

# Í ÀÓ×Í ÛÉ ÂÃÑÒÍ ÈÊ



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»

1 4 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. Дорждеев*, 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 РАН,  
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**

**THE CONTENT**

**Обеспечение экономической безопасности на микро- и макроуровнях**

**Ensuring economic security at the micro and macro levels**

**Антонова М. В., Полянская М. А.**  
Оценка влияния макроэкономических факторов на устойчивость банков..... 5

**Antonova M. V., Polyanskaya M. A.**  
Assessment of the impact of macroeconomic factors on the stability of banks..... 5

**Огарков С. А.**  
Роль инвестиций и основных фондов в обеспечении продовольственной безопасности в кризис..... 9

**Ogarkov S. A.**  
The role of investment and fixed assets in ensuring food security in crisis..... 9

**Летуновская М. Е., Батарин И. В.**  
Актуальные вопросы определения и оценки уровня жизни населения России..... 16

**Letunovskaia M. E., Batarin I. V.**  
Topical issues of definition and evaluation of standard of living of the Russian population.... 16

**Ким Я. А.**  
Особенности инфляции в России..... 23

**Kim Ya. A.**  
Features of inflation in Russia..... 23

**Кудрявцева Н. А.**  
Роль и проблемы организации внутреннего контроля..... 28

**Kudryavtseva N. A.**  
The role and problems of internal control..... 28

**Проблемы регионального развития**

**Issues of regional development**

**Киянова Л. Д., Литвиненко И. Л.**  
Оценка современного состояния региональной инновационной системы..... 33

**Kiyanova L. D., Litvinenko I. L.**  
Current state assessment of regional innovation system..... 33

**Комаревцева О. О.**  
Агентная модель корректировки социально-экономических показателей муниципального образования в соответствии с поступающими изменениями..... 44

**Komarevtseva O. O.**  
Agent model adjustments socio-economic indicators municipality according to the input change..... 44

**Развитие аграрного сектора России**

**The development of agrarian sector of Russia**

**Хлопина О. В., Ерёмченко А. А.**  
Проблемы и перспективы развития аграрного рынка в современных условиях..... 48

**Khlopina O. V., Eremenko A. A.**  
Problems and prospects of development agrarian market in modern conditions..... 48

**Долгова О. Ю.**  
Сельхозтоваропроизводитель в современной налоговой системе: проблемы и перспективы... 52

**Dolgova O. Y.**  
Agricultural producers in the modern tax system: problems and prospects..... 52

**Организация бухгалтерского и налогового учета в организациях**

**Organization of accounting and tax accounting in enterprises**

**Белова Е. Л., Мартынова М. А., Бурак Д. М.**  
Анализ предложенных Минфином России проектов положений по бухгалтерскому учету «учет запасов» и «доходы организации»..... 58

**Belova E. L., Martynova M. A., Burak D. M.**  
Analysis of the PBU projects «accounting of stocks» and «income of the organization»..... 58

<b>Выборных Н. В.</b> Организация налогового учета субъекта малого бизнеса..... 61	<b>Vibornyh N. V.</b> Methodical bases of tax accounting organization in small businesses..... 61
<b>Харламова В. В.</b> Нормативное регулирование организации сис- темы бухгалтерского и налогового учета в казенных учреждениях..... 66	<b>Kharlamova V. V.</b> Normative regulation of the organization of the system of accounting and tax accounting in the public institutions..... 66
<b>Проблемы управления финансами в организации</b>	<b>Problems of financial management in the organization</b>
<b>Кiryushkina E. S.</b> Экономическая сущность и понятие финансо- вого результата деятельности организации..... 70	<b>Kiryushkina E. S.</b> The economic essence and the concept of financial result of the organization..... 70
<b>Атинов А. М.</b> Управление денежными потоками Организации..... 74	<b>Atinov A. M.</b> Cash flow management..... 74
<b>Генералова Д. А.</b> Оценка дебиторской задолженности с учётом фактора времени..... 79	<b>Generalova D. A.</b> Receivables assessment taking into account time factor..... 79
<b>Топоркова А. И.</b> Методология финансового анализа деятельности предприятия..... 84	<b>Toporkova A. I.</b> The methodology of financial analysis of the company..... 84
<b>Казарян К. В.</b> Методы анализа денежных потоков организации..... 88	<b>Kazaryan K. V.</b> Methods of the analysis of cash flows of the organization..... 88
<b>Менеджмент и маркетинг в организации</b>	<b>Management and marketing in the organization</b>
<b>Ефремова М. В., Свитов А. С.</b> Таргетинг и ремаркетинг как инструменты сти- мулирования продаж в условиях кризиса..... 93	<b>Efremova M. V., Svitov A. S.</b> Targeting and remarketing as tools for promotion sales in a crisis..... 93
<b>Давликанова Н. В., Здобникова Г. А.</b> Документационный менеджмент в информационном обществе..... 97	<b>Davlikanova N. V., Zdobnikova G. A.</b> Documentation management in the information society..... 97
<b>Крестьянинова Е. Н.</b> Социально-психологический климат коллекти- ва в системе эффективно функционирующей организационной культуры предприятия..... 102	<b>Krestyaninova E. N.</b> Socio-psychological climate of the tam in the system of effective organizational culture of the enterprise..... 102
<b>Варпаева И. А.</b> Формирование информационной базы тактиче- ского и стратегического управления инвести- ционной деятельностью..... 108	<b>Varpaeva I. A.</b> Creation of information basis of tactical and strategic management of investment activity..... 108
<b>Фролова М. М., Гарифуллина А. С.</b> Ответственность работодателя в случае несостоятельности (банкротства)..... 112	<b>Frolova M. M., Garifullina A. S.</b> The employer`s responsibility in case of insolvency (bankruptcy)..... 112

<p><b>Чикишева А. Д., Панюшева В. С.</b>                  Оценка культуры обслуживания на предприятиях общественного питания Г. Кирова «KFC» и «Макдоналдс».....</p>	<p><b>Chikisheva A. D., Panyusheva V. S.</b>                  Assessment service culture in catering Kirov KFC and Mcdonald's.....</p>	<p>118</p> <p>118</p>
<p><b>Новоселова К. С., Перминова К. В., Поломошнова А. С., Рахматуллина М. А.</b>                  Особенности развития торговых форматов в сфере предприятий торговли продуктами питания Кировской области.....</p>	<p><b>Novoselova K. S., Perminova K. V., Polomoshnova A. S.</b>                  Peculiarities of retail formats in foodstuff sphere in the Kirov region.....</p>	<p>121</p> <p>121</p>
<p><b>Афанасьева Л. А.</b>                  Процесс управления компетенциями как фактор, влияющий на повышение эффективности и обеспечения конкурентного преимущества организации.....</p>	<p><b>Afanasyeva L. A.</b>                  Competence management process as a factor influencing increase efficiency and competitive advantages organization.....</p>	<p>126</p> <p>126</p>
<p><b>Сведения об авторах.....</b></p>	<p><b>Information about authors.....</b></p>	<p>130</p> <p>130</p>

# ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА МИКРО- И МАКРОУРОВНЯХ

## ENSURING ECONOMIC SECURITY AT THE MICRO AND MACRO LEVELS

УДК 336.71

### ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА УСТОЙЧИВОСТЬ БАНКОВ

*М. В. Антонова, М. А. Полянская*

**Аннотация.** В статье проведена оценка степени влияния внешних факторов на достаточность капитала банков. По результатам исследования сформулированы выводы о степени и характере влияния различных макроэкономических факторов на устойчивость банков.

**Ключевые слова:** устойчивость банка, достаточность капитала, макроэкономические факторы, корреляция, оценка влияния факторов.

### ASSESSMENT OF THE IMPACT OF MACROECONOMIC FACTORS ON THE STABILITY OF BANKS

*M. V. Antonova, M. A. Polyanskaya*

**Abstract.** The article assessed the degree of influence of external factors on the capital adequacy of banks. According to the research results the conclusions about the extent and nature of influence of different macroeconomic factors on the stability of banks.

**Keywords:** the stability of the bank, adequacy of capital, macroeconomic factors, correlation, evaluation of the influence factors.

Современную экономику невозможно представить себе без эффективно функционирующей банковской системы. Именно за счет банковской системы происходит аккумуляция временно свободных денежных средств и их перераспределение в другие отрасли, посредничество в платежах и т.п. Поэтому от надежности и устойчивости работы банковской системы во многом зависит стабильность экономики в целом.

Стоит отметить, что в научной литературе понятие «устойчивость банка» трактуется по-разному, в некоторых случаях устойчивость банка отождествляют с надежностью банка.

Использование понятий «устойчивость» и «надежность» рядом уместно. В словаре Даля слово «надежный» определяется как «подающий верную надежду; верный, несомненный, прочный, твердый, крепкий; на что или на кого можно положиться, что не обманет» [2]. Понятие «устойчивость» произошло от слова «уставать, устоять против кого, чего, – стоять твердо, выстоять, успешно противиться силе, выдержать, не уступить... Устойчивый, стойкий, крепкий, твердый не шаткий» [2].

Рассмотрим синонимы слова устойчивость, ими являются следующие понятия: «постоянство, неизменность, стабильность, константность,

прочность; безубыточность, основательность, надежность, незабываемость, твердость, безопасность, постоянность, непоколебимость» [3].

Систематизируя научные труды по данной проблеме, нами предлагается определять «устойчивость коммерческого банка как качественное динамическое состояние, при котором осуществляется его сущность и назначение в экономике, на протяжении длительного периода

времени, при воздействии внешних и внутренних факторов в соответствии с его общими потребностями» [1].

На устойчивость коммерческого банка оказывают влияние различные факторы, которые можно сгруппировать в две группы: макроэкономические (внешние) и микроэкономические (внутренние), основные из них представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Факторы, оказывающие влияние на устойчивость банка\***

Внешние факторы	Внутренние факторы
Общэкономическая ситуация в стране и регионе (уровень экономических реформ, инвестиционная активность отраслей регионов, конъюнктура рынка)	Размер капитала коммерческого банка для полноценного его функционирования (достаточность капитала, рыночная дисциплина, надзорный процесс)
Социально-политическое состояние страны (стабильный социальный и экономический курс правительства, состояние денежного рынка)	Уровень конкурентоспособности банка (доверие клиентов к этому банку, рейтинг среди других банков)
Состояние финансовой системы в целом (денежно-кредитная политика ЦБРФ, уровень развития рынка ссудных капиталов, уровень межбанковской конкуренции в стране и регионе)	Уровень банковского менеджмента (внутренний контроль, квалификация персонала)

Источник: Составлено авторами

Подчеркнем, что в таблице представлены далеко не все факторы, оказывающие влияние на устойчивость банка, а лишь те, которые по нашему мнению, являются основными.

Предметом данного исследования является оценка макроэкономических факторов, влияющих на устойчивость банка, поэтому далее сосредоточим свое внимание на факторах данной группы.

Отметим, что изучение взаимосвязи является важным этапом любого анализа. «Чтобы правильно понять природу различных явлений, необходимо исходить из диалектико-материалистических принципов их взаимосвязи и развития. Согласно этим принципам общественные явления органически связаны между собой, зависят друг от друга и находятся в постоянном движении и развитии. Только раскрывая взаимосвязи и взаимозависимости между явлениями, можно познать их сущность и законы развития» [5].

Для изучения взаимосвязи необходимо определить результативный признак и факторный признак. В данном исследовании результативным признаком будет выступать показатель достаточности банковского капитала (Н1), определенный по методике ЦБ РФ. В качестве факторных признаков выберем внешние факторы, влияющие на устойчивость банка, по которым существуют официальные статистические данные, необходимые для анализа. Анализ и систематизация различных статистических сборников позволила нам

выбрать для дальнейшего анализа следующие внешние факторы:

1) факторы, характеризующие общэкономическую ситуацию в стране:

- объем валового внутреннего продукта ( $\Phi_{1.1}$ ),
- индекс промышленного производства ( $\Phi_{1.2}$ ),
- оборот розничной торговли ( $\Phi_{1.3}$ );

2) факторы, характеризующие социально-политическую ситуацию в стране:

- индекс потребительских цен ( $\Phi_{2.1}$ ),
- реальные располагаемые доходы населения ( $\Phi_{2.2}$ );

3) факторы, характеризующие состояние финансовой системы в стране:

- объем денежной массы ( $\Phi_{3.1}$ ),
- уровень ставки рефинансирования ( $\Phi_{3.2}$ ),
- индекс инфляции ( $\Phi_{3.3}$ ),
- индекс ММВБ ( $\Phi_{3.4}$ ),
- индекс РТС ( $\Phi_{3.5}$ ).

Так как любой из перечисленных выше факторов оказывает частичное влияние на результативный признак, то для определения степени их влияния будем использовать корреляцию. Использование метода корреляционного анализа изучения взаимосвязей обусловлено тем, что связь выбранных внешних факторов на Н1 проявляется лишь в изменении средних величин результативного признака. Следовательно, связи эти не жест-

кие и проявляются не в каждом отдельном случае, а лишь в массе, в среднем.

Для определения зависимости влияния валового внутреннего продукта (ВВП) на достаточность капитала банка ( $H_1$ ), который характеризует устойчивость банка, сформируем расчетную таблицу (см. табл. 2).

Определяем средние величины  $M_x$  ряду «x» и  $M_y$  в ряду «y» по формулам:

$$\overline{M}_x = \Sigma x/n, \tag{1}$$

$$\overline{M}_y = \Sigma y/n, \tag{2}$$

где n – количество признаков.

Получаем  $M_x = 43721,3$ ,  $\overline{M}_y = 15,78$ .

Таблица 2

Расчетная таблица для определения коэффициента корреляции\*

Год	$\Phi_{1,1}$ X (ВВП)**	Y ( $H_1$ )***	$d_x$	$d_y$	$d_x \times d_y$	$d_x^2$	$d_y^2$
2004	17027,2	17	-26694,10	1,2181	-32518,27	712575460,2	1,4839
2005	21609,8	16	-22111,50	0,2181	-4824,32	488918834,3	0,0476
2006	26917,2	14,9	-16804,10	-0,8818	14818,16	282378082,3	0,7776
2007	33247,5	15,5	-10473,80	-0,2818	2951,70	109700676,9	0,0794
2008	41276,8	16,8	-2444,50	1,0181	-2488,95	5975624,696	1,0366
2009	38807,2	20,9	-4914,10	5,1181	-25151,30	24148468,16	26,1957
2010	46308,5	18,1	2587,19	2,3181	5997,57	6693556,8	5,3739
2011	55967,2	14,7	12245,89	-1,0818	-13247,82	149961844,2	1,1703
2012	62176,5	13,7	18455,19	-2,0818	-38420,35	340594071,5	4,3339
2013	66190,1	13,5	22468,79	-2,2818	-51269,69	504846564,9	5,2066
2014	71406,4	12,5	27685,09	-3,2818	-90857,43	766464258,6	10,7703
Сумма	480934,4	173,6	0,05	-0,0003	-235010,71	3392257443	56,4763

\* Источник: Составлено авторами

\*\* Источник: URL: <http://www.gks.ru>

\*\*\* Источник: URL: <http://www.cbr.ru>

Далее находим отклонение ( $d_x$  и  $d_y$ ) каждой варианты от величины вычисленной средней в ряду «x» и в ряду «y» по формулам:

$$d_x = x - \overline{M}_x \tag{3}$$

$$d_y = y - \overline{M}_y \tag{4}$$

Находим произведение отклонений  $d_x \times d_y$  и суммируем их:  $\Sigma d_x \times d_y$ .

Каждое отклонение  $d_x$  и  $d_y$  возводим в квадрат и суммируем их значения по ряду «x» и по ряду «y» и получаем  $\Sigma d_x^2 = 3392257443$  и  $\Sigma d_y^2 = 56,47636364$ .

Определяем произведение  $\Sigma d_x^2 \times \Sigma d_y^2$  и из этого произведения извлекаем квадратный корень:

$$\sqrt{(\Sigma d_x^2 \times \Sigma d_y^2)} = 737701,2279 \tag{5}$$

Полученные величины  $\Sigma(d_x \times d_y)$  и  $\sqrt{(\Sigma d_x^2 \times \Sigma d_y^2)}$  подставляем в формулу расчета коэффициента корреляции:

$$r = \frac{\overline{xy} - \overline{x} \times \overline{y}}{\sigma_x \times \sigma_y} \tag{6}$$

Получаем, что  $r = -0,5369$ .

Из полученного анализа можно сделать вывод, что факторный признак  $\Phi_{1,1}$ (ВВП) оказывает обратное влияние на достаточность капитала банка, т.е. при увеличении фактора результат снижается.

Далее произведем корреляционный анализ зависимости достаточности капитала банка от других выбранных нами для анализа внешних факторов (см. табл. 3).

Таблица 3

Коэффициенты корреляции влияния внешних факторов на достаточность капитала банка\*

Год	(Ф <sub>1,2</sub> )**	(Ф <sub>1,3</sub> )**	(Ф <sub>2,1</sub> )**	(Ф <sub>2,2</sub> )**	(Ф <sub>3,1</sub> )***	(Ф <sub>3,2</sub> )***	(Ф <sub>3,3</sub> )**	(Ф <sub>3,4</sub> )***	(Ф <sub>3,5</sub> )***
2004	108	113,3	111,7	110,4	3212,7	13	11,74	548,97	604,61
2005	105,1	112,8	110,9	112,4	4363,3	12	10,91	1009,76	1235,91
2006	106,3	114,1	109	113,5	6032,1	11	9	1596,75	1803,54
2007	106,8	116,1	111,9	112,1	8970,7	10	11,87	1916,19	2314,28
2008	100,6	113,6	113,3	102,4	12869	13	13,28	644,34	628,17
2009	84,3	94,9	108,8	103	12975,6	8,75	8,8	1444,78	1553,06
2010	107,3	106,5	108,8	105,9	15267,6	7,75	8,78	1747,91	1864,20
2011	105	107,1	106,1	100,5	20011,9	8	6,1	1443,24	1427,54
2012	103,4	106,3	106,6	104,6	24483,1	8,25	6,58	1515,44	1575,86
2013	100,4	103,9	106,5	104	27405,4	8,25	6,45	1472,5	1394,23
2014	101,7	102,7	111,4	99,3	31404,7	8,25	11,36	1517,45	768,40
Значение коэф-та корреляции	<b>-0,4975</b>	<b>-0,2224</b>	<b>0,2003</b>	<b>0,1212</b>	<b>-0,5554</b>	<b>0,2079</b>	<b>0,2047</b>	<b>-0,1951</b>	<b>0,0892</b>

\* Источник: Составлено авторами

\*\* Источник: URL: <http://www.gks.ru>

\*\*\* Источник: URL: <http://www.cbr.ru>

Следует отметить, что показания тесноты связи ниже 0,7 (что наблюдается в данном исследовании) свидетельствуют о том, что на долю вариации факторного признака приходится меньшая часть по сравнению с прочими признаками, влияющими на изменение общей дисперсии ре-

зультативного признака. Синтезирование в таких условиях математической модели связи практического значения иметь не будет.

