониторинга являются ана-

лиз, оценка, прогнозирование, диагностика и контроль.

Целями данной системы являются:

- выявление закономерностей развития, угроз, возможностей и движущих сил в социально-экономической сфере региона;

- снабжение органов управления наиболее актуальной, оперативной, достоверной и достаточной информацией для обеспечения наибольшей эффективности при принятии управленческих решений;

- преобразование концептов представлений об управлении в конкретные задачи оперативного и стратегического управления.

В зависимости от области применения подобная система мониторинга позволит обеспечить процесс непрерывного наблюдения за происходящими в рамках системы явлениями и процессами в социально-экономической, экологической сферах, в общественной жизни населения. Целью обеспечения этого процесса является необходимость в своевременном выявлении и профилактике негативных процессов. Применение подобного рода системы в процессе управления регионом будет ключевым звеном в процессе перехода к новой, более совершенной системе адаптивной экономики.

Указанная система позволит значительно повысить социально-экономические показатели в регионе, увеличит степень респонсивности органов власти на местах за счет постоянного скользящего мониторинга. Это даст возможность принимать наиболее адекватные решения в максимально краткосрочный период.

### *Библиографический список*

1. Жариков, В. В. Организация инновационных форм хозяйствования в научно-производственной сфере России [Текст] / В. В. Жариков, М. А. Лыжникова // Организатор производства. – 2013. – № 1 (56).
2. Киянова, Л. Д. Сущность программно-целевого метода как инструмента управления социально-экономическим развитием территорий [Текст] / Л. Д. Киянова, Т. И. Литвинова // Новые технологии. – 2014. – № 2.
3. Палагина, А. Н. Адаптивность как системная характеристика инфраструктуры малого и среднего предпринимательства [Текст] / А. Н. Палагина // Инженерный вестник Дона. – 2014. – № 1.
4. Системный анализ адаптивного управления экономической системы [Текст] / Б. Л. Кукор, А. Т. Бабко, А. Ю. Кустов // Сб. науч. тр. XIII международной научно-практической конференции. – СПб.: СПбГПУ, 2009.
5. Скопина, И. В. Формирование прогнозно-адаптивной системы управления региональной экономикой [Текст] / И. В. Скопина // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2006. – № 5.
6. Формирование теоретико-методологического базиса и выявление особенностей адаптивного управления промышленным комплексом региона в конкурентной среде. Отчет НИР «Развитие теории и методологии адаптивного управления промышленным комплексом региона в конкурентной среде» ГР №01201361690. – Екатеринбург, Пермь: Институт экономики УрО РАН (Пермский филиал), 2013.
7. Чугумбаев, Р. Р. Сущностные аспекты разработки аналитических панелей управления [Текст] / Р. Р. Чугумбаев, Н. Н. Чугумбаева // Наука в современном обществе. – 2014. – № 6.

# ЭКОНОМИКА ФИРМЫ

## ECONOMICS OF THE FIRM

УДК 330.322 + 330.101

### ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА ПРИ ТРАНСФОРМАЦИИ ОТЧЕТНОСТИ ПО МСФО

*Е. П. Лидинфа*

**Аннотация:** В статье рассмотрен процесс трансформации бухгалтерской (финансовой) отчетности ОАО «ЧМЗ» по РСБУ в отчетность по МСФО на примере основных средств. Дана предварительная оценка экономической эффективности проекта.

**Ключевые слова:** МСФО, основные средства, справедливая стоимость, реклассификация, эффективность переоценки.

### INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF ECONOMIC ENTITIES IN TRANSFORMATION OF FINANCIAL STATEMENTS UNDER IFRS

*E. P. Lidinfa*

**Abstract.** The article describes the process of transformation of accounting (financial) statements of JSC «СМР» under RAS in the IFRS financial statements through fixed assets. Preliminary assessment of the project cost-effectiveness is given.

**Keywords:** IFRS, fixed assets, fair value, reclassification, the effectiveness of the revaluation.

Процесс реформирования бухгалтерского учета в Российской Федерации в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности начался с принятия 6 марта 1998 г. Постановления Правительства РФ № 283, утвердившего Программу реформирования бухгалтерского учета в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Концепция развития бухгалтерского учета в Российской Федерации (приказ Министерства финансов России от 1 июля 2004 г. № 180) явилась вторым шагом реформирования бухгалтерского учета [3, 5, 6].

Наиболее значимую роль для практики и применения МСФО в России сыграл ФЗ № 208–ФЗ от 27.07.2010 «О консолидированной финансовой отчетности».

Постановление Правительства РФ № 107 от 25.02.2011 стало официальным документом по признанию действия МСФО в России [2].

В 2013 г. вступил в силу Федеральный Закон «О бухгалтерском учете» № 402–ФЗ от 6 де-

кабря 2011 г., в котором дано определение Международного стандарта [1].

Следует отметить, что существует два способа получения отчетности, соответствующей МСФО: параллельный учет и трансформация отчетности.

При трансформации отчетности, представленной на рисунке 1, показатели финансовой отчетности по МСФО формируются на основе данных отчетности по РСБУ, которые корректируются на сумму отличий в учете по РСБУ и МСФО. Исходные показатели финансовой отчетности по МСФО формируются при помощи внесения реклассификационных и трансформационных записей (корректировок) для приведения отчетных показателей в соответствие с требованиями положений МСФО [8, с. 370]. Выделяют два вида корректировок: корректировки прошлых периодов и корректировки отчетного периода. Основные методы трансформации бухгалтерской (финансовой) отчетности включают детализацию, реклассификацию и переоценку остатков [4].



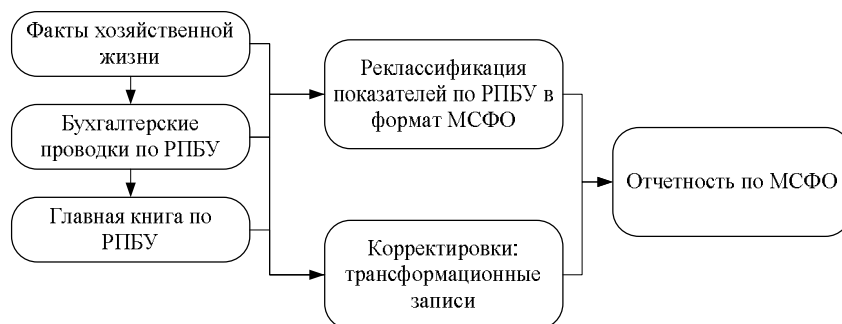


Рис. 1. Схема формирования отчетности по МСФО посредством трансформации

Исследование проводилось на материалах ЗАО «БЭФЛ» – ОАО «Чугонолитейный (металлургический) завод» (название изменено по просьбе клиента). Открытое акционерное общество «Чугонолитейный (металлургический) завод» (далее – ОАО «ЧМЗ») было создано в октябре 2003 г. Основная цель – извлечение прибыли.

Следует отметить, что ввиду вступления в силу с 01.09.2014 ФЗ от 05.05.2014 № 99 «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса РФ и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов РФ» ОАО «ЧМЗ» признано Публичным акционерным обществом «Чугонолитейный (металлургический) завод».

Приоритетными направлениями деятельности ОАО «ЧМЗ» являются производство и реализация чугуна, доменных ферросплавов, стали, прокат черных металлов, изделий дальнейшего передела и металлических порошков черных металлов.

Рассмотрим процесс трансформации бухгалтерской (финансовой) отчетности ОАО

«ЧМЗ» по РСБУ в отчетность по МСФО на примере основных средств, а также проведем предварительную оценку экономической эффективности проекта.

В международной отчетности учет основных средств регламентирован МСФО (IAS) 16 «Основные средства», который определяет две модели учета основных средств: по фактическим затратам и по переоцененной стоимости. ОАО «ЧМЗ» была выбрана и применена ко всем категориям основных средств модель учета по переоцененной стоимости. Справедливая стоимость и установленный остаточный срок эксплуатации на 01.01.2013 были установлены независимым оценщиком – Компанией «АмерикэнАппрейзэл (ААР), Инк» в соответствии с Международными стандартами оценки. Основные средства ОАО «ЧМЗ» представлены объектами специализированного назначения, которые редко продаются на открытом рынке, кроме как в составе действующего бизнеса (см. табл. 1).

Таблица 1

**Стоимость объектов основных средств ОАО «ЧМЗ» по РСБУ, корректировки для трансформации по МСФО**

	Показатель	Сумма, руб.
Данные РСБУ (по расшифровкам)	1. Первоначальная стоимость основных средств на 01.01.2013	56 455 785
	2. Первоначальная стоимость основных средств на 31.12.2013	76 956 577
	3. Накопленная амортизация основных средств на 01.01.2013	7 179 307
	4. Балансовая (остаточная) стоимость основных средств на 01.01.2013 (1–3)	49 276 478
	5. Начисленная амортизация за отчетный период	4 660 398
	6. Поступило основных средств в отчетном периоде	12 479 240
	7. Выбыло основных средств в отчетном периоде, руб.	609 252
	8. Накопленная амортизация выбывших основных средств за отчетный период	235 595
	9. Балансовая (остаточная) стоимость основных средств на 31.12.2013 (2-5+6-7-8)	83930572
Корректировки для МСФО	1. Корректировка 1 (реклассификация) на 01.01.2013	5 325 450
	2. Корректировка 1 (реклассификация) на 01.01.2013 (списание на убытки)	-209 568
	3. Корректировка 1 (реклассификация) на 31.12.2013	43 481 967
	4. Корректировка 1 (реклассификация) на 31.12.2013 (списание на убытки)	0
	5. Корректировка 2 (оценка) на 01.01.2013	173 145 810
	6. Итого по корректировкам (1- 2+3 +5)	221 743 658

ОАО «ЧМЗ» на 31 декабря 2013 года проанализировало также показатели обесценения основных средств, связанные с нестабильностью рынков и продолжающимся мировым финансовым и экономическим кризисом. Заключение – отсутствие обесценения оцениваемых активов.

Таблица 2

**Анализ расхождений в информации, представленной в расшифровках по видам основных средств, и данных бухгалтерской отчетности ОАО «ЧМЗ»**

Показатель	Сумма
1. Сбор по счетам на 01.01.2013, тыс. руб.	49 276
2. Сбор по счетам на 31.12.2013, тыс. руб.	63 901
3. Баланс на 01.01.2013, тыс. руб.	49 296
4. Баланс на 31.12.2013, тыс. руб.	63 811
5. Отклонение данных (баланс и расшифровки) на 01.01.2013, тыс. руб.	20
6. Отклонение данных (баланс и расшифровки) на 31.12.2013, тыс. руб.	-90

Из приведенных расчетов следует, что отклонение данных по бухгалтерскому балансу и расшифровкам не превышает 1–2 %, что соответствует приемлемому уровню существенности (5 %) и не может оказать значительного влияния на толкование показателей отчетности.

Далее проанализируем основные корректировки по реклассификации и оценке основных средств ОАО «ЧМЗ» при переходе на МСФО по состоянию на 01.01.2013, в результате чего ряд объектов, реально используемых для производственной деятельности, балансовая стоимость которых по РСБУ составила 5 325 450 руб., переведен из категории «Запасы» в категорию «Машины и оборудование». Кроме этого, объекты основных средств, реально эксплуатируемые, переведены из категории «Вложения во внеоборотные активы (движимое имущество счет 08)» в категорию «Прочее оборудование» – 692 810 руб. в состав основных средств для целей МСФО. Из категории «Машины и оборудование» объект основных средств «Электропечь СНОЛ–0.25», не исполь-

зующаяся в производственной деятельности ОАО «ЧМЗ», по которому не планируется поступление будущих экономических выгод от его использования, списан на убытки по остаточной стоимости 15 786 руб. и др. Стоимость таких основных средств составила 1 303 431 руб. Списание на убытки основных средств, введенных в течение 2013 г., не производилось.

Сумма корректировки по оценке основных средств на 01.01.2013 составила 173 145 810 руб. При проведении дооценки эта сумма согласно стандарту МСФО (IAS) 16 «Основные средства» будет признана в составе прочего совокупного дохода и накоплена в капитале под заголовком «прирост стоимости от переоценки».

Итак, рассмотрим движение основных средств за отчетный период по МСФО и определим исходные данные для расчета их балансовой стоимости на основании справедливой стоимости, определенной по результатам переоценки (см. табл. 3).

Таблица 3

**Расчет балансовой стоимости основных средств ОАО «ЧМЗ» по МСФО**

Показатель	Сумма, руб.	
Данные по МСФО (из расшифровок)	1. Справедливая стоимость на 01.01.2013	227 538 170
	2. Справедливая стоимость на 31.12.2013	254 672 161
	3. Накопленная амортизация на 01.01.2013	0
	4. Начисленная амортизация за отчетный период	31 116 260
	5. Накопленная амортизация на 31.12.2013	31 116 260
	6. Поступило ОС в отчетном периоде	58 550 849
	7. Выбыло ОС в отчетном периоде	452 639
	8. Накопленная амортизация выбывших ОС	152 041
	9. Обесценение ОС, руб.	0
	10. Списано в убыток, руб.	3 682
	11. Накопленная амортизация списанных в убыток	0
	12. Списано в резерв на 01.01.2013	1 211 672
	13. Списано в резерв на 31.12.2013	566 554
	14. Накопленная амортизация списанных в резерв ОС	0

В результате переоценки основных средств изменяется и сумма накопленной амортизации по переоцениваемым основным средствам. Стандартом МСФО (IAS) 16 «Основные средства» предусмотрено два варианта корректировки сумм амортизации: метод пропорционального изменения; метод списания.

Метод списания заключается в том, что сначала вся сумма накопленной амортизации списывается на счет учета основных средств, а затем полученная остаточная стоимость корректируется таким образом, чтобы получилась спра-

ведливая – первоначальная стоимость становится справедливой, а амортизация обнуляется. Выбор одного из вариантов является прерогативой организации. Российскими нормативными актами по бухгалтерскому учету второй метод не предусмотрен.

Итак, рассчитаем балансовую стоимость основных средств ОАО «ЧМЗ» по МСФО по состоянию на 01.01.2013 и на 31.12.2013 с применением метода списания амортизации (см. табл. 4, 5).

Таблица 4

**Расчет балансовой стоимости объектов основных средств ОАО «ЧМЗ» по состоянию на 01.01.2013 по МСФО**

Показатель	Сумма, руб.
1. Стоимость основных средств на 01.01.2013 по РСБУ	49 276 478
2. Корректировка 1 (реклассификация)	5 325 450
3. Корректировка 1 (списание на убытки)	-209 568
4. Корректировка 2 (оценка)	173 145 810
5. ИТОГО по корректировкам	178 261 691
6. Создание резерва по неиспользуемым основным средствам	1 211 672
7. Стоимость основных средств на 01.01.2013 по МСФО	226 326 498

Таблица 5

**Расчет балансовой стоимости основных средств ОАО «ЧМЗ» по МСФО по состоянию на 31.12.2013 по МСФО**

Показатель	Сумма, руб.
1. Первоначальная стоимость основных средств на 01.01.2013	227 538 170
2. Накопленная амортизация на 01.01.2013	0
3. Начисленная амортизация за отчетный период	31 116 260
4. Поступило основных средств в отчетном периоде	59 161 470
5. Выбыло основных средств в отчетном периоде, всего, в том числе	2 693 127
5.1. выбытие третьим лицам	1 063 260
5.2. списано на убытки	3 682
6. Накопленная амортизация выбывших основных средств на 01.01.2013	152 041
7. Списано в резерв от 01.01.2013	1 211 672
8. Списано в резерв от 31.12.2013	566 554
9. Убыток от обесценения	0
10. Накопленная амортизация на 31.12.2013	31 116 260
11. Основные средства на 31.12.2013 (1 –3 +. 4 –5)	252 890 253

Списание в резерв затем в финансовой отчетности отражается отдельной строкой, поэтому здесь оно не учтено. Затем к итогу строки 11 прибавляются капитальные вложения (10 737 552 руб.), учтенные в составе прочих ОС. Получаем итог стр. 17, таблицы № 6.

Амортизация пересчитана исходя из новой первоначальной стоимости с изменением срока полезного использования.

Также в отчетности ОАО «ЧМЗ» по МСФО необходимо будет указать, что объекты основных средств (машины и оборудование, транспорт), имеющие на 31 декабря 2013 г. балансовую стоимость 35 321 729,58 руб., служат залоговым обеспечением банковских кредитов, а в 2013 г. в составе основных средств признаны затраты на капитальный ремонт в сумме 10 737 552 руб. (см. табл. 6).

Таблица 6

**Раскрытие информации по основным средствам  
для финансовой отчетности ОАО «ЧМЗ» по МСФО**

Показатель	Сумма, руб.
Историческая стоимость / Переоцененная величина	
1. Первоначальная стоимость основных средств на 01.01.2013	227 538 170
2. Создание резерва по неиспользуемым объектам ОС	-1 211 672
3. Уценка стоимости ОС	0
4. Стоимость ОС на 01.01.2013	226 326 499
5. Поступления	69 899 022
6. Выбытия	(1 066 942)
7. Создание резерва по неиспользуемым объектам ОС	-566 554
8. Остаток на 31.12.2013	294 592 025
Амортизация и убытки от обесценения	
9. Остаток на 01.01.2013	0
10. Начисленная амортизация	31 116 260
11. Убыток от обесценения	0
12. Выбытия	(152 041)
13. Остаток на 31.12.2013	30 964 219
Чистая балансовая стоимость	
14. На 01 января 2013	226 326 499
15. На 31 декабря 2013	263 627 805

Итак, мы видим, что после проведения трансформации отчетности стоимость основных средств ОАО «ЧМЗ» значительно выросла.

Таким образом, балансовая стоимость актива в результате переоценки увеличилась и будет признана в составе прочего совокупного дохода как накопление капитала.

Эффективность проекта трансформации отчетности ОАО «ЧМЗ» в соответствии с требованиями МСФО можно оценить путем сопоставления расходов, понесенных при трансформации, с экономическими выгодами, которые будет иметь организация.

Среди основных существенных расходов можно выделить:

- во-первых, расходы на профессиональных консультантов, так как в ОАО «ЧМЗ» только планируется наем квалифицированных специалистов по МСФО – 2 560 000 руб.;

- вторая группа расходов – оценка объектов основных средств с целью определения справедливой стоимости по состоянию на 01.01.2013 и проведение теста на обесценение по состоянию на 31.12.2013 ориентировочно составят 1 200 000 руб.;

- третья группа – расходы на аудит 1 350 000 руб. (ст. 5 ФЗ от 27.07.2010 № 208-ФЗ).

Кроме того, необходимо учесть косвенные расходы – 780 000 руб.

Также потребуется дополнительная настройка уже существующих учетных систем, как бухгалтерских, так и управленческих. Всего расходы на трансформацию отчетности по МСФО составят 5 890 000 руб.

Следует отметить, что рассмотренные нами расходы не будут возникать одновременно [7].

Среди положительных эффектов перехода на МСФО безусловно следует выделить рост стоимости активов и перспективы привлечения инвестиционного капитала.

В качестве основного критерия эффективности переоценки основных средств выступает критерий роста чистого потока реальных денег (ΔЧДП) по организации. Прирост чистого потока реальных денег после переоценки i-го объекта основных средств определяется по формуле [9, с. 359]:

$$\Delta\text{ЧДП} = (k_i - 1) \times (\text{НП} \times H_i \times \text{ОС}_i - \text{НИМ} \times (1 - \text{НП}) \times \text{ОС}_{\text{ост}}), \quad (1)$$

где  $k_i$  – индекс переоценки i-го объекта основных средств;

НП – ставка налога на прибыль

$H_i$  – линейная норма амортизации по i-му объекту основных средств;

$OC_i$  – первоначальная стоимость  $i$ -го объекта основных средств;

НИМ – ставка налога на имущество;

$OC_{ост}$  – остаточная стоимость объекта основных средств на начало отчетного периода.

С учетом установленных законодательством ставок налога на прибыль 20 % (0,2) и налога на имущество 2,2 % (0,022), получим:

$$\Delta ЧДП = (k_i - 1) \times (0,2 \times n_j \times OC_j - 0,0176 \times OC_{ост}), \quad (2)$$

Данная модель показывает, что для получения положительного прироста возможных инвестиционных ресурсов организации за счет пе-

реоценки основных средств с использованием индекса больше единицы необходимо соблюдение следующего условия:

$$H_i > Ind \times OC_{ост} \div OC_i, \quad (3)$$

где  $Ind$  – индекс, учитывающий налоговые ставки налога на имущество и налога на прибыль.

Согласно приведенной выше информации, стоимость основных средств в результате переоценки значительно выросла. Рассчитаем в таблице 8, повлечет ли за собой прирост стоимости основных средств приток возможных инвестиционных ресурсов ОАО «ЧМЗ».

Таблица 7

**Расчет влияния прироста стоимости основных средств на приток возможных инвестиционных ресурсов ОАО «ЧМЗ»**

Показатель	Значение
1. Первоначальная стоимость на 01.01.2013, руб.	56 455 785
2. Балансовая (остаточная) стоимость на 01.01.2013, руб.	49 276 478
3. Амортизация, начисленная за 2013 год, руб.	4 660 398
4. Средняя норма амортизации ( $H_i$ ), доли	0,08255
5. Индекс, учитывающий налоговые ставки налога на имущество и налога на прибыль	0,088
6. Расчет правой части формулы (3)	0,076809

Таким образом, мы видим, что средняя норма амортизации основных средств ОАО «ЧМЗ» больше частного от деления остаточной стоимости основных средств на их первоначальную стоимость, умноженного на индекс, учитывающий налоговые ставки налога на имущество и налога на прибыль. Следовательно, возможен прирост инвестиционных ресурсов, что несомненно окажет положительное влияние на деятельность организации.

На основании данных о переоценке основных средств ОАО «ЧМЗ» по состоянию на 01.01.2013 рассчитаем объем прироста чистого потока реальных денег. Справедливая стоимость основных средств ОАО «ЧМЗ» на 01.01.2013, определенная в результате переоценки, составила 226 326 499 руб. Балансовая (остаточная) стоимость основных средств на 01.01.2013 составляла 49 276 478 руб., коэффициент переоценки равен:

$$k_j = \frac{226326499}{49276478} = 4,59 \quad (4)$$

По формуле (1) рассчитаем объем прироста чистого потока реальных денег:

$$\Delta ЧДП = (4,59 - 1) \times (0,2 \times 0,08255 \times 56 455 785 - 0,022 \times (1 - 0,2) \times 49 276 478) = 232 700 \text{ руб.}$$

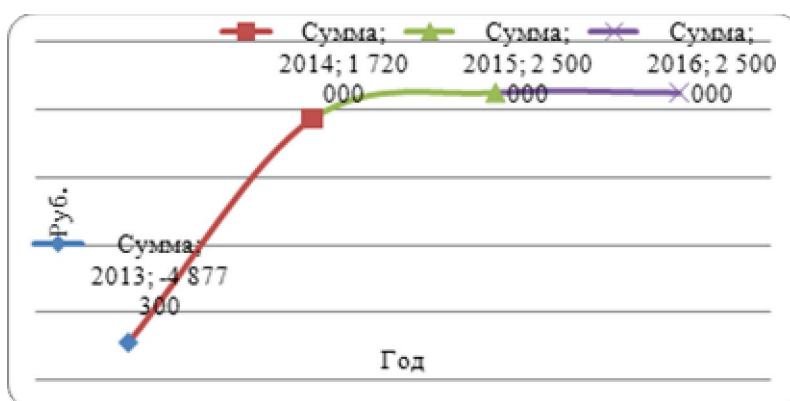
Итак, прогнозируемый экономический эффект от переоценки основных средств ОАО «ЧМЗ» составит 232700 руб.

По информации менеджмента организации существует возможность привлечения иностранных инвестиций от Кипрской компании в сумме 7 500 000 руб. Обязательными условиями инвестирования являются переход ОАО «ЧМЗ» на ведение учета по МСФО и изменение структуры группы компаний. Инвестирование планируется провести в 3 этапа равными суммами ежегодно, начиная с июня 2014 года. Приведем сводную информацию по расходам и доходам в рамках процедуры трансформации бухгалтерской (финансовой) отчетности ОАО «ЧМЗ» для расчета денежных потоков по проекту (см. табл. 9, рис. 2).

Таблица 8

**Расходы и доходы в рамках процедуры трансформации бухгалтерской (финансовой) отчетности ОАО «ЧМЗ»**

Показатель	Сумма, руб.
Расходы на трансформацию	5 890 000
1. Расходы на профессиональных консультантов (2013)	2 560 000
2. Расходы на проведение оценки объектов основных средств (2013)	1 200 000
3. Расходы на аудит (2013)	1 350 000
4. Косвенные расходы, связанные с подготовкой отчетности (2014)	780 000
Доходы от трансформации	7 732 700
1. Чистый денежный поток от переоценки основных средств (2013)	232 700
2. Иностранные инвестиции в 2014 году	2 500 000
3. Иностранные инвестиции в 2015 году	2 500 000
4. Иностранные инвестиции в 2016 году	2 500 000



**Рис. 2.** Денежные потоки в рамках процедуры трансформации бухгалтерской (финансовой) отчетности ОАО «ЧМЗ»

Для расчета показателей эффективности проекта целесообразно воспользоваться ставкой дисконтирования, ориентированной на безрисковую ставку, бета коэффициент (являющийся мерой систематического риска, связанного с макроэкономическими и политическими процессами, происходящими в России) и рыночную премию (общую доходность рынка в целом или среднерыночного портфеля ценных бумаг). При расчете ставки дисконтирования также была учтена капитализация российского фондового рынка и его зависимость от глобального рынка капиталов. Ставка дисконтирования на 30.04.2013 для отрасли промышленности составляет 8,78 % [10].

Итак, рассчитаем чистую приведенную стоимость NPV (NetPresentValue), представляющую собой разницу между дисконтированным (приведенным) денежным доходом от реализованного инвестиционного проекта и величиной первоначальных инвестиционных затрат:

$$NPV = -C_0 + \frac{C_1}{(1+r)^1} + \frac{C_2}{(1+r)^2} + \frac{C_3}{(1+r)^3} \quad (5)$$

Определим внутреннюю норму прибыли или доходности IRR (InternalofReturn), отражающую рентабельность инвестиционного проекта, при которой текущая приведенная стоимость будущих поступлений наличности на данные инвестиции равна затратам на эти инвестиции, решив уравнение:

$$0 = -C_0 + \frac{C_1}{(1+IRR)^1} + \frac{C_2}{(1+IRR)^2} + \frac{C_3}{(1+IRR)^3} \quad (6)$$

А также рассчитаем индекс рентабельности, или доход на единицу затрат PI (ProfitabilityIndex), разделив настоящую стоимость денежных поступлений на сумму первоначальных инвестиций:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CIF_t}{(1+r)^t}}{I_0} \quad (7)$$

Расчеты выполним при помощи MS Excel (рис. 3).

	А	В
1	Денежные потоки	
2	Год	Сумма
3	2013	-4877300
4	2014	1720000
5	2015	2500000
6	2016	2500000
7		
8	Ставка дисконтирования	0,0878
9		
10	NPV	
11	=ЧПС(В8;В4:В6)+В3	
12	IRR	
13	=ВСД(В3:В6)	
14	PI	
15	=-ЧПС(В8;В4:В6)/В3	

Рис. 3. Расчет показателей эффективности процедуры трансформации бухгалтерской (финансовой) отчетности ОАО «ЧМЗ»

По результатам проведенных расчетов показателей эффективности проекта трансформации, можно сделать следующие выводы:

NPV=758 788, NPV больше нуля, следовательно, проект трансформации принимается к реализации, стоимость вложенного капитала в результате реализации проекта значительно возрастет;

IRR=16,76 %, IRR больше ставки дисконтирования (8,78 %), следовательно, проект целесообразно принять к реализации;

PI=1,16, PI больше единицы, денежные поступления от проекта превышают необходимые затраты, значит проект следует принять.

На основании приведенных расчетов можно сделать вывод о том, что проведение процедуры трансформации отчетности по МСФО принесет ОАО «ЧМЗ» значительные экономические выгоды. Следует учесть, что нами рассмотрена трансформация только одного раздела отчетности, а значит возможная выгода может быть значительно больше.

Таким образом, полученные результаты эффективности проекта трансформации отчетности ОАО «ЧМЗ», подтвердили первоначальную гипотезу о необходимости ее проведения. Итогом проекта стала подготовка консолидированной финансовой отчетности и переход ОАО «ЧМЗ» и других организаций, входящих в структуру группы, на ведение отчетности по Международным стандартам финансовой отчетности. Следует также отметить, что трансформация бухгалтерской (финансовой) отчетности по МСФО, проведенная ОАО «ЧМЗ» в 2013 г., позволила привлечь инвестиции в сумме 7 500 000 руб.

В июне 2014 г. первая часть инвестиционного капитала была вложена в приобретение основных средств ОАО «ЧМЗ» и расширение производства. В 2015 и 2016 гг. планируется направление инвестиций на модернизацию оборудования и строительство нового цеха.

На основании вышеизложенного следует отметить, что отечественная система бухгалтерского учета и отчетности переживает сложный период адаптации. Основная цель реформирования – приведение национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с требованиями рыночной экономики и МСФО. Считаем целесообразным внедрить в практику российского бухгалтерского учета лучшие традиции и правила зарубежной практики учета, сохраняя при этом национальную специфику.

**Библиографический список**

1. О бухгалтерском учете: Федеральный закон № 402–ФЗ от 06.12.2011 г. // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс» [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
2. Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории РФ: Постановление Правительства РФ № 107 от 25.02.2011 (в редакции 26.08. 2013 г.) // Справочно-правовая система «Консультант – Плюс» [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
3. Об утверждении Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. Постановление Правительства РФ № 283 от 06.03.1998 г. // Справочно-правовая система «Консультант – Плюс» [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

4. Международный стандарт финансовой отчетности МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки» [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.ifrs.org/IFRSs/Pages/IFRS.aspx>.

5. О формах бухгалтерской отчетности организаций Приказ Министерства финансов РФ № 66н от 02.07.2010 [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс». – 2014. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

6. Об одобрении концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу Приказ Министерства финансов РФ № 180 от 01.07.2004 [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система «Консультант-Плюс». – 2014. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

7. Войтков, В. Как сократить расходы при переходе на МСФО [Электронный ресурс] / В. Войтков // МСФО на практике. – 2013. – № 6.

8. Камысовская, С. В. Бухгалтерская финансовая отчетность: формирование и анализ показателей [Текст]: учеб. пособие / С. В. Камысовская, Т. В. Захарова. – М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 432 с.

9. Лапуста, М. Г. Финансы организаций (предприятий) [Текст]: учебник / М. Г. Лапуста, Т. Ю. Мазурина, Л. Г. Скамай. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 575 с.

10. Тазикина, Т. В. Расчет ставки дисконтирования с учетом специфики российского фондового рынка [Электронный ресурс] / Т. В. Тазикина, Я. В. Надеждина // Молодой ученый. – 2014. – № 6. – С. 490–496. Режим доступа: <http://www.moluch.ru/archive/65/10504/>.

УДК 336.61

## АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

*Е. Л. Белова, М. А. Мартынова, Д. М. Бурак*

**Аннотация.** В данной статье приведен анализ денежных потоков и предложены рекомендации по их регулированию. Объектом исследования выступает ОАО «Калугаприбор».

**Ключевые слова:** денежные средства, денежный поток, текущая деятельность; инвестиционная деятельность, финансовая деятельность, чистый денежный поток.

## ANALYSIS OF MANAGEMENT EFFICIENCY OF CASH FLOWS OF THE ORGANIZATION

*E. L. Belova, M. A. Martynova, D. M. Burak*

**Abstract.** In this article the analysis of cash flows is shown and recommendations for their regulation are offered. The object of research is PLC «Kalugapribor».

**Keywords:** funds, cash flow, operating activities, investing activities, financing activities, net cash flow.

Актуальность исследования определяется тем, что денежные средства относятся к наиболее важной группе оборотных средств. От их наличия в необходимых размерах зависит благополучие организации и дальнейшее ее существование. Именно эффективное управление денежными средствами обеспечивает финансовую стабильность организации в процессе ее развития. Поэтому перед организацией стоит важная проблема в рациональном управлении денежными потоками, то есть необходимо уметь грамотно планировать их поступление и расходование.

В процессе движения активов и источников их финансирования формируются и расходуются денежные средства, т.е. возникают денежные потоки, представляющие собой не разо-

вые поступления и платежи, а непрерывный процесс движения денежных средств в форме их поступления и расходования [1]. Денежные потоки напрямую связаны с распределением и использованием капитала. С одной стороны, объем и движение денежных средств определяется структурой капитала и его оборачиваемостью, с другой – потоки денежных средств обеспечивают жизнедеятельность организации [2].

Денежные потоки субъекта хозяйствования во всех формах и видах являются важнейшим, самостоятельным объектом анализа финансового состояния организации. Это обусловлено тем, что, во-первых, денежные потоки обеспечивают проведение финансово-хозяйственной деятельности организации; во-вторых, обеспе-



чивают финансовое равновесие организации в процессе его стратегического развития; в-третьих, способствуют повышению ритмичности операционного процесса; в-четвертых, позволяют сократить потребность в заемном капитале; в-пятых, являются финансовым рычагом для ускорения оборота капитала; а также позволяют получать дополнительную прибыль. Одним из важнейших признаков грамотного управления является не только получение достаточной прибыли, но и предотвращение нехватки денежных средств [3].

Анализ движения денежных средств дает возможность реально оценить финансово-экономическое состояние хозяйствующего субъекта. Основная задача анализа денежных потоков заключается в выявлении причин дефицита (избытка) денежных средств и определении источников их поступления и направления расходования для контроля за текущей ликвидностью и платежеспособностью организации [7].

Проведем анализ движения потоков денежных средств организации за 2012–2013 гг. на примере ОАО «Калугаприбор». Успешное функционирование организации может обеспечить только непрерывное движение денежных средств – их поступление (приток) и расход (отток). Анализ основан на данных формы годовой бухгалтерской отчетности, а именно на данных формы «Отчет о движении денежных средств».

Денежные потоки проанализированы в таблице 1, по отдельным видам деятельности: текущей, инвестиционной и финансовой. Для расчета в таблице 1 используются следующие показатели: поступления, платежи денежных средств и их изменение в абсолютном и относительном выражении по каждому виду деятельности. В качестве показателя также выступают: 1 – денежные потоки от текущих операций; 2 – денежные потоки от инвестиционных операций; 3 – денежные потоки от финансовых операций.

Таблица 1

**Поступление и выбытие денежных средств по видам деятельности в ОАО «Калугаприбор» за 2013–2012 годы**

Показатели	Поступления тыс.руб.			Изменение показателей в 2014г. (%) к		Платежи тыс.руб.			Изменение показателей в 2014г. (%) к	
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2012 г.	2013 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2012 г.	2013 г.
1	1223471	1449134	1643670	Ув. в 1,3 раза	113,4	1333628	1329480	1489790	111,7	112,1
2	44704	91360	145430	Ув. в 3,3 раза	Ув. в 1,6 раз	83627	87506	162615	Ув. в 1,9 раз	Ув. в 1,8 раза
3	0	13000	0	-	-	0	3939	11559	-	Ув. в 2,9 раза
Всего	1268175	1523494	1789100	Ув. в 1,4 раза	Ув. в 1,17 раз	1417255	1428545	1652405	Ув. в 1,17 раз	Ув. в 1,16 раза

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что за анализируемый период объем поступления денежной массы в целом по организации увеличился на 17,4 % в 2014 г. по сравнению с 2013 г. и в 1,4 раза в 2014 г. по сравнению с 2012 годом.

По расчетным данным денежные потоки по видам деятельности также возросли. Увеличение денежных потоков по текущим операциям произошло в 2014 г. по сравнению 2013 г. и 2012 г. соответственно на 12,1 % и 11,7 % и по инвестиционной деятельности – в 1,8 раз и в 1,9 раз. Исходя из данных «Отчета о движении денежных средств», в 2013 г. организация получила кредит на сумму 13000 тыс. руб. Поступления денежных потоков по финансовым операциям не наблюдались как в 2014 г., так и в 2012 году.

Рассматривая показатели денежных потоков по видам деятельности, следует отметить, что наибольший объем денежных средств обеспечивает текущая (основная) деятельность. Именно она должна обеспечивать условие достаточности денежных средств для осуществления операций по инвестиционной и финансовой деятельности. Увеличение поступления денежных потоков по текущим операциям свидетельствует о расширении масштабов деятельности организации. Но, сравнивая поступления денежных средств по всем видам деятельности, из таблицы 1 видно, что наибольшим удельным весом (увеличение в 3,3 раза) характеризуется приток по инвестиционной деятельности. Это говорит об осуществлении долгосрочных финансовых вло-

жений в другие организации, от которых организация получает доход.

Что касается платежей по денежной массе в общем объеме, то они в 2014 г. возросли незначительно, на 16,7 % по сравнению с 2013 г. и на 16,6 % – с 2012 года. Увеличение платежей имеет небольшой удельный вес, так же как и поступление потоков денежных средств. Стоит отметить, что поступления по финансовым операциям не наблюдались за 2014 г., а вот платежи присутствовали в сумме 11559 тыс. руб. на уплату дивидендов по распределению прибыли в пользу собственников.

В соответствии с таблицей 1, платежи по текущим операциям в 2014 г. возросли на 12,1 % по сравнению с 2013 г. и на 11,7 % – по сравнению с 2012 годом. Увеличение платежей в 2014 г. также произошло и по инвестиционной деятельности – в 1,8 раза и в 1,9 раз соответственно. Появились оттоки по финансовым операциям, которые тоже увеличились в 2,9 раз и составили 11559 тыс. руб.

Исследовав платежи по видам деятельности, следует обратить внимание на большой удельный вес по инвестиционной деятельности. Это значит, что организация стремится к расширению и модернизации производства, поэтому инвестиционная деятельность в целом приводит к временному оттоку денежных средств. Несмотря на то, что удельный вес финансовых операций немного меньше, чем удельный вес по инвестиционным операциям, на него тоже стоит

обратить внимание, поскольку организация зависит от других хозяйствующих субъектов, расплачиваясь с ними за кредиты и займы, при этом поступлений по этому виду деятельности не осуществлялось.