Используя шкалу Чеддока изучим вид и силу связи между исследуемыми факторами и результативным признаком (см. табл. 4).

Таблица 4

Вид и сила корреляционной связи между факторами и результативным признаком

Факторы	Показатель тесноты связи	Вид связи	Сила связи
<b>1 группа факторов</b>			
Ф <sub>1,1</sub> – объем валового внутреннего продукта	-0,5369	обратная	заметная
Ф <sub>1,2</sub> – индекс промышленного производства	-0,4975	обратная	умеренная
Ф <sub>1,3</sub> – оборот розничной торговли	-0,2224	обратная	слабая
<b>2 группа факторов</b>			
Ф <sub>2,1</sub> – индекс потребительских цен	0,2003	прямая	слабая
Ф <sub>2,2</sub> – реальные располагаемые доходы населения	0,1212	прямая	слабая
<b>3 группа факторов</b>			
Ф <sub>3,1</sub> – объем денежной массы	-0,5554	обратная	заметная
Ф <sub>3,2</sub> – уровень ставки рефинансирования	0,2079	прямая	слабая
Ф <sub>3,3</sub> – индекс инфляции	0,2047	прямая	слабая
Ф <sub>3,4</sub> – индекс ММВБ	-0,1951	обратная	слабая
Ф <sub>3,5</sub> – индекс РТС	0,0892	прямая	крайне слабая

Исследование влияния внешних факторов на достаточность капитала банков позволяет сделать вывод, что все выбранные нами факторы, характеризующие общеэкономическую ситуацию в стране, оказывают обратную связь на результативный признак. То есть при улучшении экономической ситуации в стране, выражающейся в росте объема валового внутреннего продукта, увеличении индекса промышленного производства и оборота розничной торговли, фактическое

значение норматива достаточности капитала в российских банках снижается. Данное обстоятельство, по нашему мнению, вызвано тем, что при стабилизации общеэкономической ситуации уменьшаются риски, а это обуславливает банки увеличивать доходные активы, что и проявляется в снижении значения Н1.

Факторы, характеризующие социально-политическую ситуацию в стране (индекс потребительских цен, реальные располагаемые доходы



населения), оказывают прямое влияние на результат, но довольно слабое.

Факторы третьей группы, характеризующие состояние финансовой системы в стране, оказывают различное влияние. Достаточно ощутимое влияние на величину показателя достаточности капитала оказывает размер денежной массы ( $M_2$ ), однако связь обратная. Обратная связь наблюдается при влиянии индекса ММВБ. Остальные факторы оказывают прямое влияние на результат, однако сила связи слабая, а влияние индекса РТС крайне слабое, так как коэффициент корреляции меньше 0,1.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать вывод, что исследуемые внешние факторы не оказывают высокого влияния на результат. Заметная теснота связи наблюдается между показателем достаточности капитала и такими факторами, как объем денежной массы (-0,5554) и объем валового внутреннего продукта (-0,5369). Кроме того, умеренную связь оказывает изменение индекса промышленного производства. Остальные факторы оказывают слабую связь (коэффициент корреляции не превышает 0,3).

**Библиографический список**

1. Антонова, М. В. Понятие надежности коммерческого банка [Текст] / М. В. Антонова, М. А. Полянская // Материалы международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава и аспирантов. – Белгород: Белгородский университет кооперации, экономики и права, 2015.

2. Даль, В. И. Толковый словарь живого великорусского языка. [Текст] / В.И. Даль // в 4 т. – Т. 3. – СПб., 1863–1866. – 574 с.

3. Живалов, В. Н. Повышение устойчивости функционирования коммерческих банков [Текст]: автореф. дис. канд. экон. наук / В. Н. Живалов. – Москва, 1997. – 22 с.

4. Иванов, В. В. Анализ надежности банка [Текст] / В. В. Иванов – М.: Деловая литература, 2004. – 356 с.

5. Общая теория статистики: Статистическая методология в изучении коммерческой деятельности [Текст]: учебник / под ред. А. А. Спирина, О. Э. Башиной. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 296 с.

6. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 21.10.2015).

7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 10.10.2015).

8. Шеховцов, В. В. Влияние инвестиций и их структуры на стоимость бизнеса (предприятия) [Текст] / В. В. Шеховцов // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2013. – № 4 (48).

9. Чистникова, И. В. Современные направления популяризации и распространения статистической информации / И.В. Чистникова, М. В. Антонова // Государственная статистика и ее роль в развитии общества: Материалы научно-практической интернет-конференции. – Белгородстат, БелГУ, 2013.

УДК 33.330.322

**РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ И ОСНОВНЫХ ФОНДОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА**

*С. А. Огарков*

**Аннотация.** Рассмотрен состав, структура инвестиций и основных фондов, проанализированы риски утраты надежности защиты продовольственной безопасности населения, показан эффект валютной розы торговли.

**Ключевые слова:** инвестиции, воспроизводство основных фондов, риски, внешняя торговля.

**THE ROLE OF INVESTMENT AND FIXED ASSETS IN ENSURING FOOD SECURITY IN CRISIS**

*S. A. Ogarkov*

**Abstract.** The composition and structure of investments and fixed assets, analyzed the risks of loss of reliability to protect the food security of the population, shows the effect of foreign exchange trading rose

**Keywords:** investment reproduction of fixed assets, risks, foreign trade

Сельское хозяйство служит центральным звеном аграрно-промышленного комплекса и призвано обеспечивать продовольственную безопас-

ность населения. Падение суверенного рейтинга, взлет ключевой процентной ставки и инфляции, девальвация, продуктовое эмбарго, кредитная изо-

ляция на внешних рынках капитала привели к резкому снижению уровня доходов населения, сжатию валового внутреннего продукта, ослабив финансовую защиту экономического пространства.

В течение периода реформ сельское хозяйство сталкивается с наложением краткосрочных (1994, 1998, 2008, 2015 гг.) этапов кризиса на непрерывающуюся длинную понижающую волну инвестирования в основные фонды.

На рисунке 1 показана динамика инвестиций в сельское хозяйство в сопоставимых по индексу цен в строительстве значениях за период

1991–2014 гг. Из этих данных следует, что во второй и третьей пятилетках рыночных реформ в сельское хозяйство было направлено инвестиций соответственно 3,5 млрд. руб. и 7,86 млрд. руб., что на 27,7 % или на 4,26 млрд. руб. меньше, чем в период 1991–1995 годы. Отметим, что величина показателя среднего объема инвестиций на интервале 1991–2014 гг. составляет 12,8 млрд. руб. в год, а в 1997 г. был инвестирован минимальный объем средств в размере всего 2,9 млрд. руб., что в 13,6 раз меньше, чем в 1991 г., что свидетельствует о глубине произошедших сдвигов.

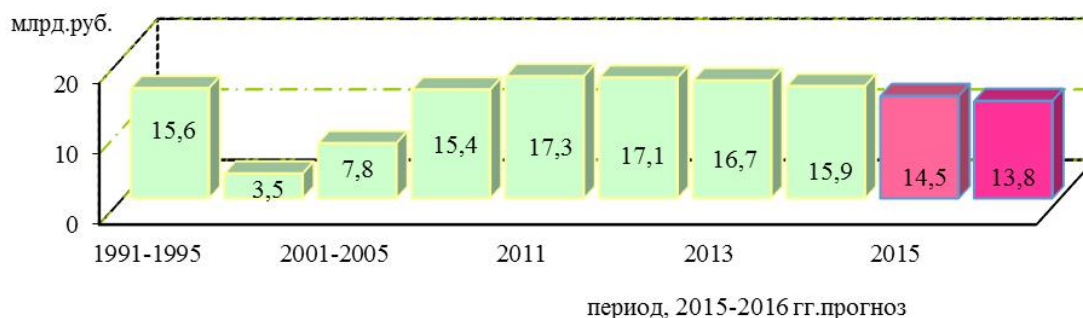


Рис. 1. Динамика инвестиций в основные фонды сельского хозяйства России в ценах 1991 г. по СИЦПС, в среднем за период

Структура инвестиций в основные фонды сельского хозяйства по формам собственности и источникам инвестирования показана в таблице 1 и таблице 2.

Таблица 1

Структура инвестиций в основные фонды России по формам собственности по всем видам экономической деятельности, в % от объема инвестиций

В среднем за период	Формы собственности						
	российская	из неё				инострannая	совместная российская и иностранная
		государственная	муниципальная	частная	смешанная российская		
1993	97,5	50,8	12,4	12,1	22,1	-	2,5
1995	97,3	31,3	6,3	13,4	46,2	-	2,7
1996–2000	92,4	23,8	5,0	24,0	39,4	2,0	5,8
2001–2005	84,0	19,5	4,3	43,7	16,5	5,4	10,6
2006–2010	86,2	17,2	3,5	57,2	8,0	5,6	7,9
2011	87,8	16,9	3,1	54,2	11,9	6,0	6,2
2012	84,5	16,8	3,2	50,7	12,1	9,1	6,4
2013	88,7	15,4	3,1	59,9	8,6	5,7	5,6
Отклонение 1993–2013, %	8,8	35,4	9,3	-47,8	13,5	-3,7	-3,1

Из данных таблицы 1 следует, что нарастает доля российской частной формы собственности (59,9 % в 2013 г.). Присутствие иностранной и совместной собственности в сельском хозяйстве после кризиса 2008 г. ослабело по сравнению с периодом 2001–2006 гг., и в 2013 г. составило 5,7 % и 5,6 %, однако сохраняется интерес зарубежных инвесто-

ров к инвестированию в воспроизводство основных фондов. Кроме того, по данным таблицы 2 доля собственных средств в инвестициях сократилась за период 1992–2011 гг. с 64,5 % до 42,1 % или на 35 % и бюджетных за отмеченный период – с 27,3 % до 18,9 % или в 1,4 раза. С 2012 г. данные по амортизации в сборнике не представлены.

Сельское хозяйство является сырьевой отраслью экономики, включая биологические основные фонды, отсутствующие в других отраслях. Поэтому лозунг несырьевого будущего не корректен, так как противоречит распространению населения по огромной территории и защите продовольственной безопасности. Продукция сельского хозяйства обеспечивает независимое

длительное существование и жизнедеятельность 146 млн. чел. (всего занято около 6,3 млн. чел. и около 2 млн. в сельхозорганизациях), а значит необходимо насытить жизнеустройство на селе услугами городского характера, сделать доступными территории круглогодично для посещения жителями в радиусах межрайонного передвижения.

Таблица 2

**Структура инвестиций в основные фонды по источникам инвестирования по всем видам экономической деятельности России, в % к итогу**

Период, год	Инвестиции, в среднем за период					
	собственные средства	в том числе амортизация	привлечённые средства	из них бюджетные средства	в том числе	
федерального бюджета					бюджетов субъектов Российской Федерации	
1992–1995	64,5	20,0	35,5	27,3	14,8	11,6
1996–2000	53,5	34,3	46,5	19,9	7,9	11,7
2001–2005	45,6	25,3	54,4	19,6	6,3	12,1
2006–2010	39,4	18,7	60,6	20,8	9,5	10,0
2011	42,1	20,4	57,9	18,9	9,8	8,0
2012	44,5	-	55,5	17,9	9,7	7,1
2013	45,3	-	54,7	19,0	10,0	7,5
Темп базисный 2013 / (1992–1995)	70,2	0,98	в 1,5 раза	69,5	67,6	64,6

В период с 1992 по 2007 гг. (с 2008 г. Росстат прекратил наблюдение) произошли изменения в технологической структуре инвестиций в сельское хозяйство: строительно-монтажные работы сократились с 58 % до 46,9 % или на 19,1 %; доля оборудования, инструмента, инвентаря увеличилась с 20,5 % до 35 % или в 1,7 раза; прочие капитальные работы и затраты снизились на 15,8 %.

Инвестициям принадлежит выдающаяся фондообразующая роль по обеспечению эффективного механизма их воспроизводства. Инвестиции выполняют также функцию расчёта, накопления, они являются главным фактором лимитирования воспроизводства основных фондов. Инвестиции в сельском хозяйстве выполняют решающую роль по обеспечению необходимых темпов и пропорций его развития, сдерживания и устранения финансовых кризисов, роста показателя валового внутреннего продукта за счет расширения основных фондов, повышения капитализации, создания товаров и услуг.

Основой разделения труда в сельскохозяйственном производстве служит использование средств труда, под воздействием которых на его предмет создаётся товарная продукция и выполняются услуги. По характеру оборота в процессе производства понятие «средства труда» приобре-

тает экономическую форму основных фондов, представляющих произведенные с участием человека запасы материального богатства нации.

В условиях резкого повышения цен в 2014–2015 гг. возможна новая градация основных фондов. Особенности основных фондов проявляются в следующем:

- неоднократное участие при сохранении формы и вещественного содержания в последовательно сменяемых производственных циклах;
- экономия живого труда определенной специализации за счёт повышения производительности, между тем для производства средств производства не снижается потребность свободной рабочей силы, высвободившейся от их ввода;
- обширная и разнородная совокупность основных средств, накапливаемая за счёт непрерывного ввода и выбытия, определяет состав и структуру баланса основных фондов, позволяет соизмерять и соотносить его с другими экономическими категориями воспроизводства, включая сферы производства и обращения;
- амортизация, позволяющая восполнять по графику их первоначальную стоимость.

Наличие основных фондов позволило нарастить сельскохозяйственное производство внутри страны после введения запретительных санк-

ций и заместить импортное продовольствие имеющимися технологиями, предоставив аналоги и типичный ассортимент, который предстоит совершенствовать.

По нашим оценкам, преобладающая часть фондов по сельскому хозяйству принадлежит отрасли животноводства – 52 % общей стоимости. Технологическая структура показывает доли различных основных производственных фондов, сгруппированных по технологическим признакам или отдельным видам. Воспроизводственная

структура основных фондов включает техническое перевооружение, реконструкцию и расширение действующих предприятий, а также новое строительство.

В период 2001–2013 гг. произошло увеличение доли нового строительства с 54,6 % до 58,4 %, приобретения новых основных фондов с 19,2 % до 22,1 %, при этом доля темпов модернизации и реконструкции претерпела снижение с 26,3 % до 19,5 % в общем объёме инвестиций в сельское хозяйство (см. табл. 3).

Таблица 3

**Направления инвестиций в основные фонды по всем видам экономической деятельности, в % к итогу в среднем за период**

Направления инвестиций	2001–2005	2006–2010	2011	2012	2013	Темп базисный 2012 / (2001–2005)
Всего	100	100	100	100	100	-
в том числе:						
новое строительство	54,6	58,6	58,1	58,4	57,7	1,06
модернизация и реконструкция	26,3	19,9	19,3	19,5	18,8	0,74
приобретение новых основных фондов	19,2	20,6	22,6	22,1	23,5	1,15

На структуру производственных фондов оказывает влияние и удалённость сельскохозяйственных предприятий от пунктов реализации продукции, материально-технического обеспечения, выражающаяся в соответствующей доле транспортных затрат.

Видовая структура основных фондов представлена в табл. 4. К ним относятся здания

(постройки, склады), сооружения, передаточные устройства, машины и оборудование, транспортные средства, производственный и хозяйственный инвентарь, рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения, капитальные затраты по улучшению земель, инструмент и прочие основные фонды.

Таблица 4

**Видовая структура основных фондов сельскохозяйственных организаций России, в %**

Вид	В среднем за период						Отклонение, 2012*100 / (1991–1995)-100
	1991–1995	1996–2000	2001–2005	2006–2010	2011	2012	
основные фонды всего, в т.ч.	100	100	100	100	100	100	-
здания и сооружения	65,8	74,2	65,8	42,9	42,4	42,1	-36,1
машины и оборудование	20,2	16,8	21,3	40,2	41,2	41,1	103,4
транспортные средства	5,06	3,8	4,46	6,6	6,6	6,9	36,6
скот рабочий и продуктивный	5,8	2,8	5,4	7,7	7,6	7,6	31,0
прочие виды	3,02	2,3	2,8	2,6	2,2	2,0	-33,8

Из таблицы 4 следует, что в период 1991–2012 гг. произошло существенное перераспределение долей видов основных фондов в общем объёме за счёт опережающего сокращения стоимости зданий и сооружений (снижение на 36,1 %), прочих видов основных фондов на 33,8 %, и образовался мнимый профицит в долях машин и оборудования, транспортных средств и скота.

В табл. 5 приведены показатели ввода в действие объектов основных производственных фондов в сельском хозяйстве в период с 1995 по 2013 гг. Ввод в действие помещений для крупного рогатого скота в 2013 г. снизился по сравнению с 1995 г. до 71 %, помещений для содержания свиней вырос в 12,4 раз и объектов овощехранилищ увеличился в 1,5 раза. Однако проблема в целом по обеспеченности помещениями, предназначенными для сохране-

ния урожая и кормов, для содержания скота, строительство которых в период 2006–2010 гг. велось неравномерно и находилось ниже уровня соответствующих значений 1995 г., остаётся нерешенной. Сокращение объёмов ввода объектов основных производственных фондов происходит при снижении поголовья.

Одновременно, за период с 1991 по 2010 гг. количество крупного рогатого скота упало в 2,7 раза, свиней – в 2,3 раза, овец и коз – в 2,5 раза. Из-за этого оборудование перерабатывающих отраслей вынуждено простаивать или работать на иностранном сырье.

Таблица 5

**Показатели ввода в действие объектов основных производственных фондов и социальной сферы в сельском хозяйстве**

Объект	Единицы изм.	в среднем за период							Уровень 2013/1995, в %
		1995	2000	2001-2005	2006-2010	2011	2012	2013	
помещения для крупного рогатого скота	тыс.ск. мест	139,4	102,8	41,9	108,6	93,4	114,7	99,0	71,0
помещения для свиней	тыс.ск. мест	96,6	30,2	22,1	636,9	447,3	1636,4	1202	в 12,4 раза
помещения для овец	тыс.ск. мест	72,6	9,6	11,8	10,7	9,7	6,5	4,8	6,6
помещения для птицы яичного направления	тыс.пт. мест	1314	36,0	267	941,6	1342	950,5	163,0	12,4
овощехранилища	тыс. т	89,1	26,8	42,6	104,1	172,2	253,2	134,0	в 1,5 раза
зернохранилища	тыс. т	696,1	254,4	249	386,8	323,0	428,1	464,2	66,6
силосно-сенажные сооружения	тыс. м <sup>3</sup>	105,2	34,0	47,4	143,5	935	165,0	173,9	в 1,6 раза
жилых домов, в том числе населением за свой счёт и с помощью кредитов	млн. м <sup>2</sup>	17,9 3,0	7,2 6,4	8,7 8,1	14,2 12,75	15,5 13,7	15,7 13,7	17,5 14,9	97,7 в 5 раз
школы	тыс. уч. мест	96,3	53,5	33,4	24,4	21,9	14,4	24,2	25,1
дошкольные учреждения	тыс. мест	34,6	3,0	1,35	2,8	6,4	6,8	15,7	45,3
больничные учреждения	тыс. коек	2,3	1,5	1,0	0,95	1,6	1,1	0,4	17,4
амбулаторно-поликлинические учреждения	тыс. пос. в смену	7,8	3,3	2,9	3,25	5,9	6,0	5,1	65,3
клубы и дома культуры	тыс. мест	46,4	9,6	6,6	7,3	6,1	16,4	10,2	21,9
автодороги с твердым покрытием	тыс. км	11,6	5,6	2,4	1,75	0,64	0,69	0,54	4,6
линии электропередач 0,4 кВт	тыс. км	10,9	2,7	3,9	3,45	2,1	3,6	4,3	39,4
линии электропередач 6–20 кВт	тыс. км	24,5	3,0	3,4	2,75	2,0	3,6	3,4	13,8
локальные водопроводы	км	2940	761	933	1422	1799	1368	1646	55,9
газовые сети	тыс. км	8,3	17,1	14,4	12,75	11,6	12,6	9,1	109
терминалов сотовой подвижной связи	на 100 чел.	0,004	2,2	35,7	139,7	179	183,1	193,3	194 на 100 чел.
АТС, тыс. номеров		130,1	148,4	457	49,5	41,2	37,5	28,1	21,6

Как видно из таблицы 5, социальное и инженерное обустройство сельского хозяйства по большинству показателей находилось в состоянии свёртывания объёмов ввода объектов. Исключе-

ние составляет ввод жилых домов, дошкольных учреждений, локальных водопроводов, сотовой связи в сельской местности, значение показателя которого в 2013 г. сохранилось или увеличилось по

сравнению с 1992 годом. Село застраивают жилыми домами для сезонного проживания горожане, чьи доходы опережают работников сельского хозяйства. По другим показателям продолжается углубление спада с вводом объектов основных фондов социальной сферы и инфраструктуры села. В 2013 г., по сравнению с 1992 г., общая тенденция сокращения гражданского строительства, связанная с осложнением демографической и инвестиционных проблем, сокращением сбережений сельского населения, наступлением рыночной рецессии, в целом не преодолена, ослабляя безопасность ввиду увеличения радиусов доступности, отрыва доходов домохозяйств от стоимости жизни.

В предстоящий период необходимо не допустить распада программно-целевого подхода к управлению инвестициями в воспроизводство основных фондов. Искать нетрадиционные способы гарантирования занятости, включая спецнаряжение и одежду рабочим в агрессивной среде (коровники, птичники), принимать меры по дополнительной занятости, а не замещения зарплат на селе. Увольнение перестает называться стратегией, где занятость имеет альтернативу, шире использовать население в радиусах доступности на строительных подрядах. Нацеливать инвестиции как меру борьбы с бедностью и кризисом на создание круглогодичной занятости малоимущих и отдаленных хозяйств по воспроизводству основных фондов в сельской местности.

Из-за массового сокращения поголовья скота и птицы, падения объемов производства овощей и фруктов создается видимость относительной достаточности соответствующих отраслевой специализации основных фондов. В период введения торговых эмбарго создалась угроза подрыва основ продовольственной безопасности и устойчивого снабжения продовольствием населения, сопровождаемая падением инвестиций.

Преобразования по инволюционному сценарию происходят в отрыве от продолжающегося старения материальной базы и ресурсного истощения, обращающие вспять вектор развития, обусловленный снижением эффективности стареющего капитала, происходят необратимые процессы сворачивания отдельных видов основных фондов, деградации территорий, сельскохозяйственного производства. Рост сельского хозяйства сдерживается дефицитом техники, падением численности скота и ликвидацией животноводческих объектов, малой долей ввода новых жилых домов, отрыва сырьевой, зерновой базы от вывезенного за рубеж в офшорные юрисдикции капитала.

Выбрав курс на модернизацию экономики, следует обеспечить приток в страну технологий и

передового опыта из развитых стран, создавать новые рабочие места, резко ограничить двухсторонний поток полулегальных и скрываемых инвестиций, лишенных социального эффекта и несущих вред безопасности экономического пространства.

Необходимость инвестиций в сельское хозяйство обусловлена закреплением в доктрине продовольственной безопасности обязательств государства по расширению доли отечественного производства продуктов питания и кормовой базы, требующих развития объектов животноводства и других подотраслей сельского хозяйства.

Сущность продовольственной безопасности состоит в длительном устойчивом сохранении режима бесперебойного и бездефицитного снабжения населения продовольствием и животноводства кормами.

Посевная площадь, ее качество, температурный режим с оговоркой позволяют вести повсеместно открытое земледелие. При относительно небольшой плотности населения обеспечение его питанием за счет внутреннего рынка принято считать полностью самодостаточным и самообеспеченным. Рациональное ведение сельскохозяйственного производства не требует завоза типичных для местности и потребления товаров. Однако с 1991 г. наблюдается опережающее выветывание основных фондов, сокращение посевов, отток специалистов и рабочих в города.

При интенсивной изменчивости производственно-климатических факторов управление рисками переходит в ручной режим, чтобы не допустить разрыва торговых связей, массового разорения и обесценения капитализации активов. В этих неблагоприятных условиях производители и посредники будут постоянно находиться в зависимости от недостатка натурального сырья, а государство изыскивать источники покрытия ущерба.

Четыре группы рисков, определенные доктриной продовольственной безопасности, способны привести к несоблюдению самого критерия. Они связаны со снижением инвестиций в сельское хозяйство, продолжающемся сокращением количественного и качественного состава парка техники, увеличением радиуса доступности социальных объектов (основных фондов), низким уровнем заработной платы.

Риски продовольственной безопасности, вызванные отклонениями от запланированных результатов, следует разделить на отраслевые (несистемные) и рыночные, вызванные внешними и внутренними угрозами потери имущества собственников, запасов и резервов продовольствия госфондов, а также изменения государственной

политики, институциональные, процентные, валютные, инфляционные.

Отраслевой риск вызывается уникальными событиями, создающими ажиотаж в секторе конечного потребления. Отраслевой риск поддается диверсификации. Однако в рецессию избежать потерь сложно ввиду падения всего рынка, когда защитными инструментами могут служить преимущественно золото и облигации, короткие позиции в это время становятся невозможными или ограниченными по усмотрению регулятора.

Наиболее значимые риски продбезопасности выделены в следующие категории. Первая: фундаментальные риски, обусловленные снижением инвестиционной привлекательности отечественного реального сектора экономики и конкурентоспособности продукции, зависимостью нефтехимии от внешнеэкономической конъюнктуры. Продукция сельского хозяйства в расчете на одного жителя в 2009 г. составила 603 долл. США (в начале 2015 г. – 514 долл. США); приходится 0,33 га посева зерновых площадей и 0,46 т зерна; крупного рогатого скота – 0,16 головы, свиней – 0,12 головы и 3 курицы, что свидетельствует о необходимом потенциале роста. Двукратная девальвации рубля, последующий скачок инфляции в галопирующий интервал, запретительные торговые санкции сузили возможность доступности кредитования инвестиционных проектов.

Наблюдается состояние умеренного отсутствия продовольственной безопасности, связанное с ажиотажным спросом населения на отдельные товары первой необходимости, возможным последующим сокращением и разбалансированностью суточного потребления овощей, мяса, фруктов и ощущение кратковременного дефицита запасов кормов для животноводства в пострадавших от засухи регионах. Это может привести к сокращению расходов на услуги здравоохранения и образования сельскими домохозяйствами.

Выработка государственной системы программных мер реагирования на угрозы продовольственной безопасности, согласованная с влиятельными рыночными бизнес-структурами, позволит усилить защиту экономического пространства от кризиса.

Ориентация на ежегодный экспорт 20 млн. т зерна не определяет в целом товарооборот сельского хозяйства, а лишь подчеркивает его неэффективность, создавая видимость объема вывоза, не учитывается глубина переработки, бюджет теряет доходы от сырьевого вывоза из-за вывода доходов в офшорные юрисдикции зернотрейдерами.

Вторая группа: отраслевые риски, вызванные отставанием от развитых стран в уровне тех-

нологического развития отечественной производственной базы. К прямой торговле на биржах повсеместно производители еще не выведены, сохраняется потребность их технического оснащения. Скупые пожелания с каждым новым приходом кризиса потуже затянуть пояса (наверное, к ним не относятся дети и пенсионеры) выглядят карикатурой на глазах ухудшающегося жизненного уровня населения. Стремительный рост цен отбирает у населения продовольствие, сокращается доступность услуг, создается угроза нарушения гарантии безопасности жизнеустройства и жизнедеятельности, особенно в сельской местности.

Стремление менеджеров наладить выпуск техники для села оказалось безуспешным. Продолжается резкое сокращение ее выпуска на российских заводах. По большинству позиций машиностроители не вышли в положительную зону темпов прироста. Однако, на положительный исход в сельскохозяйственном машиностроении могут оказать положительное влияние разрабатываемые программы утилизации, обратного выкупа, товарной цены сельскохозяйственной техники.

Третья группа: агроэкологические риски, обусловленные неблагоприятными климатическими изменениями, а также последствиями природных и техногенных чрезвычайных ситуаций (корнер по зерну 2010 г.).

Рискованная торговля волатильностью подрывает равновесие продовольственной безопасности. Зерновые интервенции на внутреннем дефицитном рынке носят кратковременный эффект, выполняя функцию межрегионального перераспределения текущих запасов, то запаздывая, то забегая вперед, не приводя к эффекту.

Четвертая группа: внешнеторговые риски, вызванные колебаниями рыночной конъюнктуры и применением мер государственной поддержки в зарубежных странах.

Отметим, во внешней торговле сельское хозяйство занимает пятое место по экспорту с долей всего 3,3 %, направив 11,7 % за рубеж произведенной в 2009 г. продукции на сумму 10 млрд. долл. США, и то в основном по единственно значимой позиции – зерну. Однако в импорте (до 2014 г.) мы находимся на втором месте с 18 % и 30 млрд. долл. США по 12 позициям, основными из которых являются мясо и сахар. Такие же, как кофе, цитрусовые сохраняются при любом инвестиционном климате.

Гораздо опаснее становится углубление долгосрочных проблем, вызванных критическим истощением основных фондов отрасли и пятилетним падением инвестиций.

Внешнеторговый оборот сельскохозяйственным сырьем увеличивает размер ВВП, однако это достигается отклонением в торговле в размере 1–3 млрд. долл. США ежегодно. **Инвестиции, в погоне за прибылью, и используемые офшорные уловки, уходят в торговый капитал.** Ставшее городским на две-третьи население, сконцентрированное в центральной части территории, выгоднее снабжать централизованно, импортируя готовую и более дешевую продукцию. Это должно вносить коррективы в политику инвестиционной и продовольственной безопасности.

Производство должно быть ориентировано на переработку внутри страны зерна и экспорт муки, что означает дополнительную прибыль в коммерции и государстве.

Остается нерешенной проблема построения методики оценочной шкалы рисков продовольственной безопасности и увязки её с кредитным портфелем сельского хозяйства банков, инвестиционным климатом, биржевыми индикаторами, страхованием, торговой стратегией. Необходимо разработать методику управления рисками на опережающих статистику показателях, недостающих в доктрине продбезопасности.

Выработка государственной системы программных мер реагирования на угрозы продовольственной безопасности, согласованная с влиятельными рыночными бизнес-структурами, позволит усилить защиту экономического пространства от кризиса.

Российская экономика до 2015 г. настроена на активную торговлю с 14 странами, на которые приходится 70 % товарооборота (Китай, Нидерланды, Германия, Италия, Украина, Беларусь, Турция, США, Япония, Франция, Польша, Республика Корея, Финляндия, Великобритания), структура которой претерпела существенные изменения ввиду запретительных санкций, вызвав эффект валютной розы торговли, по смыслу напоминающей испытание на прочность от ветровых нагрузок зданий в строительстве. Их интенсивность и направления меняются по странам. Поэтому сохраняется приверженность к валютной корзине американского доллара и евро, а в перспективе и к юаню, группа стран, попавшая под запретительные санкции, уступила по ряду показателей свои позиции в торговле другим экономикам, конкурируя на трансграничных издержках.

#### *Библиографический список*

1. Огарков, С. А. Основные фонды сельского хозяйства [Текст] / С. А. Огарков. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издатель Мархотин П. Ю., 2014. – 432 с.
2. Сельское хозяйство, охота и охотничье хозяйство, лесоводство в России, 2013 [Текст] // Стат. сборник. Росстат. – М., 2013. – 462 с.
3. Россия в цифрах, 2014 [Текст] // Крат. стат. сборник. Росстат. – М., 2014. – 558 с.
4. Российский статистический ежегодник, 2014 [Текст] // Стат. Сборник. Росстат. – М, 2014. – 693 с.
5. Инвестиции в России, 2013 [Текст] // Стат. сборник. Росстат. – М., 2013. – 303 с.

УДК 314.17

## **АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ОЦЕНКИ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ**

*М. Е. Летуновская, И. В. Батарин*

**Аннотация.** В статье представлен анализ различных подходов к определению уровня жизни населения, рассмотрены основные индексы, характеризующие состояние социально-экономического развития страны в исследуемом контексте, проведен анализ составляющих показателя уровня жизни населения Российской Федерации.

На основе проведенного анализа дается краткое обоснование существующих проблем в механизме определения уровня жизни населения и его составляющих, как в международном аспекте, так и для Российской Федерации, в частности.

**Ключевые слова:** качество жизни, уровень доходов, дифференциация по доходам, среднедушевой доход, потребительская корзина, прожиточный минимум.

## **TOPICAL ISSUES OF DEFINITION AND EVALUATION OF STANDARD OF LIVING OF THE RUSSIAN POPULATION**

*M. E. Letunovskaia, I. V. Batarin*

**Abstract.** The article presents the analysis of different approaches to the definition of the standard of living of the population, describes the main indices characterizing the state of socio-economic development in the studied context and presents the analysis of the components of the indicator of the standard of living of the population of the Russian Federation.



On the basis of the analysis the article gives a brief justification of the existing problems in the mechanism of determining the standard of living of the population and its components both for the international aspect and for the Russian Federation.

**Keywords:** standard of living, revenue level, revenue differentiation, capita income, consumer basket, cost of living.

Актуальность проблемы корректности определения уровня жизни населения и его составляющих заключается в том, что данный показатель, как один из самых важных социально-экономических индикаторов, по своей природе задумывался как всеобъемлющий, комплексный, который мог бы стать основополагающим при характеристике уровня развития общества, государства. Уровень жизни напрямую влияет на интересы и потребности, сложившиеся в данном конкретном обществе, и на задачи, которые ставит перед собой соответствующее государство, дабы улучшить благосостояние своих граждан.

Так, для России уже достаточно долгое время стоит задача, направленная на улучшение благосостояния граждан страны, вопрос лишь, какими способами и методами. Но прежде, чем понять, в каком направлении двигаться, необходимо выявить, какие сферы жизнедеятельности наиболее уязвимы, и от каких проблем население страдает в наибольшей степени.

В частности, теоретико-методологические сложности определения понятия «уровень жизни» подразумевают включение в расчет разными странами разных составляющих, причем либо в ущерб принятым в других странах, весьма значимым, либо с полной заменой структуры и системы расчета.

Так, до сих пор в мировой практике не существует единого определения, термина «уровень жизни», который бы характеризовал условия проживания общества и состояния государства в едином контексте.

Как термин «уровень жизни» был введен ООН в 1961 г. и представлял собой обобщающий показатель системы социальных индикаторов. Он определялся как уровень благосостояния населения, потребления благ и услуг, совокупность условий и показателей, характеризующих меру удовлетворения основных жизненных потребностей людей [3].

В настоящее время данный термин предполагает наличие семи важных интегральных групп [3].

1. Качество населения – показатель, интегрирующий такие признаки, как способность к воспроизводству (рождаемость, смертность, заболеваемость, инвалидность, ожидаемая продолжительность жизни и т.п.), способность образовывать и сохранять семьи (брачность, разводимость), уровень образования и квалификации (доля насе-

ления, охваченного обучением в соответствующих возрастных группах, достигнутый уровень образования т.п.).