Таким образом, изучив данные таблицы 1, можно сделать вывод, что в 2014 г. по сравнению с 2013 г. и 2012 г., денежные потоки по всем видам деятельности почти по всем источникам поступления и расходования имели тенденцию к повышению. Это свидетельствует об увеличении собственных ресурсов денежных средств, а также об увеличении финансовой зависимости от заемного капитала.

Основным показателем в оценке эффективности использования денежных средств является чистый денежный поток. Чистый денежный поток – это разница между положительным и отрицательным денежным потоками (поступлением и расходованием денежных средств) [4].

Расчет чистого денежного потока позволит организации постоянно контролировать ситуацию и своевременно соответствующим образом реагировать на те или иные изменения [6]. Наличие положительного чистого денежного потока свидетельствует о платежеспособности организации. Рассмотрим долю чистого денежного потока по каждому виду деятельности в ОАО «Калугаприбор» в таблице 2, а затем определим чистый денежный поток организации, приведенный в таблице 3.

Таблица 2

**Доля чистого денежного потока от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности за период 2012–2014 гг. ОАО «Калугаприбор»**

Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.
<i>Доля чистого денежного потока от текущей деятельности:</i>			
Положительный денежный поток	1 223 471	1 449 134	1 643 670
Отрицательный денежный поток	1 333 628	1 329 480	1 489 790
Итого сумма чистого денежного потока от текущей деятельности	-110 157	119 654	153 880
<i>Доля чистого денежного потока от инвестиционной деятельности:</i>			
Положительный денежный поток	44 704	91 360	145 430
Отрицательный денежный поток	83 517	87 506	162 615
Итого сумма чистого денежного потока от инвестиционной деятельности	-38 813	3 854	-17 185
<i>Доля чистого денежного потока от финансовой деятельности:</i>			
Положительный денежный поток	-	13 000	-
Отрицательный денежный поток	-	3 939	11 559
Итого сумма чистого денежного потока от финансовой деятельности	-	9061	-11 559

Из данных таблицы 2 можно сделать вывод, что основную долю чистого денежного потока составляет от текущей деятельности, сумма денежных средств от текущей деятельности значительно возросла к 2014 г. и покрывает отрица-

тельный денежный поток от инвестиционной и финансовой деятельности, что свидетельствует о стабильном финансовом состоянии ОАО «Калугаприбор».

Таблица 3

**Чистый денежный поток ОАО «Калугаприбор» за период 2012–2014 гг.**

Показатель	Годы		
	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Чистый денежный поток в тыс. руб.	- 148 970	132 569	125 136

В 2012 г. чистый денежный поток организации составил отрицательное значение (-148 970 тыс. руб.), что говорит о ее нестабильном финансовом положении в данный период. Но в 2013 и 2014 гг. чистый денежный поток увеличился и составил в 2013 г. 132 569 тыс. руб. и в 2014 г. 125 136 тыс. руб.

Исходя из представленных данных, можно сделать вывод, что чистый денежный поток к 2014 г. имеет положительную динамику роста, ОАО «Калугаприбор» является платежеспособной организацией.

Процесс анализа денежных потоков организации завершается их оптимизацией с целью достижения их сбалансированности, синхронизации и роста чистого денежного потока [7].

В первую очередь необходимо добиться сбалансированности объемов положительного и отрицательного потоков денежных средств, поскольку и дефицит, и избыток денежных ресурсов отрицательно влияет на результаты хозяйственной деятельности.

Для достижения сбалансированности денежных потоков в организации следует разработать мероприятия по ускорению привлечения денежных средств и замедлению их выплат по определенным видам деятельности, а именно:

- увеличение входящего денежного потока можно достичь за счет привлечения дополнительных финансовых кредитов и ссуд, то есть нужно пустить в оборот финансовую деятельность;

- уменьшение объема исходящего денежного потока за счет усовершенствования внутренней и внешней финансовой политики предприятия, направленной на экономию расходов; сокращения объемов инвестирования по которым наблюдался высокий удельный вес в часть платежей.

Таким образом, конечной целью оптимизации денежных потоков является максимизация чистого денежного потока хозяйствующего субъекта, что повышает уровень ее самофинансирования и снижает зависимость от внешних источников финансирования [5].

Для того чтобы эффективно организовать денежные потоки ОАО «Калугаприбор», организации следует ввести платежный календарь, который дает возможность прогнозировать приток и отток денежных средств и гарантирует оплату всех необходимых платежей, минимизируя излишки денежных средств на счетах [2].

При внедрении платежного календаря у организации возникают следующие преимущества:

- можно предполагать нехватку или излишек денежных средств еще до их возникновения;
- при выявлении отклонений есть возможность и время проанализировать сложившуюся ситуацию и принять оптимальное решение.

- возможность инвестировать свободные денежные средства с целью получения дохода (депозиты, ценные бумаги).

Из вышеизложенного можно сказать, что даже организация с устойчивым финансовым положением нуждается в постоянном улучшении качественного состава и эффективности использования денежных средств, а также в регулярной оценке динамики и анализе изменения денежных средств.

**Библиографический список**

1. Агеева, О. А. Бухгалтерский учет и анализ: учеб. для бакалавров [Текст] / О. А. Агеева, Л. С. Шахматова. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 589 с.
2. Белова, Е. Л. Нормативно-правовое регулирование ведения бухгалтерского учета финансовых результатов деятельности организации [Текст] / Е. Л. Белова, Т. Э. Пирогова // Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях: Сб. статей / Материалы Международной научно-практической конференции (Калужский филиал Финуниверситета) / под ред. Пироговой Т. Э. – Калуга: ИД «Эйдос», 2014.
3. Белова, Е. Л. Особенности бухгалтерского учета формирования и использования прибыли в организации [Текст] / Е. Л. Белова // Пути социально-экономического развития региона: финансовое обеспечение, перспективы и направления оптимизации:

Сб. статей / Калужский филиал Финансового университета при Правительстве РФ / под ред. Пироговой Т. Э., Никифорова Д. К. – Калуга: ИП Стрельцов И. А. (Издательство: «Эйдос»), 2015. (Сборник).

4. Белова, Е. Л. Порядок ведения бухгалтерского учета финансовых результатов в ООО «Нефрит» [Текст] / Е. Л. Белова // Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях: сб. статей / материалы Международной научно-практической конференции (Калужский филиал Финансового университета) / под ред. Пироговой Т. Э. – Калуга: ИД «Эйдос», 2014.

5. Белова, Е. Л. Управление финансовой устойчивостью организации [Текст] / Е. Л. Белова, Т. М. Попельшко // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. – 2015. – № 4 (17).

6. Васильчук, О. И. Бухгалтерский учет и анализ [Текст]: учебное пособие / О. И. Васильчук, Д. Л. Савенков. – М.: Форум: НИЦ Инфра-М, 2014. – 496 с.

7. Карпова, Т. П. Учет, анализ и бюджетирование денежных потоков [Текст]: учебное пособие / Т. П. Карпова, В. В. Карпова. – М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра-М., 2013. – 302 с.

УДК: 338.364.2

## РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДИКИ СААТИ С ПРИМЕНЕНИЕМ ПРОЕКТНОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

*С. А. Гальченко*

**Аннотация.** В статье изложена сущность управления инновационным потенциалом предприятия на основе метода иерархии Саати. Проанализирована и дана оценка деятельности модельного предприятия, разработаны предложения по внедрению МАИ Саати, сформулированы выводы и разработаны предложения по применению программного продукта в инновационной деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** инновации, потенциал, иерархия, предприятие, программное обеспечение.

## DEVELOPMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL OF ENTERPRISE BASED ON THE METHODOLOGY SAATI USING DESIGN SOFTWARE

*S. A. Galchenko*

**Abstract.** The article describes the essence of management of the enterprise innovative potential on the basis of the hierarchy Saati. The activity model of the enterprise is analyzed and assessed, proposals for the introduction of MAI Saati are developed, conclusions are made and proposals for the use of the software product in the innovative activity of the enterprise are offered.

**Keywords:** innovation, capacity, hierarchy, enterprise, software.

В настоящее время актуальной является проблема повышения эффективности управления инновационным потенциалом предприятия. В условиях глобализации, расширения мирового бизнес-пространства, развития виртуализации и ужесточения конкуренции, совершенствование инновационного потенциала предприятия приобретает все большую актуальность. На сегодняшний день достаточно широкое распространение получил способ управления инновационным потенциалом предприятия на основе декомпозиции целей, основанный на методе анализа иерархии Т. Саати. Проблема применения метода Саати для управления инновационной деятельностью предприятия требует глубокой проработки и детального изучения.

Многие исследователи считают, что инновации начинаются с анализа имеющегося потенциала с целью его эффективного использования. Метод, созданный американским ученым Томасом Саати, представляется более обоснованным путем решения многокритериальных задач в сложной обстановке с иерархическими структурами, включающими как осязаемые, так и неоссязаемые факторы.

Впервые понятие «инновационного потенциала» как обеспечивающего рост системы за счет нововведений ввел ученый Крис Фримен [1, с. 21] в 70–80-х гг. XX в. и, начиная с 80-х гг. данное понятие широко используется отечественными исследователями, каждый из которых вкладывает в его определение свой смысл.

П. Друкер исследовал практический аспект инновационного потенциала [4, с. 157]. Ученый считал, что инновации начинаются с анализа

имеющегося потенциала с целью его эффективного использования.

Многие авторы теоретической литературы, посвященной изучению инновационного менеджмента, осознанно или нет, обходят стороной вопросы, связанные с понятием, структурой и оценкой инновационного потенциала.

Так О. В. Васюхин и Е. А. Павлова [2, с. 36] представляют определение инновационного потенциала как одного из системных свойств

большой и сложной социально-экономической системы, позволяющего ей своевременно адаптироваться к изменениям окружающей среды с помощью эффективной коммерциализации новых знаний.

На основании проведенного анализа систематизируем и представим схематично определение инновационного потенциала (рис. 1) [3, с. 73].



Рис. 1. Структура понятия «инновационный потенциал»

Сущность любого объекта достаточно полно раскрывается посредством выявления его структуры. Поэтому следует остановиться на каждой компоненте исследуемой категории [9, с. 122]. Структура инновационного потенциала компании может быть представлена единством шести составляющих (финансовым, интеллектуальным, научно-исследовательским, производственным, организационно-управленческим, информационным и маркетинговым потенциалом), которые сосуществуют взаимно, предполагают и обуславливают друг друга (см. рис. 2).

Некоторые авторы определяют инновационный потенциал только как совокупность финансово-экономических ресурсов, не учитывая другие составляющие, необходимые для осуществления инноваций [8, с. 25]. Иногда инновационный потенциал характеризуется наличием объектов интеллектуальной собственности и кадровым составом, способным разработать новшество [7, с. 51]. В связи с этим возникает возможность для инновационно активных предприятий объединить все имеющиеся потенциалы в совокупный инновационный потенциал, учитывающий все ресурсы, влияющие на инновации (см. рис. 2).

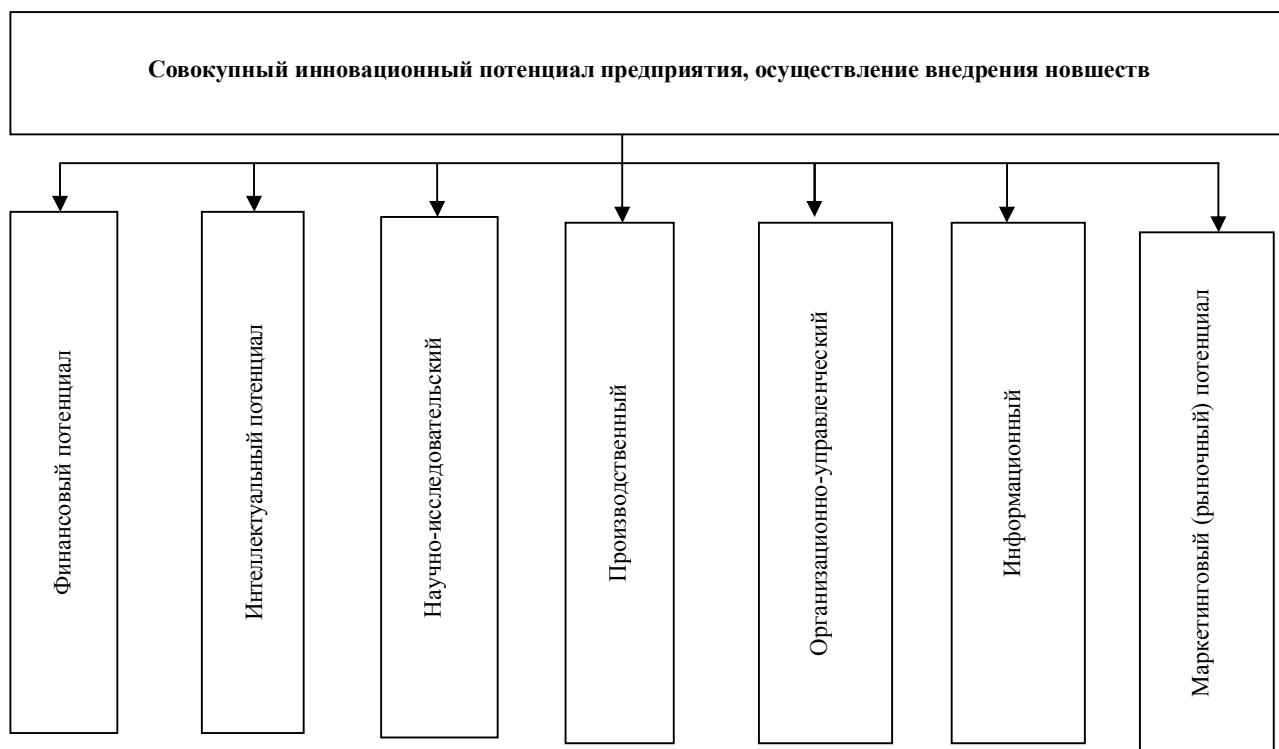


Рис. 2. Структура совокупного инновационного потенциала предприятия

Как видно из рисунка 2, совокупный инновационный потенциал предприятия представляет собой набор следующих видов потенциалов.

Финансовый потенциал подразумевает наличие финансовых ресурсов, необходимых для производства новых или улучшенных видов продукции, услуг, производственных процессов [9, с. 122].

Интеллектуальный потенциал характеризуется наличием высококвалифицированных кадров (как управленческих, так и рабочих и служащих), способных разработать, произвести, реализовать новшество, а также управлять им [6, с. 24].

Научно-исследовательский потенциал – это объекты интеллектуальной собственности (изобретение, промышленный образец, полезная модель, фирменное наименование, товарный знак, наименование места происхождения товара, авторское право, ноу-хау), а также материально-техническое обеспечение, необходимое для проведения научно-исследовательских работ (инструментарий, оборудование, приборы, опытно-экспериментальная база) [8, с. 27].

Производственный потенциал представляет собой производственно-технологическое обеспечение, необходимое для производства новшества (техника, оборудование, инструментарий, технологии).

Информационный потенциал – совокупность информационных ресурсов и систем обес-

печения предприятия своевременной, достоверной и комплексной информацией, необходимой для принятия управленческих решений [3, с. 75].

При формировании системы управления предприятием на основе развития инновационного потенциала необходимо в его основу заложить такие из организационных принципов, которые позволили бы обеспечить адекватное развитие основных элементов, обеспечивающих его функционирование [5, с. 33].

Система управления предприятием на основе развития инновационного потенциала должна быть направлена на достижение стоящих перед ней и ее элементами задач и строиться, как и любое сложное системное образование, на основе специфических принципов. На основе изученных подходов Друкера, Васюхина, Чумакова [4; 2; 9] сформулируем совокупность принципов, способствующих реализации инновационного потенциала предприятия при формировании системы управления (рисунок 3).

В процессе исследования проведен краткий обзор наиболее распространенных в настоящее время программных пакетов, помогающих предприятию разрабатывать точные планы инновационных проектов.

Из множества альтернатив нами выбрана программа ProjectLibre, которая содержит детальное и поэтапное изложение основ управления инновационным проектом с использованием

СПО (свободного программного обеспечения) ProjectLibre в соответствии с концепцией и логикой жизненного цикла проекта. Отличительная особенность данной программы в простоте установки и в свободном доступе, что сокращает расходы на покупку лицензионного обеспечения. Начиная с вопросов применения ProjectLibre, последовательно представим ключевые аспекты создания проекта, планирования задач и ресур-

сов, анализа и оптимизации проекта, формирования базового плана, отслеживания проекта в увязке с описанием возможностей ProjectLibre по реализации перечисленных этапов. Еще одной особенностью данной программы является планирование проектной деятельности и графическое представление полученных результатов, в том числе в виде ИСР (иерархической структуры работ), т.е. с использованием метода Саати.

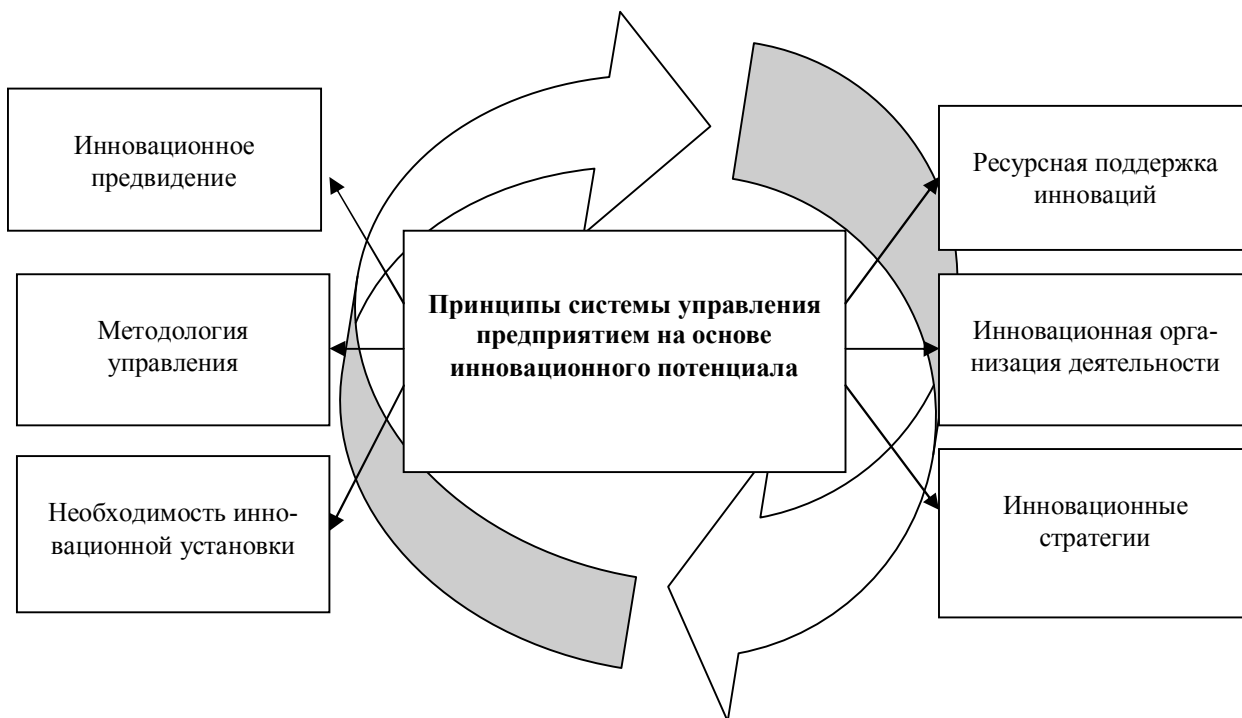


Рис. 3. Принципы формирования системы управления предприятием на основе развития инновационного потенциала

С целью демонстрации работоспособности программного продукта и для выявления эффекта от его использования предложим модельный проект и опишем последовательность работы в ProjectLibre. В качестве объекта исследования определим виртуальное предприятие, в деятельность которого необходимо ввести улучшающие технологии для развития инновационного потенциала.

В процессе исследования инновационного потенциала предприятия было выявлено, что предприятию целесообразно продолжать реализацию стратегии последователя с перспективой перехода в стратегию лидера. Поскольку в настоящее время неблагоприятная экономическая ситуация для инвестиционной активности, реализовывать инновационную деятельность в на-

правлении новых производств нецелесообразно. Нами предложено активизировать улучшающие технологии в деятельности предприятия, а именно модифицировать имеющееся производство.

Для более точной разработанности инновационного проекта нами предложено применение информационных технологий в управлении инновационными проектами предприятия.

Первоначальный этап предполагает формирование списка задач, т.е. что нам необходимо сделать для реализации намеченного проекта. Далее мы расставляем продолжительность каждой из задач, программа автоматически рассчитывает начало и окончание каждой из задач (см. рис. 4).

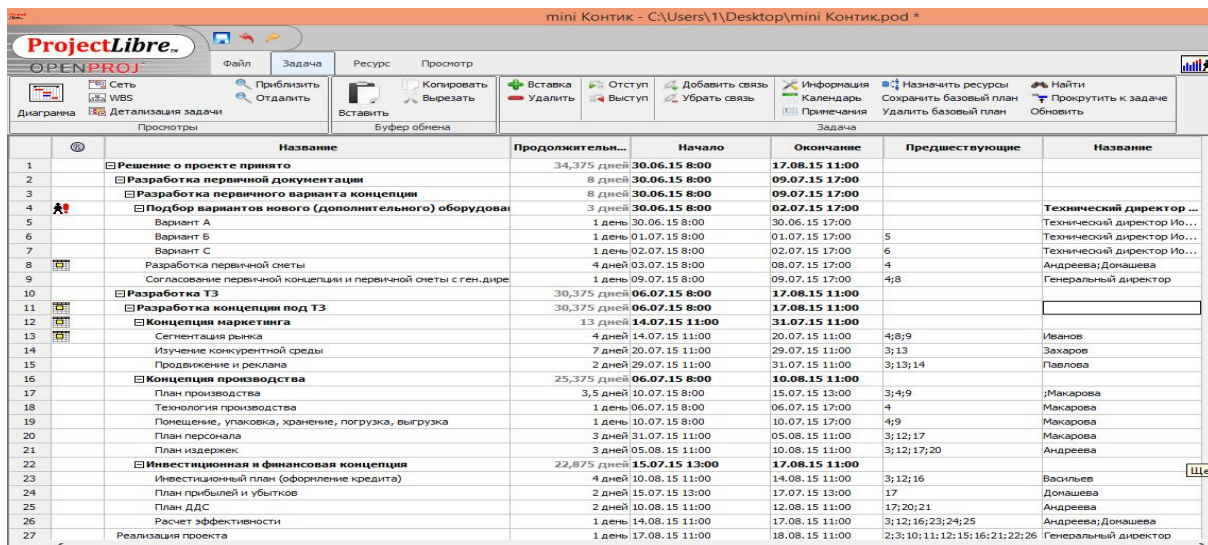


Рис. 4. Назначение задач реализации проекта

Как видно на рисунке, всего по продолжительности работ подготовительные мероприятия реализации проекта составит 34 дня.

Затем для каждой задачи обозначаем предшествующие ей задачи и определяем ресурсы. Под

ресурсами мы понимаем и работу, и материалы. Каждой задаче назначаем тип ресурса, закрепляем соответствующего исполнителя, отмечаем процент загрузки и стандартную ставку оплаты труда или стоимости материалов (см. рис. 5).

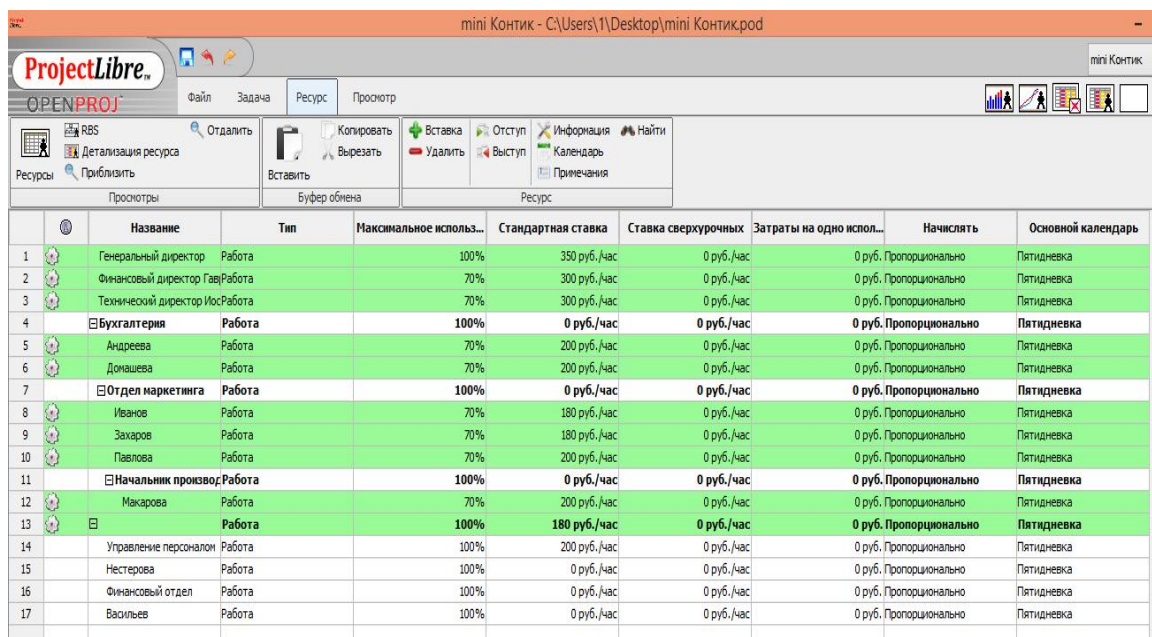


Рис. 5. Распределение ресурсов в зависимости от назначенных задач

Представленный на рисунке 6 график Ганта используется для иллюстрации плана, графика работ по проекту. На графике представлена последовательность работ и исполнители, закрепленные за каждой из работ. Некоторые работы выполняются параллельно, а все остальные последовательно.

В программу ProjectLibre встроена функция структурно-иерархической интерпретации данных

по методу Саати. На основе предшествующих данных программа автоматически строит иерархическую структуру работ (ИСР) и сетевой график. ИСР необходима для визуального представления последовательности работ и выстраивания логической взаимосвязи между задачами. Сетевой график позволяет определить критический путь и выявить последовательность действий, которые необходимо выполнять точно в срок.



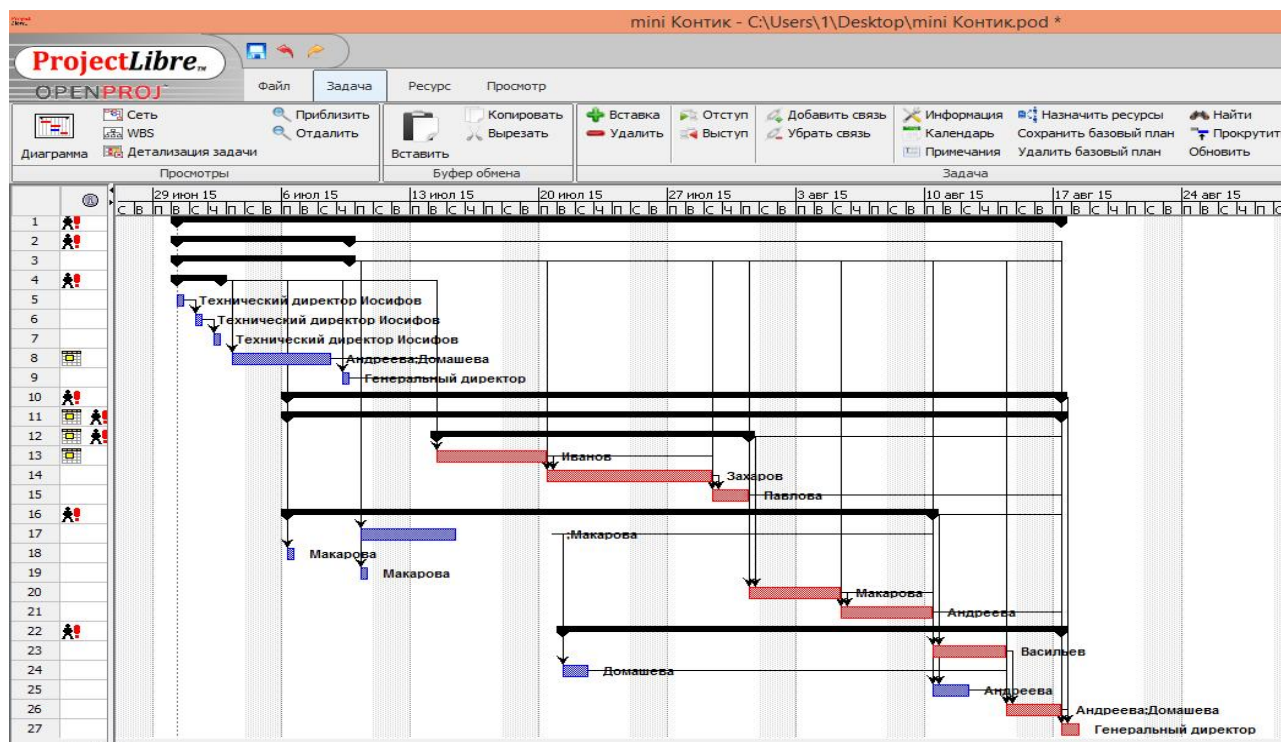


Рис. 6. График Ганта инвестиционного проекта

В заключение отметим, что использование программы ProjectLibre в инновационной деятельности предприятий позволит системно планировать проектные мероприятия, автоматически строить ИСР на основе метода Саати и обеспечивать более точное выполнение задач в рамках реализуемого проекта.

**Библиографический список**

1. Freeman, C. The National System of Innovation in Historical Perspective [Text] / C. Freeman // Cambridge Journal of Economics. – 1995. – Vol. 19. – № 1.
2. Васюхин, О. В. Развитие инновационного потенциала промышленного предприятия [Текст] / О. В. Васюхин, Е. А. Павлова. – М.: Изд-во «Академия Естествознания», 2013. – 230 с.
3. Гальченко, С. А. Значимость метода анализа иерархии в форме Саати при разработке инновационного пути развития предприятия [Текст] / С. А. Гальченко, Н. Н. Бобринев // Международная научно-практическая конференция «Научные перспективы XXI века». – Уфа. – Март 2015.

4. Друкер, Питер Ф. Бизнес и инновации [Текст] / Питер Ф. Друкер. – М.: Вильямс, 2014. – 423 с.
5. Меньшикова, М. А. К вопросу о выработке эффективного стиля управления [Текст] / М. А. Меньшикова, С. А. Гальченко // Auditorium. – 2014. – Т. 3. – № 3 (3).
6. Пахомова, Ю. А. Инновационный менеджмент в управлении персоналом: учебное пособие [Текст] / Ю. А. Пахомова; Курск. гос. ун-т. – Курск: Изд-во Курск.гос. ун-та, 2014. – 59 с.
7. Припадчева, И. В. Совершенствование организации производственного процесса на предприятии [Текст] / И. В. Припадчева, А. А. Севрюков // Auditorium. – 2015. – № 2 (6).
8. Ходыревская, В. Н. Интегральный критерий оценки и метод анализа иерархий, как методическая основа управления капиталом организации [Текст] / В. Н. Ходыревская // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2014. – № 9.
9. Чумаков, А. Г. Инновационный потенциал предприятия и его роль в антикризисном управлении [Текст] / А. Г. Чумаков // Современные наукоемкие технологии. – 2013. – № 10 (1).

УДК: 338.2

## ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ И ГЛОБАЛЬНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРИ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С ЗАИНТЕРЕСОВАННЫМИ ЛИЦАМИ НА РАЗНЫХ СТАДИЯХ ЖЦО

*Д. М. Давыдов*

**Аннотация.** В статье исследуется вопрос о возможности организационного и глобального устойчивого развития на разных стадиях жизненного цикла организации, осуществляющей взаимодействие со стейкхолдерами. Также в работе делается акцент на различии понятий организационная и глобальная устойчивость компании.

**Ключевые слова:** организационное устойчивое развитие, глобальное устойчивое развитие, заинтересованные лица, жизненный цикл организации, стратегия, теория ресурсной зависимости, теория перспектив.

## ORGANIZATIONAL AND GLOBAL SUSTAINABILITY OF THE ORGANIZATION AT INTERACTION WITH STAKEHOLDERS AT DIFFERENT STAGES OF THE ORGANIZATION'S LIFE CYCLE

*D. M. Davydov*

**Abstract.** The article deals with the question of an organizational and global sustainable development at different stages of life cycle of the organization, which is dealing with stakeholder management. Also in the theme, the emphasis is placed on distinction of organizational and global sustainability of the company.

**Keywords:** Organizational sustainable development, global sustainable development, life cycle of the organization, strategy, theory of resource dependence, theory of prospects.

Необходимость в следовании принципам устойчивого развития организации возникла после анализа мировым сообществом окружающей среды и опубликовании доклада об устойчивом развитии [1].

Стало очевидным, что организация должна бережно относиться к окружающей среде, рационально использовать природные ресурсы, иначе высока вероятность глобальной экологической катастрофы. Также необходимо обеспечивать социальные гарантии для своих работников и местного сообщества, которые подвержены влиянию деятельности компании. Среди множества подходов и концепций к управлению организацией, теория взаимодействия с заинтересованными лицами (подробнее о теории в работе [2]) обеспечивает следование принципам устойчивого развития в достаточно высокой степени.

В исследовании [3] автором разделяются понятия организационная и глобальная устойчивость. Под организационной устойчивостью понимается способность выживать в долгосрочной перспективе, обеспечивающая организации достижение своих целей. А глобальная устойчивость – это удовлетворение запросов и ожиданий существующего поколения без нанесения ущерба возможным интересам будущих поколений [1].

Разделяя таким образом два понятия, можно сказать, что применение концепции стейкхолдерской теории помогает компании развиваться в рамках организационной устойчивости: грамотная политика организации по взаимодействию с заинтересованными сторонами обеспечивает ее развитие на каждом этапе жизненного цикла, помогает избежать угроз краха и банкротства, а также способствует устойчивому развитию организации, благодаря учету интересов работников компании и местного сообщества (корпоративная социальная ответственность), требований законодательства по защите окружающей среды и рекомендаций обществ по сохранению природы (экологическая устойчивость).

Первоначально рассмотрим, каким образом происходит взаимодействие с заинтересованными лицами на разных стадиях жизненного цикла организации.

Разработка стратегии взаимодействия с заинтересованными лицами основывается на анализе многих факторов, таких как ключевая позиция заинтересованных лиц, финансовые возможности организации, параметры, тенденции и закономерности экономической системы и внешней среды и др.

Возможность учета фактора изменчивости внешней среды, а также внутренних изменений

организации в зависимости от временного фактора реализуется на основе положений концепции теории жизненных циклов организации (ЖЦО). В таблице 1 представлены различные стадии жизненного цикла [4] организации, а также заинтересованные лица, обладающие жизненно необходимым ресурсом для организации на соответствующей стадии. В соответствии с теорией ресурсной зависимости [5] связанная сторона организации, являющаяся поставщиком

необходимого ресурса для этой организации, при отсутствии альтернативных вариантов поставок ресурса, имеет определенную власть над этой компанией. Под ресурсом понимается любой элемент, необходимый для осуществления функционирования организации (информация, природные ресурсы, административный ресурс и т. д.). В колонке «Свойство стейкхолдера» указаны ресурсы, получаемые стейкхолдером от организации.

Таблица 1

**Стадии ЖЦО и ключевые стейкхолдеры**

Стадия ЖЦО	Ресурс от стейкхолдера в организацию	Соответствующий стейкхолдер	Свойство стейкхолдера
Создание (Стратегия «занять свою нишу»)	Финансовые средства	Клиенты	Спрос на товары и услуги компании. Платежеспособность Платежная дисциплина.
		Кредитные организации Государство	Надежность, порядочность, Осознание необходимости поддержки деятельности компании
	Знания, умения, компетенции (особенно финансовый контроль) Имидж организации	Сотрудники Клиенты	Профессионализм, исполнительность, дисциплина, инициативность, взаимопонимание, энтузиазм Лояльность компании
Рост (Утвердиться на рынке, выйти на новые рынки)	Профессиональные знания, компетенции, навыки в рамках менеджмента и распределения обязанностей	Наемный менеджер или основатель (диллема основателя см. в табл. 3)	Профессионализм, исполнительность, дисциплина, инициативность, самоорганизованность, творческий подход и предпринимательский дух
	Профессиональные знания, компетенции, навыки в рамках финансового контроля, разработки системы мотивации, должностных инструкций	Финансовый менеджер, службы контроля	Профессионализм, исполнительность, дисциплина, технический склад ума.
	Финансы	Клиенты	Платежеспособность, лояльность к фирме, стабильный спрос на товары и услуги компании
		Кредитные организации	Надежность
Бесперебойная сбытовая сеть	Поставщики	Спрос на продукцию и услуги компании, платежная дисциплина, своевременность доставки товара до конечного потребителя, готовность к партнерству, хорошие отношения поставщика с конечными точками продажи товаров или услуг компании	
Расцвет (Стабильная позиция на рынке, следование разработанным планам, умение предвидеть)	Профессиональные компетенции в области планирования и структурирования процессов в компании	Наемный менеджер, аутсорсинговые компании	Профессионализм, исполнительность, дисциплина, технический склад ума, самоорганизованность, богатый опыт.
Стабилизация (Попытки «удержаться на плаву», переход к новой	Предпринимательские способности	Наемный руководитель или новый собственник	Профессионализм, исполнительность, ярко выраженные предпринимательские способности, лидерские качества, способность вести за собой людей к поставленной цели, вдохновлять

Окончание табл. 1

Стадия ЖЦО	Ресурс от стейкхолдера в организацию	Соответствующий стейкхолдер	Свойство стейкхолдера
стадии роста)	Инновационное мышление	ВУЗы	своими идеями
		Тренинговые агентства	Заинтересованность в инновационном развитии компании, профессионализм сотрудников ВУЗа (значительное количество кандидатов и докторов наук) Профессионализм и известность, высокий рейтинг агентства
		Сотрудники и акционеры с творческим подходом	Вовлеченность и заинтересованность в развитии компании, наличие творческих способностей
	Финансы для обновления деятельности	Инвесторы, Кредитные организации	Заинтересованность в обновлении деятельности организации, порядочность
Спад	Финансирование через субсидии и господдержку	Государство	Заинтересованность государства в поддержке деятельности компании и спрос государственных учреждений на товары и услуги компании
	Спрос на продукцию и услуги организации	Государство	

Источник: составлено автором.