2. Благосостояние. Материальный аспект благосостояния характеризуется показателями доходов, текущего потребления и сбережений населения (величина доходов в реальном выражении, их распределение по направлениям использования и различным социально-экономическим группам населения, наличие в домашних хозяйствах потребительских товаров длительного пользования, накопление имущества и ценностей и др.), а также такими макроэкономическими показателями, как ВВП на душу населения, фактическое потребление домашних хозяйств, индекс потребительских цен, уровни безработицы и бедности.

3. Условия жизни населения. Понятие «условия жизни» включает в себя характеристики жилищных условий, обеспеченность населения мощностями здравоохранения, образования, культуры, возможностями использования свободного времени, показателями социальной и географической мобильности и т.п.

4. Информированность населения, характеризующая доступность средств телекоммуникации и информационных инфраструктур (операторы мобильной радиосвязи, информационные ресурсы, интернет-технологии и т.д.).

5. Социальная безопасность (или качество социальной сферы), отражающая условия жизни, социальное обеспечение и социальную защиту, физическую и умственную безопасность.

6. Качество окружающей среды (или качество экологической ниши), аккумулирующее данные о загрязнении воздушного пространства, воды, о качестве почвы, уровне биоразнообразия территории и т.п.

7. Природно-климатические условия, характеризующиеся климатическими условиями, частотой и спецификой форс-мажорных ситуаций (наводнений, землетрясений, ураганов и других стихийных бедствий).

Представляется, что данный комплекс показателей практически в полной мере характеризует уровень жизни населения. Однако он хорош лишь с теоретической точки зрения, т.к. говорить о практической его применимости не приходится, ведь если бы это было так, то показатель рассчитывался бы месяцами, а то и годами, что в результате не имело бы никакой прикладной ценности.

Да и подходы к оценке некоторых параметров показателей, способов их оценки, важности нередко ставятся под сомнение, что свидетельствует об их субъективности. Кроме того, не все из них можно вычислить и обозначить количественно.

Перейдем же непосредственно к рассмотрению наиболее широко используемых в современной практике показателей, их сущностному наполнению.

Одним из основных показателей уровня жизни традиционно является размер дохода на душу населения. Этот показатель позволяет сравнивать уровень жизни как групп населения в одной стране, так и между странами. Он является одним из простейших в расчете, что позволяет широко применять его при анализе.

В России население по уровню среднедушевого дохода распределяется весьма неравномерно (см. рис. 1).

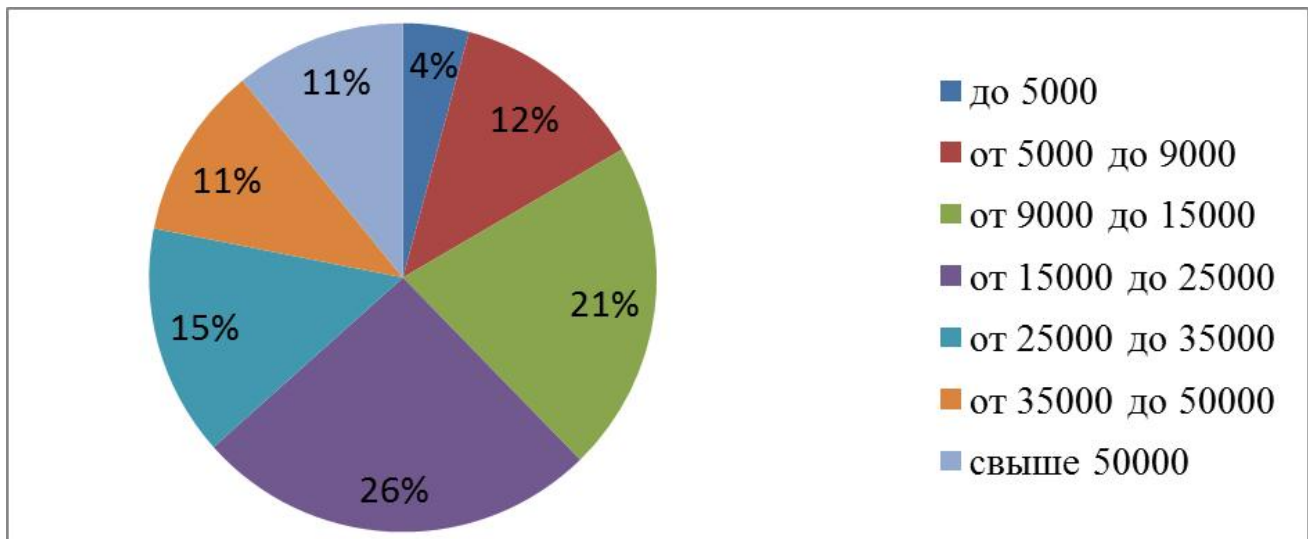


Рис. 1. Распределение населения России по уровню среднедушевого дохода, %

Каковы наши позиции в сравнении с другими странами?

По методике Всемирного Банка рассчитывается показатель Валового национального дохода на душу населения. Индекс ВНД на душу населения является одним из базовых в международной статистике. По рейтингу 2014 г. Россия занимает лишь 47 место. Разрыв с показателями первых позиций – 3–6 раз. ВНД на душу населения в нашей стране составил 23 190 долларов. Для сравнения приведем соответствующий показатель лидера – это Катар с размером ВНД на душу населения 128 530 долларов [3].

Однако необходимо учесть, что данный показатель отражает распределение богатства самой страны между населением, а не достаток каждого гражданина. Для этого важно проследить средние доходы населения государства и проблему дифференциации доходов.

Дифференциация доходов присуща любой экономике, но чрезмерный ее уровень таит угрозу социальной напряженности. Чтобы эффек-

тивно реагировать на дифференциацию в распределении доходов, экономическая и социальная политика государства должны опираться на своевременный и глубокий анализ того, как формируется эта дифференциация, какие группы населения в результате изменения дохода вносят наибольший вклад в динамику неравенства [5].

Для России одна из главных причин неравенства доходов – «профессиональные предпочтения». Самые высокие заработные платы наблюдаются в трех отраслях: добыча полезных ископаемых, производство нефти и финансовая деятельность. Размеры заработной платы работников финансового сектора лидируют почти во всех развитых странах. Заработная плата работников этой сферы превышает в 2,5 раза среднюю заработную плату по России в целом, и в 5-6 раз заработную плату работников в низкооплачиваемых отраслях, таких как легкая промышленность, сельское хозяйство, лесоводство, в 4 раза – работников образования (см. табл. 1).

Таблица 1

Средняя зарплата работников Российской Федерации по различным отраслям экономики, в рублях [6]

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Всего по экономике</b>	<b>20952</b>	<b>23369</b>	<b>26629</b>	<b>29792</b>	<b>32611</b>
Финансовая деятельность	50120	55789	58999	63333	69163
Добыча полезных ископаемых	39895	45132	50401	54161	59181
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	46271	51588	57210	61084	67090
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	28306	33580	38267	41754	44408
Производство кокса и нефтепродуктов	41563	48463	59195	64760	75663
Текстильное и швейное производство	10302	11004	12095	13489	14468
Производство кожи, изделий из нее и производство обуви	11346	12351	13136	14725	14468
Обработка древесины и производство изделий из дерева	12720	13942	15248	16950	18440
Гостиницы и рестораны	13466	14693	16631	18304	19944
Сельское и лесное хозяйство, охота	10668	12464	14129	15724	17627
Образование	14075	15809	18995	23458	25855
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	15724	17545	20641	24439	27123
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	16371	18200	20985	24740	28207

Также остается значительной дифференциация в заработной плате между работниками бюджетного и внебюджетных секторов. К списку бюджетников относят 11 категорий работников. Какова ситуация в этой сфере?

Размер средней зарплаты работников бюджетной сферы в 2014 г.:

- научных сотрудников – 37 000 руб.,
- учителей – 37 000 руб.,
- работников культурных учреждений – 19 000 руб.,
- социальных работников – 14 000 руб.,
- врачей, имеющих высшее образование – 39 500 руб.,
- среднего медицинского персонала – 22 700 руб.,
- младшего мед. персонала – 13 200 руб.

В этом секторе разброс в средней заработной плате по официальным данным составляет 2,5 раза.

За период с 2014 по 2015 г. на повышение заработной платы работникам бюджетной сферы из бюджета выделено около 200 млрд. руб., а из субъектов Российской Федерации более чем 900 млрд. руб. [1, с. 28–29].

Серьезную проблему представляет собой значительная межрегиональная дифференциация населения по уровню доходов. При этом фактор экономического развития региона (благополучный или депрессивный регион) усугубляется факторами территориального расположения (центральные или периферийные области) и типа поселения (городская или сельская местность) (см. табл. 2).

Таблица 2

Средняя зарплата работников РФ по регионам, в руб. [6]

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014
<b>Центральный федеральный округ</b>	<b>25377</b>	<b>28449</b>	<b>32186</b>	<b>36213</b>	<b>40090</b>
Ивановская область	13123	14436	16998	18982	20553
г. Москва	38411	44899	48830	55485	61241
<b>Дальневосточный ф. о.</b>	<b>25814</b>	<b>29320</b>	<b>33584</b>	<b>37579</b>	<b>40651</b>
Магаданская область	36582	41934	49667	57121	61627
Еврейская авт. область	19718	22928	25067	27358	29282
Чукотский авт. округ	46866	53369	60807	68261	76296
<b>Северо-Западный федеральный округ</b>	<b>23532</b>	<b>25776</b>	<b>29058</b>	<b>32549</b>	<b>35462</b>
Ненецкий авт. округ	47349	50036	57795	61765	66566
Ленинградская область	20768	23303	26310	29358	32105
Мурманская область	29308	32342	36188	40225	42914
<b>Северо-Кавказский федеральный округ</b>	<b>12569</b>	<b>13898</b>	<b>16725</b>	<b>19359</b>	<b>21200</b>
Республика Дагестан	10244	11236	13660	16835	19359
Ставропольский край	13949	15589	18447	20667	22643

Глубину дифференциации доходов позволя-  
ет оценить также такой известный показатель, как  
коэффициент Джини (см. табл. 3).

По данным Global Wealth Report, наша  
страна уже демонстрировала крайнюю степень  
дифференциации доходов между группами насе-

ления, опережая по этому показателю все развитые  
страны мира с индексом Джинни в размере 84 %.  
При этом на долю самого богатого 1 % россиян  
приходился 71 % всех личных доходов граждан  
страны. Для 30 % богатой части населения эта до-  
ля составляла все 95,5 %.

Таблица 3

Распределение денежных доходов между группами населения, в %, и коэффициент Джини [6]

Год	Денежные доходы по 20 %-м группам населения, в %:					Коэффициент Джини
	первая	вторая	третья	четвертая	пятая	
2000	5,9	10,4	15,1	21,9	46,7	0,395
2008	5,1	9,8	14,8	22,5	47,8	0,421
2009	5,2	9,8	14,8	22,5	47,7	0,421
2010	5,2	9,8	14,8	22,5	47,7	0,421
2011	5,2	9,9	14,9	22,6	47,4	0,417
2012	5,2	9,8	14,9	22,5	47,6	0,420
2013	5,2	9,8	14,9	22,5	47,6	0,419

За последние 10 лет коэффициент Джинни в  
России вырос по данным Росстата с 0,395 в 2000 г.  
до 0,419 в 2013 году. Как же чувствует себя та  
часть населения, которая относится к наименее  
обеспеченной группе?

Остановимся на таком важном показателе,  
как прожиточный минимум.

Роль этого показателя состоит в измерении  
бедности: население, имеющее доходы ниже про-  
житочного минимум, признается бедным. В раз-  
витых странах к прожиточному минимуму привя-  
зываются такие показатели, как заработная плата,  
минимальная пенсия, некоторые пособия. Если  
мы проанализируем потребительскую корзину в  
РФ в 2015 г. (а это и есть прожиточный минимум,  
т.к. последний является стоимостной оценкой

первого), то получим следующие данные: трудо-  
способный человек в России потребляет в год [6]:

- 100,4 кг картофеля,
- 114,6 кг овощей,
- 60 кг свежих фруктов,
- 126,5 кг хлеба и хлебопродуктов,
- 58,6 кг мясных продуктов,
- 18,5 кг рыбопродуктов.

Все продукты питания составляют около 50 %  
от стоимости потребительской корзины (для срав-  
нения, в странах Западной Европы, эта цифра не  
превышает 20 %, что может говорить о том, что  
для страны проблемной является задача «накор-  
мить граждан»).

В нашей стране значительная часть насе-  
ления живет по доходам ниже прожиточного мини-  
мума (см. рис. 2).

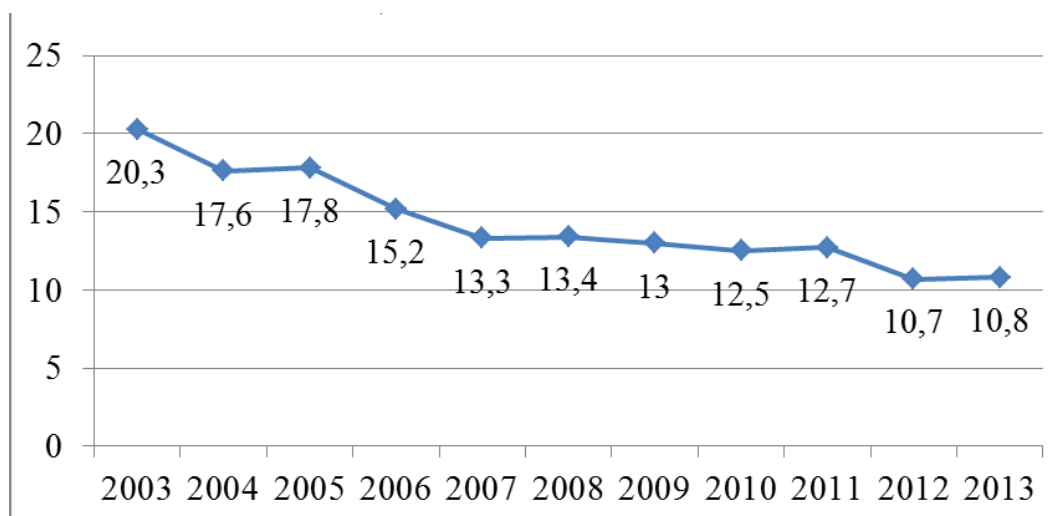


Рис. 2. Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, в % к общей численности населения [6]

В 2014 г. по предварительным данным этот показатель составлял 11,2 % населения, что соответствует примерно 16 млн. человек.

Минимальная оплата труда является одной из основных социальных гарантий, которые государство предоставляет населению. Однако на конец 2014 г. официально установленная минимальная зарплата (то есть оплата труда за полный рабочий день, неделю или месяц) составляла менее 67 % прожиточного минимума трудоспособного человека. Такая ситуация существует не первый год, хотя она абсурдна и противозаконна (прямо противоречит ст. 33 Трудового кодекса).

Помимо того, многие специалисты считают, что в современных условиях в величине прожиточного минимума трудоспособного населения недостаточно учтены культурные, образовательные и медицинские потребности работников, которые оплачиваются ими за счет своих доходов и прежде всего за счет заработной платы [4, с. 67–72]. Степень соответствия уровня минимальной оплаты труда прожиточному минимуму трудоспособного человека можно представить в виде относительного коэффициента (см. рис. 3, 4).

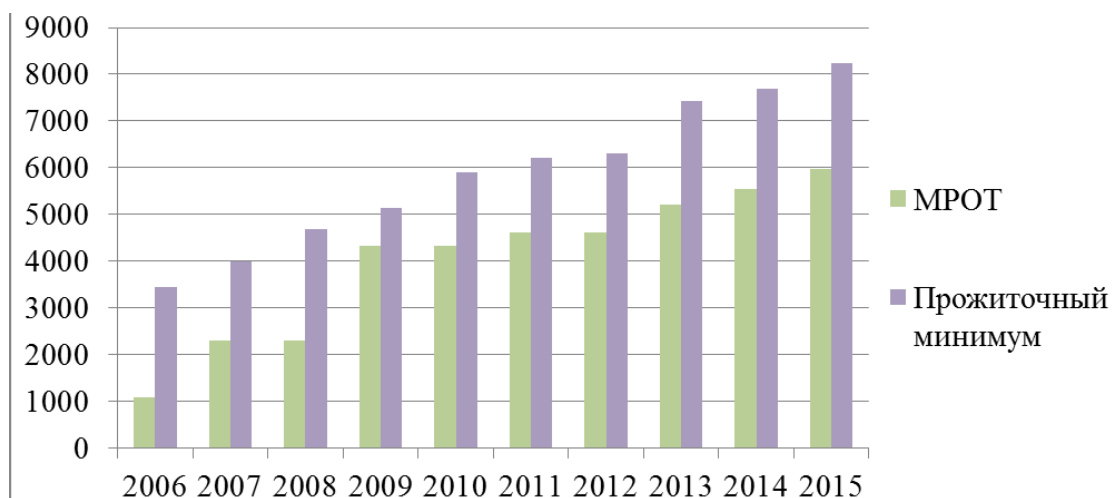


Рис. 3. Значение МРОТ и прожиточного минимума за 10 лет, в руб. [6]

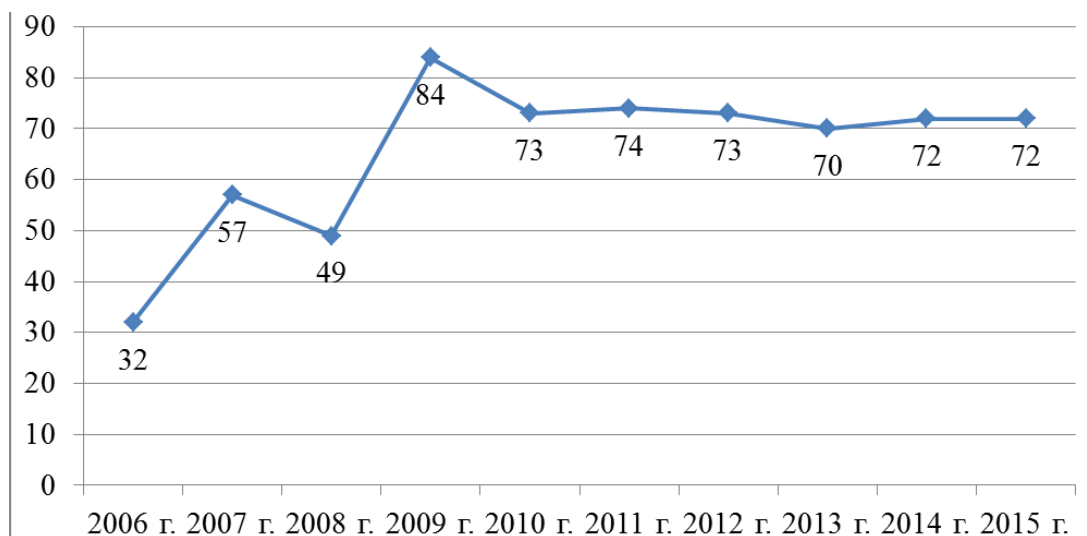


Рис. 4. Отношение среднегодового МРОТ к среднегодовому уровню прожиточного минимума, в % [6]

В рассматриваемом контексте нас интересует также один из дополняющих показателей – Индекс потребительских цен (ИПЦ), который отражает влияние роста цен на доходы населения, рассчитанный для группы товаров и услуг, входящих

в потребительскую корзину среднего городского жителя. Он позволяет оценить уровень инфляции в стране.

В таблице 4 представлен ИПЦ в нашей стране за последние 5 лет [6].

Таблица 4

Динамика индекса потребительских цен в 2010–2014 гг.

	2010	2011	2012	2013	2014
На товары и услуги	108,8	106,1	107,1	106,1	<b>115,0</b>
На продовольственные товары	112,9	103,9	108,6	106,5	<b>120,7</b>
На непродовольственные товары	105,0	106,7	105,1	104,3	<b>111,2</b>
На услуги	108,1	108,7	107,8	107,8	<b>112,3</b>

С учетом реальных темпов роста цен уровень жизни большей части населения России неуклонно снижается на протяжении последних лет.

Как же обстоят дела с уровнем и динамикой наиболее масштабного показателя – индекса человеческого развития?

Индекс человеческого развития (ИЧР) активно используется Организацией Объединенных Наций (ООН) в рамках «Докладов о человеческом развитии» и рассчитывается ежегодно, начиная с 1990 года. Индекс человеческого развития (до 2013 г. – «Индекс развития человеческого потенциала» (ИРЧП)) – это экономический показатель, характеризующий и позволяющий сравнивать уровень жизни в различных странах и регионах.

Три основных показателя ИЧР [3]:

1. Долголетие, измеряемое на основе ожидаемой продолжительности жизни, оно характеризует способность прожить долгую и здоровую жизнь.

2. Уровень образования. Характеризует количество грамотных и образованных людей в стране. Измеряется уровнем грамотности взрослого населения и совокупной долей учащихся среди детей и молодежи.

3. Уровень жизни, измеряемый размером ВВП на душу населения, по паритету покупательной способности долларов США (от 100 долл. до 40 тыс. долл.) Этот показатель характеризует доступ к материальным ресурсам, необходимые для достойного существования.

В рейтинге ООН по индексу человеческого развития (Human Development Index), согласно докладу за 2014 г., Россия занимает 57-е место, с ИЧР 0,778, расположившись перед такой страной, как Оман. На первом месте уже 7-й год подряд стоит Норвегия. Следует отметить, что Россия тем не менее пока опережает в рейтинге своих соседей по БРИКС. Среди крупнейших государств с быстрорастущей экономикой Бразилия занимает в рейтинге 79 место, Китай – 91 (рост сразу на 10 позиций), Южная Африка – 118, Индия – 135 [2].

Основные показатели ИЧР для России за 2014 год приведены ниже.

Индекс продолжительности жизни в России равен 0,672 (средний общемировой – 0,673);

Индекс образованности равен 0,919 (средний по миру – 0,772);

Индекс ВВП равен 0,716 (при среднем мировом – 0,652).

В абсолютных показателях картина такова:

– средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении – 69,1 лет;

– средняя продолжительность получения образования – 11,7 лет (процент населения с высшим образованием: 53,5 %, расходы на высшее образование одного студента: 7,424 долл. – самый низкий показатель в мире);

– валовой национальный доход на душу населения – 12 700 долл. в год.

Подводя краткий итог проведенному анализу, приходится констатировать, что в нашей стране остается существенным уровень неравенства доходов населения, превышающий уровни развитых стран мира, многие негативные явления приобрели застойный характер, отдельные социальные проблемы усугубились и стали представлять серьезную опасность социально-экономической стабильности и согласию в обществе.

**Библиографический список**

1. Иванов, В. Н. Задачи снижения уровня бедности населения и стимулирования потребительского спроса в российской экономике [Текст] / В. Н. Иванов // Проблемы прогнозирования. – 2012. – № 4.

2. Каталог открытых данных Организации Объединенных Наций [Электрон. ресурс] // GDP by Type of Expenditure at current prices – US dollars – Режим доступа: <http://data.un.org/Default.aspx>

3. Национальное богатство и качество жизни: мир и Россия. Прил. к обществ.-дел. журн. «Энергетическая политика» [Текст] / В. В. Бушуев [и др.]. – М.: ИАЦ «Энергия». – 2010. – 112 с.

4. Пределы роста: 30 лет спустя [Текст] / Д. Х. Медоуз [и др.]. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012.

5. Региональные особенности уровня и качества жизни [Текст] / Н.М. Римашевская [и др.]. – М.: М-Студио, 2012. – 322 с.

6. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // Индексы потребительских цен по Российской Федерации в 1991–2014 гг. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

7. Деловая жизнь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bs-life.ru/makroekonomika/uroven-zizny2012.html>.

УДК 336.74

## ОСОБЕННОСТИ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ

*Я. А. Ким*

**Аннотация.** В статье раскрывается особенность инфляции, выполняющая важнейшие функции в современной экономике. Рассмотрено историческое развитие инфляционного процесса в России.

**Ключевые слова:** инфляция, базовый уровень инфляции, инфляционный процесс в России, антиинфляционная политика, экономика.

## FEATURES OF INFLATION IN RUSSIA

*Ya. A. Kim*

**Abstract.** The article reveals the feature of inflation, an important function in the modern economy. Reviewed the historical development of the inflationary process in Russia.

**Key words:** inflation, basic level of inflation, inflationary processes in Russia, anti-inflationary policy, economy.

Термин «инфляция» появился в середине XIX века. Его появление связано, в первую очередь, с огромным выпуском бумажных долларов («гринбеков») во время Гражданской войны в США (1861–1865 гг.) [1]. В течение долгого времени инфляция считалась монетарным явлением и определялась как обесценивание денег и рост товарных цен. Поэтому до сих пор некоторые зарубежные авторы определяют инфляцию как повышение общего уровня цен в экономике.

Проблемой изучения инфляции и антиинфляционной политики в свое время занимались М. Фридман, И. Фишер, Дж. Кейнс, Дж. Хикс, Е. Жуков, Е. Кузнецова, А. Адрианова, С. Моисеева, Л. Красавина и др.

Актуальность исследования проблемы обусловлена выявлением сущности, глубинных причин и механизма развития инфляции, ее особенностей и основных направлений антиинфляционной политики в России. Так как показатели и социально-экономические последствия инфляции играют серьезную роль в оценке экономической безопасности страны и всемирного хозяйства в целом.

Нынешняя инфляция проявляется не только в падении покупательной способности денег по мере неравномерного увеличения уровня цен, но и в тотальных кризисных явлениях в государстве. В большинстве стран мира уровень инфляции – один из важнейших макроэкономических показателей, который влияет на процентные ставки, обменные курсы, на потребительский и инвестиционный спрос, на многие социальные аспекты, в том числе на стоимость и качество жизни. Для борьбы с этим явлением необходимо разработать

и реализовать комплекс мероприятий, сочетающий меры денежно-кредитной и государственной политики по стимулированию экономического роста структурной и социальной политики.

Так, например, в России общество обеспокоено нарастающей инфляцией, видя в ней угрозу благосостоянию граждан. Сознавая это, Центральный банк РФ, Министерство финансов и Министерство экономического развития, оставаясь в рамках монетарной трактовки инфляции, изыскивают наиболее эффективные методы борьбы с ней.

Инфляция в России была характерна для денежного обращения с 1769 до 1895 г. (за исключением периода 1843–1853 гг.). Но многие историки утверждают, что проблемам инфляции впервые было уделено должное внимание лишь в 1809–1810 гг., имея в виду, прежде всего, попытки преобразования в денежной сфере М. Сперанского [2]. По их мнению, до этого лицам, стоявшим во главе финансового ведомства, не хватало как специальных экономических знаний, так и смелости для проведения решительных преобразований.

Если начать отсчет с того момента, когда инфляция стала известна в России в привычном для нас виде, то неизбежно таким рубежом надо назвать 1769 год. Именно в том далеком году указом Екатерины II были созданы банки Московский и Петербургский, основным назначением которых был выпуск и размен ассигнаций на звонкую монету. Но довольно скоро в стране, уже год как ведущей тяжелую войну с Турцией, банки перестали поддерживать равновесие между металлическим покрытием ассигнаций и их числом. Иначе говоря, началась необеспеченная эмиссия,

курс ассигнаций резко пошел вниз и их номинал стал в разы отличаться по покупательной способности от серебряного рубля [3].

Попытка Павла I изъять необеспеченную металлом долю ассигнаций в конце концов удалась, но уже к 1800 г. правительство не сумело удержаться от эмиссии, и курс ассигнаций опять пополз вниз – в 1800–1805 гг. он колебался от 66 до 80 коп. серебром за рубль ассигнациями. Основной причиной эмиссии был хронический дефицит бюджета, особенно усиливавшийся в годы войн, которые Россия почти постоянно вела с последней четверти XVIII века.

Основаниями для проведения активных мероприятий стали высокий уровень инфляции и ее последствия. В 1809 г. ассигнационный рубль стоил в переводе на серебро 40 коп., а в обращении находилось более 500 млн. ассигнаций. Причиной резкого увеличения выпуска бумажных денег стала необходимость немедленно восполнить все увеличивающийся дефицит государственного бюджета. Дополнительный выпуск ассигнаций представлялся наиболее легким и доступным средством. «Сладким ядом государств» назвал в последствии российский министр финансов XIX в. Е.Ф. Канкрин неограниченное право правительства эмиссии бумажных денег. Проведя, по сути, денежную реформу и заменив ассигнации на кредитные билеты, Канкрин сумел стабилизировать финансовую систему страны. Но ненадолго, так как Крымская война вновь запустила печатный станок, начав длительный период инфляции, который завершился только в конце XIX в. реформой С.Ю. Витте. Инфляция в этот период имела своей причиной два основных фактора – бюджетный дефицит и заинтересованность в ней дворянства. Последним она давала возможность выплачивать долги в казну (к тому времени большинство помещиков в стране были так или иначе должны казенным банкам) обесценивавшимися кредитными билетами, при том что дворяне получали доходы от экспорта своей сельскохозяйственной продукции в звонком металле. Курсовая разница на кредитный рубль, достигавшая 20 %, делала экспорт чрезвычайно выгодным делом. С начала 70-х гг. XIX в. обыкновенный бюджет сводился с профицитом, и чрезвычайные бюджеты составлялись исключительно на нужды постройки железных дорог – поощрение экспорта и общий подъем экономики позволил понемногу накапливать разменный фонд и тем самым укреплять курс рубля. Несмотря на периодические потрясения вроде Русско-турецкой войны 1877–1878 гг., эту политику с теми или иными вариациями проводили

предшественники Витте на посту министра финансов. Тем самым они заложили основу его реформы – введения золотого рубля, позволившей иметь России самую устойчивую валюту за всю ее историю [4].

Итак, как свидетельствуют исторические источники, впервые вопрос о темпах, причинах и последствиях обесценения находящихся в обращении бумажных денежных знаков был поставлен в России в начале XIX века. В это время в Государственном Совете уже рассматривались несколько проектов денежной реформы в России. Бумажные деньги уже получили широкое распространение в России, и правительство опасалось потери доверия населения к этому виду денежных знаков. Суть проектов была в девальвации ассигнаций, а различия сводились к выбору способов размена денег на монеты из благородных металлов.

В современной теории инфляции должно анализироваться все многообразие условий протекания этого процесса. Такой подход позволяет выделять общее и частное в инфляционных тенденциях. Специфика инфляции в конкретных странах предопределяется особенностями экономической среды или, говоря точнее, ее качеством. Поэтому следует акцентировать внимание на макроэкономической динамике конкретных стран, структуре их экономик, долгосрочных циклах экономической конъюнктуры, среднесрочных циклических колебаниях, денежно-кредитной и бюджетной политике, шоках совокупного спроса и предложения.

Экономика современной России пережила гиперинфляцию в самом начале экономической трансформации от централизованной экономики к рыночной. До перестройки и в начальный ее период в бывшем СССР преобладала скрытая инфляция издержек на основные предметы первой необходимости, связанная с ростом затрат прежде всего средств труда на единицу продукции, с одной стороны, и скрытая инфляция спроса на высококачественные товары народного потребления, обусловленная доминированием директивного ценообразования на них – с другой. Исключением были лишь так называемые колхозные рынки и теневой оборот, где ценообразование носило свободный характер, и инфляция выступала в открытой форме. Когда в конце 80-х – начале 90-х гг. стала расширяться сфера свободного и договорного ценообразования, подавленная инфляция начала всё более трансформироваться в открытую. А с 2 января 1992 г. после осуществления широкомасштабной либерализации цен открытая форма



инфляции стала преобладающей. В централизованной экономике с конца 80-х годов значительно усилилось развитие «подавленной» инфляции. Толчок этому дало частичное ослабление регламентации формирования и использования предприятиями своей прибыли. В результате их доходы стали расти за счет сокращения доходов бюджета. Особенно большое перераспределение произошло в 1991 г. в результате борьбы за контроль над экономикой между российскими и союзными органами власти. Верховный совет и Правительство России предоставляли тогда широкие налоговые льготы предприятиям, переходившим под их юрисдикцию, в результате чего резко увеличился дефицит союзного бюджета. Усиливалась несбалансированность потребительского рынка. Соотношение между расходами населения (без учета сбережений) и его текущими доходами упало с 87,4 % в 1990 г. до 79,2 % в 1991 году [5].

В 90-е гг. XX в. в России сложился и сохраняется до настоящего времени неблагоприятный тип макродинамики, для которого характерен инфляционный процесс. Так, в первой половине 90-х гг. инфляция имела место в условиях сильнейшего сжатия денежного предложения и бартеризации экономики. Ценовая динамика в тот период объясняется стремлением предприятий компенсировать обесценение оборотных средств и отсутствие кредитных ресурсов путем повышения цен на производимую продукцию [6].

Первоначальный толчок инфляции был дан единовременной либерализацией цен с начала 1992 г., когда не имеющие рыночного опыта предприятия в первый же месяц повысили цены в среднем в 5 раз. Поскольку рост заработной платы при этом почти вдвое отставал от роста потребительских цен, а общая денежная масса повышалась еще медленнее, резкое падение спроса стало одной из главных причин сокращения производства.

С 1992 г., когда начался переход национальной экономики на рыночные принципы функционирования, начался отсчет инфляции в России. Тогда была использована ортодоксально-монетаристская программа финансовой стабилизации, предложенная МВФ. Ее основными элементами были:

- либерализация цен на товары и услуги;
- беспрецедентная по своим масштабам и скорости приватизация, охватившая примерно 80 % государственной собственности;
- либерализация внешнеэкономической деятельности, включая переход к плавающему курсу рубля;

– борьба с высокой инфляцией, возникшей в результате подобной политики, путем урезания доходов широких слоев населения.

«Открытие» экономики в ходе экономических реформ, введение частичной конвертируемости рубля неизбежно должны были привести (и привели) к сближению первоначально очень далеких друг от друга систем цен, что также стало одним из главных источников инфляции. Переход к рыночному определению обменного курса привел к его неадекватному скачку в начале 1992 г. и сделал все внутренние цены в долларовом выражении на порядок меньше мирового уровня. Так, средняя цена нефти на российском рынке составила в 1992 г. лишь 11 долл. за тонну, газа – 3 долл. за тыс. кубометров. Вследствие этого вся экономика испытывала инфляционное давление со стороны цен экспортируемых товаров. Эти меры представляют наиболее радикальный вариант перехода к рыночной экономике и потому называются «шоковой терапией». Ее социально-экономические последствия были разрушительными. В стране разразился глубокий стагфляционный кризис. Производство упало более чем вдвое, инвестиции сократились до минимального объема, четыре года подряд (1992–1995 гг.) свирепствовала гиперинфляция и только с 1996 г. она приняла умеренно галопирующий характер [7].

Начиная с 1996 г. избыточные рубли частично поглощались пирамидой ГКО-ОФЗ, т.е. финансовая пирамида госдолга, построенная на системе рефинансирования текущих выплат за счет все новых и новых выпусков государственных долгов бумаг, способствовала небольшому поглощению рублей.

Пирамида давала прибыль организаторам, отвлекала свободные рублевые средства резидентов с валютного рынка, привлекала в страну валюту нерезидентов. Поэтому удавалось снизить темпы инфляции и стабилизировать курс рубля. Но по финансовым законам редкая пирамида живет более 3 лет. В момент краха рублевый объем пирамиды превосходил всю денежную массу, а объем золотовалютных резервов по текущему курсу был в 4 раза меньше объема пирамиды. Когда рубли из пирамиды хлынули на валютный рынок, обменный курс рухнул в те же 4 раза, а денежная масса удвоилась [8].