Таким образом, на каждой стадии ЖЦО имеются ключевые стейкхолдеры, обладающие властью над организацией и способные создать проблемы устойчивому организационному развитию или даже привести к банкротству или закрытию компании. Вследствие угроз устойчи-

вому развитию, организация должна в полной мере удовлетворять интересы ключевых стейкхолдеров. Основные требования ключевых заинтересованных лиц к организации на разных стадиях ЖЦ представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Требования заинтересованных сторон к организации на разных стадиях ЖЦО**

Стадия ЖЦО	Стейкхолдер	Требование стейкхолдера
Создание	Государство	Правильное оформление регистрационных документов, своевременная уплата налогов, законность осуществляемых действий, наличие рабочих мест для населения
	Клиенты	Сравнительно недорогой товар или услуга с конкурентными характеристиками. Наличие минимальной информации о недавно открывшейся организации. Возможность решать множество задач и получить опыт работы
	Общество	Отсутствие неудобств для локальной общественности из-за расположения организации, высокого уровня шума, вредных выбросов в окружающую среду
	Сотрудники	Перспектива получить высокую должность и признание на следующих этапах ЖЦ
	Финансовые организации, инвесторы	Грамотный бизнес-план организации, отображающий перспективы ее роста и возможность получения инвестору причитающегося процента. Надежность и честность компании
	Поставщики	Надежность организации, выгодные условия
Рост	Государство	Стабильность и своевременность уплаты налогов, соблюдение законодательства в области защиты окружающей среды, увеличение числа рабочих мест для населения
	Сотрудники	Возможность получать большую заработанную плату в зависимости от вклада в рост организации, социальная защита, развитие себя в организации через систему тренингов, возможность творчески подходить к решениям задач.
	Клиенты	Продукция высокого качества, послепродажное обслуживание, возможность получить дополнительный товар или услугу в бонус к покупке основного товара или услуги. Получение информации, укрепляющей положительный образ компании
	Наемный менеджер	Набраться опыта работы на управленческой позиции. За краткосрочный период получить максимум бонусов и достигнуть значительных успехов для отражения в своем портфолио
	Общественность	Отсутствие воздействия на окружающую среду

Окончание табл. 2

Стадия ЖЦО	Стейкхолдер	Требование стейкхолдера
Расцвет	Сотрудники	Высокая заработанная плата, тренинги для развития профессиональных и личностных качеств, социальная защита, привлекательная организационная культура, возможность построения карьеры в стабильных условиях
	Общественность	Проявление социальной активности организации (благотворительность)
	Клиенты	Сохранение высокой планки уровня качества продукции или услуги
Стабилизация	Сотрудники	Увеличение творческого составляющего в работе, снижение бюрократической составляющей в корпоративной культуре, коммуникациях, принятии решений. Прозрачная схема карьерного роста
	Наемный менеджер	Получение максимальной выгоды, смена компании или попытка вывести организацию на новую стадию роста
	Государство	Рассмотрение возможности дотаций в организацию с целью поддержания важного производства, сохранения рабочих мест
	Клиенты	Повышение качества продукции или услуги, выпускаемой компанией. Возобновление клиентоориентированности
	Поставщики	Более гибкие условия поставок и ценообразования

Источник: составлено автором.

Таким образом, благодаря предвосхищению и удовлетворению интересов ключевых заинтересованных лиц, которые обладают определенной властью над компанией, организация способна выживать в долгосрочной перспективе (на всех стадиях ЖЦ) и достигать своих целей, таким образом обеспечивая себе организационную устойчивость. Однако применение стейкхолдерской теории на разных стадиях ЖЦО может быть осложнено некоторыми проблемами.

Одной из основных проблем применимости концепции ЖЦО на практике является сложность идентификации стадии развития организации в зависимости от четких значений параметров развития компании. Идентификация стадии

развития организации ее собственником не представляет особой трудности, однако это будет личное (безусловно, верное) мнение руководителя, основанное на собственном анализе ключевых показателей развития организации. Однако в случае ухода основателя из компании и передачи управления организации наемному менеджеру возникнут определенные сложности идентификации стадии жизненного цикла.

Проанализировав работы А. В. Новицкой, Л. А. Горшковой и В. А. Поплавской, С. М. Казанцева и Д. Е. Клирсова, автор статьи структурировал параметры, определяющие стадию ЖЦО в табл. 3.

Таблица 3

**Параметры, определяющие стадию жизненного цикла организации**

Стадии Показатели	Создание	Рост	Расцвет	Стабилизация	Спад
Возраст	До 6 лет	До 10 лет	Около 10 лет	70–100 лет	На любой стадии
Рыночная доля	До 10 %	10 % с положительной динамикой	20–90 %	30–40 %	Резкое сокращение доли рынка до 10 % и меньше
Динамика продаж	Медленная	Сильно растет	Изменяется незначительно	Падает	Медленно растет
Развитие технологий	Приобретение технологий	Усовершенствование технологии	Замена технологий	Старение и износ	Замена технологий
Организационная структура	Патриархальная	Механистическая (формальные правила и процессы, жесткая иерархия). Расширение сети организаций	Органическая	Бюрократическая	Органическая (дивизиональная, матричная)
Инновации	Частые значительные	Постоянные	Точечные	Очень мало или отсутствие	Инновационный прорыв

Источник: составлено автором с использованием [6], [7], [8].

Показатели в таблице даны со значительной долей условности, так как в некоторых случаях точное значение рыночной доли может быть совершенно иным: например, если организация является монополистом в отрасли, то на поздних стадиях доля рынка будет равна 100 %, а если компания является изобретателем и производителем уникального товара или услуги, не имеющей даже похожих аналогов в отрасли, то весь рынок всегда будет принадлежать этой фирме от стадии создания до более поздних стадий.

Таким образом, учитывая специфику организации, наемный менеджер будет способен, опираясь на основные показатели развития компании, определить стадию жизненного цикла, предусмотреть тенденцию взаимодействия с заинтересованными лицами на последующих стадиях, основываясь на данных о необходимых ресурсах на разных стадиях ЖЦО.

Итак, организация благодаря применению стейкхолдерской концепции может обеспечить себе организационную устойчивость, однако для глобальной устойчивости недостаточно взаимодействовать только с ключевыми заинтересованными лицами. Компания в рамках глобальной устойчивости должна удовлетворять не только интересам ключевых связанных сторон, но также и других участников организационной системы, которые являются частью социальной или экологической сфер стабильности, а также соблюдать возможные интересы будущих поколений. Справедливости ради, стоит сказать, что не на всех стадиях жизненного цикла компания захочет и сможет удовлетворять потребности всех стейкхолдеров. Например, на стадии создания организация по причине нехватки денежных средств и сосредоточении усилий на выживаемости на рынке не сможет в полной мере удовлетворить интересы работников в социальной сфере, разви-

вать корпоративную социальную ответственность. Также компании на стадии создания будет сложно сразу ставить дорогие очистительные сооружения (если речь идет о производстве со вредными выбросами в атмосферу). Таким образом, лишь компании на стадии Роста, Расцвета и Стабилизации в той или иной степени могут обеспечивать устойчивое развитие в глобальном плане.

#### *Библиографический список*

1. WCED. 1987. Our common future. Nairobi: United Nations Environment Programme.
2. Давыдов, Д. Генезис стейкхолдерской теории организационного развития / Д. Давыдов, Л. Горшкова // Проблемы теории и практики управления. 2015. – № 3.
3. Johansson, P. Quality Management and Sustainability-Exploring Stakeholder Orientation. January, 2007 [Electronic resource] // Luleåtekniska universitet. [Official website]. URL: <https://pure.ltu.se/portal/files/299950/LTU-LIC-0701-SE.pdf> (accessed: 23.09.2015).
4. Adizes, I. Corporate Lifecycles: how and why corporations grow and die and what to do about it. – Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1988. – 361 p.
5. Pfeffer, J., Salancik, G. R. The external control of organizations: A resource dependence perspective.–New York: Harper & Row., 1978.
6. Новицкая, А. В. Стратегические альтернативы развития организации с учетом стадии жизненного цикла рынка и отрасли / А. В. Новицкая // Вестник Университета (ГУУ). – М.: ГУУ, 2012. – № 11.
7. Горшкова, Л. А. Управление развитием организации в соответствии с концепцией жизненных циклов / Л. А. Горшкова, В. А. Поплавская // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2011. – № 4.
8. Казанцева, С. М. Особенности разработки стратегии развития исходя из стадии жизненного цикла организации / С. М. Казанцева, Д. Е. Клиросов // Академический вестник. Спец. выпуск. 2010. – 132 с.

УДК 658.15

## ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

*Е. Л. Белова, Н. Н. Чиркина, М. А. Мартынова, Т. М. Попельшко*

**Аннотация.** В статье рассмотрен важный аспект финансово-хозяйственной деятельности организации – анализ её финансового состояния и его практическое применение для диагностики и укрепления финансово-хозяйственной деятельности организации.

**Ключевые слова:** финансовое состояние организации, ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, деловая активность, оптимальная структура бухгалтерского баланса, экономико-математическое моделирование.

## WAYS OF IMPROVEMENT OF THE ORGANIZATION CONDITION

*E. L. Belova, N. N. Chirkina, M. A. Martynova, T. M. Popelyshko*

**Abstract.** This article describes an important aspect of financial and economic activities of the organization – the analysis of its financial condition and its practical application for diagnosis and strengthening of the financial and economic activities of the organization.

**Keywords:** financial condition of the organization, liquidity, solvency, financial stability, business activity, the optimal structure of the balance sheet, economic and mathematical modeling.

Финансовое состояние является важнейшей характеристикой экономической деятельности организации. Отражая результаты деятельности организации, оно позволяет определить её конкурентоспособность и потенциал в деловом сотрудничестве, а также оценить степень гарантированности экономических интересов как самой организации, так и её партнеров.

Анализ финансового состояния в современных условиях развития экономики выступает неотъемлемой составляющей эффективного управления любой организацией, составляет важнейшую часть информационного обеспечения и обоснования при принятии управленческих решений.

Прежде чем приступить к непосредственному анализу финансового состояния ОАО «Калугаприбор», произведем оценку его имущественного положения по состоянию на 2014 год.

По сравнению с началом года источники формирования имущества увеличились на 401222 тыс. руб., или на 25,04 %, и составили 2003384 тыс. руб. При этом увеличились собственные и заемные источники, причем первые возросли несколько больше по сумме, по ним был выше и темп прироста. Приток новых средств происходил в большей степени за счет собственных источников (53,18 % общего прироста). Прирост финансовых ресурсов был направлен на пополнение внеоборотных активов, что составило 26,75 % общего прироста валюты баланса, и оборотных активов соответственно

73,25 % общего прироста валюты баланса, при одновременном снижении удельного веса внеоборотных активов и роста оборотных активов на 3,51 %.

Произведем сравнение бухгалтерского баланса ОАО «Калугаприбор» с признаками «положительного» бухгалтерского баланса:

– имущество организации на конец 2014 года возросло по сравнению с началом на 401222 тыс. руб., или на 25,04 %;

– темп прироста внеоборотных активов 15,13 %, а оборотных активов – 32,92 %;

– собственный капитал организации превышает заемный в 2,28 раза, однако темпы его роста (18,10 %) ниже, чем темпы роста заемного капитала (44,37 %);

– собственные средства превышают оборотные активы на 17,33 %;

– темпы роста кредиторской задолженности составили 65,15 %, при этом дебиторская задолженность увеличилась на 4,92 %;

– по результатам финансово-хозяйственной деятельности за 2014 год была получена чистая прибыль в размере 97948 тыс. руб.

Таким образом, бухгалтерский баланс ОАО «Калугаприбор» за 2014 год нельзя назвать полностью «положительным».

Проведем анализ ликвидности бухгалтерского баланса ОАО «Калугаприбор».

Сгруппируем активы по степени ликвидности, а пассивы по срочности оплаты. Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Анализ ликвидности бухгалтерского баланса ОАО «Калугаприбор»**

Статьи актива	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Статьи пассива	2012 г.	2013 г.	2014 г.
A <sub>1</sub>	104 809	237 170	362 306	Π <sub>1</sub>	226 112	261 965	432 632
A <sub>2</sub>	172 762	188 073	198 427	Π <sub>2</sub>	40 000	127 000	137 886
A <sub>3</sub>	496 144	467 472	625 860	Π <sub>3</sub>	26 313	34 330	40 610
A <sub>4</sub>	677 477	709 447	816 791	Π <sub>4</sub>	1 158 767	1 178 867	1 392 256
Баланс	1 451 192	1 602 162	2 003 384	Баланс	1 451 192	1 602 162	2 003 384

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что бухгалтерский баланс ОАО «Калугаприбор» находится в зоне допустимого риска ликвидности, поскольку во всех трех исследуемых годах не выполняется условие покрытия кредиторской задолженности наиболее ликвидными активами. Выполнение второго неравенства ( $A_2 \geq \Pi_2$ ) означает, что организация может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит. Выполнение третьего условия ( $A_3 \geq \Pi_3$ ) говорит о том, что в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей организация может быть платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного обо-

рота оборотных средств после даты составления бухгалтерского баланса. Выполнение четвертого условия свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости организации.

Таким образом, организация в исследуемом периоде находится в зоне допустимого риска ликвидности бухгалтерского баланса. Из-за недостаточного поступления денежных средств могут возникнуть трудности с оплатой обязательств по кредитам и займам до трех месяцев. При этом, в качестве резерва можно использовать активы группы A<sub>2</sub>.

Проанализируем относительные показатели, характеризующие ликвидность и платежеспособность организации (см. табл. 2).

Таблица 2

**Анализ показателей ликвидности и платежеспособности ОАО «Калугаприбор»**

Коэффициент	Нормативное значение	Годы			Изменение 2014 г. в % к		Изменение 2013 г. в % к 2012 г.
		2012 г.	2013 г.	2014 г.	2012 г.	2013 г.	
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2-0,5$	0,39	0,61	0,64	ув. в 1,64	104,92	ув. в 1,56
Коэффициент критической ликвидности	$\geq 0,7-0,8$	1,04	1,09	0,98	94,23	89,91	104,81
Коэффициент текущей ликвидности	$\approx (1,5-2)$	2,91	2,30	2,08	71,48	90,43	79,04
Коэффициент собственной платежеспособности	-	1,81	1,21	1,01	55,80	83,47	66,85

Из данных таблицы 2 видно, что все рассматриваемые показатели в период с 2012 по 2014 г. либо находятся в пределах нормативного значения, либо превышают его.

В 2014 г. ОАО «Калугаприбор», согласно значению коэффициента абсолютной ликвидности, могло погасить 64 % текущей краткосрочной задолженности за счет денежных средств и приравненных к ним финансовых вложений. Данный показатель увеличился по отношению к 2012 г. в 1,64 раза.

В 2014 г. по сравнению с 2013 г. наблюдается спад показателя критической ликвидности на 10,09 %, но, несмотря на это, значение показателя за весь период исследования превышает нормативный уровень.

Коэффициент собственной платежеспособности к концу 2014 г. по сравнению с 2012 г. снизился на 44,20 %, но его значения за 2012–2014 гг. подтверждают достаточность собственных оборотных средств у организации для размещения краткосрочных долгов.

Наиболее важным среди рассматриваемых показателей является коэффициент текущей ликвидности. Его значение уменьшилось по отношению к 2013 г. на 9,57 % и составило 2,08. Данное уменьшение произошло за счет увеличения или уменьшения статей оборотных активов и краткосрочных обязательств. С помощью метода



цепных подстановок определим влияние этих факторов на уровень ликвидности бухгалтерского баланса ОАО «Калугаприбор».

1.  $892\ 715 : 388\ 965 = 2,295$ ;
2.  $1\ 186\ 593 : 388\ 965 = 3,051$ ;
3.  $1\ 186\ 593 : 570\ 518 = 2,080$ .

Таким образом, рост оборотных активов увеличил уровень ликвидности организации на 0,756 ед. (3,051 – 2,295), а рост краткосрочных обязательств снизил на 0,971 ед. (2,080 – 3,051). Благодаря тому, что темп роста краткосрочных обязательств (146,68 %) превышает темп роста оборотных активов (132,92 %), в целом уровень текущей ликвидности к 2014 г. уменьшился на 0,22 ед.

Проведенный анализ относительных показателей ликвидности и платежеспособности показал, что бухгалтерский баланс ОАО «Калугаприбор» можно назвать удовлетворительным с точки зрения платежеспособности.

На следующем шаге анализа финансового состояния оценим достаточность источников

финансирования в ОАО «Калугаприбор» для формирования запасов.

В 2012 г. финансовое состояние ОАО «Калугаприбор» характеризуется нормальной финансовой устойчивостью, т.е. организация оптимально использует собственные оборотные средства и долгосрочные заемные источники.

В 2013 г. организация достигла абсолютного типа финансовой устойчивости, что означает полное покрытие запасов и затрат собственными оборотными средствами, т.е. организация не зависела от внешних финансовых источников.

Результаты анализа абсолютных показателей финансовой устойчивости ОАО «Калугаприбор» в 2014 г. говорят о кризисном финансовом состоянии организации, поскольку основной элемент оборотных активов «Запасы» не обеспечен общими источниками финансирования.

Исходя из того, что ОАО «Калугаприбор» в 2014 г. имеет кризисное финансовое состояние, произведем расчет и оценку относительных показателей финансовой устойчивости. Результаты расчетов приведены в таблице 3.

Таблица 3

**Анализ относительных показателей финансовой устойчивости ОАО «Калугаприбор»**

Показатель	Диапазон рекомендуемых значений	Годы			Изменение 2014 г. в % к	
		2012 г.	2013 г.	2014 г.	2012 г.	2013 г.
Коэффициент автономии	Рекомендуемое значение $\geq 0,5$	0,80	0,74	0,69	86,25	93,24
Коэффициент постоянного актива (финансовой устойчивости)	Рекомендуемое значение $\geq 0,8$	0,82	0,76	0,72	87,80	94,74
Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала (левередж)	Рекомендуемое значение $\leq 1$	0,25	0,36	0,44	ув. в 1,76 р.	122,22
Коэффициент финансирования	Рекомендуемое значение $\geq 1$	4,0	2,78	2,28	56,75	81,65
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	Рекомендуемое значение $\geq 0,1$	0,62	0,53	0,48	77,42	90,57
Коэффициент маневренности собственного капитала	Рекомендуемое значение – в интервале от 0,2 до 0,5	0,42	0,40	0,41	97,62	102,5
Коэффициент финансовой зависимости	Рекомендуемое значение $\leq 0,5$	0,20	0,26	0,31	ув. в 1,55 р.	119,23
Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	Рекомендуемое значение – в интервале от 0,6 до 0,8	0,97	1,00	0,92	94,85	92,00
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов	-	1,14	1,26	1,45	127,19	115,08

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что, несмотря на кризисное финансовое положение организации в 2014 г., все относительные показатели финансовой устойчивости в исследуемом

периоде находятся в пределах рекомендуемых значений либо превышают их.

Коэффициент автономии за анализируемый период превышает нормативное значение,

что говорит о минимальном финансовом риске и о хорошей возможности для привлечения дополнительных средств со стороны. Однако наблюдается тенденция к снижению данного показателя: в 2014 г. значение коэффициента уменьшилось на 13,75 % по сравнению с 2012 г., что можно оценить как неблагоприятную тенденцию.

Коэффициент постоянного актива в период с 2012 по 2014 г. соответствует рекомендованному значению. Причем заметна тенденция к снижению данного показателя.

Исходя из полученных результатов, также можно сделать вывод, что коэффициент соотношения заемного и собственного капитала в изучаемый период находится в пределах нормативного значения, однако необходимо отметить рост данного показателя, что свидетельствует об увеличении объема привлекаемых заемных средств. Так в 2014 г. на 1 рубль общей величины собственного капитала организации в среднем приходилось уже 44 копейки заемных средств. Таким образом, наблюдается повышение степени финансового риска.

Коэффициент финансирования к 2014 г. снизился до 2,28, но по-прежнему соответствует рекомендованному значению ( $\geq 1$ ).

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами в ОАО «Калугаприбор» соответствует рекомендованному значению и означает, что в 2012 г. 62 % оборотных активов было образовано за счет собственных средств, в 2013 г. – 53 %, в 2014 г. – 48 %.

Для финансирования текущей деятельности ОАО «Калугаприбор» в 2014 г. использовало 41 % собственного капитала.

Увеличение коэффициента финансовой зависимости в период с 2012 по 2014 г. с 0,20 до 0,31 связано с уменьшением финансовой независимости организации.

Коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками в 2012 г. составил 0,97, в 2013 г. – 1,00, в 2014 – 0,92.

Значение коэффициента соотношения мобильных и иммобилизованных активов увеличилось к 2014 г. по сравнению с 2013 г. на 15,08 %. Числовое значение данного коэффициента за исследуемый период было выше, чем коэффициент постоянного актива. Такое положение говорит о финансовой стабильности организации.

Таким образом, несмотря на кризисное финансовое положение ОАО «Калугаприбор» в 2014 г., (то есть организация находится на грани банкротства), коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение более 2 (2,08), коэффициент обеспеченности собственными средствами имеет значение более 0,1 (0,48), а значит, организация платежеспособна и риск наступления банкротства минимален.

Далее произведем оценку показателей деловой активности.

Наиболее важными показателями деловой активности организации являются выручка от продаж, прибыль от продаж и величина активов. Оптимальное соотношение данных показателей имеет вид:

$$K_{\text{пп}} > K_{\text{в}} > K_{\text{вб}} > 100 \%,$$

где  $K_{\text{пп}}$  – темпы роста (%) прибыли от продаж;

$K_{\text{в}}$  – темпы роста (%) выручки от продаж;

$K_{\text{вб}}$  – темпы роста (%) валюты баланса организации [5].

Причем, для того чтобы организация развивалась нормально, значения темпов роста должны быть более 100 %.

Расчет изменения выручки от продаж, прибыли от продаж и величины активов ОАО «Калугаприбор» представлен в таблице 4.

Исходя их полученных значений темпов роста прибыли, выручки и валюты баланса можно сделать вывод, что в связи с низкими темпами роста прибыли и выручки от продаж в 2013 г. и превышением темпа роста валюты баланса над темпами роста выручки в 2014 г., основное правило деловой активности организации не выполняется как в 2013, так и в 2014 году.

Таблица 4

Анализ абсолютный показателей деловой активности ОАО «Калугаприбор»

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Изменения			
				Абсолютные (+,-)		Относительные, %	
				2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.	2013 г. к 2012 г.	2014 г. к 2013 г.
Прибыль от продаж, тыс. руб.	152818	69630	169434	-83188	+99804	45,56	ув. в 2,43 р.
Выручка от продаж, тыс. руб.	1311577	1395522	1538930	+83945	+143408	106,40	110,28
Валюта баланса, тыс. руб.	1451192	1602162	2003384	+150970	+401222	110,40	125,04

Комплексный анализ финансового состояния по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности ОАО «Калугаприбор» за 2012–2014 гг. выявил «узкие» места, связанные с тем, что ОАО «Калугаприбор» в 2014 г. находится в кризисном финансовом положении, а бухгалтерский баланс не удовлетворял характеристикам «положительного», в течение всего периода находится в зоне допустимого риска ликвидности.

Оптимальная структура бухгалтерского баланса обеспечит выполнение нормативов платежеспособности, финансовой устойчивости и позволит устранить «узкие» места финансового состояния организации. С помощью надстройки программного продукта Microsoft Excel «Поиск решения», построим экономико-математическую модель оптимальной структуры бухгалтерского баланса, которая должна обеспечивать выполнение всех нормативов и иметь большой запас прочности.

Для расчетов будем использовать следующие коэффициенты и их нормативные значения:

Коэффициент абсолютной ликвидности:  
 $K_{ал} = A_1 / (П_1 + П_2) \geq 0,2$ .

Коэффициент критической ликвидности:  
 $K_{кл} = (A_1 + A_2) / (П_1 + П_2) \geq 0,7$ .

Коэффициент текущей ликвидности:  
 $K_{тл} = (A_1 + A_2 + A_3) / (П_1 + П_2) \geq 2$ .

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами:  
 $K_o = (П_4 - A_4) / (A_1 + A_2 + A_3) \geq 0,1$ .

Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала:  $K_{зс} = (П_1 + П_2 + П_3) / П_4 \leq 1$ .

Коэффициент финансовой устойчивости:  
 $K_{фy} = (П_3 + П_4) / (П_1 + П_2 + П_3 + П_4) \geq 0,8$ .

Экономико-математическая модель оптимальной структуры бухгалтерского баланса будет выглядеть следующим образом:

Переменные:  $A_1, A_2, A_3, A_4$  – группы актива баланса;  $П_1, П_2, П_3, П_4$  – группы пассива баланса.

Целевая функция:  $f(\bar{X}) = (A_1 + A_2 + A_3 + A_4) - (П_1 + П_2 + П_3 + П_4) = 0$ .

За ограничения, помимо вышеуказанных коэффициентов и их рекомендуемых значений, примем так же условия абсолютно ликвидного бухгалтерского баланса. Таким образом, система ограничений будет иметь вид:

$$\begin{cases} A_1 / (П_1 + П_2) \geq 0,2 \\ (A_1 + A_2) / (П_1 + П_2) \geq 0,7 \\ (A_1 + A_2 + A_3) / (П_1 + П_2) \geq 2 \\ (П_4 - A_4) / (A_1 + A_2 + A_3) \geq 0,1 \\ (П_1 + П_2 + П_3) / П_4 \leq 1 \\ (П_3 + П_4) / (П_1 + П_2 + П_3 + П_4) \geq 0,8 \\ A_1 \geq П_1 \\ A_2 \geq П_2 \\ A_3 \geq П_3 \\ A_4 \leq П_4 \\ A_1 + A_2 + A_3 + A_4 = 1 \\ П_1 + П_2 + П_3 + П_4 = 1 \end{cases}$$

Причем переменные  $A, П$  должны быть  $\geq 0$ .

Выполнив поиск решения, получим искомые переменные  $A$  и  $П$ , а также фактические значения коэффициентов, использованных в качестве ограничений (см. рис. 1).

Оптимальный бухгалтерский баланс		Ограничения		
Агрегаты	Доля в валюте баланса	Показатель	Фактическое значение	Ограничение
A1	0,040	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,20	$\geq 0,2$
A2	0,161	Коэффициент критической ликвидности	1,00	$\geq 0,7$
A3	0,199	Коэффициент текущей ликвидности	2,00	$\geq 2$
A4	0,600	Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	0,10	$\geq 0,1$
Баланс	1,000	Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала	0,56	$\leq 1$
П1	0,039	Коэффициент финансовой устойчивости	0,80	$\geq 0,8$
П2	0,161	$A_1 + A_2 + A_3 + A_4$	1,00	$= 1$
П3	0,160	$П_1 + П_2 + П_3 + П_4$	1,00	$= 1$
П4	0,640			
Баланс	1,000			
Целевая функция	0,00			

Рис. 1. Получение оптимальной структуры бухгалтерского баланса

Таким образом, нами были получены следующие оптимальные значения групп активов и пассивов бухгалтерского баланса:  $A_1 = 4 \%$ ;  $A_2 = 16,1 \%$ ;  $A_3 = 19,9 \%$ ;  $A_4 = 60 \%$ ;  $\Pi_1 = 3,9 \%$ ;  $\Pi_2 = 16,1 \%$ ;  $\Pi_3 = 16 \%$ ;  $\Pi_4 = 64 \%$ , которые обеспечивают выполнение нормативов платежеспособности и финансовой устойчивости организации.

Произведем сравнение оптимальной структуры с фактическими данными бухгалтерского баланса ОАО «Калугаприбор» за 2014 год. Для этого рассчитаем группы статей актива и пассива оптимального баланса в денежном вы-

ражении и отклонения фактических значений от оптимальных. Результаты сведем в таблицу 5.

Данные таблицы 5 свидетельствуют о том, что фактический бухгалтерский баланс ОАО «Калугаприбор» за 2014 г. существенно отличается от оптимального.

Наиболее ликвидные активы, медленно реализуемые активы, наиболее срочные обязательства и постоянные пассивы превышают оптимальные значения в абсолютной величине соответственно на 282170,6 тыс. руб., 227186,6 тыс. руб., 354500 тыс. руб. и на 110090,2 тыс. руб., в удельных весах на 14,1 %, 11,3 %, 17,7 %, 5,5 %.

Таблица 5

**Сравнение оптимальной структуры бухгалтерского баланса с фактическими данными**

Агрегат	Рассчитанные оптимальные значения		2014 г.		Отклонение фактических значений от оптимальных	
	абсолютная величина, тыс. руб.	доля в валюте баланса, %	абсолютная величина, тыс. руб.	доля в валюте баланса, %	в абсолютных величинах	в удельных весах
A <sub>1</sub>	80 135,4	4	362 306	18,1	+282 170,6	+14,1
A <sub>2</sub>	322 544,8	16,1	198 427	9,9	-124 177,8	-6,2
A <sub>3</sub>	398 673,4	19,9	625 860	31,2	+227 186,6	+11,3
A <sub>4</sub>	1 202 030,4	60	816 791	40,8	-385 239,4	-19,2
Баланс	2 003 384	100	2 003 384	100	0	0
Π <sub>1</sub>	78 132,0	3,9	432 632	21,6	+354 500	+17,7
Π <sub>2</sub>	322 544,8	16,1	137 886	6,9	-184 658,8	-9,2
Π <sub>3</sub>	320 541,4	16	40 610	2,0	-279 931,4	-14
Π <sub>4</sub>	1 282 165,8	64	1 392 256	69,5	+110 090,2	+5,5
Баланс	2 003 384	100	2 003 384	100	0	0

Данные таблицы 5 свидетельствуют о том, что фактический бухгалтерский баланс ОАО «Калугаприбор» за 2014 год существенно отличается от оптимального.

Наиболее ликвидные активы, медленно реализуемые активы, наиболее срочные обязательства и постоянные пассивы превышают оптимальные значения в абсолютной величине соответственно на 282170,6 тыс. руб., 227186,6 тыс. руб., 354500 тыс. руб. и на 110090,2 тыс. руб., в удельных весах на 14,1 %, 11,3 %, 17,7 %, 5,5 %.

Остальные же фактические значения статей актива и пассива бухгалтерского баланса ОАО «Калугаприбор» ниже оптимальных. Быстрореализуемые активы на 124177,8 тыс. руб. (6,2 %), труднореализуемые активы на 385239,4 тыс. руб. (19,2 %), краткосрочные обязательства на 184658,8 тыс. руб. (9,2 %) и долгосрочные обязательства на 279931,4 тыс. руб. (14 %).

Таким образом, наибольшее отклонение фактических значений бухгалтерского баланса ОАО «Калугаприбор» от оптимальных наблюдается по наиболее ликвидным, медленно и труд-

нореализуемым активам, наиболее срочным, а также краткосрочным и долгосрочным обязательствам.

Для достижения оптимальной структуры актива бухгалтерского баланса при условной неизменности валюты баланса организации необходимо уменьшить сумму денежных средств в среднем на 282170,6 тыс. руб. и сократить размер запасов в среднем на 227186,6 тыс. руб. За счет вышеуказанных сокращений статей бухгалтерского баланса увеличить размер внеоборотных активов в среднем на 385239,4 тыс. руб., а также расширить краткосрочное коммерческое кредитование своих контрагентов и увеличить прочие оборотные активы в среднем на 124177,8 тыс. руб.

Для стабилизации источников формирования имущества ОАО «Калугаприбор» предлагаем уменьшить величину кредиторской задолженности в среднем на 354500 тыс. руб., путем уменьшения размера собственного капитала и резервов в среднем на 110090,2 тыс. руб., а также привлечения краткосрочных и долгосрочных заемных средств соответственно на сумму 184658,8 тыс. руб. и 279931,4 тыс. руб.

Таким образом, «узкие» места, выявленные при проведении комплексного анализа финансового состояния по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности можно устранить, построив с помощью надстройки программного продукта MicrosoftExcel «Поиск решения» экономико-математическую модель оптимальной структуры бухгалтерского баланса, которая обеспечит выполнение нормативов платежеспособности и финансовой устойчивости организации.

Сравнение полученных оптимальных значений групп активов и пассивов бухгалтерского баланса с фактическими позволит определить, какие статьи актива и пассива и на сколько необходимо изменить, чтобы укрепить финансовое состояние организации.

**Библиографический список**

1. Белова, Е. Л. Отражение прибыли в бухгалтерской (финансовой) отчетности ЗАО «ГЕОКОМ» п. Полотняный завод Калужской области / Е. Л. Белова // Пути социально-экономического развития региона: финансовое обеспечение, перспективы и направления оптимизации [Текст]: Сб. статей / Калужский филиал Финансового университета при Правительстве РФ / под ред. Пироговой Т. Э., Никифорова Д. К. – Калуга: ИП

Стрельцов И. А. (Издательство: «Эйдос»), 2015. (Сборник).

2. Белова, Е. Л. Особенности бухгалтерского учета формирования и использования прибыли в организации [Текст] / Е. Л. Белова // Пути социально-экономического развития региона: финансовое обеспечение, перспективы и направления оптимизации: Сб. статей / Калужский филиал Финансового университета при Правительстве РФ / под ред. Пироговой Т. Э., Никифорова Д. К. – Калуга: ИП Стрельцов И. А. (Издательство: «Эйдос»), 2015. (Сборник).

3. Белова, Е. Л. Нормативно-правовое регулирование ведения бухгалтерского учета финансовых результатов деятельности организации [Текст] / Е. Л. Белова, Т. Э. Пирогова // Теория и практика развития экономики на международном, национальном, региональном уровнях: сб. статей / Материалы Международной научно-практической конференции (Калужский филиал Финансового университета) / под ред. Пироговой Т. Э. Калуга: ИД «Эйдос», 2014.

4. Губин, В. Е. Анализ финансово-хозяйственной деятельности [Текст]: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / В. Е. Губин, О. В. Губина – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 336 с.

5. Канке, А. А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебное пособие. – 2-е изд., испр. и доп. / А. А. Канке, И. П. Кошева. – М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2015. – 288 с.

# НАЛОГИ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

## TAXES AND TAXATION

336.226.12

### ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ РЕЗЕРВА ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ В НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ

*А. В. Холкин*

**Аннотация.** Статья посвящена проблемам формирования резерва по сомнительным долгам в налоговом учете. Выявлены проблемы и разработаны меры по их решению.

**Ключевые слова:** налоговый учет, резерв по сомнительным долгам, формирование, списание, проблемы, рекомендации.

### PROBLEMS OF PROVISION FOR DOUBTFUL DEBTS RECOGNITION IN TAX ACCOUNTING

*A. V. Kholkin*

**Abstract.** This article deals with problems of provision for doubtful debts recognition in tax accounting. Problems have been diagnosed and measures for its solving have been developed.

**Keywords:** tax accounting, provision for doubtful debts, recognition, write-off, problems, recommendations.

Законодательство РФ о налогах и сборах, в частности статья 266 НК РФ [5], разрешает налогоплательщикам налога на прибыль организаций признавать в составе внереализационных расходов, уменьшающих налогооблагаемую прибыль, суммы сформированных резервов по сомнительным долгам.

Однако формирование резерва по сомнительным долгам сопряжено с рядом трудностей и неопределенностей, основной причиной которых является несовершенство налогового законодательства. При этом большинство неопределенностей, конечно же, урегулированы судебной и правоприменительной практикой. Но следует отметить, что существуют неопределенности и проблемы, которые не урегулированы ни судебной практикой, ни письмами МФ РФ. К ним, в частности, относятся:

1. Неопределенность периода признания в составе внереализационных доходов суммы остатка неиспользованного резерва, при изменении учетной политики для целей налогообложения в случае отказа от формирования резерва.

2. Возможная неопределенность и слож-

ность доказывания обоснованности расходов в виде отчислений в резерв, а также сумм списанных безнадежных долгов.

3. Отсутствие понятия и порядка определения срока возникновения сомнительной задолженности, особенно в отношении обязательств, срок исполнения которых определяется не договором, а моментом истребования.

4. Неопределенность исчисления базы применения предельного ограничения в части периода, за который принимается величина выручки.

5. Отсутствие четкого указания на документирование списания безнадежного долга в части обязательности проведения инвентаризации при списании долгов.

6. Неопределенность применения способов обеспечения исполнения при признании долга сомнительным. Т.е. они должны применяться совместно, либо достаточно применения только одного.

7. Не предусмотрено никаких действий с резервом в случае прекращения обязательства, ранее признанного сомнительным долгом и сум-

ма которого участвовала при расчете отчислений в резерв, кроме случаев переквалификации его в безнадежный долг и списании за счет созданного резерва.

Необходимо рассмотреть все эти неопределенности подробно и предложить возможные варианты решения возникающих при этом проблем.

В отношении неопределенности периода признания в доходах остатка неиспользованного резерва при отказе от формирования резерва по сомнительным долгам нужно отметить следующее. Конечно, данная проблема изучена в Письме МФ РФ от 21 сентября 2007 г. № 03-03-06/1/688 [7]. Но в указанном акте не определено, в каком периоде необходимо включить сумму восстановленного остатка неиспользованного резерва во внереализационные доходы. При этом подпунктом п. 5 ст. 4 271 НК РФ [5] для таких доходов датой признания установлен последний день отчетного (налогового) периода восстановления резерва. Но не понятно, в каком периоде его надо восстановить.

По сути своей решение об отказе формирования резерва – это решение об изменении учетной политики для целей налогообложения по инициативе налогоплательщика. Ст. 313 НК РФ [5] определяет, что в случае изменения учетной политики по такой причине, измененные методы применяются с начала нового налогового периода, то есть с 1 января года, следующего за принятием решения. При этом в данной норме ничего не сказано про необходимость выполнения каких-либо корректировок налоговой базы в связи с возникающими расхождениями в методах ее формирования по причине изменения учетной политики.

В самой ст. 266 НК РФ [5] про случаи и необходимость восстановления резерва при инициативном прекращении его формирования для целей налогообложения не сказано ничего. То есть прямого указания в законе на это нет. В п. 5 ст. 266 НК РФ [5] сказано лишь о том, что при наличии остатка неиспользованного резерва его сумма может быть перенесена на будущее путем корректировки суммы отчислений в резерв, создаваемый в последующем отчетном или налоговом периоде. И ничего не указано на случай изменения учетной политики для целей налогообложения. Тем самым напрашивается вывод об отсутствии в законе в явном виде прописанной обязанности восстанавливать резерв при принятии решения о прекращении его формирования. Кроме того, по данной проблеме судебная практика отсутствует. И данная проблема возникает

только в случае, если налогоплательщиком принято решение о переносе остатков неиспользованного резерва на будущее.

В качестве вариантов решения данной проблемы можно предложить следующие альтернативы:

1. Восстановление остатка резерва на последнее число налогового периода (то есть 31 декабря), предшествующего налоговому периоду, с начала которого действует решение об изменении учетной политики.

2. Восстановление остатка резерва в налоговом периоде, с начала которого применяется измененная учетная политика.

3. Отказ от восстановления остатка резерва.

4. Использование остатка резерва для списания безнадежных долгов при отсутствии отчислений в резерв.

При этом целесообразно рассмотреть каждый из приведенных вариантов решения с точки зрения возможных правовых последствий и рисков для налогоплательщика.

При следовании первому варианту возникает противоречие с п. 5 ст. 266 НК РФ [5], согласно которому восстановление суммы резерва возможно только в будущем периоде, когда формируется резерв с включением в доходы превышения суммы остатка над суммой вновь создаваемого резерва. Но с точки зрения претензий налоговых органов, в рамках налогового контроля этот вариант видится наименее рискованным, поскольку сумма налоговых обязательств будет превышена.

Решение рассматриваемой проблемы с использованием второй альтернативы так же не совсем соответствует п. 5 ст. 266 НК РФ [5], поскольку, как указано выше, данный пункт регламентирует восстановление резерва только при продолжении его создания, т.к. восстановление возможно только после сравнения суммы остатка с величиной создаваемого резерва и включения в доходы разности между этими величинами. Здесь же, поскольку резерв не формируется, вторая величина отсутствует. С точки зрения риска возникновения претензий от налоговых органов, данный вариант является более рискованным, чем предыдущий.

Следование третьему варианту решения этой проблемы основано на том, что налоговое законодательство не содержит прямого и четкого указания на необходимость восстановления резерва. Но этот вариант действий является самым рискованным из всех. Поскольку имеется Письмо МФ РФ, указывающее на необходимость восстановления резерва.

Четвертый вариант решения основан на том, что в п. 5 ст. 266 НК РФ [5] указано, что резерв по сомнительным долгам используется для списания долгов, признанных безнадежными. Причем законодательство не конкретизирует, в каком периоде должен быть создан резерв, используемый для списания безнадежных долгов, а восстановление остатка резерва при прекращении формирования резерва конкретно законодательством не предписано. Кроме того, как правило, сначала долг признается сомнительным и в отношении него формируется резерв, а затем в отношении данного обязательства долг признается безнадежным. При этом суммы списываемых безнадежных долгов в части остатка резерва в расходы не должны включаться, так как это противоречит ст. 252 НК РФ [5], устанавливающей однократность включения определенных затрат или убытков в расходы. Но этот вариант также является самым рискованным с позиций рисков привлечения к ответственности за налоговые правонарушения.

Тем самым с позиций налоговых рисков самым благоприятным является следование первому варианту.

Следующей проблемой, связанной с резервами по сомнительным долгам и списанием безнадежных долгов, является неопределенность в части подтверждения обоснованности данных видов убытков при признании их в качестве расходов, уменьшающих налогооблагаемую прибыль, поскольку одним из общих условий признания расходов, согласно ст. 252 НК РФ [5], является обоснованность затрат. Как следует из приведенной нормы, обоснованными являются экономически оправданные затраты, выраженные в денежной форме. Требование обоснованности, как следует из содержания первого абзаца п. 1 ст. 265 НК РФ [5], распространяется и на внереализационные расходы, а отчисления в резерв признаются в составе внереализационных расходов. Поэтому возникает проблема обеспечения экономической обоснованности (оправданности) данных расходов, поскольку такие затраты не приносят организации-налогоплательщику никаких доходов.

Более того, процесс взыскания сомнительных или безнадежных долгов может быть сопряжен с осуществлением дополнительных расходов, таких как уплата государственной пошлины при подаче искового заявления о взыскании долга, оплата юридических услуг, сумма оплаты труда работников юридической службы и страховых взносов с нее и другие расходы, связанные с взысканием долга, розыском должника и т.д.

При этом истечение срока исковой давности по обязательству, конечно, не препятствует подаче искового заявления, но по ходатайству одной из сторон, участвующей в процессе, положения об исковой давности могут быть применены судом и кредитору будет отказано во взыскании долга, срок исковой давности по которому истек.

Также при применении данного условия нужно руководствоваться и судебной практикой. В частности, в Определении КС РФ от 4 июня 2007 г. № 320-О-П [6] указано на то, что обоснованность расходов должна оцениваться с учетом обстоятельств, свидетельствующих о намерении налогоплательщика получить экономический эффект в результате реальной предпринимательской или иной экономической деятельности. При этом результат осуществления расходов как некий экономический эффект или мерило обоснованности при оценке применяться не должен. И обоснованность расходов как налоговой выгоды не может ставиться в зависимость от эффективности использования капитала.

А поскольку налоговое законодательство регулирует только налоговые правоотношения и не является регулятивом хозяйственной деятельности, а тем более способом обеспечения ее эффективности, то и обоснованность расходов не может оцениваться с точки зрения целесообразности, рациональности, эффективности и результативности.

Кроме того, в силу принципа свободы экономической деятельности (ст. 8 Конституции РФ), налогоплательщик самостоятельно оценивает эффективность и целесообразность своей деятельности. Если изучить положения ст. 31 НК РФ [4], то можно выявить, что налоговые органы не наделены полномочиями давать оценку и проводить проверки эффективности деятельности налогоплательщиков. То есть правом оценивать обоснованность расходов через экономическую эффективность их осуществления конкретным налогоплательщиком в рамках осуществления налогового контроля налоговые органы не наделены. Но опять же, в вышеуказанном Определении КС РФ установлено, что обязанность доказывания необоснованности расходов возлагается на налоговые органы.

Тем самым обоснованность таких расходов определяется самим налогоплательщиком при принятии решения не только при создании резерва по сомнительным долгам, но и при списании сумм безнадежных долгов. Потому что иначе налогоплательщик обязывался бы совершать действия по взысканию долгов, получить исполнение которых не представляется возможным, но сопряжено с дополнительными затратами.



Конечно же, возможно и создание искусственных схем и злоупотреблений, связанных с завышением расходов, в силу того, что обязательства, задолженность по которым признается сомнительной либо безнадежной, вообще реально не существовали, то есть они существуют только в данных бухгалтерского учета в результате искусственно созданного документооборота при отсутствии реальных хозяйственных операций и отношений, связанных с реальной деятельностью. Но в данном случае вполне применима доктрина обоснованности налоговой выгоды, изложенная в Постановлении Пленума ВАС РФ от 12 октября 2006 г. № 53 [10]. Тем самым налогоплательщик, признавая для целей налогообложения в составе внереализационных расходов суммы отчислений в резерв по сомнительным долгам либо суммы безнадежных долгов, должен предусмотреть сбор и сохранность доказательств как возникновения долга, так и реальности существования должника. А также то, что при выборе контрагента он действовал с должной осмотрительностью и осторожностью.

Другой неопределенностью, связанной с формированием резерва по сомнительным долгам, является отсутствие понятия срока возникновения сомнительной задолженности и определение этого срока в отношении обязательства, срок исполнения которого определен моментом истребования, а также в отношении обязательств с неопределенным сроком исполнения. Ведь, согласно п. 1 ст. 266 НК РФ, одним из условий квалификации задолженности как сомнительной является пропуск должником срока исполнения обязательства, предусмотренного договором.

Но ст. 314 ГК РФ [1] содержит указание на то, что не всегда срок исполнения обязательства может быть определен в договоре, то есть возможно возникновение обязательств с неопределенным сроком исполнения или обязательств, срок исполнения которых определяется моментом истребования. А такие обязательства должны быть исполнены в разумный срок. Обязательства не исполненные в разумный срок, а также обязательства, срок исполнения которого определен моментом истребования, должны быть исполнены в течение семи дней с момента предъявления кредитором требования о его исполнении. Правда, если иное не вытекает из требований закона, иных правовых актов, условий и существа обязательства, обычаев делового оборота. Например, согласно ст. 810 ГК РФ [2], в отношении займа, срок возврата которого не определен или определяется моментом истребования, установлен тридцатидневный срок для возврата. Та-

ким образом, возможно возникновение неопределенности с определением момента исполнения обязательства и, соответственно, начала течения срока пропуска исполнения, то есть возникновения сомнительной задолженности.

Тем самым в отношении таких обязательств при квалификации их как сомнительных и включении в состав внереализационных расходов сумм отчислений в резервы, в силу неопределенности начала течения срока пропуска исполнения обязательства, возможны претензии налоговых органов как по факту формирования резерва, так и в отношении его размера. Поскольку, согласно п. 4 ст. 266 НК РФ [5], размер отчислений в резерв поставлен в зависимость от срока возникновения сомнительной задолженности, это может привести в итоге к тому, что обязательства с неопределенным сроком или обязательства, срок исполнения которых определен моментом истребования, могут исчезнуть из гражданско-правовых отношений между организациями, что может пагубно сказаться на всем гражданско-правовом обороте.

Кроме того, такая неопределенность налагает на налогоплательщика дополнительные обязанности, связанные с необходимостью сбора доказательств начала течения срока возникновения сомнительной задолженности как в части предъявления требования об исполнении обязательства, так и истечения разумного срока, также и об отсутствии оснований для применения специального разумного срока в отношении конкретного своевременно неисполненного обязательства.

В качестве вариантов решения данной проблемы на уровне налогоплательщика можно предложить следующее:

1. Четко определять сроки исполнения обязательств в договорах, заключаемых с покупателями.
2. В случае наличия неопределенности в сроке исполнения обязательства в договоре необходимо осуществлять сбор доказательств предъявления требований об исполнении обязательств, истечения срока, установленного для исполнения обязательства по требованию, а также отсутствия особого порядка определения срока исполнения обязательства.

Конечно, первый вариант не всегда применим и по сути своей вводит для хозяйствующего субъекта самоограничение в части свободы выбора форм и порядка осуществления гражданских прав и обязанностей.

Следование второму варианту сопряжено с дополнительными затратами труда, а также с

риском привлечения к ответственности за налоговые правонарушения, в случае если налоговый орган, проводящий мероприятия налогового контроля, и (или) суд посчитает такие доказательства не достаточными или ничтожными.

Кроме того, отсутствие понятия срока возникновения приводит к неопределенности начала срока его течения – это либо день, в котором должником допущен пропуск момента исполнения, либо это день, следующий за ним. При этом п. 2 ст. 6.1 НК РФ [4] установлено, что течение срока начинается со следующего дня после наступления события или совершения действия, определенного как начало события. То есть, если руководствоваться данной нормой, то сроки надо исчислять со дня, следующего за возникновением сомнительной задолженности, то есть со дня, следующего за истечением срока исполнения обязательства при отсутствии своевременного исполнения его должником.

Неопределенным также является порядок исчисления базы применения предельного ограничения суммы отчислений в резерв. Как следует из анализа положений ст. 266 НК РФ [5], в качестве базы следует применять сумму выручки от реализации товаров (работ, услуг), признанной для целей исчисления налога на прибыль организаций, в соответствии со ст. 249 НК РФ [5] за отчетный (налоговый) период. А для банков, кредитных потребительских кооперативов и микрофинансовых организаций в качестве базы применяется сумма дохода.

При этом, согласно ст. 274 НК РФ [5], налоговая база формируется нарастающим итогом с начала года. А согласно ст. 285 НК РФ [5], налоговый период по налогу на прибыль организаций установлен как календарный год. Отчетные периоды, согласно этой же статье, устанавливаются в зависимости от выбранной схемы уплаты авансовых платежей, а именно:

1. Один, два месяца и так далее до окончания года – при уплате ежемесячных платежей исходя из фактически полученной прибыли.

2. Первый квартал, полугодие и девять месяцев – при использовании всех остальных схем уплаты авансовых платежей.

То есть по сути своей отчетные периоды и, соответственно, данные налоговых деклараций формируются нарастающим итогом с начала года.

Поэтому возникает неопределенность и возможны два варианта применения предельного ограничения:

1. В качестве базы применения ограничения используется выручка за конкретный месяц (квартал).

2. В качестве базы применяется выручка, определяемая нарастающим итогом с начала года. При этом величина отчислений в резерв, подлежащая к включению в расходы, определяется после применения предельного ограничения к базе, рассчитанной нарастающим итогом с уменьшением на сумму отчислений, включенную во внереализационные расходы в прошлые периоды.

Так, в Письме МФ РФ от 6 апреля 2015 г. № 03-03-06/4/19198 [8] указано, что выручка определяется отдельно за каждый налоговый период. То есть при формировании резерва за 4-й квартал года необходимо в расчет брать выручку за год, а при формировании резерва в 1-м квартале следующего года – только за 1-й квартал. Но данные положения могут нарушать требования, изложенные в ст. 252 НК РФ [5], в части однократности включения затрат или убытков в расходы.

Но, если исходить из аналогии, то в отношении ряда рекламных расходов, нормируемых для целей налогообложения, в качестве базы применения нормативов также принимается выручка, которая определяется нарастающим итогом с начала года. И расходы, которые не были включены как сверхнормативные в одном отчетном периоде в течение налогового периода (года), могут подлежать к включению в последующие периоды, в связи с тем, что сумма выручки определяется (как и налоговая база по налогу на прибыль организаций) нарастающим итогом с начала года. Данный вывод сделан на основе анализа Письма МФ РФ от 6 ноября 2009 г. № 03-07-11/285 [9].

Поэтому более правильным видится применение данного ограничения нарастающим итогом с начала года, за вычетом сумм ранее произведенных фактических отчислений в резерв.

Проблема отсутствия четкого указания на документирование списания безнадежного долга в части обязательности проведения инвентаризации при списании долгов проявляется в следующем.

Как следует из положений ст. 266 НК РФ [5], проводить инвентаризацию дебиторской задолженности необходимо по состоянию на момент формирования резерва по сомнительным долгам, тогда как нормативные акты по бухгалтерскому учету, в частности п. 77 Положения по ведению бухгалтерского учета и отчетности [11], предписывают проведение инвентаризации при списании безнадежных долгов. Также списание производится на основании письменного обоснования и приказа руководителя. Но в налоговом

законодательстве нет указаний на то, какие документы являются достаточными для правильного документального оформления расходов. А правильное документальное оформление расходов – это одно из общих условий их признания, установленное ст. 252 НК РФ [5]. Кроме того, ст. 313 НК РФ [5] установлено, что ни один орган власти не вправе предписывать обязательные для налогоплательщика формы документов налогового учета. Судебная практика при трактовке таких положений ст. 252 НК РФ [5] исходит из того, что, поскольку налоговое законодательство не содержит ни понятия документа, ни требования к оформлению документов, то на основании принципа транзита применения понятий, установленных другими отраслями права на налоговые правоотношения, закрепленного в ст. 11 НК РФ [4], нужно руководствоваться понятиями и требованиями, закрепленными в законодательстве о бухгалтерском учете. Тем самым для правильного документального оформления данных расходов можно руководствоваться порядком и использовать документы, оформляющие списание безнадежных долгов в бухгалтерском учете. Но делать это следует при соблюдении условия соответствия признаков признания долга безнадежным как в бухгалтерском учете, так и для целей налогообложения.

Причем в налоговом законодательстве не определено, необходимо ли проводить инвентаризацию всей задолженности либо только той, в отношении которой возможно формирование резерва. Это очень важный вопрос, поскольку решение его влияет на объем работ при проведении инвентаризации и в целом на трудоемкость процесса исчисления налогов и сборов и налогового учета. Также данная проблема усугубляется тем, что инвентаризацию необходимо проводить на момент возможного формирования резерва, то есть на последнее число отчетного (налогового) периода (ежемесячно или ежеквартально), что также сказывается на затратах учетного труда. Поэтому видится целесообразным проводить инвентаризацию не всей дебиторской задолженности, а только той, в отношении которой предусмотрено формирование резерва, то есть задолженности, возникшей по расчетам за реализованные товары (продукцию), работы, услуги.

Неопределенность применения способов обеспечения исполнения обязательства при признании долга сомнительным проявляется в том, что налоговое законодательство не содержит указаний на то, что для отказа в квалификации долга как сомнительного эти способы должны применяться совместно или достаточно только применения одного из них. Поскольку в ст. 266

НК РФ [5] идет перечисление способов обеспечения, применение которых делает невозможным признание долга сомнительным. И перечисление осуществляется через запятую, а не с применением союзов «и» или «или». Но данное перечисление, наверное, следует понимать как исключающее, нежели дополняющее. Хотя гражданское законодательство и не содержит запретов на применение различных сочетаний способов обеспечения исполнения одного и того же обязательства.

Тем самым применение сторонами обязательства хотя бы одного из способов обеспечения, указанного в ст. 266 НК РФ [5], не позволяет квалифицировать такой долг как сомнительный и формировать в отношении него резерв. Но необходимо указать на то, что критерии признания долга сомнительным не могут применяться для признания долга безнадежным.

Проблема отсутствия четких регламентаций действий, необходимых к выполнению, с резервом по сомнительным долгам проявляется в следующем. В случае прекращения обязательства исполнением, если ранее в отношении него формировался резерв по сомнительным долгам, никаких действий с резервом в данной ситуации законодательством не предусмотрено. Аналогично и в отношении прекращения обязательства иными способами, кроме влекущих признание долга безнадежным.

Но данная проблема может быть решена следующим образом. При проведении инвентаризации дебиторской задолженности на последнее число отчетного (налогового) периода суммы прекратившихся обязательств, ранее признанных в качестве сомнительных, не должны учитываться при формировании резерва, то есть должны быть исключены. Соответственно, сумма вновь создаваемого резерва будет меньше, чем созданная на предыдущую дату проведения инвентаризации, что приводит к восстановлению суммы резерва в порядке, предусмотренном п. 5 ст. 266 НК РФ [5].

Тем самым формирование резерва по сомнительным долгам является не таким простым и тривиальным процессом, как может показаться на первый взгляд. И идеальным решением данных проблем является, конечно же, совершенствование законодательства о налогах и сборах.

#### **Библиографический список**

1. Гражданский кодекс РФ. Часть 1 от 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ // Российская газета, № 238-239, 08.12.1994.
2. Гражданский кодекс РФ. Часть 2 от 26 января 1996 года № 14-ФЗ // Собрание законодательства РФ, № 5, 29.01.1996.

3. Конституция РФ // Собрание законодательства РФ. – № 31. – 04.08.2014.

4. Налоговый кодекс РФ. Часть 1 от 31 июля 1998 года № 146-ФЗ // Российская газета. – № 148–149. – 06.08.1998.

5. Налоговый кодекс РФ. Часть 2 от 5 августа 2000 года № 117-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – № 32. – 07.08.2000.

6. Определение КС РФ от 4 июня 2007 г. № 320-О-П «По запросу группы депутатов государственной думы о проверке конституционности абзацев второго и третьего пункта 1 статьи 252 Налогового кодекса Российской Федерации» [Текст] // Вестник Конституционного Суда РФ. – № 6. – 2007.

7. Письмо МФ РФ от 21 сентября 2007 г. № 03-03-06/1/688 // СПС «КонсультантПлюс».

8. Письмо МФ РФ от 6 апреля 2015 г. № 03-03-06/4/19198 // СПС «КонсультантПлюс».

9. Письмо МФ РФ от 6 ноября 2009 г. № 03-07-11/285 // СПС «КонсультантПлюс».

10. Постановление Пленума ВАС РФ от 12 октября 2006 года № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды» [Текст] // Вестник ВАС РФ. – № 12. – 2006.

11. Приказ МФ РФ от 29 июля 1998 года № 34н «Об утверждении положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – № 23. – 14.09.1998.

УДК 336.226.4

## ОСОБЕННОСТИ КАМЕРАЛЬНОЙ НАЛОГОВОЙ ПРОВЕРКИ ПО НДС

*Т. Г. Суханова*

**Аннотация.** В статье рассматриваются отличительные черты камеральной налоговой проверки по НДС как эффективного инструмента пополнения доходной части бюджета РФ. Исследованы нововведения в налоговом законодательстве, касающиеся порядка проведения камеральной проверки по НДС.

**Ключевые слова:** камеральная налоговая проверка, НДС, изменения в налоговом законодательстве.

## CHARACTERISTICS OF CAMERAL TAX OF VAT

*T. G. Sukhanova*

**Abstract.** This article discusses the distinctive features of cameral tax audit of VAT as an effective method to replenish revenue of the budget the Russian Federation. The author provides a detailed review of the latest changes in tax legislation relating cameral tax audit of VAT.

**Keywords:** cameral tax audit, VAT, changes in tax legislation.

Для сферы налогового контроля характерно рассредоточение спорных вопросов и задач контрольных мероприятий в зависимости от вида налогов. В числе приоритетных направлений развития налогового контроля на протяжении последних нескольких лет остается вопрос совершенствования налогового администрирования НДС, поступления от которого составляют более четверти всех доходов бюджета. Так, в 2013–2014 гг. поступления от НДС в общем объеме доходов федерального бюджета составили 27,18 % и 26,69 % соответственно, что подтверждает значительную роль данного налога в формировании бюджета РФ.

Основной формой налогового контроля являются налоговые проверки, занимающие наиболее значимое место в системе контроля, осуществляемого налоговыми органами. Среди налоговых проверок особую актуальность приоб-

ретает изучение организации проведения камеральных проверок как планового, индивидуального, повседневного контроля за деятельностью налогоплательщиков.

Камеральные налоговые проверки как форма оперативного реагирования позволяют выявить и предотвратить правонарушения по НДС на их начальной стадии, обеспечив тем самым своевременное и полное поступление налоговых доходов в бюджетную систему РФ.

Следует отметить, что Налоговый кодекс РФ (далее – НК РФ) выделяет два вида налоговых проверок: выездную и камеральную. Однако законодатель официально не приводит точного определения этих видов проверок, хотя, по сути, камеральная налоговая проверка является формой текущего документального контроля за соблюдением налогового законодательства, который проводится на основе налоговых деклараций

и документов, представленных налогоплательщиком, а также других документов о деятельности налогоплательщика, имеющихся у налогового органа.

Стандартно камеральная налоговая проверка по НДС начинается с подачи налогоплательщиком декларации в ту налоговую инспекцию, в которой он состоит на учете по месту нахождения организации или по месту жительства физического лица, зарегистрированного в качестве индивидуального предпринимателя.

С 1 января 2015 г. в законную силу вступило множество изменений, являющихся частью стратегии развития камерального контроля и направленных, в первую очередь, на повышение качества и эффективности системы администрирования НДС.

Так, законодатель изменил срок представления декларации уплаты налога, продлив его на 5 дней. Еще в 2014 г. налогоплательщик обязан был подать декларацию в контролирующий орган не позднее 20 числа месяца, следующего за истекшим налоговым периодом, теперь же отчитаться по НДС необходимо до 25 числа месяца, следующего за отчетным кварталом.

Налоговые органы с целью полномасштабного контроля оборота счетов-фактур с 2015 г. централизованно собирают информацию, относящуюся к исчислению НДС. В рамках обозначенной цели ФНС России была разработана и введена в промышленную эксплуатацию автоматизированная система контроля НДС-2 (далее – АСК НДС-2), которая осуществляет сверку контрольных показателей из счетов-фактур и книг покупок (продаж) налогоплательщика с его контрагентами.

В связи с этим законодательно установлена обязанность налогоплательщиков, налоговых агентов, а также лиц, выставяющих или получающих счета-фактуры с выделенной суммой налога, сдавать декларации по НДС исключительно в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи (далее ТКС), а бумажный носитель считается недействительным. Кроме того, на плательщиков также возлагается обязанность по обеспечению получения от налогового органа в электронной форме по ТКС через оператора электронного документооборота документов, которые используются налоговыми органами при реализации своих полномочий в отношениях, регулируемых законодательством о налогах и сборах. Налогоплательщик обязан подтвердить получение подобного требования или уведомления, передав налоговикам электронную квитанцию. Сделать это нужно в течение

шести рабочих дней со дня отправки документов инспекцией. Если в отведенный срок налогоплательщик не передаст квитанцию о приеме требования или уведомления, инспекторы вправе в течение 10 дней по истечении срока передачи квитанций принять решение о приостановлении операций по счетам.

Начиная с налогового периода за 1 кв. 2015 г., декларация по НДС представляется в соответствии не только с новым форматом, но и с новой формой, которая дополнена разделами 8–12, где отражаются сведения из книги покупок и книги продаж, журнала учета полученных и выставленных счетов-фактур в отношении операций, осуществленных в интересах другого лица, что позволит налоговой службе получать информацию в разрезе отдельных операций. Введение этого новшества не вызвало дополнительной нагрузки на налогоплательщика, так как обязанность вести книги покупок (продаж) на них возложена давно. Новинкой является включение этих данных в саму декларацию, что позволит налоговой службе получать информацию в разрезе отдельных операций.

В связи с введением обязанности налогоплательщиков сдавать декларацию только в электронном виде возможность налоговых органов отказать в принятии декларации, поданной в установленном формате, практически отсутствует. Конечно, допущенные плательщиком ошибки или неточности впоследствии послужат основанием для вопросов со стороны налоговых органов, однако они не могут послужить поводом для отказа в приеме налоговыми органами такой декларации.

Итак, после того как налогоплательщик представил декларацию в налоговую инспекцию, все ее данные вместе и информацией из книги покупок (продаж) и данные из счетов-фактур подвергаются автоматизированному контролю. На этом этапе осуществляется проверка арифметической стороны рассчитанных налогоплательщиком показателей, а также сопоставление данных одной декларации с другой, когда продавец декларирует продажи, а покупатель, соответственно, претендует на вычет.

Камеральной налоговой проверкой могут быть выявлены ошибки в налоговой декларации и (или) противоречия между сведениями, содержащимися в представленных документах, либо выявлены несоответствия сведений, представленных налогоплательщиком, сведениям, содержащимся в документах, имеющихся у налогового органа, и полученным им в ходе налогового контроля. В этом случае проверяющий орган

обязан направить налогоплательщику запрос с предоставлением пояснений по возникшему у них вопросу.

Если ошибка носит технический характер, как, например, ошибки в номере, дате счета-фактуры или в другом реквизите, не влияющем на сумму налога, то налоговые органы отправляют запрос налогоплательщику представить подтверждающие документы и мотивированные пояснения. В настоящее время ФНС совместно с создателями бухгалтерских систем разработали рекомендованные формы ответов на такие запросы, которые позволят налогоплательщику в автоматическом виде формировать ответы, пояснения на вопросы налоговых органов и без особых сложностей направить их по ТКС через оператора электронного документооборота в налоговые органы, что позволит снизить затраты как со стороны налогоплательщика, так и налоговых органов. На формирование и отправку таких пояснений налогоплательщику отводится пять дней. Представлять уточненную налоговую декларацию по НДС в таком случае не требуется.

Однако, если в ходе камеральной проверки были выявлены ошибки или противоречия, влекущие изменения суммы исчисленного налога, то плательщику представляется возможность представить уточненную декларацию. Подача уточненной декларации автоматически прекращает камеральную проверку поданной ранее декларации, но при условии, что налоговым инспектором еще не был составлен акт. Новая проверка начинается с момента подачи уточненной налоговой декларации и длится 3 месяца. При этом прекращение камеральной налоговой проверки означает прекращение всех действий налогового органа в отношении ранее поданной декларации.

Итак, если налогоплательщик подал налоговую декларацию по НДС с начисленным налогом к уплате в бюджет, то основная задача налоговых органов сводится в большей степени к контролю правильности и полноты исчисления налоговой базы. Как уже отмечалось, если камеральной налоговой проверкой не было выявлено нарушений, то есть безошибочно исчислена сумма налога, подлежащая зачислению в бюджет, проверка автоматически завершается.

Если в процессе проверки выяснится, что налоговая база по НДС занижена или допущены ошибки, повлекшие уменьшение суммы налога, то в этом случае составляется акт налоговой проверки.

Безусловно, декларации с заявленным налогом к возмещению находятся всегда на особом контроле, ведь это возврат средств из бюджета,

причем весьма значительных сумм. Как показывает практика, чаще всего налог к возмещению заявляют организации-экспортеры, реализующие товары за границу, поскольку для них предусмотрена ставка НДС в размере 0 %, а также те организации, которые осуществляют реализацию отдельных видов продукции, облагающихся по ставке НДС 10 %.

В этом случае камеральная налоговая проверка осуществляется не только в соответствии с общими правилами ст. 88 НК РФ, но и с учетом ст. 176 НК РФ, регламентирующей порядок возмещения НДС. Это вовсе не означает, что налогоплательщик, подавший такую декларацию, находится в каком-то ущемленном положении, так как налоговые органы будут проверять именно тех налогоплательщиков, которые, по их мнению, претендуют на получение налогового вычета не правомерно.

В рамках камеральной проверки налоговый инспектор имеет право на истребование необходимых для проверки документов, которые проверяемое лицо обязано предоставить в налоговый орган в течение 10 дней со дня получения соответствующего требования. При этом с 1 января 2015 г. налоговый орган может при проведении камеральной налоговой проверки по НДС истребовать у налогоплательщика документы и по другим основаниям, не связанным со льготой или возмещением налога.

Согласно новому п. 8.1 ст. 88 НК РФ, вступившем в силу с 1 января 2015 г., налоговый орган вправе истребовать у налогоплательщика счета-фактуры, первичные и иные документы, относящиеся к операциям, сведения о которых указаны в декларации по НДС, в следующих случаях:

1. Выявлены противоречия в сведениях об операциях, которые содержатся в декларации по НДС.
2. Выявлены несоответствия сведений об операциях, которые содержатся в декларации по НДС, представленной налогоплательщиком, сведениям об указанных операциях, которые содержатся в декларации по НДС, представленной в инспекцию другим налогоплательщиком.
3. Выявлены несоответствия сведений об операциях, которые содержатся в декларации по НДС, представленной налогоплательщиком, сведениям об указанных операциях, которые содержатся в журнале учета полученных и выставленных счетов-фактур, представленном в налоговый орган лицом, на которое, в соответствии с гл. 21 НК РФ, возложена соответствующая обязанность [3].

Однако запросить такие документы налоговики имеют право только в случае, если выявленные противоречия и несоответствия свидетельствуют о том, что занижена сумма НДС к уплате в бюджет или неправомерно завышена сумма налога к возмещению.

Наряду с дополнительными возможностями для истребования документов по НДС с 2015 г. законодательно предусмотрена возможность проведения осмотра территорий, помещений и предметов в ходе камеральной проверки исключительно по НДС. Целью осмотра является выяснение обстоятельств, имеющих значение для проверки. Так, например, налогоплательщик может заявить налоговый вычет от приобретения, к примеру, дорогостоящего оборудования. Фактически этого оборудования может и не быть, а счета-фактуры предъявлены фиктивно для незаконного возмещения налога из бюджета. До вступления в силу новой редакции НК РФ осмотр мог проводиться как мероприятие налогового контроля в рамках лишь выездной налоговой проверки либо в рамках камеральной проверки, но с разрешения проверяемого лица.

С 1 января 2015 г., в соответствии с изменениями, внесенными в п. 1 ст. 92 НК РФ, налоговые органы имеют право осуществлять осмотр территорий, помещений лица, в отношении которого проводится проверка, а также проводить осмотр документов и предметов в рамках камеральной проверки декларации по НДС только в следующих случаях:

1. Если представлена декларация по НДС с заявленной суммой налога к возмещению.

2. Если налоговый орган выявил противоречия либо несоответствия, свидетельствующие о занижении НДС к уплате в бюджет или о завышении суммы налога к возмещению.

Осмотр производится на основании мотивированного постановления должностного лица налогового органа, осуществляющего эту налоговую проверку. Указанное постановление подлежит утверждению руководителем (заместителем руководителя) налогового органа. Чтобы налоговому инспектору получить доступ к осматриваемому помещению налогоплательщика, он также обязан предъявить служебное удостоверение.

Особое внимание при камеральной проверке по НДС уделяется налогоплательщикам, имеющие низкую налоговую нагрузку по данному налогу. Такие налогоплательщики вызываются на комиссию налоговых органов по легализации налоговой базы. Предметом рассмотрения на заседаниях комиссии являются вопросы пра-

вильности формирования налоговой базы и полноты уплаты налогоплательщиком НДС. В соответствии с письмом ФНС от 17 июля 2013 г. № АС-4-2/12722 «О работе комиссий налоговых органов по легализации налоговой базы», отбор таких налогоплательщиков осуществляется на основании деклараций по НДС, представленных за ряд налоговых периодов, в которых отношение суммы НДС, подлежащей вычету, к сумме исчисленного налога с налоговой базы составила 89 % и более [4]. Данный показатель также рассчитывается в разрезе каждого субъекта в РФ. Так, в Волгоградской области на 1 января 2015 г. этот показатель составил 88,7 %. Превышение указанного показателя, скорее всего, обернется для налогоплательщика углубленной налоговой проверкой и, как было сказано выше, основанием для вызова на комиссию.

По окончании налоговой проверки декларации, в которой заявлен налог к возмещению из бюджета, налоговый орган обязан в течение семи дней принять решение о возмещении соответствующих сумм, если при проведении камеральной налоговой проверки не были выявлены нарушения законодательства о налогах и сборах.

В случае выявления нарушений законодательства о налогах и сборах в ходе проведения камеральной налоговой проверки уполномоченными должностными лицами налоговых органов должен быть составлен акт налоговой проверки.

Акт и другие материалы камеральной налоговой проверки, в ходе которой были выявлены нарушения законодательства о налогах и сборах, а также представленные налогоплательщиком (его представителем) возражения должны быть рассмотрены руководителем (заместителем руководителя) налогового органа, проводившего налоговую проверку, и по ним должно быть принято решение.

По результатам рассмотрения материалов камеральной налоговой проверки руководитель (заместитель руководителя) налогового органа выносит решение о привлечении налогоплательщика к ответственности за совершение налогового правонарушения либо об отказе в привлечении налогоплательщика к ответственности за совершение налогового правонарушения. Одновременно с этим принимается решение о частичном или полном возмещении налога либо об отказе в возмещении.

Решение о возмещении НДС может быть принято до завершения камеральной проверки, если налогоплательщиком применен заявительный порядок возмещения налога в соответствии со ст. 176.1 НК РФ. В этом случае налогопла-

тельщик вместе с декларацией предоставляет банковскую гарантию и заявление о применении заявительного порядка возмещения налога. Денежные средства возмещаются налогоплательщику за 12 дней, после чего проводится камеральная проверка.

При наличии у налогоплательщика недоимки по налогу, иным федеральным налогам, задолженности по соответствующим пеням и (или) штрафам, подлежащим уплате или взысканию органом производится самостоятельно зачет суммы налога, подлежащей возмещению, в счет погашения указанных недоимки и задолженности по пеням и (или) штрафам.

В случае, если налоговый орган принял решение о возмещении суммы налога (полностью или частично) при наличии недоимки по налогу, образовавшейся в период между датой подачи декларации и датой возмещения соответствующих сумм и не превышающей сумму, подлежащую возмещению по решению налогового органа, пени на сумму недоимки не начисляются.

При отсутствии у налогоплательщика недоимки по налогу, иным федеральным налогам, задолженности по соответствующим пеням и (или) штрафам, подлежащим уплате или взысканию сумма налога, подлежащая возмещению по решению налогового органа, возвращается по заявлению налогоплательщика на указанный им банковский счет. При наличии письменного заявления налогоплательщика суммы, подлежащие возврату, могут быть направлены в счет уплаты предстоящих платежей по налогу или иным федеральным налогам.

Решение о зачете (возврате) суммы налога принимается налоговым органом одновременно с вынесением решения о возмещении суммы налога (полностью или частично).

Поручение на возврат суммы налога, оформленное на основании решения о возврате, подлежит направлению налоговым органом в территориальный орган Федерального казначейства на следующий день после дня принятия налоговым органом этого решения.

Территориальный орган Федерального казначейства в течение 5 дней со дня получения указанного поручения осуществляет возврат налогоплательщику суммы налога, в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации, в тот же срок уведомляет налоговый орган о дате возврата и сумме возвращенных налогоплательщику денежных средств.

Налоговый орган обязан сообщить в письменной форме налогоплательщику о принятом

решении о возмещении (полностью или частично), о принятом решении о зачете (возврате) суммы налога, подлежащей возмещению, или об отказе в возмещении в течение 5 дней со дня принятия соответствующего решения. Указанное сообщение может быть передано руководителю организации, индивидуальному предпринимателю, их представителям лично под расписку или иным способом, подтверждающим факт и дату его получения.