Столь устойчивое и длительное господство инфляции определялось тем, что борьба с ней велась преимущественно монетаристскими методами. Они оказались малоэффективными из-за господства инфляции издержек, прежде всего вследствие быстрого роста цен на энергетические и

сырьевые ресурсы, а также транспортных тарифов. Эти факторы подорвали основы экономической деятельности в стране, разрушили былое единство ее хозяйственного пространства и производственный потенциал. Сокращение денежной массы ниже потребностей денежного обращения с целью сдерживания инфляции со стороны государства вызвало в России в массовом масштабе неплатежи всех видов, бартер, долларизацию экономики, долгосрочные задержки зарплаты и пенсий, что препятствовало развитию производства.

В России до первой половины 1998 г. снижение инфляции происходило за счет сокращения производства, что сделало крайне непрочным и сам процесс ее замедления. Резкое падение производства заметно сократило поступление налогов в госбюджет и обусловило (наряду с малыми доходами от радикальной, но неэффективной приватизации) его хроническую дефицитность. Дефолт 17 августа 1998 г. вновь оживил инфляцию: в 1998 г. рост потребительских цен составил 1,84 раз, в 1999 г. – 1,37 и в 2000 г. – 1,2 раза.

В 2001–2005 гг. инфляция устойчиво находилась выше «ползучего» уровня. В 2001 г. инфляция была равна 15,6 %, в 2002 г. в связи с проводимой денежно-кредитной политикой существенно замедлился рост потребительских цен. По итогу 2002 г. базовая инфляция составила 10,2 %. 2003 г. характеризовался дальнейшим снижением инфляции, однако базовая инфляция на декабрь была на уровне 11,2 % против 10,2 % предшествующего года. 2004 г. в России характеризовался стабильной экономической ситуацией. Базовая инфляция 2004 г. по сравнению с предшествующим годом установилась на уровне 10,5 %, что было меньше на 0,7 % уровня 2003 года. В 2005 г. в российской экономике наблюдались высокие темпы роста производства по большинству основных видов экономической деятельности, реальных денежных доходов населения, инвестиций в основной капитал. Показатель базовой инфляции был равен 8,3 %. В 2006 г. она, по официальным данным, снизилась до 7,8 %. Это можно было бы считать положительным сдвигом, но есть сомнения в точности расчета. Так отмечалось, что в 2007 г. произошел новый всплеск инфляции, которая измерялась повышением индекса потребительских цен на 11 %. Это было связано с притоком иностранного капитала и высоким ростом совокупного спроса, который при ограниченных

производственных возможностях привел к положительному разрыву между фактическим выпуском и его потенциальным уровнем. В 2008 г. произошло ослабление рубля, инфляция составила 13,6 %. Произошло значительное подорожание продуктов питания, товаров непродовольственной группы, платных услуг населению. Уменьшение прибыли и рост убытков были следствием глобального экономического кризиса в российской экономике. Инфляция 2009 г. достигла минимального значения с 1991 года и составила 8,8 %. В 2010 г. российская экономика была направлена на восстановление после мирового финансово-экономического кризиса. Уровень инфляции необходимо было снижать, по итогу декабря она была равна 8,8 %, как и в предшествующем году. За 2011 г. инфляция уменьшилась до низкого рекордного уровня – 6,1 %, что соответствовало целевому ориентиру 6–7 %. В период 2012 г. российская экономика характеризовалась стабильностью, инфляция по итогам года была выше целевого диапазона 5–6 %, установленного «Основными направлениями единой государственной денежно-кредитной политики на 2012 г. и в период 2013 и 2014 годов». Инфляция в декабре 2013 г. составила 6,5 %. Формирование инфляции в данном году происходило под воздействием разнонаправленных факторов, однако основное влияние оказывали временные факторы. Одним из заметных проинфляционных воздействий стала курсовая динамика. В 2013 г. Банком России в рамках перехода к режиму таргетирования были приняты решения в отношении изменения действующей системы инструментов и системы процентных ставок. В декабре 2014 г. инфляция была равна 11,4 %. В рамках многолетнего режима таргетирования в последние годы инфляция была снижена, однако в 2014 г. из-за непредвиденных факторов уровень инфляции заметно повысился, что, в первую очередь, связано с заметным ослаблением рубля, а также введенными внешнеторговыми ограничениями в августе 2014 г. и неблагоприятной конъюнктурой на рынках отдельных продовольственных товаров. Учитывая возможности российской экономики, снижение инфляции будет происходить постепенно. Основной целью является уровень инфляции равный 4 % в среднесрочной перспективе [9].

Уровень инфляции 2001–2014 гг. представлен на графике (см. рис. 1).

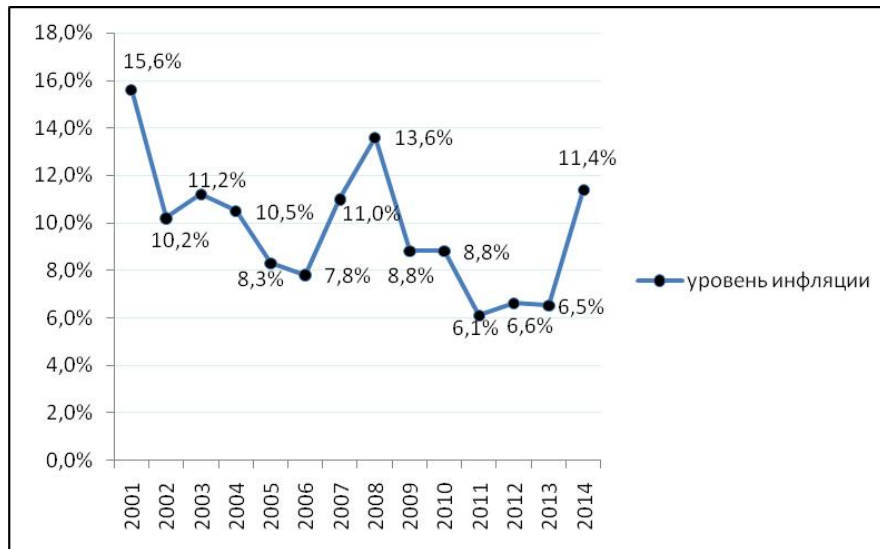


Рис. 1. Уровень инфляции с 2001 по 2014 г., в %

Анализируя состояние инфляции в этот период, мы можем сказать, что пики наивысшего уровня инфляции наблюдались в 2001 г. – 15,6 %, в 2008 г. – 13,6 %, в 2014 г. – 11,4 %. Активная тенденция к понижению инфляции имела место с 2008 г., однако в 2014 г. вновь изменилась до высокого уровня. Одна из важнейших причин относительно высокой инфляции в стране – упор на ортодоксально-монетаристские методы антиинфляционной политики, монополизация практически всех отраслей экономики, а также ослабленная отечественная валюта. Отсюда ряд долговременных последствий.

Во-первых, высокая инфляция сдерживала рост реальных доходов населения и тем самым ограничивала экономический рост. Во-вторых, под давлением в условиях отсутствия активной промышленной политики преимущественное развитие получили сырьевые отрасли при стагнации или прямой деградации обрабатывающей промышленности, особенно ее наукоемких отраслей. В-третьих, инфляция ко всему прочему стала как бы неким идеологическим барьером на пути новых вложений в экономику страны.

По итогу января 2015 г. уровень инфляции установился на отметке 15 %, основной причиной такого показателя стало ослабление до рекордно-низкого курса рубля. Центральный Банк в «Основных направлениях единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 г. и период 2016 и 2017 годов» акцентирует внимание на том, что с 2015 г. будет проводиться денежно-кредитная политика в рамках таргетирования инфляции. Основная цель денежно-кредитной политики – снижение инфляции до 4 % в 2017 г. и дальнейшее ее поддержание вблизи указанного

уровня. Низкий уровень будет формироваться, во-первых, с помощью воздействия на цену денег в экономике (процентные ставки). Во-вторых, путем установления уровня ключевой ставки Банк будет стремиться к обеспечению достижения цели по инфляции в среднесрочной перспективе. В-третьих, повышению эффективности воздействия денежно-кредитной политики на экономику будет способствовать переход к режиму плавающего валютного курса, с помощью которого ЦБ сможет полностью сконцентрироваться на управлении процентными ставками и достижении цели инфляции. В-четвертых, для достижения устойчивого снижения темпа роста потребительских цен важно сформировать стабильно-низкий уровень инфляционных ожиданий. Что предполагает достаточно высокий уровень доверия к политике ЦБ [10].

Таким образом, необходимо отметить, что инфляция возникает в условиях дисбаланса товарно-денежных потоков в экономике. Специфика инфляционного процесса в конкретной стране определяется качеством ее экономической среды. При этом особое значение имеют особенности макроэкономической динамики, структура экономики, особенности денежно-кредитной и бюджетной политики и т.д. Инфляционный процесс, который протекает в России, приводит к отставанию развития экономики. Необходимость в низком уровне инфляции является важным условием роста инвестиций и структурных изменений в экономике. Преодоление инфляции возможно лишь при переходе к благоприятному типу макродинамики.

**Библиографический список**

1. Страгис, Ю. П. История экономики [Текст] / Ю. П. Страгис. – М.: Велби, 2007. – 528 с.

2. Новикова, И. Проекты преобразования финансовой и денежной системы М. М. Сперанского [Текст] / И. Новикова, М. Рогачевская // ЭКО. Всероссийский экономический журнал. – 2008. – № 8.

3. Левичева, И. / Особенности эволюции денежной системы и проведения денежных реформ в России [Электронный ресурс] / И. Левичева // Вестник банка России. – № 2. – 2005. – Режим доступа: <http://www.ver.ru/bbl/history/cbr36.html> (дата обращения: 21.02.2015).

4. Носова, Г. / Поиск путей преодоления инфляции в начале XX в. [Текст] / Г. Носова // Финансы. – 2005. – № 7.

5. Андрианов, В. / Деньги и инфляция [Текст] / В. Андрианов // Общество и экономика. – 2002. – № 1.

6. Бурлачков, В. / Инфляция и качество экономической среды [Текст] / В. Бурлачков // Банковское дело. – 2009. – № 2.

7. Никитин, С. / Инфляция и антиинфляционная политика: зарубежный и отечественный опыт

[Текст] / С. Никитин, М. Степанова // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 4.

8. Дубовский, С. / Прогнозирование российского экономического роста и финансовой динамики в условиях глобализации и нестабильности [Текст] / С. Дубовский // Общественные науки и современность. – 2005. – № 3.

9. Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 09.02.2015).

10. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 год и период 2016 и 2017 годов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/today/publications\\_reports/on\\_2015\(2016-2017\).pdf](http://www.cbr.ru/today/publications_reports/on_2015(2016-2017).pdf) (дата обращения: 09.02.2015).

11. Федеральная служба государственной статистики. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 09.02.2015).

УДК 657

## РОЛЬ И ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ

*Н. А. Кудрявцева*

**Аннотация.** В статье определена необходимость и цели внутреннего контроля в организации, описаны трудности, с которыми сталкивается руководитель при организации данного контроля. Также описаны причины, снижающие его эффективность.

**Ключевые слова:** внутренний контроль, управление организацией, мониторинг контроля, контрольная среда, контрольные действия, бухгалтерский учет.

## THE ROLE AND PROBLEMS OF INTERNAL CONTROL

*N. A. Kudryavtseva*

**Abstract.** In article we defined the necessity of internal control and its purposes, presented descriptions of difficulties, the head of enterprise was faced with in process of controlling system organization. Also attention was paid to reasons, decreasing effectiveness of internal control.

**Keywords:** internal control, management of organization, monitoring of controls, control environment, control actions, accounting.

Система внутреннего контроля является наиболее эффективным инструментом управления организацией. Обязанность в организации и осуществлении внутреннего контроля прописана в ст. 19 ФЗ «О бухгалтерском учете». Организации обязаны проверять не только отчетность, но и сделки, операции, которые могут повлиять на их финансовое состояние, а также движение денежных средств.

Внутренний контроль позволяет выявить недостатки и нарушения, а также предупреждать их и устранять последствия. Он позволяет достичь поставленных в организации целей, при этом минимизируя затраты на их достижение.

Целями внутреннего контроля могут быть:

- соблюдение требований законодательства;
- точность и полнота информации;
- своевременность составления отчетности;
- предотвращение ошибок и искажений;
- исполнение приказов и распоряжений;
- обеспечение сохранности имущества.

Вместе с тем, по мнению многих специалистов, цель внутреннего контроля заключается в обеспечении информацией для принятия управленческих решений, такую точку зрения выска-

зал автор учебника «Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации» В. В. Бурцев [6].

В зависимости от времени осуществления можно выделить три вида контроля:

- предварительный;
- текущий;
- последующий.

Предварительный контроль способствует предотвращению нарушений, направлен на их предупреждение на стадии планирования.

Текущий контроль осуществляется для обнаружения и исправления допущенных ошибок в процессе деятельности.

Последующий контроль заключается в проведении анализа, он выявляет недостатки предварительного и текущего контроля, оценивает результаты и эффективность деятельности.

Исходя из этого, мы можем сказать, что внутренний контроль воздействует на различные управленческие решения, начиная от планирования деятельности и вплоть до составления бухгалтерской отчетности.

Проводить контроль на всех стадиях деятельности необходимо для того, чтобы процесс управления на предприятии был эффективен.

Во время планирования оценивается целесообразность вариантов плановых решений, проверяется соответствие данных вариантов стратегии предприятия.

При организации и реализации управленческих решений проводится контроль правильности совершения решений.

На стадии учёта контролируют наличие и движение имущества, рациональное использование ресурсов, законность хозяйственных операций. На стадии анализа оценивается информация о выполненных результатах.

Как будет организован внутренний контроль, решает руководитель. Принимая решение, он должен учитывать размер компании, сферу её деятельности, особенности системы управления, а также правовую форму организации. При этом результат от осуществления контроля должен соотноситься с затратами на его осуществление.

Исходя из этого, в организации может быть либо создан специальный отдел внутреннего контроля, либо контрольные функции могут поручаться менеджерам, или он может осуществляться непосредственно руководителем. Создание служб внутреннего контроля целесообразно только на больших предприятиях. Плюсами осуществления внутреннего контроля руководителями подразделений является то, что они больше заинтересова-

ны в достижении результатов деятельности, они более осведомлены в специфике деятельности организации.

Функции внутреннего контроля могут также выполнять и сторонние лица, организации. Если организация передает все функции внутреннего контроля сторонней организации, то это – аутсорсинг. Он позволяет привлекать к контролю профессиональных специалистов, которые имеют опыт в проведении контроля и используют новейшие методики и процедуры. Но такие организации могут иметь недостаточное понятие внутренней организации и взаимосвязей в компании.

При косорсинге функции контроля выполняются лицами внутри организации с привлечением внешних специалистов для решения каких-либо отдельных задач, что позволяет наименее затратно привлечь профессионалов, имеющих доступ к различным технологиям и методикам проведения проверок, к осуществлению наиболее сложных задач.

Согласно Приложению 2 Федерального правила (стандарта) аудиторской деятельности № 8 «Понимание деятельности аудируемого лица, среды, в которой она осуществляется, и оценка рисков существенного искажения аудируемой бухгалтерской (финансовой) отчетности», выделяются следующие элементы системы внутреннего контроля:

- контрольная среда;
- процесс оценки рисков аудируемым лицом;
- информационная система, связанная с подготовкой финансовой (бухгалтерской) отчетности;
- контрольные действия;
- мониторинг средств контроля.

Остановимся подробнее на каждом из них.

Контрольная среда включает:

- осуществление эффективной кадровой политики, формирующей приверженность персонала к деятельности компании;
- установление требований профессиональных навыков и знаний работников, достаточных для выполнения деятельности компании;
- разделение полномочий в ходе осуществления деятельности;
- контроль собственника или его представителей за эффективностью деятельности;
- принятие своевременных мер по устранению нарушений и недостатков.

Следующий элемент системы внутреннего контроля – процесс оценки рисков, он предполагает:

- выявление и минимизацию рисков деятельности компании;
- разработку способов управления рисками.

Риски могут быть вызваны как внутренними, так и внешними причинами. В зависимости от причин, обуславливающих возникновение рисков, выделяют следующие виды:

- риски, обусловленные характером производства;
- рыночные и финансовые риски – связаны с условиями рынка, в которых функционирует организация;
- риски непредвиденных действий сторонних организаций (контрагентов и конкурентов);
- риски изменений нормативно-правовой базы.

Из всех вышеперечисленных рисков контролироваться предприятием могут только технологические риски, остальные же риски нельзя уменьшить, можно уменьшить зависимость деятельности от их условий.

Третий элемент системы внутреннего контроля – информационная система. К ней можно отнести:

- технические средства и программное обеспечение, связанные с подготовкой финансовой (бухгалтерской) отчетности;
- информирование персонала, обеспечивающее понимание обязанностей и ответственности.

Система информирования персонала может принимать такие формы, как внутренние регламенты деятельности, руководства по составлению финансовой (бухгалтерской) отчетности, инструкции и указания.

Такой элемент контроля, как контрольные действия, включает политику и процедуры, которые помогают удостовериться, что распоряжения руководства выполняются.

Они могут быть сгруппированы по следующим категориям методов и процедур:

- проверка выполнения;
- обработка информации;
- проверка наличия и состояния объектов (инвентаризация);
- разделение обязанностей (с целью уменьшить возможность совершения и утаивания ошибки или недобросовестных действий).

Многие специалисты бухгалтерского учета, например, А. В. Евдокимова, выделяют следующие методы внутреннего контроля [7]:

- бухгалтерские: инвентаризация, документация, двойная запись, счета;

- управленческие: распределение обязанностей, нормирование издержек;

- аудит, контроль, ревизия: проверка документов, проверка верности расчетов, проверка соблюдения правил учета отдельных хозяйственных операций, опрос персонала.

Согласно рекомендациям Минфина России, на предприятии могут быть организованы такие процедуры контроля как:

- документальное оформление и подтверждение правомерности совершения сделок;
- разделение полномочий;
- сопоставление данных и инвентаризация объектов;
- проверка правильности совершения сделок и операций, составления бюджетов, соблюдения сроков составления бухгалтерской отчетности;
- упорядочивание доступа к информационным системам и оценка результатов поставленных целей.