Таким образом, рассмотрев методику проведения камеральной проверки по НДС, можно сделать вывод, что она отвечает основным задачам текущего налогового законодательства и позволяет налоговым органам оперативно реагировать на его нарушение в силу максимальной автоматизации процесса. К особенностям камерального контроля НДС можно отнести следующее:

1. Высокий уровень автоматизации процесса проведения камеральной проверки по НДС, который обеспечивается за счет функционирования АСК НДС-2 на основе сравнительного анализа данных, содержащихся в налоговых декларациях по НДС.

2. Возможность налоговых инспектор проводить осмотр в случае представления налогоплательщиком налоговой декларации с заявленным налогом к возмещению и в случае обнаружения ошибок и несоответствий, повлекших занижение суммы НДС, подлежащей уплате в бюджет.

3. Возможность налоговых органов приостановить операции по счетам налогоплательщика в случае не представления им в течение 6 рабочих дней квитанции о получении требования или уведомления.

#### *Библиографический список*

1. Биткина, И. К. Экономическая безопасность бюджетной системы страны: сущность, структура и методы оценки [Текст] / И. К. Биткина // В сборнике: Перспективные направления применения инновационных технологий в управлении. Межвузовский сборник научных трудов по материалам IV Межвузовской научной конференции молодых исследователей / под ред. О. В. Байдаловой. – Волгоград, 2013.

2. Брехова, Ю. В. Инвестиционный процесс в Волгоградской области: современное состояние и факторы развития [Текст] / Ю. В. Брехова, В. В. Яковенко // Научно-практический журнал «Экономика успеха». – 2013. – № 1-2 (2-3).

3. Брызгалин, А. В. Налоговые проверки: виды, процедуры, ограничения [Текст] / А. В. Брызгалин. – М.: Эксмо, 2012. – 52 с.



4. Пансков, В. Г. Налоги и налогообложение [Текст]: учеб. для бакалавров / В. Г. Пансков. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2012.–310 с.

5. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Текст]: от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ [с изм. и доп.] / Российская Федерация. Законы // Собрание законодательства РФ. – 2000. – № 32. – Ст. 3340.

6. Российская Федерация. Министерство финансов. Федеральная налоговая служба. О работе комиссий по легализации налоговой базы [Текст]: письмо Федеральной налоговой службы от 17.07.2013 г.

№АС-4-2/12722/ Российская Федерация. Министерство финансов. Федеральная налоговая служба. – Доступ из СПС Гарант.

7. Смолина, О. Соотношение камеральных и выездных проверок: вопросы доказывания [Текст] / О. Смолина // Налоговый Вестник. – 2014. – № 3.

8. Черник, Д. Г. Налоги и налогообложение [Текст]: учебник / Д. Г.Черник. – М.: Юрайт, 2013.

9. Чистякова, Л. Новая декларация по НДС [Текст] / Л. Чистякова // Налоговый Вестник. – 2015. – № 1.

# УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

## PERSONNEL MANAGEMENT

УДК 331.003

### О НЕОБХОДИМОСТИ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПОТРЕБНОСТИ В ПЕРСОНАЛЕ

*Л. А. Афанасьева, М. А. Гребенникова*

**Аннотация.** Данная статья посвящена процессам планирования и прогнозирования потребности в персонале с учетом современных подходов. В статье авторы рассматривают использование кадровых ресурсов на примере производственного предприятия и приводят практические рекомендации для внедрения на основе полученных исследований.

**Ключевые слова:** планирование, прогнозирование, управление персоналом, управленческие решения, кадровые ресурсы.

### ON THE NECESSITY OF STUDYING THE PROCESSES OF PLANNING AND FORECASTING THE NECESSITY OF STAFF

*L. A. Afanasyeva, M. A. Grebennikova*

**Abstract.** This article focuses on the processes of planning and forecasting the necessity of staff based on contemporary approaches. In the article the authors consider the use of staff resources on the example of the enterprise and provide practical recommendations for implementation on the basis of the research.

**Keywords:** planning, forecasting, personnel management, management decisions, human resources.

Одним из значимых факторов конкурентной позиции предприятия, непосредственно влияющих на результативность финансово-хозяйственной деятельности и общую эффективность системы менеджмента, является организация управления персоналом на предприятии.

В условиях рыночных отношений возникает потребность в новом типе работника. Она характеризуется соединением в одном лице работника и собственника производства. Количественные изменения трудовых ресурсов проявляются в совершенствовании их структуры, а качественные – в повышении уровня квалификации работников на основе их конкуренции на рынке труда [3, с. 12].

В связи с этим возникает необходимость исследования и применения новейших научных знаний и эффективных технологий в области управления человеческими ресурсами, применение методов формирования и управления трудовым коллективом, освоение современных инно-

вационных технологий работы с кадрами. Нужны новые подходы к таким проблемам, как кадровое планирование, прогнозирование кадрового резерва и планирование карьеры; нормативно-правовая база управления персоналом; контроль в системе управления персоналом; формирование здорового морально-психологического климата в коллективе. Повышение конкурентоспособности современных организаций невозможно без коренного улучшения технической и технологической базы, а так же кадрового потенциала, что сразу связано с вопросами обеспечения кадрового планирования и прогнозирования потребности в области управления персонала.

В связи с тем, что успешное функционирование промышленного предприятия зависит от уровня конкурентоспособности выпускаемой продукции, приходится признать необходимость разработки четкой методологии исследования и управления конкурентной стратегией предприятия, основанной на тесной взаимосвязи

общепризнанных законов экономических и управленческих наук [4, с. 43].

Рациональное использование кадровых ресурсов является одним из успешных факторов деятельности конкурентоспособной организации. И в первую очередь, данная работа начинается с изучения вопросов кадрового планирования и прогнозирования потребности в персонале. В сущности, успех кадрового планирования зависит в значительной степени от того, насколько тесно отдел кадров (управление по персоналу) в состоянии интегрировать эффективное планирование персонала с плановым процессом предприятия. К сожалению, кадровое планирование подчас недостаточно адекватно связано с полным общим планированием.

В качестве примера рассмотрим деятельность производственного предприятия. АО «Авиаавтоматика» им. В. В. Тарасова – разработчик и поставщик авиационной техники практически для всех отечественных самолётов и вертолётов, в том числе и поставляемых за рубеж, электроприводов для топливно-энергетического комплекса (ТЭК), нефтяной, газовой, химической отраслей промышленности и атомной энергетики, товаров народного потребления и др.

Цель АО «Авиаавтоматика» им. В. В. Тарасова – служение интересам государства, предоставление потребителям продуктов и сервисного обслуживания высокого качества и надежности, что позволит получить прибыль, необходимую для развития предприятия. Основными потребителями продукции Общества являются авиастроительные и авиаремонтные предприятия ВВС и гражданской авиации России, Украины, Белоруссии, Узбекистана, Казахстана, Индии, Китая и др.

В целом АО «Авиаавтоматика» им. В. В. Тарасова имеет прочные позиции на рынке сбыта не только в России, но и в странах ближнего зарубежья. Каждый год АО «Авиаавтоматика» им. В. В. Тарасова участвует в реализации программы дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряжённости на рынке труда Курской области, проводит опережающее профессиональное обучение, стажировку, переподготовку кадров.

Одной из важнейших сторон производственно-хозяйственной деятельности предприятия является сохранение и развитие своего научно-

технического и производственного потенциала, обеспечение долгосрочного развития, повышение конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках. От обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объем и своевременность выполнения всех работ, степень использования оборудования, машин, механизмов и, как следствие, объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль.

На современном этапе развития экономики существенно возрастает значимость персонала как ключевого фактора обеспечения конкурентоспособности современных организаций. Мировой экономический кризис негативно отразился на ситуации на рынке труда, что проявилось как в существенном сокращении числа заявляемых работодателями вакансий, так и в ужесточении требований к кандидатам [1, с. 94].

Основными задачами анализа являются изучение обеспеченности предприятиями и его структурных подразделений персоналом по количественным и качественным параметрам; оценка экстенсивности, интенсивности и эффективности использования персонала предприятия. Анализ количественного и качественного состава работников предприятия позволит разработать рекомендации по совершенствованию процессов планирования и прогнозирования потребности в персонале. При общем увеличении персонала наибольший рост произошел в категориях «Служащие», а в категориях «Рабочие», «Специалисты» и «Руководители», напротив, произошло уменьшение количества работников. Данная ситуация обусловлена развитием технологии, установкой нового оборудования. Изменилась также структура профессий, добавились новые специальности. За последние 2 года при общем росте персонала уменьшилось количество работников, имеющих базовое образование и имеющих среднее образование, что объясняется повышением требований к уровню квалификации. Хочется отметить то, что в 2014 г. было принято 122 чел. в возрасте до 30 лет (62 специалиста, 60 рабочих), из них 83 чел. – после окончания образовательного учреждения (45 – высшего профессионального, 15 – среднего профессионального, 23 – начального профессионального образования). Структура персонала по возрастному показателю дана в таблице 1.

Таблица 1

**Структура персонала по возрастному показателю**

Возрастная категория	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014/2012 гг., %	2014/2013 гг., %
До 30 лет	336	344	322	95,9	93,6
30-39 лет	310	312	313	100,9	100,3
40-49 лет	527	541	456	86,5	84,3
50-59 лет	914	970	853	93,3	87,9
60 и более	238	256	226	94,9	88,3

Средний возраст сотрудников общества составляет 47 лет. В качестве положительного момента можно отметить факт роста количества персонала в возрасте 30–39 лет. С другой стороны, можно отметить факт сокращения работников на предприятии, что можно оценить как отрицательное явление. Основную долю в группе рабочих по возрасту занимают люди в возрасте 30–39 лет, что свидетельствует о достаточной обеспеченности наиболее качественными трудовыми ресурсами. Доля работников 25–31 года слишком мала, что может в дальнейшем привести к значительному старению коллектива.

Для обеспечения гарантий занятости и минимизации риска высвобождения работников были использованы следующие меры:

- прекращен найм новых работников;
- ликвидированы имеющиеся вакансии;
- переведено и оставлено на рабочих местах 17 чел.;
- уволено по собственному желанию (из числа сокращаемых) 7 человек.

Итогом стало сокращение численности (39 работников общества). За отчетный период: принято 223 работника; уволено 318 работников, в т.ч. 153 работника по собственному желанию, 21 работник – по обстоятельствам, не зависящим от воли сторон. Коэффициент текучести кадров за 2010 г. составил 10,6 %. Порядок оформления трудовых отношений между работниками и работодателем осуществлялся в соответствии с ТК РФ В период 2009–2015 гг. количество работников-пенсионеров вырастет с 541 чел. до 1403 чел., с учетом возможного высвобождения (10 %) численность работников-пенсионеров составит от 487 чел. до 1263 человек. АО «Авиаавтоматика» им. В. В. Тарасова» осуществляет свою деятельность уже на протяжении 50-ти лет. В первые 10 лет существования предприятия была сформирована основная часть персонала, работающего по сей день.

Таким образом, в ближайшие годы сложится такая ситуация, когда коэффициент выбытия станет увеличиваться, и среднесписочная численность рабочих начнет резко сокращаться. Для поддержания нужного количества рабочих

следует развивать политику набора молодых кадров со своевременным наставничеством у опытных работников, которые, в частности, и являются пенсионерами и находятся на этапе ухода с производства.

Особое внимание отдается анализу обеспеченности предприятиями кадрами наиболее важных профессий. Согласно перечню востребованных на рынке труда профессий и специальностей на текущий момент, представленного предприятием, видно, что наиболее востребованными являются профессии рабочих, такие как токарь, фрезеровщик, токарь-расточник, сверловщик, слесарь мех. обработки, фрезеровщик (ЧПУ), штамповщик.

Планирование потребности в персонале производится на основе анализа качественных и количественных показателей численности, плановых показателей работы предприятия. Коэффициент текучести кадров на предприятии за последние три года снизился от 8,2 % до 6,8 %.

В настоящее время перед предприятием стоит задача постоянного наращивания темпов самостоятельной подготовки кадров, непрерывного повышения квалификации имеющегося персонала.

Современные подходы к управлению предприятием должны быть основаны на удовлетворении запросов и интересов сотрудников и общества в целом [2, с. 112].

В целом предприятию необходимо:

- изучить и применять кадровые технологии, используемые при прогнозировании потребности в персонале;
- применить стратегические приемы, применяемые при кадровом планировании и прогнозировании потребности в персонале;
- провести анализ потребности в персонале конкретного подразделения;
- разработать индивидуальный алгоритм стратегического прогнозирования персонала и обосновать его.

Целью кадровой политики АО «Авиаавтоматика» им. В. В. Тарасова» должно стать обеспечение всех процессов квалифицированным, компетентным персоналом для достижения вы-

соких результатов в области разработки, производства, эксплуатации изделий. Определение потребностей в персонале – важная HR-функция, выполняемая совместно службами управления персоналом и линейным руководством предприятия. Планирование потребности в персонале производится на основе анализа качественных и количественных показателей численности, плановых показателей работы предприятия.

*Библиографический список*

1. Афанасьева, Л. А. Социально-экономические факторы стимулирования результативности труда персонала [Текст] / Л. А. Афанасьева // Основы экономики, управления и права. – 2012. – № 3.

2. Афанасьева, Л. А. О необходимости разработки рекомендаций по формированию оптимального механизма, обеспечивающего реализацию стратегических задач организации [Текст] / Л. А. Афанасьева // Основы экономики, управления и права. – 2014. – № 4 (16).

3. Паронян, А. А. Влияние социально-экономических, технологических и физиологических факторов на воспроизводство и повышение эффективности использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве [Текст] / А. А. Паронян, Ю. А. Пахомова // Вестник КГСХА им. проф. И. И. Иванова. – 2014. – № 1.

4. Припадчева, И. В. Особенности управления конкурентной стратегией предприятия [Текст] / И. В. Припадчева // Актуальные вопросы экономических наук. – 2015. – № 43.

УДК 331.1

**УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

*А. С. Жураховский, Е. С. Шолотонова*

**Аннотация.** Управление организационными изменениями – тема актуальная не только в период экономической нестабильности. Современный бизнес динамичен, а потому понимать и уметь использовать методологию управления изменениями является насущной необходимостью каждого менеджера по персоналу. Во многих случаях ситуацией можно успешно управлять, снижая степень сопротивления изменениям, ускоряя процесс обновления и получая от этого большую отдачу.

**Ключевые слова:** алгоритм внедрения изменений, организационные изменения, сопротивление изменениям, инструменты по управлению изменениями, персонал, методология управления изменениями.

**HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IN THE CONDITIONS OF ORGANIZATIONAL CHANGES: METHODOLOGICAL ASPECT**

*A. S. Zhurakhovskii, E. S. Sholotonova*

**Abstract.** Management of organizational changes – the subject relevant not only in the period of economic instability. Modern business is dynamic, and therefore to understand and be able to use methodology of management of changes is an urgent need of each HR manager. Resistance of the personnel to organizational changes can't be considered exclusively as a negative phenomenon. In many cases the situation can be operated successfully, reducing the degree of resistance to changes, accelerating process of updating and receiving an output.

**Keywords:** algorithm of introduction of changes, organizational changes, resistance to changes, tools on management of changes, personnel, methodology of management of changes.

Управление изменениями (в международной терминологии – change management) – это динамический процесс планирования, эффективного руководства и контроля над внедрением инициатив, осуществляемым на уровне отдельных сотрудников, подразделений и организации в целом в ситуации перехода от текущего положения дел к желаемому состоянию.

Потребность в изменениях возникает у компаний в основном при необходимости со-

кращения расходов и перехода к лучшим стандартам работы, интеграции или выхода из кризисной ситуации. Обострение конкурентной борьбы и диверсификация части бизнеса компании также является толчком к принятию решения о внедрении в ее деятельность тех или иных изменений [7].

Следует отметить, что применение инструментов методологии необходимо для решения еще ряда важных задач [2]:

- получение реальной поддержки от функций и отделов компании для успешного внедрения программ и инициатив, направленных на повышение эффективности;

- обеспечение управляемого перехода к новым, улучшенным стандартам деятельности персонала;

- минимизация дезинтеграции среди всех заинтересованных лиц как внутри компании, так и в ее внешнем окружении;

- развитие в сотрудниках уверенности в том, что по-новому организованная работа создаст им определенные преимущества.

Остановимся подробнее на методологии управления организационными изменениями. Применение данной методологии имеет ряд преимуществ:

- повышает понимание происходящих процессов и приверженность персонала проводимым изменениям;

- снижает количество нештатных ситуаций и изменений стандартных процессов;

- превращает изменения в организованный процесс.

В целом алгоритм работы по внедрению проекта изменений в организации состоит из следующих основных этапов:

1 этап: планирование мероприятий проекта (исследование деловой культуры организации путем проведения интервью с руководителями, анкетирование всех сотрудников; формирование команд проекта; идентификация сотрудников разного уровня, призванных стать проводниками новых инициатив – агентами изменений);

2 этап: разработка коммуникационной стратегии и планирование мер по управлению группами внутри коллектива (внедрение и мониторинг коммуникационного плана);

3 этап: определение основных инициатив проекта (оценка текущей ситуации и разработка желаемого состояния по всем элементам проекта, составление списка инициатив для перехода к будущему состоянию);

4 этап: определение мотивационной стратегии (анализ мотивационных и демотивационных факторов, разработка и согласование инициатив нематериального стимулирования персонала);

5 этап: проведение коучинг-сессии (выпуск буклета с ключевыми ценностями компании, определение основных зон для обучения, разработка учебных материалов);

6 этап: внедрение инициатив проекта (вовлечение разных групп персонала), возложение на линейных руководителей ответственности за внедрение изменений на своем участке;

7 этап: оценка деятельности проекта (подведение результатов внедрения инициатив, сравнение ранее поставленных целей с полученными результатами, корректирующие действия в случае необходимости).

Сопrotивление персонала организационным изменениям нельзя считать исключительно отрицательным явлением. По сути, это реакция социальной системы на внешнее воздействие, которая может рассматриваться и как обратная связь [3].

Выделим основные барьеры, которые чаще всего возникают на пути внедрения изменений. Результаты исследования, проводимого среди руководителей 500 организаций в разных странах консалтинговой компанией McKinsey, показали, что девять из десяти самых серьезных препятствий для внедрения изменений связаны непосредственно с поведением сотрудников (см. табл. 1) [2]:

Таблица 1

**Барьеры для внедрения организационных изменений в компаниях**

Барьеры	Количество ответов
Ограниченные ресурсы компании	48
Лимитированные должностные полномочия	44
Отсутствие навыков управления изменениями	43
Сопrotивление руководителей среднего звена	38
Затянутый процесс внедрения нового IT-оборудования	35
Недостаточная коммуникация новых инициатив	35
Оппозиция персонала	33
Персонал (проблемы с обучением, мотивацией к изменениям)	33
«Усталость» организации	32
Нереалистичные планы/сроки проектов	31

Консалтинговая компания Deloitte&Touche в 1999 г. также провела опрос топ-менеджеров,

входящих в список Fortune 500. По их единодушному мнению, сопротивление персонала –

главное препятствие на пути любого типа организационных преобразований на всех этапах, от планирования до завершения [4].

В ряде источников [1; 9] описано несколько инструментов по управлению изменениями. Наиболее распространенные – модель изменений К. Левину, включающая три стадии: «замораживание», собственно процесс изменений и «размораживание», а также ADKAR-модель. Название последней модели составляет аббревиатура английских слов: awareness – осведомленность, компетентность; desire – желание; knowledge – знание; ability – способность (как знания переходят в действия); reinforcement – закрепление. Она предполагает обучающий инструмент в помощь работникам, задействованным в процессе изменений. Выбор инструментов обычно определяется командой изменений в соответствии с целями и ресурсами [6].

При сопровождении процесса изменения, идущего в компании, HR-служба играет несколько специфичных ролей [8]:

- роль бизнес-партнера, за которую лично отвечает руководитель службы персонала. Она предполагает четкое понимание сегодняшних и будущих потребностей бизнеса и тех шагов, которые следует предпринять, чтобы повысить эффективность компании;

- роль лидера-эксперта. Это означает лидерство в применении лучших практик, обеспечивающих вовлеченность сотрудников в реализацию стратегических целей компании.

При планировании преобразований стоит учитывать, что весь персонал компании, как правило, подразделяется на две группы [5]:

- первая – инициаторы и проводники изменений: топ-менеджеры, владельцы бизнеса, команда изменений, специалисты по персоналу, наиболее инициативные работники, обладающие ключевыми компетенциями, имеющие авторитет в своих группах.

- вторая – реципиенты изменений, большинство из которых настроены нейтрально. Они могут либо поддерживать преобразования, либо сопротивляться им в зависимости от того, насколько правильно будет проведена работа по реализации процесса. К этой группе могут быть отнесены долгожители компании, достигшие стабильного положения, которых полностью устраивает положение дел.

Подводя итоги, отметим, что применение методологии управления изменениями помогает преодолеть барьеры и обеспечивает возможность достижения намеченных бизнес-целей.

Очевидно, что ситуация является наиболее благоприятной тогда, когда в компании создается постоянная развивающая среда. Это означает готовность сотрудников менять и меняться. Такой коллектив легко принимает перемены, они для него естественны. Процесс внедрения изменений близок к идеалу, когда рассматривается персоналом как основополагающий принцип работы в компании.

Кроме того, на всех стадиях внедрения организационных изменений факторами успеха служат:

- четкое понимание сотрудниками роли процесса управления изменениями в достижении цели;
- вовлеченность сотрудников в процесс изменений;

- принятие адекватных мер по управлению сопротивлением процессу изменений;

- поддержание стандартов деятельности персонала в течение переходного периода;

- демонстрация инициаторами и проводниками изменений и их эффективности.

#### *Библиографический список*

1. Жураховская, И. М. Управление персоналом в условиях организационных изменений [Текст] / И. М. Жураховская, А. А. Чекан // Международная научно-практическая конференция: «Предпринимательская деятельность в условиях глобализации и интеграции экономики». – Вязьма: филиал ФГБОУ ВПО «МГИУ» в г. Вязьме, 2012.
2. Растеряева, Л. Методология управления изменениями [Текст] / Л. Растеряева // Справочник по управлению персоналом. – 2015. – № 2.
3. Свергун, О. Сила сопротивления: используем во благо [Текст] / О. Свергун // Справочник по управлению персоналом. – 2012. – № 1.
4. Крымов, А. Перемены: прогноз последствий [Текст] / А. Крымов // Справочник по управлению персоналом. – 2012. – № 1.
5. Лактионова, К. Управляемость – константа перемен / К. Лактионова // Справочник по управлению персоналом. – 2012. – № 1.
6. Лобанова, Т. Нестандартный подход к привычной работе / Т. Лобанова // Справочник по управлению персоналом. – 2012. – № 1.
7. Матюнин, Л. В. Проблемы стратегического планирования управления предпринимательством [Текст] / Л. В. Матюнин // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2014. – № 14.
8. Митюков, А. Управляемость изменениями через управление людьми [Текст] / А. Митюков // Справочник по управлению персоналом. – 2012. – № 1.
9. Управление человеческими ресурсами в условиях реформирования системы образования [Текст]: коллективная монография / под ред. доктора экономических наук, профессора С. И. Согниковой. – Новосибирск, 2014. – 199 с.

УДК 331.1

## ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*А. Ю. Истратий, Е. Г. Козлова*

**Аннотация.** В статье рассмотрена методика формирования основной заработной платы работникам промышленных предприятий, базирующейся на тарифной системе оплаты труда. Основой предлагаемой системы оплаты труда является тарифная система с включенным в нее механизмом гибкого регулирования тарифной части заработной платы, заключающимся в оценке особенностей трудовой деятельности персонала.

**Ключевые слова:** персонал, система стимулирования, материальное стимулирование, промышленные предприятия, тарифная система, гибкое регулирование.

## FEATURES OF THE SYSTEM OF MATERIAL INCENTIVES FOR PERSONNEL IN INDUSTRIAL ORGANIZATIONS FORMATION

*A. Istratiy, E. Kozlova*

**Abstract.** The article describes the method of forming the basic salaries of employees of industrial organizations based on the tariff system of remuneration. The basis of the proposed system of remuneration is the tariff system with the inclusion of flexible regulation mechanism of the tariff wage, is to assess the features of employment of personnel.

**Keywords:** personnel, incentive system, material incentives, industrial organizations, tariff system, flexible regulation.

Система материального стимулирования персонала промышленных предприятий, как известно, включает в себя денежную и неденежную часть. В данной статье будет рассмотрена именно денежная составляющая системы.

Формирование эффективной системы материального стимулирования персонала промышленных предприятий должно быть направлено на получение определенных результатов, основными из которых можно назвать [5]:

- достижение конкретных производственных целей;
- повышение уровня удовлетворенности персонала предприятия качеством трудовой жизни;
- рост творческой активности персонала.

Но достижение данных результатов определяется рядом условий [1]:

- эффективность материальной денежной части системы стимулирования персонала основана на четком понимании всеми работниками механизма расчета заработной платы;
- величина премиальной части вознаграждения персонала должна формироваться только теми показателями, на которые работники оказывают непосредственное (прямое) воздействие, т.е. могут контролировать и влиять на них на рабочем месте;

- работники должны принимать непосредственное участие в разработке системы материального денежного стимулирования.

Базовой частью формирования системы материального денежного стимулирования персонала является основная заработная плата и премиальные выплаты. Рассмотрим подробнее влияние данных элементов на формирование эффективной системы стимулирования персонала.

При расчете базовой величины заработной платы рекомендуется учитывать конечные результаты производственной деятельности всего коллектива, а также использовать те формы организации оплаты труда, которые способствуют усилению групповой кооперации и формированию коллективной заинтересованности в повышении конкурентоспособности своего предприятия [6].

Интерес работников в повышении коллективных результатов трудовой деятельности можно обосновать рядом существенных причин [4]:

- в условиях роста технико- и технологической емкости организации труда и производства, повышения значимости требований к знаниям и навыкам персонала все больше проблем возникает с выбором адекватных инструментов контроля за индивидуальными результатами труда;



- актуализируется значимость обеспечения максимально полной реализации творческого, интеллектуального, инновационного потенциала работников, что в значительной степени можно достигнуть в коллективных результатах труда, для повышения конкурентоспособности предприятия;

- возрастает интерес в коллективных результатах трудовой деятельности, что уменьшает отчужденность от средств производства и позволяет сформировать чувство сопричастности каждого работника к корпоративным ценностям, созданию позитивного настроения, формированию положительного социально-психологического климата;

- автоматизация производства, совершенствование методов и принципов управления организационными системами приводят к замене системы «один работник – одно рабочее место – одна операция» новой системой «группа работников – интегрированная система производства». Такой переход приводит к развитию самостоятельности, инновативности и повышению ответственности групп сотрудников за результаты своей деятельности.

Взяв за основу все вышесказанное, учитывая актуальность и масштабность в промышленном производстве использования тарифной системы оплаты труда, авторами в качестве актуального инструмента повышения эффективности систем материального денежного стимулирования персонала будет предложена тарифная система оплаты труда, с включенным в нее механизмом гибкого регулирования тарифной части.

Основываясь на проведенных исследованиях [1] в организациях промышленного типа, на сегодняшний день на предприятиях, использующих тарифную систему оплаты труда, размер тарифной ставки 1-го разряда должен быть не ниже величины прожиточного минимума трудоспособного населения в регионе (в 4 кв. 2014 г. эта величина составила в целом по России – 8885 руб., в Москве – 14330 руб., в Московской области – 10163 руб. [7]), при этом средняя заработная плата в организации должна поддерживаться на уровне не менее 4 прожиточных минимумов трудоспособного населения в регионе.

В основе предлагаемой авторами системы оплаты труда лежит тарифная система с включенным в нее механизмом гибкого регулирования тарифной части заработной платы, заключающимся в оценке особых параметров трудовой деятельности работников. Такую оценку работника рекомендуется проводить руководителю через определенные временные интервалы (оптимальный период – 1 год), используя, например,

метод Хейя (The Hay Guide Chart Profile Method) [2]. Для руководителя такая оценка позволит повысить собственное участие в управлении системой оплаты труда персонала возглавляемого им подразделения, и, как следствие, будет способствовать в целом росту эффективности системы материального стимулирования.

Диапазон между верхней и нижней границами величины тарифной ставки для каждого разряда должен быть установлен на уровне, который позволит максимально эффективно стимулировать работника по результатам труда.

Дифференциация величины тарифных ставок (должностных окладов) должна основываться на оценке персонала по следующим параметрам:

- уровень профессиональной подготовки;
- творческий потенциал;
- ответственность работника.

Получаем три ключевых фактора, влияющих на «отклонение» основной заработной платы от соответствующей тарифной ставки (должностного оклада). Для каждого из этих факторов предложим 5 степеней выраженности.

Рассмотрим данный механизм подробнее.

Первый фактор – уровень профессиональной подготовки персонала, который включает в себя теоретические знания, практические умения и навыки, которые использует работник при выполнении трудовых обязанностей. Они могут измеряться в глубину (значительные знания в узкой области деятельности) или широту (не значительные знания во многих областях деятельности).

Второй фактор – творческий потенциал, который, с одной стороны, представляет собой степень инновационного мышления, благодаря которому работник способен предлагать инновации, с другой – это уровень его самостоятельности. Этот фактор непосредственно связан с предыдущим при рассмотрении влияния внешней среды на трудовую деятельность (возможность ее контроля и структурированность).

Третий фактор – ответственность, то есть степень влияния рабочего места непосредственно на конечные результаты с учетом их значимости для предприятия. При этом ответственность желательно рассматривать с учетом второго фактора, так как работа может быть ответственной и при этом не требовать творческого подхода к ее выполнению, и наоборот – быть более творческой, но менее ответственной, или иметь равный баланс между этими показателями.

Возможные уровни значимости и характеристики каждого фактора для работников промышленных предприятий приведены в таблице 1. При этом итоговые коэффициенты будут находиться в диапазоне от 0,15 до 0,45.

Таблица 1

**Обоснование уровней значимости факторов системы гибкого регулирования основной части заработной платы работников промышленных предприятий**

Уро- вень	Значение показателя	Факторы		
		I. Профессиональная подготовка	II. Творческий потенциал	III. Ответственность
A	0,050	Обладает теоретическими знаниями, но не достаточно навыков для выполнения профессиональных обязанностей	- решения проблем стандартны и основываются на предыдущем опыте - существует возможность обратиться за помощью - работа осуществляется в соответствии с указаниями руководителя	Деятельность сбалансирована между разработкой и внедрением мероприятий
B	0,075	Знает методику выполнения работ и имеет навыки осуществления элементарных производственных/управленческих процедур	- решения проблем находятся в пределах собственных знаний и опыта - первичный анализ ситуации и формулирование некоторых рекомендаций - необходимо оперативное мышление	Вовлекается в разработку/анализ рекомендаций по решению возникающих проблем
C	0,100	Использует специализированные профессиональные навыки для выполнения обязанностей, полученные с помощью специального дополнительного обучения или длительного опыта выполнения работ	- отсутствие четких решений известных проблем - требуется работа в большом количестве областей, но с заданными целями - определение и анализ альтернативных путей выполнения работ	Концентрируется на разработке программ в своей функциональной области. Результаты могут влиять на дальнейшее развитие организации
D	0,125	Понимает и применяет теоретические знания во многих областях на практике (принципы, методы, подходы к работе)	- проблемы уникальны и требуют самостоятельности в нахождении решений - необходимо исследование и анализ многих решений для выделения наиболее целесообразного - общая цель известна, но работник сам определяет пути ее достижения	Имеет право принимать окончательные решения в своей функциональной области
E	0,150	Обладает глубокими знаниями в одной или двух областях, имеет значительный практический опыт	- нахождение неординарных решений проблем - необходимо стратегическое мышление с существенным планированием развития ситуации - способность интерпретировать и оценивать комплексные проблемы	Отвечает за результат выполнения общеорганизационных программ

Основываясь на предлагаемой системе, для расчета основной заработной платы рабочего организации коммунального водоснабжения и водоотведения 5-го разряда следует придерживаться следующей последовательности действий:

1. Определить величину тарифной части заработной платы без учета рассмотренных факторов.

2. Определить уровень значимости каждого из 3-х факторов для работника.

3. Рассчитать величину основной заработной платы с учетом итогового коэффициента.

Проведем для примера расчеты для работников организаций ЖКХ. Согласно «Отраслевому тарифному соглашению в жилищно-коммунальном хозяйстве Российской Федерации

на 2014–2016 гг.» (утв. Минрегионом России, Общероссийским отраслевым объединением работодателей «Союз коммунальных предприятий», Общероссийским профсоюзом работников жизнеобеспечения 09.09.2013), ред. от 05.12.2014), размер тарифной ставки работников организации коммунального водоснабжения и водоотведения 1-го разряда составляет 7056 рублей. Так как рабочий имеет 5-й разряд (тарифный коэффициент 2,16), то его основная заработная плата составляет 15240,96 рублей. В Едином тарифно-квалификационном справочнике работ и профессий рабочих [3] прописаны основные характеристики и примеры работ, а также что должен знать рабочий. Пусть для данной должности, согласно таблице 1, соответствуют следующие значения факторов: ИВ (0,075), ИВ (0,075), ИА (0,050), тогда итоговое значение коэффициента составит 0,2. В рассматриваемом примере основная заработная плата слесаря-сантехника 5-го разряда, рассчитанная на основе предлагающейся системы оплаты труда, составит 18289,15 руб. (абсолютное «отклонение» от соответствующей тарифной ставки составит 3048,19 руб.). Используя данную методику можно рассчитать основную заработную плату для каждой должности любого предприятия, использующего тарифную сетку.

Основными преимуществами использования предлагаемой тарифной системы оплаты труда с включенным в нее механизмом гибкого регулирования тарифной части для персонала промышленных предприятий можно назвать:

- рост привлекательности систем материального денежного стимулирования на рынки труда своего региона;
- возможность обеспечить наглядность и обоснованность зависимости размера основной заработной платы работника от ключевых квалификационных факторов: профессиональной подготовки, творческого потенциала и ответственности;
- существенная децентрализация функции стимулирования в рамках предприятия;
- обеспечение перспектив профессионального роста для работников конкретных должностей,

что обеспечит прозрачность карьерного продвижения.

Таким образом, предлагаемые практические рекомендации по формированию и развитию систем материального денежного стимулирования персонала промышленных предприятий направлены, с одной стороны, на удержание работников старших возрастных групп, привлечение молодых специалистов, а с другой – на инициацию творческого подхода к решению производственных задач. Результатом внедрения разработанных мероприятий должно стать повышение эффективности функционирования промышленных предприятий.

### Библиографический список

1. Афанасьева, А. Ю. Формирование и развитие систем мотивации и стимулирования персонала предприятий авиационной промышленности [Текст]: дис. ... канд. экон. наук / Афанасьева А. Ю. – М., 2011. – 195 с.
2. Ветлужских, Е. Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методика. Практика [Текст] / Е. Ветлужских. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007 – 133 с.
3. Единый тарифно-квалификационный справочник работ и профессий рабочих [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://instrukciy.narod.ru/etkc.html>. – 21 апр. 2015.
4. Истратий, А. Ю. Проблемы формирования и развития систем мотивации и стимулирования персонала промышленных организаций [Текст] / А. Ю. Истратий, Е. Г. Козлова // Вестник Московского государственного областного университета. Серия «Экономика». 2013. – № 1.
5. Истратий, А. Ю. Проблемы формирования эффективной системы мотивации и стимулирования персонала организации [Текст] / А. Ю. Истратий // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2014. – № 14.
6. Коренькова, Т. В. Проблемы делегирования полномочий в процессе управления персоналом промышленных организаций [Текст] / Т. В. Коренькова, А. А. Чекан // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 12.
7. Прожиточный минимум в 2014 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://advocatshmelev.narod.ru/prozhitochnyj-minimum.html> – 21 апр. 2015 г.

УДК 331.1

**ПРОБЛЕМЫ И ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ТИПОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ  
УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ  
ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ОРГАНИЗАЦИИ**

*А. А. Чекан, И. М. Жураховская*

**Аннотация.** В статье рассматриваются проблемы и особенности применения типовых технологий управления персоналом организации на различных этапах ее развития: изменение подходов к формированию состава персонала, необходимость проработки различных сценариев развития бизнеса, гибкое использование персонала, формирование планов организации относительно человеческих ресурсов.

**Ключевые слова:** кадровая политика, кадровое планирование, персонал, жизненный цикл организации, набор персонала, подбор персонала, план назначений.

**PROBLEMS AND FEATURES OF APPLICATION OF STANDARD TECHNOLOGIES  
OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT AT VARIOUS STAGES OF LIFE CYCLE  
OF THE ORGANIZATION**

*A. A. Chekan, I. M. Zyrakhovskaya*

**Abstract.** In article the main features and key difficulties of application of standard technologies of human resource management of the organization at various stages of its development are considered: rapid growth and stabilization. In particular, change of approaches to formation of structure of the personnel, need of study of various scenarios of development of business, flexible use of human resources, formation of plans of the organization of rather human resources will be considered.

**Keywords:** personnel policy, personnel planning, personnel, life cycle of the organization, set of the personnel, staff recruitment, plan of appointments.

Кадровая политика организации во многом зависит от размера бизнеса, отрасли, стратегии, финансовых возможностей, идеологических установок руководства в отношении работы с персоналом и, конечно, от стадии развития.

Критические точки контроля в кадровом аудите при планировании персонала – фактическая потребность в персонале; затраты на формирование кадрового состава [3].

В ряде источников [4; 7; 8] принято разбивать жизненный цикл организации на 5 и 10 стадий и более. В данной статье будут рассмотрены две стадии развития организации: быстрый рост и стабилизация. Далее более подробно остановимся на каждой из них.

Стадия быстрого роста характерна для компаний, выходящих на рынок, работающих на растущем рынке, и руководство которых принимает энергичные меры по экспансии на рынке, даже если он не растет.

Быстрый рост компании может происходить в форме [5]:

- увеличения объема продаж, производства товаров, объема и количества оказываемых услуг, дохода;
- расширения сети продаж;

– расширения ассортимента производимых (поставляемых) товаров, оказываемых услуг.