Согласно следующему элементу системы внутреннего контроля, мониторингу средств контроля необходимо поддержание непрерывности контроля, оценка его эффективности.

Оценка внутреннего контроля описана в Приложении № 1 к документу ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности». В данном приложении прописаны следующие положения:

- эффективно организованный внутренний контроль должен достигать цели, для которой он ведется;
- процедуры внутреннего контроля должны достаточно минимизировать риски, на которые они направлены;
- внутренний контроль должен осуществляться постоянно и тогда он будет эффективен;
- более важные процедуры внутреннего контроля должны подвергаться обширному тестированию;
- при осуществлении процедур внутреннего контроля должна быть надежная информация.

По итогу осуществления внутреннего контроля составляется отчет, в котором зафиксированы все выявленные нарушения и риски, а также последствия нарушений. Также контролируемым составляются рекомендации по устранению нарушений, на основе анализа нарушений – мероприятия по предотвращению.

В эффективной системе бухгалтерского учета должны:

- отражаться все факты хозяйственной деятельности;
- однозначно толковаться данные факты в первичной документации;
- правильно оцениваться активы и обязательства компании;
- отнесены факты хозяйственной деятельности к периодам, в которых они совершались;

– правильно и своевременно формироваться внешняя и внутренняя отчетности.

Учитывая требования ФЗ № 402, бухгалтерская отчетность предоставляется предприятиями малого бизнеса. И хотя форма отчетности упрощенная, требования к организации внутреннего контроля остаются неизменными [9].

Таким образом, можно наглядно выделить критерии или требования, которым должна соответствовать информация, отраженная в бухгалтерской отчетности, в таблице 1.

Таблица 1

**Требования к информации, отраженной в бухгалтерской отчетности**

Критерий	Условие применения
наличие	отражение реально существующих операций
полнота	отражение всех операций
арифметическая точность	правильный подсчет проведенных операций
разноска по счетам	правильная разбивка всех операций по бухгалтерским счетам
формальная разрешенность	операции должны быть разрешены
временная определенность	отношение операций к времени их совершения
представление и раскрытие данных в отчетности	соблюдение требований порядка и раскрытия информации

Источник: Составлено автором

Руководством также может осуществляться внеплановый контроль при наличии информации о нарушениях, он проводится на тех участках, где есть подозрения на эти нарушения.

Но не все владельцы предприятий придают значение внутреннему контролю и могут не уделять должного внимания ему.

На осуществление внутреннего контроля приходится затрачивать много времени, а также средств, что связано с наймом и обучением персонала, либо привлечением сторонних лиц. Ещё одной проблемой является отсутствие законодательно установленных норм организации контроля, вследствие чего руководители сталкиваются с трудностями при выборе наиболее оптимального способа его организации. Также немалые усилия приходится вкладывать для того, чтобы оценить эффективность организации контроля на предприятии. Часть рисков, которые были указаны выше, сложно поддаются контролю и им нужно уделять особое внимание.

К причинам, обуславливающим снижение эффективности внутреннего контроля можно отнести:

- неправильное отношение к риску – из-за высоких финансовых результатов руководители не уделяют должного внимания контролю;
- отсутствие разделения полномочий – когда операции осуществляются одним человеком. Необходим двойной контроль, при котором выполнение задачи ложится на двух человек, таким

образом, чтобы все действия не могли быть выполнены одним человеком;

– недостаточное внимание выявленным проблемам со стороны руководства;

– недостаточная информированность – излишнее обеспечение сохранности сведений может ограничить доступ к информации внутри организации, что приведет к торможению эффективности внутреннего контроля;

– отсутствие контроля по отношению к какому-либо процессу либо концентрация контроля на отдельных процессах. При контроле одного из процессов может не уделяться должное внимание другому, что приведет к снижению эффективности.

Для эффективной деятельности организации необходимо правильно организовать внутренний контроль и оценивать его, а также уделять ему постоянное внимание.

**Библиографический список**

1. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон: О бухгалтерском учете [принят 06.12.2011 г.; в ред. от 04.11.2014 г. № 402-ФЗ]
2. Постановление Правительства РФ от 23.09.2002 № 696 (ред. от 22.12.2011) «Об утверждении федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности»
3. Информация Минфина России № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых

фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности».

4. *Менчикова, Е. Л.* О роли внутреннего контроля при минимизации рисков экономического субъекта [Текст] / Е. Л. Менчикова // *Аудит и финансовый анализ.* – 2013. – № 6.

5. *Бурцев, В. В.* Организация системы внутреннего контроля коммерческой организации [Текст] / В. В. Бурцев. – М.: ЭКЗАМЕН, 2000. – 320 с.

6. *Евдокимова, А. В.* Внутренний контроль и финансово экономическая деятельность организации

[Текст] / А. В. Евдокимова, И. Н. Пашкина. – М.: Дашков и Ко, 2009. – 208 с.

7. *Кондраков, Н. П.* Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет [Текст] / Н. П. Кондраков. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 448 с.

8. *Чуб, М. В.* Малый бизнес и налоги [Текст]: методическое пособие. – М. В. Чуб / Волгоград: ВЭТК, 2013.

9. *Чхутиашвили, Л. В.* Актуальные вопросы создания службы внутреннего контроля [Текст] / Л. В. Чхутиашвили // *Вестник бухгалтера Московского региона.* – 2014.



# ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

## ISSUES OF REGIONAL DEVELOPMENT

УДК 334

### ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

*Л. Д. Киянова, И. Л. Литвиненко*

**Аннотация.** В рамках статьи авторами актуализируются инновационные процессы на уровне региона, особое значение отводится формируемым региональным инновационным системам как важным связующим звеньям между глобальной и национальной инновационной системами. Анализ действующей региональной инновационной системы (РИС) проведен на примере Ростовской области. Сделаны выводы о ключевых драйверах роста РИС.

**Ключевые слова:** инновации, национальная инновационная система, региональная инновационная система, инновационная деятельность, инновационная инфраструктура, инновационные предприятия.

### CURRENT STATE ASSESSMENT OF REGIONAL INNOVATION SYSTEM

*L. D. Kiyanova, I. L. Litvinenko*

**Abstract.** Within article authors staticize innovative processes at the level of the region, special value is allocated for the formed regional innovative systems as an important link between global and national innovative systems. The analysis of the operating regional innovative system (RIS) is carried out on the example of the Rostov region. Conclusions are drawn on key drivers of the RIC growth.

**Keywords:** innovations, national innovative system, regional innovative system, innovative activity, innovative infrastructure, innovative enterprises.

В условиях разветвления процессов постиндустриализации в мировой экономике все большую значимость для стран, стремящихся обеспечить устойчивое поступательное развитие своей экономики приобретает проблема формирования и эффективного функционирования инновационных систем как на макро-, так и на мезоуровне. Для развития экономики российских регионов значение подобных систем трудно переоценить.

Региональная инновационная система является частью социально-экономической системы, в рамках которой она функционирует, и откуда поступает основной поток ресурсов. Эффективная жизнедеятельность инновационной системы способствует активному экономическому росту, а значит, изменению качественных характеристик региональной экономики [4, с. 7]. Одновременно РИС является частью национальной инновацион-

ной системы, которая не только формирует вектор дальнейшего инновационного развития региона, но и напрямую зависит от качества функционирования систем территорий, учитывая принцип синергии.

На данный момент инновации оказывают слабое воздействие на экономику России, которая отстает от мировых технологических лидеров. Переход на инновационный путь развития в нашей стране возможен [5, с. 87] в том числе и благодаря учету региональных аспектов этого процесса.

Переход Российской Федерации на инновационный путь развития экономики невозможен без эффективного управления социально-экономическим развитием, при этом центр тяжести практического решения основных задач экономики и социальной сферы перенесен на региональный уровень. Для успешного перехода к ин-

новационной экономике субъектам Российской Федерации необходимо решить ряд задач, связанных с повышением уровня и качества жизни населения [12, с. 244], поиском новых источников развития и путей эффективного использования ресурсов [13, с. 661], созданием институциональных условий для повышения инновационной активности бизнеса в направлениях модернизации технологических процессов и производства принципиально новых конкурентоспособных продуктов.

Именно на уровне регионов возникают и накапливаются проблемы, которые в рамках каждого из них имеют свой специфический характер, поэтому игнорирование особенностей территорий и недооценка их значения в экономическом пространстве, по мнению многих специалистов, относятся к числу наиболее существенных причин низких темпов рыночной трансформации в России [3, с. 75].

Анализ действующей региональной инновационной системы проведен на примере Ростовской области как одного из ведущих регионов в сфере активизации инновационных процессов как на уровне органов государственной власти, так и на уровне бизнес-структур и научно-образовательных учреждений.

Ростовская область – это регион, который обладает высоким научно-инновационным потенциалом. Под инновационным потенциалом региона при этом мы понимаем необходимые ресурсы (природные, кадровые, интеллектуальные), а также созданный в регионе организационный механизм, предназначенный для мобилизации этих ресурсов в целях генерации инноваций и внедрения их в производство.

Правовые основы инновационной деятельности в Ростовской области определяет Областной закон от 28.11.2006 г. № 591 «Об инновационной деятельности в Ростовской области».

В соответствии с Областным законом от 28 ноября 2006 г. основными направлениями инновационной политики Ростовской области являются:

- привлечение инвестиций в инновационную инфраструктуру;
- государственная поддержка инновационной деятельности;
- содействие созданию областных и межрегиональных объединений субъектов инновационной деятельности;
- содействие в формировании систем подготовки и переподготовки специалистов для работы в сфере инновационной деятельности;
- освоение производства принципиально новых для Ростовской области видов инноваци-

онной продукции, а также расширение рынков сбыта указанной продукции;

- формирование эффективной системы государственного регулирования инновационной деятельности;

- создание благоприятных экономических и правовых условий для субъектов инновационной деятельности;

- информационная поддержка инновационной деятельности органами государственной власти Ростовской области [6].

Стратегией социально-экономического развития Ростовской области до 2020 г. предусмотрено формирование инновационной инфраструктуры, являющейся необходимым условием инновационного развития региона – от фундаментальных научных исследований до внедрения новых технологий и реализации готовой наукоемкой продукции [10].

В настоящее время в Ростовской области действуют самые различные объекты инфраструктуры поддержки инновационной деятельности – это инновационно-технологические центры, бизнес-инкубаторы, и др. [11, с. 41] На территории региона осуществляют деятельность 11 инновационно-ориентированных региональных высших учебных заведения; 4 инновационно-технологических центра: Некоммерческое партнерство «Инновационно-технологический центр «ИнТехДон», Автономная некоммерческая организация научно-технический центр «Развитие», Южный университет (ИУБиП), «Агропромышленный инновационно-консультационный комплекс» при Федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего профессионального образования «Донской государственной аграрный университет», Некоммерческое партнерство «Южный лазерный инновационно-технологический центр»; два технопарка: ООО «Технопарк РГУ», НП «Научно-технологический парк «Таганрог»; 22 центра коллективного пользования, созданных при высших учебных заведениях и обеспечивающих доступ в высокотехнологичному, современному оборудованию для разработки опытных образцов и мелкосерийного производства новой продукции; четыре бизнес-инкубатора; «Медийный технологический парк-кластер образовательных, инновационных и производственных структур и трансфер современных медиа и информационных технологий» при Федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего профессионального образования «Донской государственной технической университет»; Центр трансфера

технологий Федерального государственного бюджетного учреждения высшего профессионального образования «Южно-Российский государственный политехнический университет им. М. И. Платова»; ООО «Технологическая инжиниринговая компания ПОЛИТЕХ»; Некоммерческое партнерство «Центр энергоресурсосбережения» ЮРГТУ», Научно-производственный центр космических и оптикоэлектронных технологий «Вертикаль» на базе ОАО «Научно-производственное предприятие космического приборостроения «Квант» [7].

В рамках реализации Областного закона от 28.11.2006 № 591-ЗС «Об инновационной деятельности в Ростовской области» субъектам инновационной деятельности государственная поддержка оказывается в следующих формах:

- предоставление бюджетных субсидий (за исключением субсидий государственным (муниципальным) учреждениям) в целях возмещения части затрат (расходов), направленных: на приобретение основных средств, непосредственно используемых для производства инновационной продукции (товаров, работ, услуг); на оплату стоимости патентов;
- поддержка научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по приоритетным направлениям инновационной деятельности в Ростовской области;
- содействие в привлечении внебюджетных средств;
- организация семинаров, конференций, «круглых столов», выставок по вопросам развития инновационной деятельности;
- информационная поддержка в средствах массовой информации [6].

Значимость и актуальность перехода страны на инновационную социально ориентированную модель развития требует сбалансированного ре-

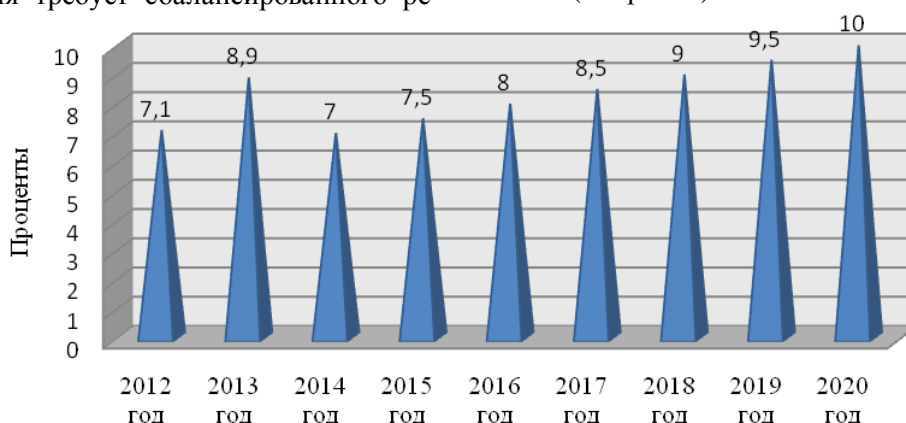
шения вопросов, связанных с сохранением и развитием имеющегося потенциала и с выбором и поддержкой приоритетных направлений, обеспечивающих прорыв в экономическом развитии региона, вопросов, способствующих повышению конкурентоспособности региональной экономики, инновационности отраслей, ускоренному развитию малого и среднего инновационного бизнеса.

С 2014 г. действует подпрограмма «Инновационное развитие Ростовской области» в рамках государственной программы Ростовской области «Экономическое развитие и инновационная экономика», утвержденной постановлением Правительства Ростовской области от 25.09.2013 № 599. Подпрограмма предусматривает комплекс мероприятий (финансовой, организационной, информационной поддержки), направленных на формирование условий для обеспечения системного перехода региона на инновационный путь развития [7].

Согласно данному программному документу инновационное развитие Ростовской области будет определяться следующими тенденциями:

- увеличение доли отгруженной инновационной продукции (товаров, работ, услуг) в общем объеме отгруженной продукции (товаров, работ, услуг) до 10 % в 2020 году;
- увеличение количества субъектов инновационной деятельности и объектов инновационной инфраструктуры, получивших государственную поддержку, до 155 накопительным итогом к 2020 году [7].

Планируется, что в результате реализации этой программы к 2020 г. доля отгруженной инновационной продукции (товаров, работ, услуг) в общем объеме отгруженной продукции по области увеличится до 10 %, на время начала программы данный показатель составлял только 7,1 % – за 2012 г. (см. рис. 1).

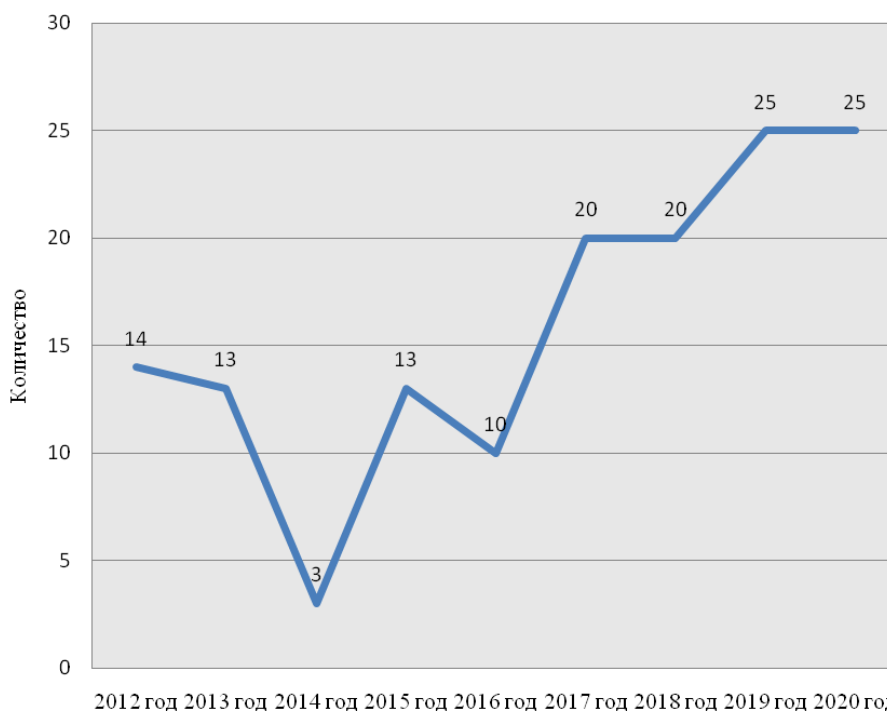


**Рис. 1.** Доля отгруженной инновационной продукции (товаров, работ, услуг) в общем объеме отгруженной продукции, в процентах

Источник: По данным Государственной программы Ростовской области «Экономическое развитие и инновационная экономика»

Кроме этого, планируется увеличить количество субъектов инновационной деятельности и объектов инновационной инфраструктуры, полу-

чивших государственную поддержку до 25 единиц с 14 в 2012 году (см. рис. 2).