По каждому из перечисленных направлений компания, прежде всего, нуждается в увеличении численности сотрудников, то есть в организации их постоянного набора для удовлетворения собственного спроса. Необходимо подчеркнуть, что надо позаботиться и об оборудовании новых рабочих мест и включении новых сотрудников в бизнес-процессы (их адаптация, вводное обучение, мотивация).

Нередко работа по набору персонала идет стихийно. Если же организация хочет ее спланировать, то нужно спрогнозировать темпы роста бизнеса (и соответствующего увеличения численности сотрудников), возможности набора сотрудников определенного профиля на рынке труда и текучесть собственного персонала.

Следует помнить, что в период быстрого роста коэффициент текучести персонала может существенно превышать норму. Например, для категорий работников, в отношении которых карьерный рост не предусмотрен (уборщиц и т.п.), норма текучести обычно вовсе не устанавливается, поскольку смена такого персонала незначительно сказывается на бизнесе [1].

При анализе текучести кадров важно понять, какие работники уходят, а какие остаются в организации, совпадает ли тенденция изменения качества персонала с ее стратегическими целями. В целом удовлетворенность трудовой деятельностью и сплочение рабочих групп в пределах компании могут снизить коэффициент текучести кадров. Контроль уровня текучести обуславливает возможность осуществления кадровых перестановок и карьерного роста лучших работников, что является для них дополнительным стимулом [2].

Подход к планированию набора персонала, когда организация наращивает объем продаж за счет увеличения численности менеджеров по продажам. В качестве базового параметра для расчета численности надо на основе имеющейся статистики задать плановый объем продаж на одного менеджера по продаже (V). Тогда требуемая численность менеджеров по продаже (N) определяется путем деления планового дохода компании от продаж (D), исчисляемого путем маркетинговых расчетов, на V [5]:

$$N = D / V \quad (1)$$

План набора новых менеджеров ( $N_n$ ) зависит от количества менеджеров, имеющих на начало планового периода ( $N_o$ ), и текучести всех менеджеров по продаже за тот же период ( $N_m$ ):

$$N_n = N - N_o + N_m \quad (2)$$

Если в компании несколько подразделений продаж, специализирующихся по продуктам или регионам, расчет следует проводить отдельно для каждого из них, а затем суммировать результаты.

Подход к планированию набора персонала в ситуации, когда организация наращивает объем продаж за счет расширения сети продаж. В этом случае в качестве базового параметра для расчета численности надо выбирать количество вновь открываемых офисов продаж или филиалов (O). Численность персонала каждого из офисов ( $N_{of}$ ) определяется технологией бизнеса. Общий прирост численности персонала в офисной сети (D) составит:

$$D = O \times N_{of} \quad (3)$$

План набора ( $N_n$ ) должен учитывать текучесть как уже работающих ( $N_p$ ), так и вновь набираемых сотрудников:

$$N_n = D + (D + N_p) \times K_m \quad (4)$$

где  $K_m$  – годовой коэффициент текучести персонала.

Поскольку качество набора в период быстрого роста компании обычно не очень высокое, то и увольнение занимает на этом этапе серьезное место в управлении персоналом.

Такая технология, как понижение в должности, на этапе быстрого роста практически не применяется, так как в этот период в компании еще не сложился пул экспертов, которых имеет смысл удерживать.

Отсутствие подобных прогнозов, работа без плана набора приводит к двум типичным проблемам: перегрузке сотрудников и (или) хронической недогрузке.

Типичным завершением этапа быстрого роста является переход организации на этап стабилизации. Организация, находящаяся на этапе стабилизации, борется за удержание своей доли на рынке или её умеренное увеличение при удержании объемных показателей.

Переход от быстрого роста к стабилизации, как правило, происходит на протяжении нескольких месяцев или даже лет.

На стадии стабилизации организация не получает сверхдоходов и вынуждена заботиться о повышении эффективности своей деятельности, в частности, за счет улучшения работы сотрудников. Если в период быстрого роста требуется персонал, обладающий на высоком уровне такой компетенцией, как активная жизненная позиция, то на этапе стабилизации на первый план выходят другие компетенции: коммуникация и организация работы [6].

Для решения задач управления составом персонала на этапе стабилизации целенаправленно используются все известные в этой области технологии: набор персонала, продвижение, перемещение, понижение, увольнение.

Этап стабилизации позволяет организации разработать стратегические планы развития бизнеса, а на их основе – планы набора персонала, рационального и гибкого его использования.

Для обеспечения полноценного управления составом персонала планы организации по использованию человеческих ресурсов должны включать следующие разделы: план набора с учетом прогноза текучести и выбытия персонала; план назначений (план продвижения и замещения); план перемещений и ротации.

План набора, в частности, необходим для того, чтобы обеспечить плановую трудоемкость компании достаточной по количеству и качеству рабочей силой. В плане также учитывается текучесть и выбытие персонала, оцениваемые на основе статистики и соответствующих трендов [10].

План назначений необходим для обеспечения преемственности руководства компании и, как правило, охватывает руководящие должности высшего и среднего звена управления ком-

панией. Инициатива разработки такого плана должна исходить от первого лица компании или даже от её акционеров.

План перемещения и ротации используется в российской практике реже. В него включают как горизонтальные перемещения исполнителей со сменой направления деятельности, так и временные перемещения руководителей и исполнителей в целях расширения из кругозора и квалификационного профиля.

В российском подразделении компании «Тетра Пак» уже несколько лет поддерживается успешная практика ротации персонала департамента финансов. Горизонтальные перемещения происходят практически между всеми участниками: бухгалтерской, налоговой и контроллинговой группами департамента. Во многих компаниях, реализующих программы развития стажеров, недавние выпускники университетов, отобранные для участия в программе, проходят стажировку практически во всех ключевых департаментах компании: от логистики и финансов до маркетинга и внутреннего аудита. Таким образом, выпускник стажерской программы получает не только полное представление о бизнес-процессах компании, но и более четкое понимание того, в какой профессиональной сфере он хотел бы развиваться и расти.

В зарубежных компаниях ротация применяется шире. Например, в компании «Дженерал Электрик» выпускники университетов в течение первого года работы проходят ротацию, которая включает работу в четырех подразделениях компании (одно из мест работы, обязательное для всех стажеров, – кадровая служба).

Международные стажировки (ротации) – это так называемые программы Globalmobility. Еще более ценный опыт сотрудник может получить, если ему представится возможность поработать в зарубежном подразделении компании. Если рассматривать такой опыт через призму концепции *deep practice*, то становится очевидным, что он является более ценным, ведь помимо коллектива подразделения у участника программы меняется локация, что обеспечивает ему полный выход из зоны комфорта, освоение новых приемов, техник, локальных практик и подходов к работе [9].

В заключение стоит ещё раз подчеркнуть, что компания, находящаяся на стадии стабили-

зации, нуждается, прежде всего, в четком планировании всех изменений в составе персонала.

#### *Библиографический список*

1. Громова, И. Вычисляем уровень текучести кадров [Текст] / И. Громова // Справочник по управлению персоналом. – 2015. – №1.
2. Истратий, А. Ю. Проблемы формирования и развития систем мотивации и стимулирования персонала промышленных организаций [Текст] / А. Ю. Истратий // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. – 2013. – № 1.
3. Козлова, Е. Г. Проблемы эффективного функционирования кадрового аудита в системе менеджмента организации [Текст] / Е. Г. Козлова, А. А. Чекан // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. – 2011. – № 1.
4. Матюнин, Л. В. Проблемы стратегического планирования управления предпринимательством [Текст] / Л. В. Матюнин // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2014. – № 14.
5. Ряковский, С. Управление составом персонала на этапе быстрого роста компании [Текст] / С. Ряковский // Справочник по управлению персоналом. – 2015. – № 1.
6. Ряковский, С. Управление составом персонала на этапе стабилизации [Текст] / Ряковский С. // Справочник по управлению персоналом. – 2015. – № 2.
7. Управление персоналом: современные проблемы и тенденции развития [Текст]: монография / под ред. Т. В. Кореньковой. – М.: Изд-во Московского государственного областного университета. – 2014. – 218 с.
8. Управление человеческими ресурсами в условиях реформирования системы образования [Текст]: коллективная монография / под ред. д-ра экон. наук, проф. С. И. Сотниковой. – Новосибирск: НГУЭУ, 2014. – 199 с.
9. Чекан, А. А. Проблемы развития персонала организации: анализ практики использования неформального обучения [Текст] / А. А. Чекан, И. М. Жураховская // Вестник Университета (Государственный университет управления), 2014. – № 14.
10. Чекан, А. А. Современные тренды в обучении и развитии персонала [Текст] / А. А. Чекан, Е. С. Шолотонова // В сборнике: приоритетные научные направления: от теории к практике сборник статей международной научно-практической конференции. – 2014.

УДК 331.1

## СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ДИВЕРСИФИЦИРОВАННЫХ КОМПАНИЙ

*Л. В. Матюнин*

**Аннотация.** Процедура оценки руководителей – особой категории персонала любой компании – должна быть вписана в общую программу повышения эффективности деятельности организации. Результаты оценочной деятельности следует использовать для принятия эффективных управленческих решений. При разработке процедуры оценки руководителей и выборе соответствующих инструментов HR-специалистам неизбежно приходится преодолевать ряд трудностей.

**Ключевые слова:** системный подход, оценка руководителей, методы оценки, инструменты оценки, модель компетенций руководителя, кейс.

## SYSTEM APPROACH TO THE ASSESSMENT OF HEADS OF THE DIVERSIFIED COMPANIES

*L. V. Matyunin*

**Abstract.** Procedure of an assessment of heads – special category of the personnel of any company – has to be entered in the general program of increase of efficiency of activity of the organization. Results of estimated activity should be used for adoption of effective administrative decisions. During the developing of procedure of an assessment of heads and a choice of the corresponding HR-tools experts inevitably should overcome a number of difficulties.

**Keywords:** system approach, assessment of heads, assessment methods, assessment tools, model of competences of the head, case.

Время от времени организациям необходимо проводить оценку персонала, поскольку для эффективного функционирования нужно располагать максимально объективными данными о личностном и деловом потенциале сотрудников, обеспечить оперативное управление и ротацию, определить внутреннюю перспективу для работников, мотивировать их на развитие вместе с компанией.

Ежегодные результаты отчета GlobalAssessmentTrendsReport 2014 показывают следующее: лишь 40 % компаний используют оценивание персонала для развития и решений по продвижению [10].

Критические точки контроля в кадровом аудите при оценке персонала: уровень затрат на организацию процедур оценки персонала; качественные и количественные критерии оценки [3].

Оценка руководителей – непростая задача для HR-департамента. В настоящее время бизнесу недостаточно оценки прошлых достижений руководителей или формального анализа документов. Будущее за комплексными методиками оценки персонала, позволяющими, в частности, спрогнозировать успешность руководителей в той или иной производственной ситуации [2].

Информационную подготовку участников можно проводить в устной или письменной форме с помощью информационного (мотивацион-

ного) письма. Распространяемое в корпоративных СМИ и целевым способом мотивационное письмо не единственный PR-ресурс. Для трансляции преимуществ оценки уместно организовать интерактивный семинар по оценке персонала среди работников HR-департамента, которые могли бы оперативно ответить на все вопросы персонала по предстоящей процедуре и даже предварить их, например, путем проведения интервью для корпоративных СМИ. Программа интерактивного семинара рассчитана на один день и предусматривает проведение мини-лекций, индивидуальную и групповую работу, направленную на закрепление полученных знаний и отработку необходимых навыков в области оценки персонала. [6].

В качестве наиболее эффективных методов оценки руководителей можно выделить [5]:

- метод критических ситуаций. Оценивается поведение работника во время чрезвычайных происшествий, принятия ответственного решения, решения незнакомой проблемы, урегулирования конфликтной ситуации и т.п.;

- метод графического профиля. Вместо количественных или качественных оценок используется графическая форма оценки (профиль личности). Данный метод позволяет сравнить оцениваемого с профилем «идеального» руково-

дителя, а также провести сравнение разных работников между собой;

- деловые игры. Этот метод предполагает проведение деловой игры, анализ знаний и умений, ранжирование игроков по их ролям (например, «генератор идей», «организатор», «критик», «эксперт», «наблюдатель» и др.) и оценка способности к работе в малой группе;

- анализ конкретных ситуаций. Проводится разбор конкретных ситуаций (описание которых может занимать до сотни страниц). Оцениваемые руководители должны определить важнейшие проблемы предложенных для анализа ситуаций и выработать предложения по их решению;

- «папка руководителя». В рамках данного метода устанавливаются приоритеты, разрабатывается план действий, на основе анализа специально разработанного пакета документов (писем, отчетов, докладных записок, телефонограмм и др.) принимаются решения.

Оценка руководителей – один из мощных инструментов развития компании. Однако положительный результат она дает лишь в том случае, если грамотно определены цели ее проведения и адекватно подобраны инструменты. Как показывает практика, наилучший результат достигается при совмещении методов оценки, ориентированных на результат, с методами оценки компетенций.

Для того, чтобы выбрать валидные инструменты оценки руководителей, необходимо [5]: четко определить цель оценки и подбирать соответствующие ей инструменты; использовать проверенные временем инструменты, покупать их у сертифицированных компаний, собирать рекомендации коллег; прежде чем проводить большую оценку, запускать пилотные проекты; повышать объективность оценки, применяя несколько разных инструментов или увеличивая количество оценщиков.

В компании ОАО «Ростелеком» были выделены и структурированы профессионально важные компетенции для руководителей [9]:

- Обеспечение эффективной командной работы (решение практических коллективных задач в установленные сроки; регулярное проведение административных мероприятий (совещаний, собраний и т.д.); выявление сильных и слабых мест в работе подчиненных; эффективное мотивирование; корректировка неэффективной деятельности работников; проведение командообразующих мероприятий; регулярное изучение социально-психологического климата);

- Делегирование (доведение до работни-

ков стратегических и оперативных целей; обеспечение получения этих знаний всеми работниками; персональная постановка задач; наделение работников необходимыми конкретными полномочиями; правильный выбор работников для делегирования задач);

- Профессиональные знания (демонстрация профессиональных знаний работникам; реализация на практике технических улучшений и доработок; разработка технических регламентов и инструкций для своего подразделения; наличие конкретных профессиональных знаний и умений);

- Лидерство (формирование корпоративных целей и ценностей, определение направленности групп; выработка умения быстро налаживать контакты с людьми; создание условий для самореализации в социуме; координация взаимоотношений в коллективе; объективность оценки персонального вклада в группах; представление и отстаивание интересов группы во внешней среде; обеспечение приемлемого уровня текучести персонала; поддержка высокого уровня производительности труда; влияние на социально-психологический климат в коллективе; скорость и качество выполнения оперативных и нефункциональных поручений; степень мобилизации работников при проведении изменений; обратная связь и персональная поддержка);

- Лояльность по отношению к компании (оперативное доведение до работников информации о новшествах в компании; разъяснение управленческих решений, принимаемых руководством; защита интересов компании при взаимодействии с внешней средой: клиентами, конкурентами; знание и систематическая пропаганда истории компании, ее достижений, направлений развития; соблюдение норм внутрикорпоративных отношений; работа и вклад в создание документов и практик, регламентирующих корпоративные отношения);

- Эффективное общение (проведение встреч с работниками; коммуникативная компетентность; личные выступления перед работниками; эффективная работа с неформальными лидерами; отсутствие жалоб со стороны работника).

В компании USTA GROUP руководителей оценивают по четырем блокам компетенций [1]:

- Профессиональные компетенции (знание отеля, номерного фонда, политики продаж, стандартов работы, навыки продаж и т.д.);

- Корпоративные (обучаемость, ответственность, лояльность компании, клиентоориентированность, работа в команде);

- Управленческие (постановка задач, делегирование, мотивирование, планирование, контроль, ориентация на результат);



– Личностные (стрессоустойчивость).

Особого внимания заслуживает оценка делегирования, так как практика показывает, что для определения этой компетенции необходим отдельный специальный кейс, позволяющий разграничить делегирование и простую постановку задачи [8].

Оценка всегда должна заканчиваться составлением индивидуального плана развития [7].

Приведем пример индивидуального плана развития для руководителей среднего звена, которые могут рассматриваться руководством компании в качестве претендентов на карьерное продвижение (см. табл. 1).

Формы обучения профессиональным навыкам и развития управленческих компетенций [4]:

1. СП – сессия стратегического планирования;

2. УН – программа развития управленческих навыков;

3. КК – тренинг развития коммуникативной компетентности;

4. ИК – индивидуальный коучинг (по согласованию личных целей и целей организации, управлению карьерой).

В заключение необходимо отметить, что с использованием системного подхода к оценке руководителей организация получит возможности для развития процессов управления и принятия определенных стандартов, повышения эффективности руководителей и через них – результативности деятельности вверенных им подразделений.

Таблица 1

**Индивидуальный план развития руководителей**

Компетенции	Поведенческие индикаторы	Рекомендации по развитию		
		Базовый уровень	Средний уровень	Высокий уровень
Системность мышления	Умение работать с большим объемом разнородной информации		СП	
	Умение структурировать информацию по разным основаниям		СП	
	Умение видеть ситуацию целостно, во взаимосвязи со всеми аспектами		СП	
Ориентация на конкретный результат	Умение четко формулировать нужный результат		УН	
	Способность удерживать значимую цель в критических ситуациях		УН	
	Умение достигать поставленных целей		УН	
Руководство группой (командное лидерство)	Умение брать на себя ответственность за ключевые решения			V
	Умение делегировать полномочия		УН	
	Способность мотивировать на достижение результата			V
Эффективность коммуникации	Презентационные навыки		КК	
	Умение взаимодействовать с людьми иных взглядов и убеждений		КК	
	Умение достигать своих целей в процессе коммуникации		КК	
Командная работа	Умение исполнять разные командные роли			
	Готовность активно вносить свой вклад в достижение общего результата			V
Мотивация на достижение	Готовность использовать максимальное количество личных ресурсов		ИК	
	Способность получать наилучший результат из возможных	V		
	Способность к самомотивации		ИК	
Готовность к изменениям	Умение использовать возможности для расширения своих навыков			V
	Способность к самообучению			V
Обоснованность и самостоятельность в принятии решений	Умение аргументировать и отстаивать свою позицию	V		
	Умение реализовывать свое решение на практике		УН	

В настоящее время бизнесу недостаточно оценки прошлых достижений руководителей или формального анализа документов. Будущее за комплексными методиками оценки персонала, позволяющими, в частности, спрогнозировать успешность руководителей в той или иной производственной ситуации.

**Библиографический список**

1. Антипина, М. Ассесмент – центр для руководителей: практическое решение [Текст] / М. Антипина, А. Ребасс // Справочник по управлению персоналом. – 2015. – № 1.
2. Бугова, Н. Центр оценки для руководителей производственных подразделений: практический аспект [Текст] / Н. Бугова, М. Ладионенко // Справочник по управлению персоналом. – 2014. – № 6.
3. Козлова, Е. Г. Проблемы эффективного функционирования кадрового аудита в системе менеджмента организации [Текст] / Е. Г. Козлова, А. А. Чекан // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. – 2011. – № 1.

4. Могилёвкин, Е. Ассесмент и обучение: тренды развития современных руководителей [Текст] / Е. Могилёвкин // Справочник по управлению персоналом. – 2014. – № 6.
5. Охунова, Н. Инструмент развития бизнеса [Текст] / Н. Охунова // Справочник по управлению персоналом. – 2014. – № 6.
6. Супрун, Е. Зачем нам эта оценка? Или внутренний PR оценочных мероприятий [Текст] / Е. Супрун // Справочник по управлению персоналом. – 2014. – № 6.
7. Филиппова, Е. Диагностика зон развития руководителей: секреты оценки компетенций [Текст] / Е. Филиппова // Справочник по управлению персоналом. – 2014. – № 6.
8. Чекан, А. А. Проблемы создания кейсов для управления персоналом в организациях [Текст] / А. А. Чекан, И. М. Жураховская // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. – 2013. – № 1.
9. Шлянчак, Д. Оценка лидеров команд и эффективности командной работа [Текст] / Д. Шлянчак // Справочник по управлению персоналом. – 2014. – № 6.
10. [http://www.shlsolutionpartner.com/au/resources/GATR\\_2014.pdf](http://www.shlsolutionpartner.com/au/resources/GATR_2014.pdf)

# АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

## TOPICAL ISSUES OF DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL SYSTEM

УДК 336.719

### РОЛЬ ПЛАТЁЖНОЙ СИСТЕМЫ В ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ БАНКА С ПЛАСТИКОВЫМИ КАРТАМИ

*И. А. Гринь, Р. А. Беспалов*

**Аннотация.** В данной статье рассматриваются две крупнейшие международные системы VISA и MasterCard, их сходства и отличия. Приводится описание осуществления транзакции на примере платежной системы MasterCard.

**Ключевые слова:** платежная система, транзакция, банк-эсквайр, банк-эмитент, платежная система Виза, платежная система МастерКард.

### THE ROLE OF THE PAYMENT SYSTEM IN THE BANK WORK ORGANIZATION WITH PLASTIC CARDS

*I. A. Grin, R. A. Bepalov*

**Abstract.** This article describes two major international payment systems VISA and MasterCard – their similarities and differences. The description of the transaction is described by the example of the MasterCard payment system.

**Keywords:** payment system, transaction, acquirer, issuer, VISA payment system, MasterCard payment system.

Платежные системы стали неотъемлемой частью различных финансовых учреждений в связи с признанием их важной роли в поддержке экономики, а также заинтересованностью управления банками в автоматизации банковских операций и услуг и их влияние на доходность и прибыль банков. С более широкой точки зрения, менее оптимальные методы использования платежных инструментов и/или неэффективных или плохо спроектированных систем для обработки этих платежей в конечном итоге могут отразиться на стабильности системы, экономического роста и развития.

Платежные системы движутся в направлении от узкого канала для перечисления денежных средств к более широкой интегрированной сети для передачи дополнительных форм стоимости.

Кроме того, создание сетей и систем для проведения розничных платежей может сыграть

существенную роль в поддержке доступа к финансовым ресурсам в развивающихся странах. Действительно, современные розничные технологии оплаты и инновационные программы по направлению текущих платежей могут и уже эффективно используются для интеграции ранее недостаточно или вовсе необслуживаемого населения. Доступ к широкому использованию населением страны таких современных платежных инструментов является залогом эффективного и безопасного использования платежных средств.

В виду всех выше перечисленных причин, Всемирный банк в течение последних 19 лет уделял особое внимание развитию платежных систем как одного из ключевых финансовых компонентов инфраструктуры страны и предоставляет различные формы помощи в более чем 100 странах мира.

Другими словами, платежная система является инфраструктурой (состоящей из различ-

ных компонентов, которые включают в себя институты, инструменты, правила и процедуры, стандарты и технические средства), учрежденной для перечисления денежных средств между сторонами, выполняющими взаимные обязательства. Ее техническая эффективность зависит от эффективности, с которой используются транзакционные деньги в экономике, а также рисков, связанных с ними. Эффективная платежная система снижает затраты, связанные с обменом товаров и услуг, и является необходимым условием для функционирования межбанковского рынка, денег и рынка капитала. Слабая платежная система может серьезно сказаться на стабильности и развивающемся потенциале экономики: ее неудачи могут выразиться в неэффективном использовании финансовых ресурсов, неравномерном распределении рисков между субъектами, фактических убытках для участников, потери доверия к финансовой системе и самому использованию денег.

Исторически сложилось так, что платежная система лежит в сердце банковского дела. Но еще в середине XX в., когда платежные технологии только развивались, платежные системы считались менее важными, чем другие аспекты финансовой системы, и рассматривались в основном как вопросы для структурных подразделений отделов информационных технологий, как Центрального банка, так и коммерческих банков.

Их не существовало вплоть до 1980-х гг., когда прения по поводу политических реформ совершенствования платежной системы получили должное внимание в странах с наиболее развитыми финансовыми системами [1].

Во-первых, в начале этого десятилетия было широко признано, что платежные системы являются основным капиталом центральных и коммерческих банков для расширения кредитов. Кроме того, финансовая либерализация рынка привела субъектов частного сектора и национальных регулирующих органов к вопросу выявления технических и организационных решений по удовлетворению растущего спроса на новые платежные сервисы, а также при защите экономики от угроз, исходящих от стремительно растущих объемов финансовых операций. Интернационализация финансовых рынков и случаи финансовых кризисов по всему миру способствовали более тесному сотрудничеству среди промышленных стран, а также стран с отсталой и развивающейся экономикой по вопросам совершенствования и применения стандартов по повышению безопасности контроля платежной системы.

В настоящее время самими крупными международными платежными системами на рынке банковских услуг являются VISA и MasterCard.

По данным на январь 2015 г., доля MasterCard в мире составляет 20 % платежного рынка. В России – 35 % с общим числом в 80 млн эмитированных карт, и более 2000 млрд карт Visa по состоянию на февраль 2015 г., которые принимаются к оплате в 20 млн учреждений по всему миру [5].

Согласно «правилам платежной системы МастерКард в России», процесс осуществления платежной операции с помощью данной платежной системы выглядит следующим образом (см. рис. 1).

Карты MasterCard, MasterCardElectronic и Maestro позволяют Держателям карт производить платежи или покупки без использования наличных денежных средств, снимать наличные денежные средства в банкоматах и в отделениях банка, производить платежи через банкоматы и отправлять средства на Карту или на счёт другого лица, совершать иные платежные операции. Карты Cirrus позволяют Держателям карт получать наличные в банкоматах и производить платежи через банкоматы. В типичной Операции купли-продажи участвуют четыре стороны: Держатель карты, Торговая точка, Эмитент и Эквайер [2].

В типичной Операции купли-продажи Держатель карты (А) приобретает товары или услуги у Торговой точки (В) с использованием Карты или иного платёжного средства. После того как Операция авторизована Эмитентом (D), Эмитент платит Эквайеру (С) с помощью процедуры расчёта сумму, равную стоимости Операции, за вычетом межбанковской комиссии и проводит Операцию по Карте или иным образом списывает сумму Операции из средств, предоставленных Держателем карты. Эквайер платит сумму покупки Торговой точке за вычетом сбора за обслуживание торговых точек. Эмитенты и Эквайеры могут привлекать третьих лиц в качестве Операционных центров для оказания им помощи в их деятельности в качестве Участника платежной системы, включая такие виды деятельности, как подготовка выписок для Держателей карт, поиск подходящих Торговых точек и направление запросов на авторизацию Операций.

Эквайеры обязаны предоставлять Торговым точкам (или обеспечить, чтобы Торговым точкам были предоставлены) материалы, требуемые для обработки Операций.

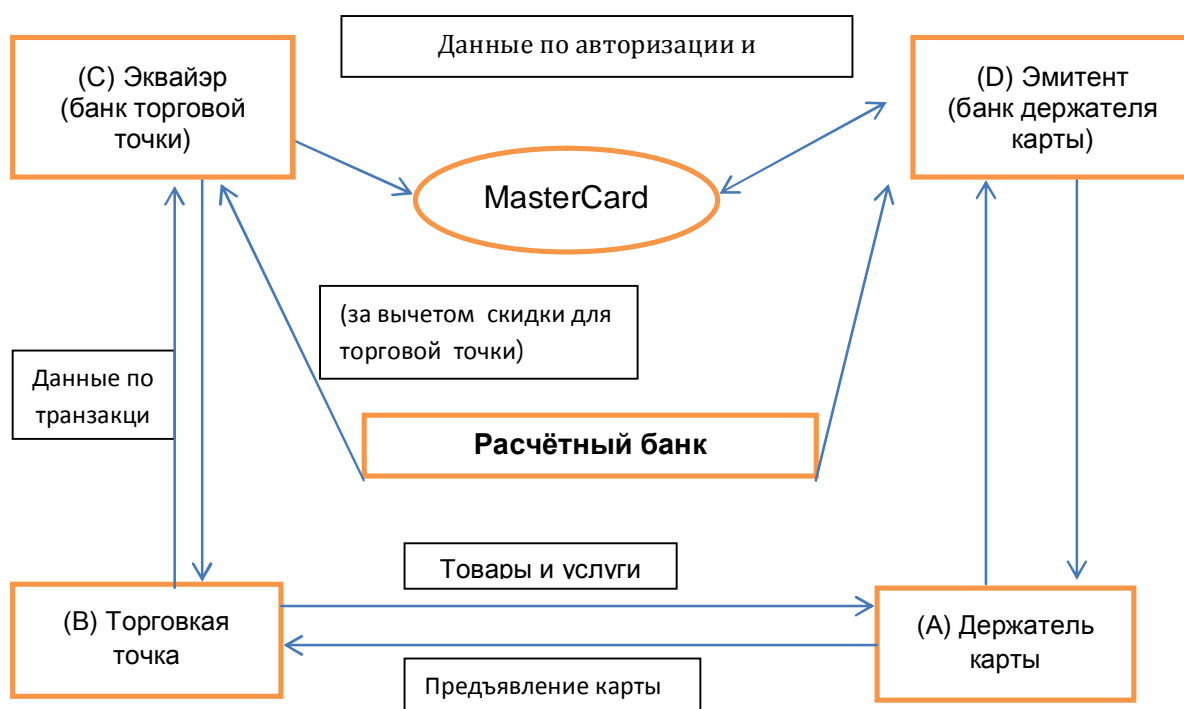


Рис. 1. Типичная транзакция при купле-продаже товаров и услуг

Платежные системы MasterCard и Visa на первый взгляд ничем не отличаются. Но, по мнению экспертов, эта разница может оказаться решающей при выборе банковской карты. «РБК Личные финансы» выяснили, какими преимуществами и недостатками обладают эти платежные системы.

Кардинальных отличий, которые бы позволили сделать однозначный выбор, между MasterCard и Visa нет. Эксперты соглашаются с тем, что они являются удобными финансовыми инструментами и прекрасно подходят для всех клиентов.

По словам руководителя департамента развития продуктов и маркетинга Совкомбанка Натальи Васильевой, карты этих платежных систем одинаково хорошо принимают к оплате по всему миру и в Интернете. Отличия есть по дополнительным опциям в премиальном сегменте: медстраховка, юридические услуги, консьерж-сервис и др. и зависят эти отличия уже от банка-эмитента.

Начальник отдела дебетовых карт банка «Хоум Кредит» Леонид Курашов видит разницу между системами в позиционировании продуктовых линеек, дополнительных сервисах и скидках для клиентов: «Но сложно дать конкретные

рекомендации по выбору в пользу одного или другого продукта. Обе платежные системы постоянно совершенствуют удобство и безопасность платежей для всех клиентов», – добавляет он.

И MasterCard, и Visa одинаково хороши для совершения покупок через Интернет. Безопасность использования таких карт обеспечивается различными программами. Председатель правления Банка расчетов и сбережений Олег Барановский поясняет, что у каждой системы есть своя защита. Для карт Visa – Verified by Visa (VbV), для карт MasterCard – SecureCode. При оплате товаров или услуг в Интернете необходимо ввести дополнительный проверочный код, который владелец карты получает от банка-эмитента карты. Для повышения уровня безопасности эксперт советует использовать отдельную карту для покупок, деньги на которую можно переводить непосредственно перед оплатой товара.

Обе платежные системы обладают примерно одинаковым функционалом. Но разница появляется, когда вы отправляетесь в другую страну. Используя банковскую карту с той или иной системой, вы можете сократить издержки при конвертации валют.

Вице-президент по развитию розничного бизнеса «С банка» Павел Шубин рассказывает, что Visa была основана в США. MasterCard, тоже основанная в Америке, заключила соглашение с европейской системой Eurocard. По этой причине раньше было удобнее использовать Visa в США, а MasterCard – в Европе. Теперь же обе системы стали международными и используются везде: «Единственное отличие: для Visa основной валютой является доллар, для MasterCard – основной валютой может являться и доллар, и евро. Но поскольку счет может быть открыт в рублях, долларах или евро, то разница при конверсионных операциях нивелируется», – продолжает он.

Олег Барановский соглашается с тем, что обе системы интернациональны и их карты используются по всему миру. Для человека, который расплачивается картой на территории России, особой разницы нет. Но если вы часто бываете за границей, необходимо решить вопрос удобства оплаты, а также минимизации расходов при конвертации валют.

«Если вы планируете путешествие в страны и регионы, ориентированные на доллар (например, США, Канада, Латинская Америка, Австралия, Таиланд, Доминикана), то лучше использовать карту Visa. А вот в Европе, некоторых регионах Африки и особенно на Кубе лучше расплачиваться с помощью MasterCard», – рекомендует банкир.

Начальник отдела банковских карт Международного банка развития Наталья Бендерина тоже подтверждает, что для использования в России подойдет любая платежная система. Для любителей частых поездок за границу следует придерживаться следующей рекомендации: Visa – для США, Латинской Америки, Австралии и Канады, а MasterCard – для Европы и Африки. «Для тех, кто часто путешествует, имеет смысл завести карты обеих платежных систем. Они могут

быть открыты к одному банковскому счету, и использовать их можно в зависимости от обстоятельств и страны нахождения», – заключает Н. Бендерина[5].

До 2014 г. в России активно использовались вышеуказанные платежные системы. Вопрос по развитию национальной системы пластиковых карт стал наиболее актуальным после введения Америкой санкций против России, согласно которым платежные системы VISA и MasterCard остановили обслуживание карт эмиссии некоторых российских банков.

АО «НСПК» и ООО «МастерКард» 30 декабря 2014 г. заключили двусторонний договор об оказании операционных услуг и услуг платежного клиринга по операциям внутри страны с использованием карт платежной системы MasterCard процессинговым центром НСПК.

Заключение данного договора позволяет приступить к поэтапному переводу внутрироссийских транзакций по картам MasterCard на процессинг в НСПК. Банк России будет осуществлять функции расчетного центра. АО «НСПК», Банк России и ООО «МастерКард» заключили трехсторонний договор, определяющий порядок оказания расчетных услуг вышеуказанным операциям.

Подписание данных документов является важным практическим шагом по реализации первого этапа Стратегии НСПК – созданию операционного, платежного клирингового центра по обработке внутрироссийских операций по картам международных платежных систем [6].

Первые пять банков, включая региональные, начали с 30 января 2015 г. осуществлять обработку части внутрироссийских транзакций по картам MasterCard через процессинговый центр НСПК с осуществлением расчетов по данным операциям через Банк России.

Таблица 1

**Условия проведения внутринациональных операций по картам MasterCard через процессинговый центр НСПК с осуществлением расчетов по данным операциям через Банк России**

Transaction amount/ Сумма транзакции	Менее 5 евро	От 5 до 100 евро	Более 100 евро
Авторизация Внутринациональных операций для Эмитентов (в евро за операцию)			
Event ID/Номер события	TEAT899P	TEAT899Q	TEAT899R
Event description/Описание событий по уровням	Authorization/Авторизация MicroPaymentTier/Микроуровень по платежам	Authorization/Авторизация MidPaymentTier/Средний уровень по платежам	Authorization/Авторизация MacroPaymentTier/Макроуровень по платежам
Transaction value/Стоимость операции	0,004	0,009	0,015

Окончание табл. 1

Transaction amount/ Сумма транзакции	Менее 5 евро	От 5 до 100 евро	Более 100 евро
Стоимость услуги платежного клиринга для Эмитентов по Внутринациональным операциям (в евро за операцию)			
Transaction amount/ Сумма транзакции	Менее 5 евро	От 5 до 100 евро	Более 100 евро
Event ID/ Номер события	TEL002PLOC	TEL002QLOC	TEL002RLOC
Eventdescription/Описание событий по уровням	Clearing/Клиринг Issuer/Эмитент MicroPaymentTier/Микроуровень по платежам	Clearing/Клиринг Issuer/Эмитент MidPaymentTier/Средний уровень по платежам	Clearing/Клиринг Issuer/Эмитент MacroPaymentTier/Макроуровень по платежам
Transaction value/Стоимость операции	0,004	0,009	0,015
Тарифы на платежный клиринг для Эквайлеров по Внутринациональным операциям (в евро за операцию)			
Transaction amount/Сумма транзакции	Менее 5 евро	От 5 до 100 евро	Более 100 евро
Event ID/Номер события	TEL001PLOC	TEL001QLOC	TEL001RLOC
Event description/Описание событий по уровням	Clearing/Клиринг Acquirer/Эквайлер MicroPaymentTier/ Микроуровень по платежам	Clearing/Клиринг Acquirer/Эквайлер MidPaymentTier/Средний уровень по платежам	Clearing/Клиринг Acquirer/Эквайлер MacroPaymentTier/Макроуровень по платежам
Transaction value/Стоимость операции	0,004	0,009	0,015
Тарифы на различные услуги (в евро в месяц)			
Domestic Billing Event ID's	Fee Description/Описание события		Currency (EUR)/Валюта (евро)
2ST6114	Settlement Service Fee Intracurrency / Плата за расчет Платежной клиринговой позиции – Услуги по внутривалютным расчетам		300
2ST6113	Settlement Advisement Fee-Fax/e-Mail/SWIFT/ Плата за предоставление информации о Платежной клиринговой позиции по факсу/e-mail/SWIFT		240
2ST6119	Settlement Advisement Fee-eService/ Плата за предоставление информации о Платежной клиринговой позиции через электронный сервис		120

Перевод обработки внутрироссийских транзакций по картам международных платежных систем в НСПК осуществляется поэтапно. В соответствии с законодательством подключенные банки к НСПК должно было быть завершено к 31 марта 2015 года [7].

АО «НСПК» и ООО Платежная система «ВИЗА» 18 февраля 2015 г. заключили двусторонний договор обоказании операционных услуг и услуг платежного клиринга по операциям внутри страны с использованием карт платежной системы VISA процессинговым центром НСПК.

Банк России, АО «НСПК» и ООО Платежная система «ВИЗА» также заключили трехсторонний договор, определяющий порядок оказания расчетных услуг по вышеуказанным операциям через Банк России [8].

Согласно ФЗ «О национальной платежной системе» при внесении изменений в правила платежной системы, предусматривающих введение новых тарифов или увеличение размера та-

рифов, оператор платежной системы обязан уведомить об этом Банк России в срок не менее чем за 120 календарных дней до дня введения в действие изменений в правила платежной системы с предоставлением расчетов, обосновывающих указанные изменения. Новые тарифы или увеличенные тарифы вводятся в действие не ранее чем через 120 календарных дней после дня уведомления Банка России [4].

Тарифы по проведению операций с помощью карт платежной системы MasterCard, вступающие в силу с 6 апреля 2015 г., приведены в таблице 1 [3].

Таким образом, платежная система является важной составляющей банковского дела. Ее отлаженная работа способствует стабильности и экономическому росту. В связи с чем необходимо знать ее устройство и механизмы функционирования.

*Библиографический список*

1. Financial infrastructure series payment system policy and research [Электронный ресурс] // WorldBank [Официальный сайт]. URL: [http://www.worldbank.org/financialsector/resources/2820441323805522895/121534\\_text\\_corrections\\_3-15.pdf](http://www.worldbank.org/financialsector/resources/2820441323805522895/121534_text_corrections_3-15.pdf) (дата обращения 25.03.2015)

2. Правила платёжной системы «МастерКард» в России [электронный ресурс] // MasterCard Россия [Официальный сайт] URL: <http://www.mastercard.com/ru/company/ru/rules-fees.html> (дата обращения 15.03.2015)

3. Тарифы вступающие в силу с 6 апреля 2015 «Тарифы на услуги, оказываемые участникам в рамках платёжной системы» [Электронный ресурс] // MasterCard Россия [Официальный сайт] Режим доступа: [http://www.mastercard.com/ru/company/ru/\\_assets/pdf/mc\\_fees.pdf](http://www.mastercard.com/ru/company/ru/_assets/pdf/mc_fees.pdf) (дата обращения 25.03.2015).

4. Федеральный закон «О национальной платёжной системе» [Электронный ресурс] // Собрание законодательства Российской Федерации [Официальный сайт] Режим доступа: <http://www.szrf.ru/doc.phtml?nb=edition00&issid=2014019000&docid=29> (дата обращения 15.03.2015)

5. Марат Селезнев. MasterCard или Visa: как выбрать выгодную платёжную систему [электронный ресурс] // РосБизнесКонсалтинг. Личные финансы [официальный сайт] 21.03.2014 г. Режим доступа: <http://lf.rbc.ru/recommendation/card/2014/03/21/238244.shtml> (дата обращения 20.03.2015)

6. Пресс-релиз от Банка России от 12.01.2015 [электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации [официальный сайт] Режим доступа: [http://cbr.ru/press/PR.aspx?file=12012015\\_174932if2015-01-12T17\\_45\\_36.htm](http://cbr.ru/press/PR.aspx?file=12012015_174932if2015-01-12T17_45_36.htm) (дата обращения 25.03.2015)

7. Пресс-релиз от Банка России от 03.02.2015 [электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации [официальный сайт] Режим доступа: [http://cbr.ru/press/PR.aspx?file=03022015\\_120047if2015-02-03T11\\_48\\_36.htm](http://cbr.ru/press/PR.aspx?file=03022015_120047if2015-02-03T11_48_36.htm)

8. Пресс-релиз от Банка России от 19.03.2015 [электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации [Официальный сайт] Режим доступа: [http://cbr.ru/press/PR.aspx?file=19022015\\_165509if2015-02-19T16\\_42\\_26.htm](http://cbr.ru/press/PR.aspx?file=19022015_165509if2015-02-19T16_42_26.htm)

УДК 336

**ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА РФ В ГЛОБАЛЬНОМ МИРЕ.  
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

*Е. Ю. Доценко*

**Аннотация.** В статье рассмотрены существующие проблемы мировой и российской финансовых систем. Обозначены возможности преобразования российской финансовой системы в контексте современных реалий мирового хозяйства.

**Ключевые слова:** мировая экономика, финансовая система, проблемы мировой финансовой системы, валютная система, регулирование экономики.

**THE RUSSIAN FEDERATION FINANCIAL SYSTEM  
IN THE GLOBAL WORLD – PROBLEMS AND PROSPECTS**

*E. Y. Dotsenko*

**Abstract.** In article the existing problems of world and Russian financial systems are considered. Possibilities of transformation of the Russian financial system in the context of modern realities of the world economy are designated.

**Keyword:** world economy, financial system, problems of a world financial system, currency system, regulation of economy.

Глобализация мирового хозяйства и усиление взаимозависимости стран, с одной стороны, и преимущественно финансовый характер современной мировой экономики, с другой стороны, актуализируют задачу аналитической оценки проблем и перспектив развития отечественной экономики в условиях существующей в РФ и в мире финансовой системы. Признавая значимость финансов как «кровеносной» системы экономики, целесообразно определить,

позволяет ли существующая в РФ система обеспечить решение задач структурной перестройки и реформирования российской экономики в контексте современных реалий мирового хозяйства.

В настоящее время мировая финансовая система испытывает серьезные сложности, связанные с волатильностью рынков, динамично изменяющейся политико-экономической обстановкой в мире, недоверием отдельных стран друг



другу. При этом мировая финансовая система не имеет четко определенной и нормативно утвержденной денежной единицы, единой для использования в международных расчетах всех стран, что обуславливает целый ряд проблем и сложностей в развитии мировой экономики.

В качестве денежных единиц, применяемых для расчетов при осуществлении внешнеэкономической деятельности, используются, в сущности, внутренние деньги отдельных государств, прежде всего, доллар США и евро. Конечно, Ямайская валютная система определяет четыре резервные валюты, но они не являются мировыми деньгами в полном смысле этого слова, а становятся мерилем стоимости прочих национальных валют и наиболее часто используемыми средствами платежей. Де-юре международный статус резервных валют не подкреплен никакими международными договорами. Подобное положение вещей приводит к тому, что государства, чья валюта фактически используется в качестве мировой, не имеют никаких зафиксированных на договорном уровне обязательств перед субъектами, использующими эти деньги в своем хозяйственном обороте, указанные страны могут принимать финансовые решения, руководствуясь лишь сугубо национальными интересами, без учета возможных последствий для экономик других государств.

Следует отметить и неравноправие стран, которое создано современной мировой финансовой системой, поскольку существует деление национальных валют по принципу конвертируемости (свободно конвертируемые, неконвертируемые), что предопределяет различные возможности стран по доступу на мировые товарные и финансовые рынки. Те страны, чья валюта не является свободно конвертируемой, а priori находятся в менее выгодных условиях, ведь для доступа на мировой рынок они должны обязательно продать какие-либо национальные блага и получить за них свободно конвертируемую валюту, при этом страны, имеющие свободно конвертируемую валюту, могут получить доступ на мировой рынок и без продажи национальных благ. Надо сказать, что РФ, несмотря на значительную долю в международной торговле, относится как раз к первой группе стран, которая не может использовать преимущества свободной конвертации, ведь все свои национальные богатства (прежде всего природные ресурсы) наша страна продает в обмен на доллары США.

Говоря о существующих проблемах современной мировой финансовой системы, следует

упоминать и о роли Федеральной резервной системы США, поскольку ее масштаб и значение, как и роль американского доллара в мировом хозяйстве, огромны. При этом до сих пор остается актуальной проблема ее полного аудита, например, не проводится аудит денежно-кредитных операций, в том числе осуществление прямого кредитования участников финансового рынка, операций на открытом рынке, а также операций с иностранными центральными банками и правительствами других государств, что по меньшей мере странно, учитывая то влияние, которое оказывают на мировые финансовые рынки решения, принимаемые ФРС.

Кризисное состояние современной мировой финансовой системы (названной Ямайской валютной системой) признается не только учеными-экономистами, оно понятно и ведущим мировым политикам, которые еще на антикризисном саммите G-20 2008 г. затронули вопрос о необходимости ее реформирования, однако коренных мер по преобразованию мировых финансов так пока нет.

В этом контексте следует сказать о прогнозах наиболее авторитетных международных организаций, которые единогласно заявляют о возрастании роли и значения в мировом хозяйстве экономик Китая и Индии, что предопределяет необходимость модернизации мировой финансовой системы с учетом данного обстоятельства.

Вышеназванные проломы являются далеко не полным перечнем всех существующих проблем мировой финансовой системы, что предопределяет необходимость аккомодации российской финансовой системы к существующим реалиям.

Традиционно под финансовой системой государства понимается совокупность взаимосвязанных сфер финансовых отношений, участвующих в формировании, распределении и использовании финансовых ресурсов в стране. Совокупность звеньев в их взаимосвязи, входящих в состав финансов Российской Федерации, образует финансовую систему России, которую составляют следующие институты:

- бюджетная система, в которую входят государственные и местные бюджеты;
- внебюджетные целевые фонды;
- финансы предприятий, объединений, организаций, учреждений, отраслей народного хозяйства;
- имущественное и личное страхование;
- кредит (государственный и банковский).

Одним из основных регуляторов финансовых взаимоотношений в стране является центральный банк РФ, осуществляющий проведение денежно-кредитной политики страны, которая, наряду с бюджетной политикой, является основой государственного регулирования экономики.

Конституция Российской Федерации устанавливает особый статус Центрального банка РФ, который предполагает принцип независимости, т.е. ЦБ РФ не является органом государственной власти, однако его полномочия относятся к функциям государственного регулирования. Собственные функции и полномочия Банк России осуществляет независимо от федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления. Также ЦБ РФ (Банк России) не отвечает по обязательствам государства, т.е. государство может оказаться банкротом даже при значительных объемах золотовалютных резервов. Кроме того, Председатель Банка России не может быть уволен за неисполнение (ненадлежащее исполнение) служебных обязанностей, что позволяет ему проводить денежно-кредитную политику, наносящую вред отечественной экономике без каких-либо последствий. К тому же указанный закон содержит еще много спорных и заведомо вредных для российской финансовой системы положений, ограничивающих возможности прогрессивного развития всей российской экономики.

Ситуация на российском финансовом рынке наглядно демонстрирует то, что проводимая ЦБ политика не соответствует основным принципам государственного регулирования, описанным в большинстве учебников по макроэкономике. Так, в период спада экономики необходимо стимулировать, а не ограничивать деловую активность в стране, не бороться с инфляцией, а способствовать экономическому росту и развитию предпринимательства. В соответствии с кейнсианскими взглядами на возможности обеспечения макроэкономического равновесия (которые в большей мере подходят для регулирования экономических отношений в период кризиса), правительству необходимо проводить мероприятия по стимулированию совокупного спроса, который, как «локомотив», способствует развитию производства и преодолению экономического спада. Однако в современной российской практике в подобных ситуациях отдается приоритет регулированию инфляции, у которой, как известно, две причины: увеличение совокупного спроса (инфляция спроса) и сокращение совокупного предложения (инфляция

предложения). Причинами последней становятся, в том числе, высокие налоги, высокие ставки процента на капитал и рост цен на мировых рынках, в регулировании этих проблем неоспорима роль государства, и в том числе ЦБ. Поэтому опять возникает вопрос о необходимости реформирования финансовых взаимоотношений в РФ и закона о ЦБ.

Вредоносность нынешнего закона о ЦБ для отечественной экономики и финансовой системы обосновывается многими учеными и экономистами (например, Недосекин А. О., Юровицкий В. М. и пр.), мнение которых мы полностью разделяем, считая необходимым реформирование финансовой системы РФ.

Прежде всего необходимо отказаться от продажи российских товаров за рубеж с использованием доллара США (закрепить законодательно), вполне логично использовать национальную валюту стран-контрагентов. Естественно, одновременно решить подобную задачу сложно, но возможен постепенный переход на расчеты в национальных валютах сначала в масштабах Таможенного союза, ЕврАзЭС, БРИКС, а затем и прочих интеграционных объединений, членом которых является РФ. Это приведет к появлению региональных валют и укреплению позиций рубля (поскольку РФ является одним из крупнейших мировых экспортеров), кроме того, снизит зависимость от доллара США и обеспечит возможность реальной модернизации национальной экономики без оглядки на заокеанских партнеров.

Для поддержания валютного курса рубля и обеспечения порядка на валютном рынке логично использовать административные механизмы, в частности, вернуть обязательную норму продажи валютной выручки компаний-экспортеров внутри страны. Грамотно продуманный механизм изъятия излишней долларовой массы может как поддерживать курс рубля, так и способствовать удержанию российской экономики от «голландской болезни», при которой, как известно, увеличение объемов экспорта сырья приводит к росту валютных поступлений в страну, укреплению национальной валюты и, как следствие, к удорожанию стоимости отечественного производства, которое становится менее конкурентоспособным на мировом рынке, а в результате этого страна переходит в разряд чисто сырьевых стран.

Необходимой мерой является отказ от привязки эмиссии рубля к доллару (что является пережитком Бреттон-Вудской валютной системы, принципы которой действуют до сих пор), по-

сколькx «твердость» и надежность доллара США на сегодняшний день определяется исключительно лишь политической и военной мощью США, экономика страны несбалансирована, объем потребления намного превышает объемы производства реальных благ. Кроме того, в мире увеличивается недовольство гегемонией доллара (который на сегодняшний день обслуживает 2/3 всей мировой торговли), что также угрожает перспективам данной валюты. В данном контексте целесообразно диверсифицировать золотовалютные резервы РФ, в том числе за счет вложения средств в китайский юань, норвежскую крону.

Также логично пересмотреть принципы инвестиционной деятельности государства, а именно, порядок размещения и управления средствами Резервного фонда и Фонда национального благосостояния, средства которых Министерство Финансов РФ размещает в иностранной валюте и финансовых активах, номинированных (в том числе) в иностранной валюте. В условиях, когда перед страной остро стоит проблема привлечения инвестиций в реальный сектор экономики и развитие производства товаров высокой степени переработки, именно данные финансовые активы могут стать необходимым источником средств. Особенно актуальным вопрос использования средств вышеназванных фондов становится сегодня, в условиях действующих в отношении РФ санкций, которые ограничивают доступ российским хозяйствующим субъектам к зарубежным кредитным ресурсам и делают невозможным рефинансирование уже взятых кредитов. Существующие санкции ведут к остано-

вке инвестиционного процесса в стране, так как отсутствуют реальные источники его финансирования, поэтому пересмотр принципов управления указанными фондами может помочь решить проблему привлечения инвестиций в реальный сектор экономики РФ, позволит обеспечить производственные предприятия необходимыми финансовыми ресурсами для их модернизации и развития.

Таким образом, для дальнейшего укрепления российской экономики и повышения ее устойчивости по отношению к мировым кризам необходимо разработать и реализовать комплексную программу реформирования финансовой системы РФ, укрепить позиции рубля в качестве региональной валюты, в том числе путем продажи российских ресурсов за рубли, снизить зависимость экономики от доллара США, перейти к более жесткому административному валютному регулированию. Все это будет способствовать решению не только чисто экономических проблем, но и позволит решить политические и некоторые социальные проблемы.

**Библиографический список**

1. Федеральный закон от 10.07.2002 N 86-ФЗ (ред. от 29.12.2014) «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»
2. Ершов, М. В. Мировая финансовая система после кризиса: тенденции и проблемы развития [Текст] / М. В. Ершов // Деньги и кредит. – № 1. – 2013.
3. Официальный сайт Министерства финансов РФ. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru/>

УДК 336.672

**ПРОВЕДЕНИЕ РЕВИЗИИ КАССЫ И КАССОВЫХ ОПЕРАЦИЙ  
В ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ СИСТЕМЫ МВД РОССИИ**

*Т. С. Маслова, Е. С. Игонина*

**Аннотация.** Рассматриваются ключевые позиции по организации и осуществлению проверки бухгалтерского учета кассовых операций в учреждениях системы МВД России.

**Ключевые слова:** контроль, ревизия, правильность, касса, денежные средства, материальные ценности.

**AUDIT OF CASH AND CASH TRANSACTIONS IN THE POLICE SYSTEM**

*T. S. Maslova, E. S. Igonina*

**Abstract.** Audit of Cash and Cash transactions in the Police System.

**Keywords:** control, audit, correctness, cash desk, money, material values.

1. Ревизия кассы

Учитывая важность сохранности, правильности и целевого использования наличных денежных средств, кассовые операции, да и все операции с денежными средствами, проверяются

сплошным способом [5; 7]. При проведении проверки кассы следует придерживаться принципа внезапности и в первую очередь руководствоваться Приказами МВД России от 06 августа 2002 г. № 740, Минфина РФ от 1 декабря 2010 г.

№ 157н, № 162н, а также Указаниями Банка России от 11 марта 2014 г. № 3210-У.

Если проверка происходит в процессе проведения ревизии подразделения, то целесообразно провести её в начале ревизии, сразу по представлении ревизионной группы начальнику подразделения.

Ревизия кассы проводится комиссией в составе не менее трёх человек (из которых как минимум один человек является членом ревизионной бригады, не менее двух человек являются сотрудниками проверяемого подразделения) при обязательном присутствии кассира или лица, исполняющего его обязанности (далее – кассира).

В случае отсутствия на момент проведения ревизии кассира по причине, представленной руководством подразделения в качестве уважительной (внезапная болезнь, несчастный случай и т.д.), ревизия кассы проводится в присутствии начальника и главного бухгалтера подразделения или комиссии из лиц, назначенных начальником подразделения.

В случае временного отсутствия кассира помещение кассы следует опечатать до начала ревизии. В период с момента начала ревизии вплоть до её завершения все кассовые операции прекращаются, посторонние лица в помещение кассы не допускаются [7].

В начале ревизии кассы кассир в присутствии комиссии составляет отчёт о денежных операциях, движении находящихся в кассе ценностей и бланков строгой отчётности в течение данного дня (в случаях более редкой периодичности составления кассовых отчётов – с момента последнего выведения остатка в кассовой книге):

- отражает в отчёте все приходные и расходные кассовые документы (с их порядковыми номерами);
- подсчитывает обороты по приходу и расходу денежных средств, ценностей и бланков строгой отчётности;
- выводит итоговый остаток на момент проверки.

После этого у кассира изымается расписка в том, что им предъявлены комиссии все оправдательные документы, наличные деньги, ценности, бланки строгой отчётности и что других (неучтённых) документов, денег, ценностей и бланков у него не имеется.

Ревизору следует проверить:

- правильность составления кассиром отчёта;
- своевременность записей, производимых кассиром в кассовой книге;
- наличие всех требуемых законодательством подписей в кассовых документах, включённых в отчёт кассира;

- обоснованность записей по расходу денежных средств, которые могут производиться кассиром только по документам, по которым выдана вся предусмотренная ими сумма и проставлены все росписи её получателей (если в кассе находятся ведомости на выдачу заработной платы, по которым выплата ещё не закончилась и не истёк установленный срок – пять дней, включая день получения денег в банке – кассир в присутствии комиссии должен против фамилий лиц, которым не произведены выплаты, поставить прочерк, вывести итоги выплаченных сумм по ведомостям и произвести записи в кассовую книгу);

- правильность выведения кассиром в отчёте остатка денежных средств, ценностей, бланков строгой отчётности.

По всем выявленным ревизором необоснованно включённым в отчёт суммам расхода или прихода необходимо получить объяснение от кассира, сами же такие суммы исключаются из кассового отчёта, и выводится скорректированный итоговый остаток [6; 7].

Затем отчёт с приложенными к нему документами следует передать в финансовую часть (бухгалтерию) подразделения для отражения его данных на счетах бухгалтерского учёта и определения книжного остатка денег в кассе на момент проверки.

Далее кассир предъявляет комиссии для пересчёта наличные деньги, бланки строгой отчётности и иные ценности, хранящиеся в сейфе кассового помещения.

Для установления фактического наличия денег производится полный полистный пересчёт всех купюр и монет вне зависимости от того, находятся ли они в банковской упаковке или нет. Сам процесс пересчёта целесообразно поручить кассиру, при этом ревизор и другие члены комиссии должны внимательно контролировать действия кассира, в том числе посредством записи результатов пересчёта.

Установленное пересчётом фактическое наличие денег сопоставляется с учётными данными.

Расписки и недооформленные документы в остаток наличности не принимаются, а выданные по ним деньги считаются недостачей.

Ревизор проверяет хранящиеся в кассе пакеты с ценностями, изъятыми при производстве дознания и предварительного следствия.

Необходимо сверить фактическое наличие пакетов с остатком, выведенным в отчёте кассира, а также с данными книги учёта вещественных доказательств, ценностей и иного имущества, изымаемых органами предварительного следствия.

вия и дознания. В результате сверки или устанавливается соответствие фактического наличия пакетов их учётному остатку, или выводится их недостача (излишек).

Далее в присутствии представителей следственного подразделения и/или подразделения дознания следует:

- осмотреть пакеты, обращая внимание на наличие на них печати и подписей членов комиссии, в присутствии которых они вложены и опечатаны, а также на внешнюю целостность пакетов;

- произвести вскрытие пакетов (при большом количестве пакетов допускается выборочная проверка, при этом рекомендуется вскрывать пакеты с содержимым, представляющим согласно записям в книге учёта наибольшую ценность);

- сопоставить содержимое вскрытых пакетов с перечнем ценностей, указанных в приёмной квитанции и книге учёта;

- осмотреть каждую находящуюся в пакете ценность, обращая внимание на соответствие отличительных признаков ценности признакам, указанным в приёмной квитанции и книге учёта; при этом если в приёмной квитанции, книге учёта указан материал, из которого изготовлена ценность (например, золото или драгоценный камень определённого наименования), должно иметься подтверждающее заключение экспертизы, в противном случае должны быть указаны только отличительные признаки предмета, например: «Кольцо из жёлтого металла с овальным камнем красного цвета весом 4,2 грамма».

По окончании проверки пакетов с ценностями все имеющиеся в наличии ценности в присутствии членов комиссии необходимо вложить в пакеты и опечатать.

В кассе подразделения могут храниться бланки строгой отчётности: трудовые книжки и вкладыши к ним, квитанции на приём сумм и ценностей арестованных, квитанции на приём прочих сумм, оплаченные путёвки в санатории, дома отдыха, пансионаты и т.д.

Для проверки бланков строгой отчётности следует истребовать журналы учёта их поступления и расхода (в разрезе различных бланков). Далее необходимо произвести пересчёт фактического наличия бланков по каждому их виду в кассе и сопоставить полученные результаты с остатком, выведенным в отчёте кассиром, а также с данными соответствующих журналов учёта. В результате сопоставления или устанавливается соответствие фактического наличия бланков их учётному остатку, или выводится их недостача (излишек).

В процессе проведения ревизии кассы ревизору следует тщательно осмотреть внутреннее пространство сейфа кассы на предмет обнаружения денег и ценностей, не числящихся по учёту кассы. Так как хранение в кассе наличных денег и ценностей, не принадлежащих данному подразделению, запрещается, все наличные деньги и ценности, не подтверждённые приходными документами, проведёнными в установленном порядке по учёту в подразделении, считаются излишком кассы и подлежат оприходованию.

Ревизору также следует проверить наличие:

- приказа о назначении работника на должность кассира или возложении на работника обязанностей кассира;

- письменного договора установленной формы о материальной ответственности кассира;

- должностной инструкции кассира с его подписью, подтверждающей ознакомление с инструкцией;

- дубликатов ключей от помещения и сейфа кассы, а также условия их хранения.

У кассира следует проверить наличие:

- штампа (печати), содержащего реквизиты, подтверждающие проведение кассовой операции;

- образцов подписей лиц, уполномоченных подписывать кассовые документы.

По завершении проверки кассы её результаты оформляются актом проверки, который составляется по установленной форме и подписывается членами комиссии и материально ответственным лицом, работа которого проверялась.

При выявлении недостачи или излишка денежных средств, ценностей, бланков строгой отчётности ревизор получает письменные объяснения от кассира и, при необходимости, других должностных лиц подразделения. Недостача денежных средств, ценностей подлежит взысканию с кассира в полной сумме, излишек подлежит оприходованию.

Комиссия вносит конкретные предложения по устранению выявленных недостатков и нарушений с указанием сроков их выполнения, которые отражаются в акте проверки.

В кассовой книге производится запись о дате и результатах проверки наличия денежных средств. Аналогичные записи производятся в журналах учёта бланков строгой отчётности, изъятых ценностей.

В ходе ревизии подразделения рекомендуется спустя некоторое время провести ещё

одну внезапную проверку кассы, в особенности в случае установления первой проверкой нарушений, недостатков, недостач и излишков.

2. Проверка обеспечения сохранности денежных средств

В процессе проведения ревизии кассы следует осмотреть помещение, в котором расположена касса, и проверить:

- наличие охранной и пожарной сигнализации, металлических решёток на окнах;
- исправность запоров (замков) дверей, а также находящихся в помещении сейфов, металлических шкафов, ящиков.

Необходимо проверить исправность охранной сигнализации, для чего, в частности, возможно нажать кнопку сигнализации и дождаться прибытия к кассовому помещению сотрудников полиции. В процессе ревизии подразделения следует проверить, сдаётся ли под сигнализацию касса в период временного оставления кассиром кассового помещения.

Ревизор проверяет:

- назначена ли приказом начальника подразделения постоянно действующая комиссия из числа сотрудников (работников) подразделения для проведения внезапных проверок кассы подразделения;

- правильно ли определён количественный состав такой комиссии (не менее трёх человек) и не включено ли в состав комиссии материально ответственное лицо, деятельность которого проверяется;

- имеются ли акты внезапных проверок кассы, проведённых силами этой комиссии, и подписаны ли они всеми членами комиссии;

- соблюдена ли требуемая периодичность проверок – не реже одного раза в месяц.

Следует также проверить, какие меры приняты руководством подразделения по обеспечению сохранности наличных денег при их транспортировке.

При выявлении нарушений и недостатков в обеспечении подразделением сохранности кассовой наличности ревизор отражает их в акте ревизии и получает от ответственных должностных лиц подразделения письменные объяснения.

3. Проверка правильности ведения кассовых операций

Для проведения проверки кассовых операций ревизор истребует в подразделении следующие документы: кассовые книги, журнал операций по счёту «Касса», первичные приходные и расходные кассовые документы, Главную книгу, журналы регистрации приходных и расход-

ных кассовых документов, депонентов и платёжных (расчётно-платёжных) ведомостей, книги учёта выданных раздатчикам денег на выплату заработной платы, выписки из лицевых, банковских счетов.

Проверка кассовых операций производится сплошным способом.

Согласно требованиям Указания Банка России от 11 марта 2014 г. № 3210-У «О порядке ведения кассовых операций...», внесение исправлений в кассовые документы не допускается. Ревизор проверяет соблюдение указанного требования.

Приём и выдача денежных средств должны производиться по приходным и расходным кассовым ордерам.

В приходных и расходных кассовых ордерах ревизор проверяет:

- соответствие сумм, указанных в них, суммам, отражённым в кассовой книге;

- наличие в них подписи кассира подразделения;

- полноту заполнения всех требуемых реквизитов;

- отражение в кассовых документах оснований для их оформления и перечня прилагаемых к ним подтверждающих документов;

- соответствие фактической нумерации ордеров нумерации в журнале регистрации приходных и расходных кассовых документов;

- наличие всех перечисленных в ордерах приложений к ним.

В приходных кассовых ордерах ревизору необходимо проверить, подписаны ли они главным бухгалтером (начальником финансовой службы) или лицом, уполномоченным на это приказом начальника подразделения;

В расходных кассовых ордерах ревизору необходимо проверить:

- наличие в них подписей начальника подразделения и главного бухгалтера (начальника финансовой службы) или лиц, уполномоченных на это приказом начальника подразделения;

- полноту заполнения в них реквизитов, удостоверяющих личность получателя денег;

- наличие в них собственноручных расписок получателей в получении денег с указанием суммы (при отсутствии таких расписок сумма, показанная как выданная, считается недостаточной).

В случае выдачи денег по доверенности ревизор проверяет:

- наличие доверенности, которая должна быть приложена к ордеру;

- соответствие фамилии, имени, отчества получателя денег, указанных в ордере, фамилии, имени, отчеству доверителя, указанным в доверенности;

- соответствие фамилии, имени, отчества и данных доверенного лица, указанных в ордере, фамилии, имени, отчеству и данным доверенного лица, указанным в доверенности.

Оплата труда и другие выплаты в подразделении могут производиться по расчётно-платёжным (платёжным) ведомостям. В таких ведомостях ревизору необходимо проверить:

- наличие на последней странице ведомости надписи о номере и дате расходного кассового ордера, оформленного на выданные по данной ведомости денежные средства;

- соответствие суммы, выданной согласно ведомости, сумме, указанной в расходном кассовом ордере;

- наличие в ведомости собственноручных расписок получателей в получении денег (при отсутствии таких расписок сумма, показанная как выданная, считается недостачей);

- наличие в ведомости оттиска штампа или надписи кассира «Депонировано» против фамилий лиц, которым выплата не произведена;

- правильность подсчёта общего итога ведомости, а также итогов выданных и депонированных сумм;

- наличие реестра депонированных сумм;

- наличие подписи кассира в ведомости и в реестре депонированных сумм;

- соблюдение установленных сроков выдачи денег по каждой ведомости (сроки указываются в ведомости начальником подразделения, но не могут превышать пяти рабочих дней, включая день получения денег с банковского счёта на отражённые в данной ведомости выплаты).

В случае выдачи денег по доверенности ревизор проверяет:

- наличие доверенности, которая должна быть приложена к расчётно-платёжной (платёжной) ведомости;

- соответствие фамилии, имени, отчества получателя денег, указанных в ведомости, фамилии, имени, отчеству доверителя, указанным в доверенности;

- наличие в ведомости перед подписью лица, которому доверено получение денег, надписи кассира: «По доверенности».

В случае выдачи заработной платы в подразделении не только кассиром, но и раздатчиками, ревизору необходимо проверить:

- наличие приказа начальника подразделения о выдаче заработной платы другими (кроме кассиров) лицами;

- соответствие этому приказу сотрудников, фактически являвшихся раздатчиками;

- наличие договоров о полной материальной ответственности, заключённых с раздатчиками;

- своевременность и достоверность ведения кассиром книги учёта выданных раздатчикам денег на выплату зарплаты ф.320;

- соблюдение установленного пятидневного (включая день получения денег в банке) срока сдачи раздатчиками полученных ведомостей;

- наличие в ведомостях, по которым выдача денег производилась раздатчиками, надписей о фактически выплаченных и подлежащих депонированию суммах, а также надписей: «Деньги по ведомости выдавал (роспись)».

В связи с тем, что выдача заработной платы (а также иных выплат) может производиться как по расчётно-платёжным (платёжным) ведомостям, так и по расходным кассовым ордерам, целесообразно проверить, вначале выборочно, не выдавалась ли заработная плата (иные выплаты) отдельным сотрудникам подразделения за один и тот же период времени и по ведомости, и по расходному кассовому ордере. При выявлении таких двойных выплат следует провести сплошную проверку выдачи заработной платы и иных выплат.

Если выдача денежных средств сотрудникам производилась посредством зачисления на платёжные карты, ревизор по имеющимся в подразделении копиям реестров получателей средств, направленных подразделением в кредитные организации, проверяет:

- своевременность направления денежных средств для зачисления на платёжные карты;

- соответствие сумм направленных денежных средств суммам, отражённым в расчётно-платёжных (платёжных) ведомостях, в разрезе отдельных сотрудников.

В кредитных организациях следует запросить первые экземпляры указанных реестров и проверить их соответствие копиям реестров, имеющимся в подразделении.

Необходимо также проверить, не производились ли направление денежных средств для зачисления на платёжные карты и выдача их наличными по расчётно-платёжным (платёжным) ведомостям, расходным кассовым ордерам од-

ним и тем же сотрудникам подразделения за один и тот же период времени.

При необходимости ревизор проводит встречную проверку в кредитном учреждении на предмет своевременности, правильности и полноты зачисления денежных средств, поступивших от подразделения, на платёжные карты отдельных сотрудников, а также выборочный опрос сотрудников о своевременности получения ими денежного довольствия и его объёме.

При выплате депонированных сумм следует проверить соответствие их суммам, отражённым в регистрах аналитического учёта депонированной заработной платы.

Ревизор проверяет полноту и своевременность оприходования поступающих в кассу денежных средств. С этой целью производится сплошная сверка:

- при поступлении денег из банка – данных выписок банка о дате и сумме полученных денежных средств с данными в приходных кассовых ордерах, кассовой книге и журнале учёта приходных и расходных кассовых документов;

- при поступлении денег от физических и юридических лиц – данных приходных кассовых ордеров с данными в кассовой книге и журнале учёта кассовых документов.

Проверяется также чековая книжка подразделения на предмет наличия в ней всех листов (корешков).

В подразделении должна вестись одна кассовая книга. Она может оформляться на бумажном носителе или с применением технических средств, включая персональный компьютер и программное обеспечение.

В кассовой книге ревизор проверяет:

- скреплена ли она оттиском печати подразделения;

- заверено ли количество листов в ней подписями руководителя и главного бухгалтера (начальника финансовой службы) подразделения;

- правильно ли подсчитаны в ней обороты по приходу и расходу денег, а также выведено итоговое сальдо.

Необходимо также проверить соответствие:

- остатков, выведенных в кассовой книге, остаткам на соответствующие отчётные даты, отражённым в Главной книге, в журнале операций по счёту «Касса» и в балансе подразделения;

- входящих остатков на начало дня, выведенных в кассовой книге, конечным остаткам де-

нежных средств, выведенным за предыдущий день.

В случае оформления кассовой книги с применением технических средств следует проверить:

- производилась ли распечатка её листов на бумажном носителе в конце рабочего дня;

- сброшюровывались ли указанные листы в хронологической последовательности;

- соблюдена ли требуемая периодичность сброшюровывания (не реже одного раза в календарный год);

- производилась ли требуемая ежегодная проверка правильности работы программных средств и обработки первичных учётных документов.

Ревизор проверяет:

- наличие приказа руководителя подразделения об установленном лимите остатка наличных денег в кассе;

- правильность определения лимита, расчёт которого производится по формуле, указанной в приложении к Указаниям Банка России № 3210-У;

- соблюдение подразделением установленного лимита.

Ревизор проверяет правильность отражения кассовых операций по данным бюджетного учёта подразделения.

При выявлении ревизором в проверяемом подразделении каких-либо нарушений в ведении кассовых операций, их документальном оформлении и бюджетном учёте ревизор отражает их в акте ревизии и получает от ответственных должностных лиц подразделения соответствующие письменные объяснения.

#### *Библиографический список*

1. Приказ Минфина РФ от 01.12.2010 г. № 157н «Об утверждении единого плана счетов бухгалтерского учёта для органов государственной власти, органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению».

2. Приказ Минфина РФ от 06.12.2010 г. № 162н «Об утверждении Плана счетов бюджетного учёта и Инструкции по его применению».

3. Приказ МВД России от 06 августа 2002 года № 740 «Об организации и осуществлении ведомственного контроля».

4. Указание Банка России от 11 марта 2014 г. № 3210-У «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и упрощённом порядке веде-



ния кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства».

5. Волчкова, М. А. Проверка кассовых операций в бюджетных учреждениях: методы, процедуры, характерные ошибки [Текст] / М. А. Волчкова // Бюджетные учреждения здравоохранения. Бухгалтерский учет и налогообложение. – 2007. – № 7.

6. Маслова, Т. С. Контроль и ревизия в современных условиях хозяйствования государственных учреждений [Текст]: монография. – Астрахань: издатель: Сорокин Роман Васильевич. – 2012. – 388 с.

7. Маслова, Т. С. Учет и ревизия кассовых операций [Текст] / Маслова Т. С. // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях». – Издательский дом «Финансы и кредит». – 2008. – № 18 (210).

УДК 336.27

## МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ КРЕДИТОВАНИЯ СУБНАЦИОНАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ: ЗАРУБЕЖНЫЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

*А. Э. Дайнекин*

**Аннотация.** В статье рассмотрены основные подходы и методы оценки рисков кредитования субнациональных образований. Приведен зарубежный и российский опыт оценки таких рисков. Выявлены сильные и слабые стороны каждой рассмотренной методологии. Особое внимание было уделено рейтинговой оценке субсуверенных кредитных рисков, рассмотрены методики международных и российских рейтинговых агентств.

**Ключевые слова:** кредитный риск, кредитоспособность субнационального образования, рейтинговые модели, рейтинговые агентства, модели на основе анализа рыночно-ориентированных индикаторов, кредитный дефолтный своп, спрэдовый метод.

## SUBNATIONAL ENTITIES CREDIT RISKS VALUATION METHODOLOGY: INTERNATIONAL AND RUSSIAN EXPERIENCE

*A. E. Daynekin*

**Abstract.** This article includes the main methodology of subnational entities credit risk valuation. International and Russian experience of assessing this type of risks is displayed. Article examined strengths and weaknesses of each method. Particular attention was paid to the rating assessment subsovereign credit risk, considered methods of Russian and international rating agencies.

**Keywords:** credit risk, creditworthiness of subnational entity, rating models, credit rating agency, market-based indicators analysis models, credit default swap, spread yield method.

Теория и практика оценки кредитных рисков на настоящий момент имеет обширный методологический инструментарий. Однако большая часть методик разрабатывалась с целью оценки рисков кредитования хозяйствующих субъектов.

Для оценки кредитоспособности предприятий используются модели, всю совокупность которых можно разделить на 4 группы [2, с. 92–94].

Первая группа включает модели, базирующиеся на данных финансовой отчетности. Данные модели устанавливают зависимость между различными финансовыми показателями и вероятностью дефолта организации. Недостатком таких моделей является то, что они не принимают во внимание качественные характеристики заемщика (кредитная история, качество управления и т.п.).

Вторая группа включает в себя модели,

опирающиеся как на финансовые показатели, так и на качественные характеристики, что позволяет производить всестороннюю оценку кредитоспособности организации. Это, как правило, рейтинговые модели, которые включают заемщика в ту или иную группу, характеризующуюся той или иной величиной кредитного риска.

Третья группа включает математические (актуарные, эконометрические) модели оценки вероятности дефолта. Поскольку они построены на основе большого количества исторических данных о случаях дефолта, точность предсказания таких моделей достаточно высока.

Четвертая группа моделей используют рыночную стоимость финансовых инструментов (в том числе и производных) в качестве индикатора кредитного риска. Считается, что участники рынка на основе анализа различных факторов более точно оценивают финансовое состояние

заемщика, что отражается в цене выпущенных инструментов последнего.

Особенности субнационального правительства как заемщика налагают ограничения для использования некоторых подходов. В отличие от предприятий, у них нет «финансовой отчетности» в общепринятом понимании, которую можно было бы использовать для прогнозирования дефолта. В этом случае необходимо проводить полноценный фундаментальный анализ экономики. По этой причине включаемые в первую группу скоринговые модели Z-score, ZETA и другие, подобные им, не подходят для оценки кредитного риска. Если же использовать макроэкономические показатели, то остается проблема достоверности статистической информации и проблема учета качественных характеристик, которые могут существенно влиять на способность и желание публично-правового образования погасить долг.

Основная сложность использования моделей третьей группы заключается в необходимости анализа большого объема информации. Вместе с тем проведение такого анализа осуществляется рейтинговыми агентствами, использующими его результаты при формировании рейтинговой оценки.

В итоге для измерения величины кредитного риска наиболее целесообразно использовать рейтинговые модели, а также модели, основанные на анализе рыночно-ориентированных индикаторов. Именно эти два подхода широко используются в зарубежной практике.

Среди моделей четвертой группы для оценки кредитного риска субнационального правительства может использоваться спрэдовый метод и метод на основе мониторинга рынка кредитных дефолтных свопов [8, с. 256]. Необходимо отметить, что спрэдовый метод эффективен лишь в случае оценки кредитного риска по секьюритизированным долговым обязательствам страны-заемщика, поскольку базируется на информации с фондового рынка. В его основе лежит предположение о том, что рынок адекватно оценивает риск дефолта, в результате чего возникает превышение доходности рискованной облигации над безрисковой, называемое спрэдом или премией за риск. Зависимость двух величин прямая: чем больше спрэд, тем выше вероятность дефолта, а следовательно, кредитный риск.

Данный метод в виду доступности информации по спрэдам облигаций весьма удобен, а модели оценки вероятности неплатежа по размеру спрэда достаточно просты в расчете. С другой стороны, доходность облигации, принятой за ба-

зу для сравнения, может изменяться, а рынок инвесторов подвержен переменам настроений. Немаловажную роль здесь играют и рейтинговые агентства: изменение рейтинга или прогноза в отношении эмитента может стать сигналом для инвесторов к отходу от равновесной цены государственной облигации [10, с. 185].

Кредитные дефолтные свопы (CDS) представляют собой контракты, согласно которым покупатель регулярно выплачивает их продавцу определенную премию для того, чтобы получить гарантию и денежное возмещение в случае наступления кредитного случая в течение срока действия данного контракта. Премия, выплачиваемая продавцу суверенных CDS (цена данных контрактов), измеряется в базисных пунктах (1/100 % или 0,0001) стоимости государственных долговых обязательств, подлежащих страхованию. При этом, чем выше цены на CDS, тем ниже оценивает рынок суверенную платежеспособность государства и тем выше вероятность наступления дефолта.

Оценка кредитного риска с помощью данных инструментов позволяет не только оценить кредитный риск, но и узнать о возможном его изменении до того, как об этом объявят ведущие рейтинговые агентства. При этом дефолтные свопы более четко определяют негативные тенденции, в то время как спреды облигаций хорошо предсказывают снижение риска [7].

На настоящий момент наиболее популярным методом оценки кредитного риска суверенного заемщика является метод рейтинговых оценок. Определенную роль здесь сыграл документ Базельского комитета по банковскому надзору «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: новые подходы», более известный как «Базель II». В рамках данного документа при расчете минимальных требований к капиталу предлагается использовать один из двух подходов к оценке кредитного риска заемщика – стандартный (или подход на основе внутренних рейтингов) [9]. В первом случае вероятность дефолта как количественный измеритель кредитного риска определяется на основе рейтингов международных рейтинговых агентств. В случае применения систем на основе внутренних рейтингов банк может самостоятельно рассчитывать вероятность дефолта с помощью различных эконометрических, математических, скоринговых и других методик.

Однако метод рейтинговых оценок имеет важное преимущество, которое заключается в учете как количественных, так и качественных показателей субнациональных образований, что

позволяет учитывать весь комплекс факторов, влияющих на кредитоспособность субсуверенного заемщика.

В общем виде рейтинговый метод оценки кредитоспособности можно представить следующим образом:

- выбирается и обосновывается набор показателей, которые, по мнению экспертов, в наибольшей степени отражают кредитоспособность регионов и МО в современных экономических условиях. Данные показатели могут оцениваться как объективно на основании конкретных статистических, финансовых и прочих данных, так и субъективно на основании мнения сотрудника кредитной организации;

- за каждый показатель в зависимости от полученного результата присваивается балл;

- группе каких-либо однородных показателей присваиваются весовые коэффициенты, соответствующие их значимости при оценке кредитоспособности;

- производится суммирование баллов по группе однородных показателей, данные группы взвешиваются на коэффициент, и рассчитывается итоговая интегральная оценка.

Далее, в соответствии со шкалой рейтингов, происходит отнесение заемщика к какому-либо классу кредитоспособности.

В целом обзор методик оценки трех крупных международных рейтинговых агентств показал, что, несмотря на наличие определенных различий, они основаны на оценке следующих групп факторов [11].

### **1. Субнациональная экономика**

#### **1.1. Перспективы роста экономики.**

Важность данной группы показателей заключается в том, что они определяют будущие доходы субъекта. Как правило, здесь оцениваются ВРП, инфляция, занятость, объем розничных продаж, а также качественные факторы: природно-ресурсный потенциал, стратегическое положение или активы, уровень образования или компетенций рабочей силы, качество бизнес-инфраструктуры, уровень инновационной активности и конкурентоспособность местных лидеров. Таким образом, эти оценки характеризуют возможность повышения конкурентоспособности экономики.

#### **1.2. Структура экономики.**

Предмет анализа – стабильность роста доходов. Главным фактором здесь является уровень диверсификации производства.

#### **1.3. Демографические переменные.**

Они являются важным фактором спроса на государственные услуги и детерминантой способности генерировать доход. К ним относятся

возрастная структура, уровень рождаемости и плотность расселения, отношение занятых ко всему населению.

### **2. Эффективность финансовой системы**

#### **2.1. Гибкость доходов.**

Определяется возможностями повлиять на доходную базу субнационального образования путем повышения ставок, увеличения налогооблагаемой базы или введения новых налогов.

#### **2.2. Гибкость расходов.**

Данная характеристика зависит от объема обязательных расходов, т.е. текущих и несущественных капитальных. В свою очередь доля текущих расходов также характеризует гибкость расходов, поскольку меньший их объем позволяет произвести секвестирование бюджетных расходов в условиях экономического спада.

#### **2.3. Объем и гибкость управления бюджетным дефицитом.**

Использование заимствований для покрытия краткосрочной нехватки средств вместо приведения бюджета в равновесие путем сокращения расходов или увеличения доходов снижает кредитоспособность субнационального правительства.

### **3. Финансовое положение и состояние долга**

Как и в случае коммерческих организаций, различные финансовые коэффициенты позволяют оценить финансовое положение субнационального образования.

#### **3.1. Управление ликвидностью и долгом.**

Суть в определении, как хорошо сочетаются инвестиционная политика и политика относительно ликвидности с сезонностью доходов и расходов. Для поддержания ликвидности важно равновесие притоков и оттоков, а значит, изучается уровень резервов и кассовый план. Также важна временная структура долга, уровень ставок и валютный риск в случае внешних заимствований.

#### **3.2. Управление долговым бременем.**

Крайне важно знать, как сильно финансовая гибкость ограничивается постоянными издержками по обслуживанию долга и необходимостью повышения доходов ради этого.

#### **3.3. Управление забалансовыми обязательствами.**

Субнациональные правительства могут отвечать не только по собственной задолженности, но и по квазисуверенной задолженности некоммерческих и некоторых коммерческих организаций. Также сюда относятся обязательства по пенсионному обеспечению.

**3.4. Платежеспособность.**

Помимо возможностей оплаты долга, необходимо учитывать желание погасить обязательства.

**4. Сила (устойчивость) институтов и качество управления**

**5. Суверенные факторы.**

Центральное правительство может наложить легальные ограничения на собственные доходы субнациональных правительств, установить им ключевые расходы (например, пенсии и оплата труда).

Целесообразно рассмотреть методики российских рейтинговых агентств и сравнить их с зарубежными аналогами.

Методика российского рейтингового агентства «Эксперт РА» представлена на рисунке 1.

Основными показателями при оценке являются формализованные показатели, такие как объем ВРП, численность населения, коэффициент демографической нагрузки, средний размер заработной платы, уровень безработицы, объем инвестиций, объем доходов, расходов и другие показате-

тели, рассматриваемые в динамике. Факторы стресса и поддержки характеризуют неблагоприятные условия внешней среды и поддержку со стороны федеральных властей соответственно [5].

Методология Национального рейтингового агентства также опирается в основном на количественно измеряемые показатели. Анализ агентства производит по двум блокам: бюджетному и блоку макроэкономической оценки[2].

Блок бюджетного анализа включает оценку следующих показателей:

- уровень долговой нагрузки;
- самостоятельность бюджета;
- отношение дефицита бюджета к доходам бюджета;
- отношение расходов на выплату регионального долга к расходам бюджета;
- отношение долга к ВРП;
- динамика долга;
- уровень бюджетной дисциплины;
- выполнение требований бюджетного кодекса РФ в соответствии с отчетом Минфина России.



**Рис. 1.** Методика оценки кредитоспособности субъектов РФ рейтингового агентства «Эксперт РА»

Источник: Составлено автором по материалам Официального сайта рейтингового агентства РИА Рейтинг / «Методика присвоения кредитного рейтинга субъекта РФ. URL: <http://riarating.ru> [5].

Блок макроэкономической оценки включает следующие показатели:

- позиции региона в РФ по объему ВРП на душу населения;
- динамика ВРП;
- уровень обеспеченности природными ресурсами;
- динамика промышленного производства (с учетом абсолютного размера);
- диверсификация экономики (по отраслям промышленности и по доле малого бизнеса в структуре ВРП);
- динамика инвестиций (с учетом абсолютного размера и диверсификации по направлениям);
- демографическая ситуация;
- уровень доходов населения (с учетом динамики);
- политические риски, связанные с администрацией региона;
- кредитная история.

Общей для этих двух агентств особенностью является то, что итоговый рейтинг устанавливается после учета дополнительных качественных факторов, которые влияют на кредитоспособность, но не нашли отражения в формализованных критериях.

Методика агентства РИА Рейтинг опирается на метод экспертных оценок по 9 категориям: общая характеристика, экономика, налоги, социальная сфера, банковская система, бюджет, долговая нагрузка, качество регионального управления, кредитная история [4].

Как можно заметить, наиболее близкой к зарубежным является методика агентства РИА Рейтинг, как по составу компонент, так и за счет того, что неформализуемые показатели учитываются в рамках основной методики, а не в качестве дополнительных факторов. В свою очередь, метод агентств «Эксперт РА» и Национального рейтингового агентства делают упор на формализуемые показатели, что также соответствует мировым тенденциям: при формировании кредитного рейтинга в агентстве Moody's особый вес имеют именно количественно измеряемые факторы, составляющие 60 % общей оценки [5].

При всех своих достоинствах рейтинговые модели не лишены недостатков. Многие зарубежные исследования выявили немаловажную роль рейтинговых агентств в разжигании финансового кризиса 2008 года. Главной претензией к ним была необъективность оценки в условиях функционирования модели «платит клиент». Для стран, в которых нормативные предписания в

отношении оценки риска завязаны на кредитных рейтингах, это может вызвать серьезные потери.

Таким образом, оценка риска кредитования субнациональных образований может осуществляться с помощью методов, основанных на анализе рыночно-ориентированных индикаторов (цены дефолтных свопов и спрэдов облигаций), и с помощью рейтинговых методов. Последние являются наиболее распространенными, поскольку осуществляют оценку рисков кредитования на основе анализа целого комплекса количественных и качественных факторов, что крайне необходимо в отношении такой сложной экономической системы, как субнациональное образование. В свою очередь, рыночно-ориентированные индикаторы более оперативно реагируют на изменение риска дефолта заемщика. Однако это не означает, что эти два метода являются взаимоисключающими: информация о спредах облигаций и ценах CDS широко используется рейтинговыми агентствами при осуществлении прогнозов, в то время как их рейтинги могут воздействовать на настроения участников этих двух рынков.

#### *Библиографический список*

1. Биткина, И. К. Инвестиционный рейтинг как индикатор принятия решений на финансовом рынке: проблемы практического использования [Текст] / И. К. Биткина // Научный вестник Волгоградского филиала РАНХиГС. Серия: Экономика. – 2014. – № 1.
2. Рышкевич, В. М. Методологические подходы к оценке кредитоспособности предприятий [Текст] / В. М. Рышкевич // Сборники конференций НИЦ Социосфера. – 2014. – № 39.
3. Малышева, Е. Н. Роль Банка России в развитии финансового рынка / Е. Н. Малышева // Научный вестник ВАГС. Серия: Экономика. Выпуск 1/9. – Волгоград: Изд-во Волгоградского филиала ФГБОУ ВПО РАНХиГС, 2014.
4. Методология индивидуального рейтинга кредитоспособности регионов России [Электронный ресурс] / Официальный сайт рейтингового агентства «Национальное Рейтинговое Агентство». – URL: <http://www.ra-national.ru/ratings/regions/regions-raiting-individual/regions-raiting-metod/> (дата обращения: 18.04.2015).
5. Методика присвоения кредитного рейтинга субъекта РФ (МО) [Электронный ресурс] / Официальный сайт рейтингового агентства РИА Рейтинг. – URL: <http://riarating.ru> (Дата обращения: 13.02.2015).
6. Методика присвоения рейтингов кредитоспособности субъектов федерации (муниципальных образований) [Электронный ресурс] / Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/ratings/regioncredit/>

method (Дата обращения 13.04.2015) (дата обращения: 18.04.2015).

7. Рейтинговая методология «Региональные и местные администрации за пределами США» [Электронный ресурс] / Moody's International Public Finance. – Режим доступа: <https://www.moody.com> (дата обращения: 14.04.2015).

8. Di Cesare A. Do Market-based Indicators Anticipate Rating Agencies? // Evidence for International Banks. Economic Notes by Banca Monte dei Paschi di Siena SpA. – 2006. – № 1.

9. Financial risk management: A practitioner's guide to managing market and credit risk / Allen S. Hobolen, N.J.: John Wiley & Sons, Inc. – 2003.

10. International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards, Comprehensive Version [Электронный ресурс] / Basel Committee on Banking Supervision – URL: <http://www.bis.org/publ/bcbasc111.htm> (дата обращения: 14.04.2015).

11. Kaminsky G, Schmukler SL. (2002) Emerging Markets Instability: Do Sovereign Ratings Affect Country Risk and Stock Returns? [Электронный ресурс] // World Bank Economic Review. – Vol. 16. – № 2. – URL: <http://wber.oxfordjournals.org/content/16/2/171.short> (дата обращения: 18.04.2015).

12. Liu Lili, Kim Song Tan. Subnational Credit Ratings: A Comparative Review [Электронный ресурс] // The World Bank. Policy Research Working Paper 5013. – August 2009. – URL: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1447206](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1447206) (дата обращения: 20.04.2015).

13. The Uses and Abuses of Sovereign Credit Ratings [Электронный ресурс] / International Monetary Fund // Global Financial Stability Report: Sovereigns, Funding, and Systemic Liquidity. – 2010. – Chapter 3. – pp. 85–122. – URL: [www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2010/02/pdf/chap3.pdf](http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/2010/02/pdf/chap3.pdf) (дата обращения: 20.04.2015).

# МЕТОДОЛОГИЯ ПРЕПОДАВАНИЯ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ

## METHODOLOGY OF TEACHING IN HIGHER EDUCATION

УДК 331.104.2

### СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ НЕФОРМАЛЬНЫХ РОЛЕЙ В РАБОЧЕЙ (СТУДЕНЧЕСКОЙ) ГРУППЕ

*В. Ф. Рацына, В. Я. Сибилева, А. П. Антонов*

**Аннотация.** В ходе реализации образовательного процесса в каждой студенческой группе формируется особая организационная среда, для оценки которой используется организационная культура, зависящая от внутренних и внешних факторов. Одним из факторов внутренней среды, воздействующим на характер проявляемых организационных ценностей, является то, какие неформальные отношения сложились между учащимися. Распределение неформальных ролей в рабочей (студенческой) группе влияет на формирование группового профиля организационной культуры.

**Ключевые слова:** организационная культура, групповой профиль организационной культуры, неформальные роли, студенческая группа, высшее профессиональное образование.

### COMPARATIVE STUDY OF APPROACHES TO ASSESSMENT OF INFORMAL ROLES IN A WORKING (STUDENT) GROUP

*V. F. Ratsyna, V. Y. Sibileva, A. P. Antonov*

**Abstract.** In the course of the process of education a special organizational context is formed in every student group. Organizational culture which depends on various internal and external factors is used for the purposes of assessment of this context. One of the internal factors affecting the pattern of reinforced organizational values is the informal relationship between the students. Division of informal roles in a working (student) group influences formation of the organizational culture profile of the group.

**Keywords:** organizational culture, organizational culture profile, informal roles, student group, professional higher education.

Результативность учебного процесса зависит от ряда объективных факторов. Одним из них является организационная культура, которая позволяет влиять на процесс формирования профессиональных компетенций у студентов. Она объединяет организационные ценности, определяя результативность функционирования студенческой группы, как в целом, так и каждого студента в отдельности.

Разработкам в этой области, несмотря на их инновационный характер, уделяется недостаточное внимание. Это обусловило необходимость проведения работ по изучению механизма управ-

ления организационной культурой в рамках студенческой группы. В исследовании по данной тематике, проводимом на кафедре Экономики и менеджмента (МГУДТ), был предложен показатель для оценки отклонения персонального профиля организационной культуры от группового (в виде выпадающей площади), а также была установлена обратная связь между этим показателем и успеваемостью студентов. Уменьшение величины выпадающей площади путем изменения состава студенческой группы способствует повышению результативности учебного процесса.

В указанном исследовании для описания организационной культуры использовалась рабочая методика OSAI, которую разработали К. С. Камерон и Р. Э. Куинн [6]. Она базируется на описании организационной культуры по ее типам, на основе которых строится персональный профиль сложившейся и предполагаемой организационной культуры.

Методика OSAI представляет собой универсальный подход, простой в понимании и применении, позволяющий наглядно продемонстрировать систему организационных ценностей. Однако именно её универсальность послужила причиной слабости выявленной связи между выпадающей площадью и показателями успеваемости студентов (коэффициентом регрессии –  $R^2 = 0,0465$ ) [1]. В методике OSAI предлагается при переходе от описания персональных профилей организационной культуры к групповому считать вклад всех участников рабочей (студенческой) группы одинаковым. Можно предположить, что это не так, и следует строить групповой профиль организационной культуры с учётом значимости каждого из участников, входящих в рабочую (студенческую) группу. Важным фактором, влияющим на харак-

тер проявляемых организационных ценностей, является то, какие неформальные отношения сложились в группе.

Продолжая начатое исследование, предлагается усовершенствовать методику OSAI путём учёта при построении группового профиля организационной культуры особенностей распределения неформальных ролей в студенческой группе. Подтверждением правильности сделанных предположений послужит увеличение показателя коэффициента регрессии между скорректированной величиной выпадающей площади и объективными показателями, характеризующими успеваемость студентов.

На основе скорректированной методики OSAI можно разработать механизм формирования студенческих групп, который повысит качество реализации основного образовательного процесса за счёт формирования благоприятной организационной среды.

На первом этапе исследования необходимо провести сравнительный анализ подходов (методик) к оценке неформальных ролей в рабочей (студенческой) группе. Результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительный анализ методик оценки неформальных ролей

№ п/п	Автор	Методика	Типология	Преимущества	Недостатки
1	Р. М. Белбин (R. Meredith Belbin) [4]	Методика распределения ролей в команде	«Исполнитель» «Председатель» «Формирователь» «Мыслитель» «Исследователь ресурсов» «Оценивающий» «Коллективист»  «Доводящий до конца»	Оригинальность концепции, фундаментальность, прикладной характер методики, лаконичность в описании методики распределения ролей, оптимальное количество предложенных ролей, простота и универсальность применения	На практике процессы согласования ролей и их изменений довольно трудны
2	М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури (M. Maskon, M. Albert, F. Hedouri) [7]	Методика распределения ролей в команде менеджера (лидера)	Целевые роли «генератор идей», «информатор», «эксперт», «проработчик», «координатор» и «завершатель» (Chairman, Ideas, Informer, Expert, Elaborator, Coordinator, Completer) Поддерживающие роли «поощритель», «придающий форму», «исполнитель», «установивший критериев», «ответственный за внешние контакты» (Encourager, Shaper, Doer, Purposingcriterion, Externalcontactor)	Высокая вариативность, возможность выбора позиции, многогранность	Неполнота измерений, множественность предложенного распределения
3	Марджери-сон-Маккен	«Колесо типов деятельности»	Консультирование «докладчик-консультант» (Advising)	Является средством не только диагностики, но	В рамках модели отдельно не



Окончание табл. 1

№ п/п	Автор	Методика	Типология	Преимущества	Недостатки
	(С. Margerison, D. McCann) [8]	по управлению командой Марджерисона-Маккена» («Колесо команды»)	Новаторство «новатор-разработчик» (Innovating) Стимулирование «исследователь-промоутер» (Promotion) Развитие «специалист по оценке и развитию» (Developing) Организация «координатор-организатор» (Organizing) Производство «специалист по производству и доработке» (Producing) Контроль «инспектор-контролер» (Inspecting)	и воздействия. Разработанный концептуальный аппарат для анализа управленческой деятельности	выделяются способности
			Поддержание «специалист по поддержанию достигнутого уровня» (Maintaining) Связь «связующий все роли» (Linking)		
4	И.К. Адизес (I.K. Adizes) [2]	Методика «РАЕИ»	Производитель результатов (Producing) Администратор (Administration) Предприниматель (Entrepreneur) Интегратор (Integrating)	Универсальность применения методики, доступный диагностический инструментарий, достоверность результатов исследования	Ограниченность, возможность определения управленческих ролей
5	И. Майерс-Бриггс (I. Myers Briggs) [5]	МВТИ (Myers Briggs Type Indicator)	Шкала E-I. Экстраверсия – интроверсия Шкала S-N. Конкретность – интуиция Шкала T-F. Мышление – чувства Шкала J-P. Суждение – восприятие	Экспериментальное подтверждение результатов исследования, заинтересованность участников исследования в процессе	Трудоемкость определения результатов исследования, упор на социально-психологические качества личности
6	Р. Шиндлер (R. Shindler) [10]	Методика «понятия позиции, роли личности»	«Альфа» «Бета» «Гамма» «Омега»	Простота применения, носит не только субъективный, но и объективный характер	Отсутствие критериев оценки ролей личности, специфика применения модели
7	Т.Ю. Базаров [3]	Методика профессионально-управленческих ролей	Управленец Организатор Администратор Руководитель	Модель оснащена развитым психодиагностическим инструментарием, возможность использования для анализа системы управления организации в целом	Сложность использования методики, необходимость доработки методики с учетом особенностей применения
8	Дж. Морено (J. Moreno) [9]	Методика «роль в группе»	«Звезды» «Предпочитаемые (принятые)» «Игнорируемые (изолированные)» «Отвергнутые»	Полнота измерений, наглядность, надежность	Трудоемкость, преобладание выявления психологических характеристик личности, субъективность методики

Перечень методик, приведенный в таблице 1, отражает лишь часть существующих подходов к описанию неформальных ролей, наглядно демонстрируя преимущества и недостатки каждого. Их выявление поможет оптимизировать процесс исследования и выбора методик для решения поставленных задач.

Среди рассмотренных методик можно отметить «Методику распределения ролей в команде», разработанную американским психологом Р. М. Белбином, который посвятил более десяти лет изучению условий, необходимых для успешной деятельности команд. Ему удалось создать модель, подтвержденную необычайно большим массивом экспериментальных данных. В основе методики лежит научная теория ролевого поведения людей и их взаимодействия с командой. Методика распределения ролей в команде, предложенная автором, представляет собой универсальную модель, простую в понимании и использовании в рамках проводимого исследования. Модель позволяет давать развернутые индивидуальные рекомендации по развитию конкретным человеком своего командного потенциала, а также включает развитый диагностический и методический аппарат.

Несмотря на ряд преимуществ, для применения данной методики в рамках студенческой группы необходимо решить следующие задачи: во-первых, адаптировать опросник для студенческой среды; во-вторых, пересмотреть оценку влияния индивидуального профиля организационной культуры на групповой.

Подтверждением правильности сделанных предположений послужит увеличение показателя коэффициента регрессии между скорректирован-

ной величиной выпадающей площади и объективными показателями, характеризующими успеваемость студентов.

#### *Библиографический список*

1. Антонов, А. П. Анализ влияния организационной культуры на успеваемость студентов [Текст] / А. П. Антонов, В. Я. Сибилева // MANEKO, Journal of Corporate Management and Economics, 01.2014. STU in Bratislava. – Bratislava, 2014. – 155 с.
2. Адизес, И. Стили менеджмента – эффективные и неэффективные [Текст] / И. Адизес. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 200 с.
3. Базаров, Т. Ю. Управление персоналом [Текст]: учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. / Т. Ю. Базаров, Б. Л. Еремин – М.: ЮНИТИ, 2006. – 560 с.
4. Белбин, Р. Мередит. Типы ролей в командах менеджеров [Текст] / Р. Белбин. – Harro, 2003. – 232 с.
5. Бриггс-Майерс, Изабель. MBTI. Определение типов. У каждого свой дар [Текст] / Бриггс-Майерс Изабель, Майерс Питер // Бизнес. Психологи. – 2010, 320 с.
6. Камерон, К. Диагностика и изменение организационной культуры [Текст] / пер. с англ. под ред. И. В. Андреевой / К. Камерон, Р. Куинн. – СПб.: Питер, 2001. – 320 с. ISBN 5-318-00283-8.
7. Мескон, М. Основы менеджмента [Текст] / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1999. – 800 с.
8. Margerison, C., Focus on team appraisal // Team performance management an international journal. – 1995. Vol. 1. – N 4.
9. Moreno, J. L. Sociometry and the science of man [Text] / J. L. Moreno. – New York: Beacon House, 1956. – 156 p.
10. Schindler, R. Grundprinzipien der Psychodynamik in der Gruppe (Основные принципы психодинамики в группе) [Text] / Psyche, 11, 1957/58, 314 с.

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

- АНГЕЛОВА** – кандидат экономических наук, доцент кафедры информационных технологий и инструментальных методов в экономике ФГАОУ ВО «Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского», г. Нижний Новгород, контактная информация: oangelova@mail.ru  
*Ольга Юрьевна*
- АНТОНОВ** – кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры экономики и менеджмента ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет дизайна и технологии», г. Москва, контактная информация: vika.13-94@mail.ru  
*Алексей Павлович*
- АФАНАСЬЕВА** – кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и управления персоналом ФГБОУ ВПО «Курский государственный университет», г. Курск, контактная информация: Ala1909@yandex.ru  
*Людмила Александровна*
- БЕЛОВА** – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» Калужского филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», г. Калуга, контактная информация: buhuch2010@mail.ru  
*Елена Львовна*
- БЕСПАЛОВ** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и статистики ФГБОУ ВПО «Брянский государственный университет имени академика И.Г.Петровского», г. Брянск, контактная информация: bespalovga@yandex.ru  
*Роман Анатольевич*
- БУРАК** – студентка Калужского филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», г. Калуга, контактная информация: burdarya@mail.ru  
*Дарья Михайловна*
- МОРЕВА** – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры Общего менеджмента и предпринимательства ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)», г. Москва, контактная информация: ELMoreva@mes.ru, Eu7711460@mail.ru  
*Евгения Львовна*
- ГОНЧАРОВА** – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры бухгалтерского учета, анализа и финансов ФГБОУ ВО «Смоленская государственная сельскохозяйственная академия», г. Смоленск, контактная информация: topsi3@mail.ru  
*Нина Зиновьевна*
- ГОНЧАРОВА** – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, экономики и права ФГБОУ ВПО «Смоленская государственная академия физической культуры, спорта и туризма», г. Смоленск, контактная информация: topsi3@mail.ru  
*Наталья Сергеевна*
- ХЛОПИНА** – преподаватель кафедры экономической теории ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет», г. Краснодар, контактная информация: oxi5@mail.ru  
*Оксана Валерьевна*
- ВЛАСОВА** – студентка факультета управления ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет», г. Краснодар, контактная информация: oxi5@mail.ru  
*Кристина*
- ДМИТРИЕВА** – ассистент кафедры информационных технологий и инструментальных методов в экономике ФГАОУ ВО «Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского», г. Нижний Новгород, контактная информация: e.m.dmitrieva@iee.unn.ru  
*Елена Михайловна*

- ГАЛЬЧЕНКО** – кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента и государственного и муниципального управления ФГБОУ ВПО «Курского государственного университета», г. Курск,  
*Светлана Алексеевна*  
контактная информация: svetabuzunova@mail.ru
- ГРИНЬ** – магистрант 1 курса ФГБОУ ВПО «Брянский государственный университет имени академика И.Г.Петровского», г. Брянск,  
*Ирина Александровна*  
контактная информация: frosssska@mail.ru
- ГРЕБЕННИКОВА** – ассистент кафедры маркетинга и управления персоналом ФГБОУ ВПО «Курский государственный университет», г. Курск,  
*Мария Александровна*  
контактная информация: Mary.Grebennikova@yandex.ru
- ДАВЫДОВ** – аспирант Института экономики и предпринимательства Национального исследовательского Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского, г. Нижний Новгород,  
*Денис Михайлович*  
контактная информация: unnp@unnp.ru
- ДАЙНЕКИН** – аспирант Волгоградского филиала ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», г. Волгоград,  
*Алексей Эдуардович*  
контактная информация: daynekin@gmail.com
- ДОЦЕНКО** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента Азовского технологического института ФГБОУ ВПО «Донской государственный технический университет», г. Азов,  
*Елена Юрьевна*  
контактная информация: elena.j.a@bk.ru
- ЖУРАХОВСКАЯ** – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры управления персоналом ГОУ ВПО «Московский государственный областной Университет», г. Москва,  
*Ирина Михайловна*  
контактная информация: igina-mgou@yandex.ru
- ЖУРАХОВСКИЙ** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры управления персоналом ГОУ ВПО «Московский государственный областной Университет», г. Москва,  
*Андрей Сергеевич*  
контактная информация: andrey131280@mail.ru
- ЗЕМЛЯНСКАЯ** – кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой и региональной экономики ФГАОУ ВПО «Волгоградский государственный университет», г. Волгоград,  
*Стелла Викторовна*  
контактная информация: interec@volsu.ru
- ИГНАТЬЕВА** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и таможенного дела Поволжского института управления имени П. А. Столыпина – филиала РАНХиГС,  
*Галина Вячеславовна*  
контактная информация: gvign@yandex.ru
- ИГОНИНА** – старший ревизор УТ МВД России по ПФО, г. Нижний Новгород,  
*Елена Сергеевна*  
контактная информация: eligonina@mail.ru
- ИСТРАТИЙ** – кандидат экономических наук, доцент кафедры управления персоналом ГОУ ВПО «Московский государственный областной Университет», г. Москва,  
*Анна Юрьевна*  
контактная информация: anna\_2712@bk.ru
- КОЗЛОВА** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры управления персоналом ГОУ ВПО «Московский государственный областной Университет», г. Москва,  
*Елена Геннадьевна*  
контактная информация: eg.kozlova@gmail.com

- ЛЕВЧЕНКО** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и таможенного дела Поволжского института управления имени П. А. Столыпина – филиала РАНХиГС,  
*Ольга Александровна*  
контактная информация: olga.lev4encko2012@yandex.ru
- ЛИТВИНЕНКО** – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика, управление персоналом и маркетинг» ФГБОУИВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет» (МГГЭУ), г. Москва,  
*Инна Леонтьевна*  
контактная информация: innalitvinenko@yandex.ru
- ЛИДИНФА** – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры «Экономика и финансы» Орловского филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», г. Орел,  
*Елена Петровна*  
контактная информация: lidinf2010@yandex.ru
- МАЛЮЩЕНКО** – студентка ФГАОУ ВПО «Белгородский государственный национальный исследовательский университет», г. Белгород,  
*Дарья Николаевна*  
контактная информация: greenapple555@mail.ru
- МАРТЫНОВА** – старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» Калужского филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», г. Калуга,  
*Марина Александровна*  
контактная информация: buhuch2010@mail.ru
- МАСЛОВА** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры бухгалтерского учета Института экономики и предпринимательства ФГАОУ ВО «Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского», г. Нижний Новгород,  
*Татьяна Степановна*  
контактная информация: maslova-finfak@meil.ru
- МАТЮНИН** – кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры управления персоналом ГОУ ВПО «Московский государственный областной Университет», г. Москва,  
*Леонид Викторович*  
контактная информация: mlv123@mail.ru
- НОВИКОВ** – кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и финансов Волгоградского филиала ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», г. Волгоград,  
*Максим Викторович*  
контактная информация: novikovmv@yandex.ru
- ПОПЕЛЬШКО** – студентка Калужского филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», г. Калуга,  
*Татьяна Михайловна*  
контактная информация: tatyana.kuzneczova.1993@list.ru
- РАЦЫНА** – студентка кафедры экономики и менеджмента ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет дизайна и технологии», г. Москва,  
*Виктория Федоровна*  
контактная информация: vika.13-94@mail.ru
- СИБИЛЕВА** – аспирантка кафедры экономики и менеджмента ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет дизайна и технологии», г. Москва,  
*Вера Ярославовна*  
контактная информация: vika.13-94@mail.ru
- СУХАНОВА** – магистрант первого года обучения по направлению подготовки «Экономика» Волгоградского филиала ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», г. Волгоград,  
*Татьяна Геннадьевна*  
контактная информация: decanatec@vags.ru
- ХОЛКИН** – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет», г. Киров,  
*Анатолий Владимирович*  
контактная информация: khav76@mail.ru

**ЧЕКАН** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры управления персоналом ГОУ ВПО «Московский государственный областной Университет», г. Москва,  
*Анна Алексеевна*  
контактная информация: [anna.chekan@mail.ru](mailto:anna.chekan@mail.ru)

**ЧИРКИНА** – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» Калужского филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», г. Калуга,  
*Надежда Николаевна*  
контактная информация: [buhuch2010@mail.ru](mailto:buhuch2010@mail.ru)

**ШОЛОТОНОВА** – старший преподаватель кафедры управления персоналом ГОУ ВПО «Московский государственный областной Университет», г. Москва,  
*Екатерина Сергеевна*  
контактная информация: [sholotonova@mail.ru](mailto:sholotonova@mail.ru)

## ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

*Уважаемые коллеги!*

Приглашаем к публикации в журнале

«НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ФИЛИАЛА РАНХиГС.  
СЕРИЯ: ЭКОНОМИКА»

график приема и публикации статей

- № 1, 2015 – прием статей до 25 января, выход журнала – март 2015 года;
- № 2, 2015 – прием статей до 25 апреля, выход журнала – июнь 2015 года;
- № 3, 2015 – прием статей до 25 июля, выход журнала – сентябрь 2015 года;
- № 4, 2015 – прием статей до 25 октября, выход журнала – декабрь 2015 года.

публикация осуществляется **БЕСПЛАТНО**, номер журнала можно получить в научном отделе ВФ РАНХиГС (Волгоград, ул. Гагарина 8, ауд. 303) или журнал будет выслан наложенным платежом по указанному Вами адресу.

### ТРЕБОВАНИЯ К СТАТЬЯМ:

1. Объем 8–15 страниц, шрифт TimesNewRoman размером 14, через 1,5 интервала, поля по 2,5 см с каждой стороны, список литературы не больше 10 источников, таблиц и рисунков не более 5.
2. На русском и английском языках приводятся: а) фамилия и инициалы автора (ов); б) название статьи; в) аннотация (2–3 предложения); г) ключевые слова (6–8); д) библиографический список в соответствии с ГОСТ 7.01-2003, 7.05-2008.
3. Перед фамилиями авторов приводится УДК (классификаторы размещены, например, в Интернете).
4. Сведения об авторах, указываемые в журнале: ученые степень, звание, должность, место работы, E-mail.
5. 2 сканированных рецензии с заверенной подписью.
6. Форма получения журнала: адрес для пересылки наложенным платежом или получение в научном отделе. Может быть выслана электронная версия в формате PDF.

Статьи печатаются на русском или английском языках.

журнал размещается в базе РИНЦ и учитывается при подсчете индекса цитирования;

**Адрес для пересылки статей и последующей переписки:**  
**vestnik-vags@yandex.ru**

Научное издание

**НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК  
ВОЛГОГРАДСКОГО ФИЛИАЛА РАНХиГС**  
Серия: экономика. 2015. № 3.

*Точка зрения редакции и членов редколлегии  
не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей*

Редакторы *М. И. Мульганова, Н. В. Никитина*  
Компьютерная верстка *Г. В. Подшиваловой*

Свидетельство ПИ №ФС77-58707 от 23.07.2014

Подписано в печать 01.11.2015. Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная.  
Гарнитура TimesNewRoman. Уч.-изд. л. 9,61. Физ. п. л. 15.  
Тираж 1000 (1–100) экз. Цена свободная.

Волгоградский филиал ФГБОУ ВО РАНХиГС  
400131, Волгоград, ул. Гагарина, 8.  
**vestnik-vags@yandex.ru**  
Издательство Волгоградского филиала ФГБОУ ВО РАНХиГС  
400078, Волгоград, ул. Герцена, 10