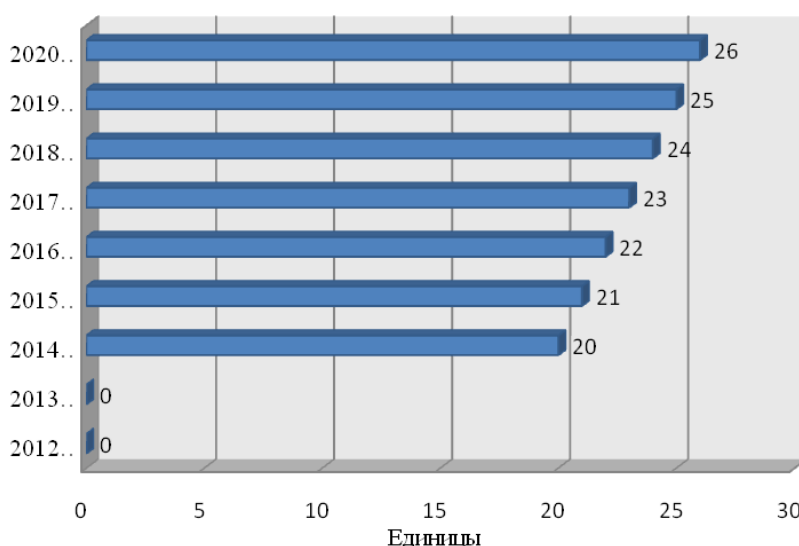


**Рис. 2.** Количество субъектов инновационной деятельности и объектов инновационной инфраструктуры, получивших государственную поддержку согласно подпрограмме «Инновационное развитие Ростовской области», единиц

*Источник:* По данным Государственной программы Ростовской области «Экономическое развитие и инновационная экономика»

Количество субъектов малого и среднего предпринимательства, получивших государственную поддержку в рамках соглашений по развитию

инновационной деятельности, заключенных с Министерством экономического развития России к 2020 г. должно быть 26 единиц (см. рис. 3).



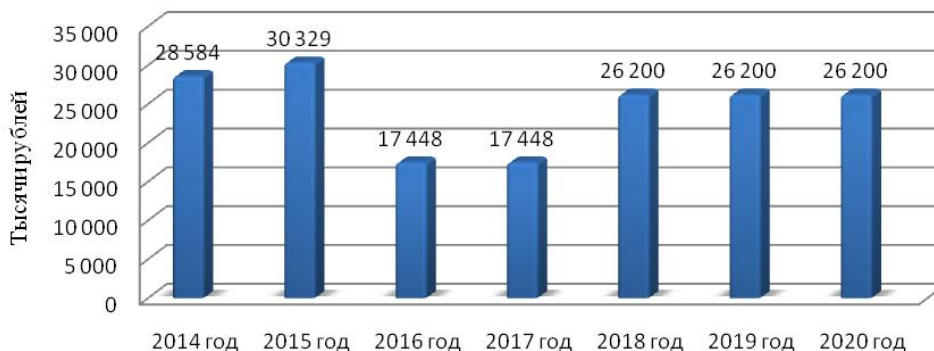
**Рис. 3.** Количество субъектов малого и среднего предпринимательства, получивших государственную поддержку в рамках соглашений по развитию инновационной деятельности, заключенных с Минэкономразвития России, единиц

*Источник:* По данным Государственной программы Ростовской области «Экономическое развитие и инновационная экономика»

Количество вновь созданных рабочих мест в рамках соглашений по развитию инновационной деятельности, заключенных с Министерством экономического развития России должно стать 11 единиц. За 2012 и 2013 гг. субъекты малого и среднего предпринимательства не получали поддержку в рамках соглашений по развитию инновационной деятельности, заключенных с Министерством экономического развития России и от-

сутствовали вновь созданные рабочие места в рамках соглашений по развитию инновационной деятельности, заключенные с Минэкономразвития России.

Планируется, что объем финансирования подпрограммы в 2014–2020 гг. составит 172 407,9 тыс. руб., в том числе из средств областного бюджета и из средств федерального бюджета (см. рис. 4).



**Рис. 4.** Расходы областного бюджета на реализацию подпрограммы «Инновационное развитие Ростовской области»  
 Источник: По данным Государственной программы Ростовской области «Экономическое развитие и инновационная экономика»

Данные расходы планируется покрывать в основном за счет средств из областного бюджета

– 170 035,3 тыс. руб., из средств федерального бюджета – всего 2 372,6 тыс. руб. (см. табл. 1).

Таблица 1

**Расходы из областного бюджета, местных бюджетов и внебюджетных источников на реализацию подпрограммы «Инновационное развитие Ростовской области»**

Источники финансирования государственной подпрограммы	Оценка расходов (тысячи рублей), годы						
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Всего	28 584,2	30 328,7	17 447,5	17 447,5	26 200,0	26 200,0	26 200,0
областной бюджет	26 211,6	30 328,7	17 447,5	17 447,5	26 200,0	26 200,0	26 200,0
безвозмездные поступления в областной бюджет	2 372,6	–	–	–	–	–	–
в том числе за счет средств:	–	–	–	–	–	–	–
федерального бюджета	2 372,6	–	–	–	–	–	–
местный бюджет	–	–	–	–	–	–	–
внебюджетные источники	–	–	–	–	–	–	–

Источник: По данным Государственной программы Ростовской области «Экономическое развитие и инновационная экономика»

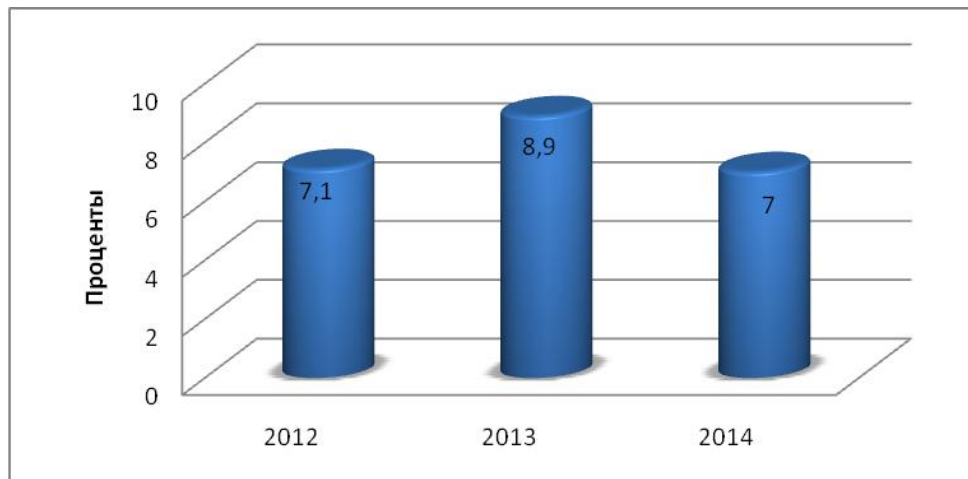
В результате реализации подпрограммы ожидаются следующие результаты: закрепление высокотехнологичных производств и отраслей экономики знаний как базиса инновационной политики Ростовской области.

Помимо программы «Экономическое развитие и инновационная политика» в целях обеспечения условий для формирования сбалансированной инновационной системы Ростовской области, стимулирования инновационной активности и повышения инвестиционной привлекательности в

Ростовской области в 2015 г. стартовала «Концепция кластерного развития Ростовской области на 2015–2020 годы» и «Концепция развития агропромышленного комплекса Ростовской области на период до 2020 года».

Анализируя объем отгруженной инновационной продукции по Ростовской области,

можно проследить отрицательную динамику. В 2014 году, удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции составил всего 7 %, что меньше по отношению к 2013 года, так как в 2013 году данный показатель был 8,9 %, а в 2011 году 7,1 % (см. рис. 5).

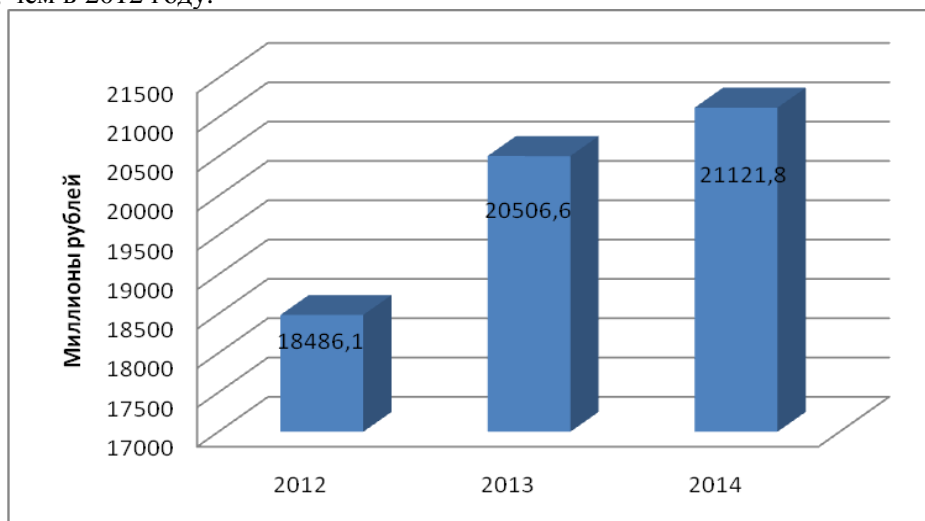


**Рис. 5.** Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции в Ростовской области в 2012–2014 гг., в процентах

*Источник:* По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области [Электронный ресурс]. URL: <http://rostov.gks.ru/> (Дата обращения: 24.11.2015)

Что касается затрат организаций на инновации, то они в 2014 г. составили 21121,8 млн. руб., что на 1,03 % больше по сравнению с 2013 г. и на 14,3 % больше, чем в 2012 году.

Затраты организаций на инновации в Ростовской области представлены на рисунке 6.



**Рис. 6.** Затраты организаций на инновации в Ростовской области, в миллионах рублей

*Источник:* По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области [Электронный ресурс]. URL: <http://rostov.gks.ru/> (Дата обращения: 24.11.2015)

Рассматривая инновационные процессы в Ростовской области, необходимо учесть факторы, воздействующие на инновационную деятельность в области. Эти факторы могут быть

как положительно, так и отрицательно воздействующими на инновационный процесс в области [1, с. 40].

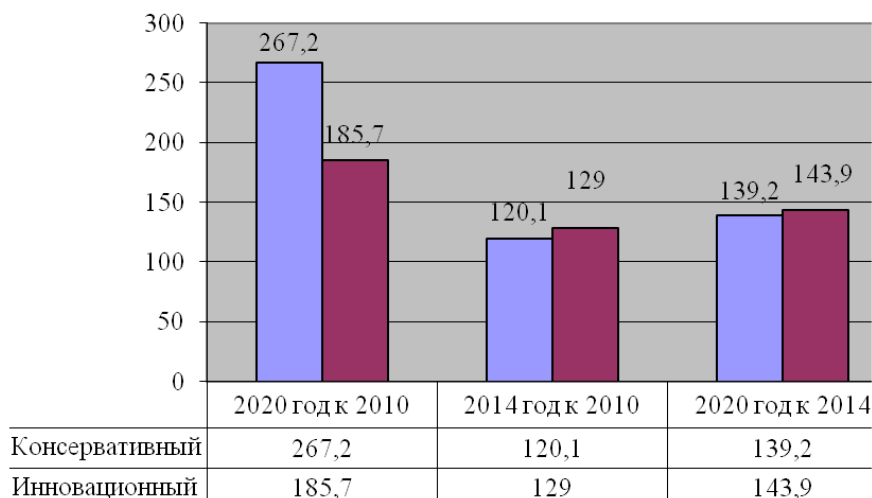
Назовем факторы, сдерживающие инновационное развитие малых предприятий в сфере производства товаров и услуг региона:

- отсутствие реального спроса, неостребованность инноваций, невосприимчивость инновационного развития, которые обусловлены в первую очередь слабостью механизмов конкуренции;
- низкий уровень оплаты труда, несмотря на низкие издержки и цены, тормозит использование высокотехнологичных процессов, автоматизацию производства;
- низкая инвестиционная активность экономики в целом, низкая конкурентоспособность отечественной продукции на мировом и национальном рынках;
- недостаточное количество высококвалифицированных специалистов, способных работать в инновационной сфере. По данным Минэкономразвития области, лишь 5 % экономически активного населения относится к категории высококвалифицированных специалистов, тогда как в развитых странах этот показатель составляет около 50 % [9];
- высокий уровень коммерческого риска инвестиций в инновационную деятельность;
- недостаточная эффективность государственной и региональной инновационной политики.

Развитие инновационного потенциала Ростовской области является одним из приоритетных направлений экономики. В современных условиях формирование инновационной системы Ростовской области, отвечающей новым реалиям и перспективам устойчивого развития, потребует решения следующих проблемных вопросов:

- отсутствие стабильного спроса со стороны реального сектора экономики на коммерчески перспективные результаты научно-технической деятельности;
- слабость кооперационных связей между научными, образовательными организациями, субъектами инновационной деятельности, производственными предприятиями;
- низкий уровень информационной доступности инновационной сферы, т.е. недостаток информации о новых технологиях и потенциальных рынках сбыта наукоемкой продукции, об объектах вложения венчурного капитала;
- недостаточный уровень развития малого и среднего инновационного предпринимательства и его участия в кооперации с крупным бизнесом;
- низкий уровень эффективности стимулирования инновационной деятельности и государственной поддержки научно-технических разработок;
- недостаточная подготовка руководителей инновационно-ориентированных предприятий по вопросам эффективного использования современных инструментов инновационного менеджмента и методов продвижения наукоемкой продукции на отечественном и внешнем рынках [2].

На рисунках 7–12 представлены основные макроэкономические показатели развития Ростовской области, спрогнозированные на период до 2020 года. Данные показатели представлены в Программе развития Ростовской области, предложенной Минрегионразвития РФ.

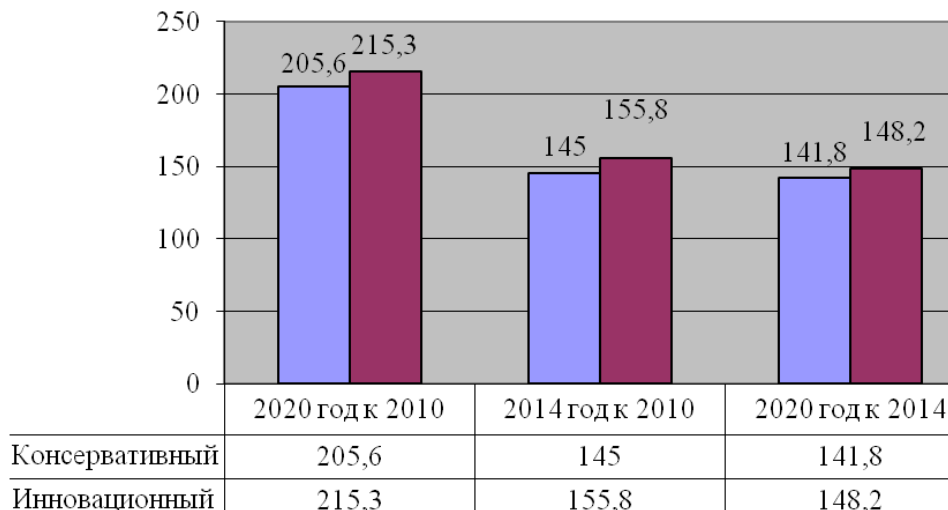


**Рис. 7.** ВРП Ростовской области в рамках различных сценариев

Источник: По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области [Электронный ресурс]. URL: <http://rostov.gks.ru/> (Дата обращения: 24.11.2015)

Анализируя данные, представленные на рисунке 7, следует отметить, что консервативный сценарий развития Ростовской области предполагает увеличение ВРП региона к 2020 г. на 67,2 % по сравнению с уровнем 2010 года. Тогда как в рамках инновационного сценария уровень ВРП в 2020 г. превысит уровень 2010 года на 85,7 %.

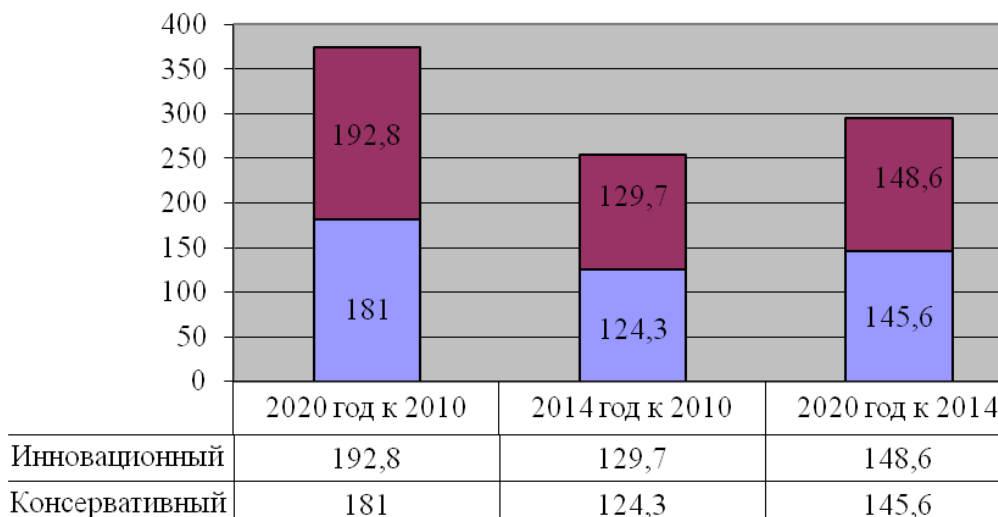
На рис. 8 представлена динамика инвестиций на основе использования двух вышеуказанных видов сценариев. Согласно консервативному сценарию развития экономической системы региона прогнозируется увеличение инвестиций в 2,056 раза, тогда как инновационный сценарий предусматривает рост в 2,153 раза.



**Рис. 8.** Инвестиции Ростовской области в рамках различных сценариев, представленных Минрегионразвития РФ  
 Источник: По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области [Электронный ресурс]. URL: <http://rostov.gks.ru/> (Дата обращения: 24.11.2015)

При этом планируется увеличение реальных располагаемых доходов населения Ростовской области на 81 %, тогда как инновационный сценарий

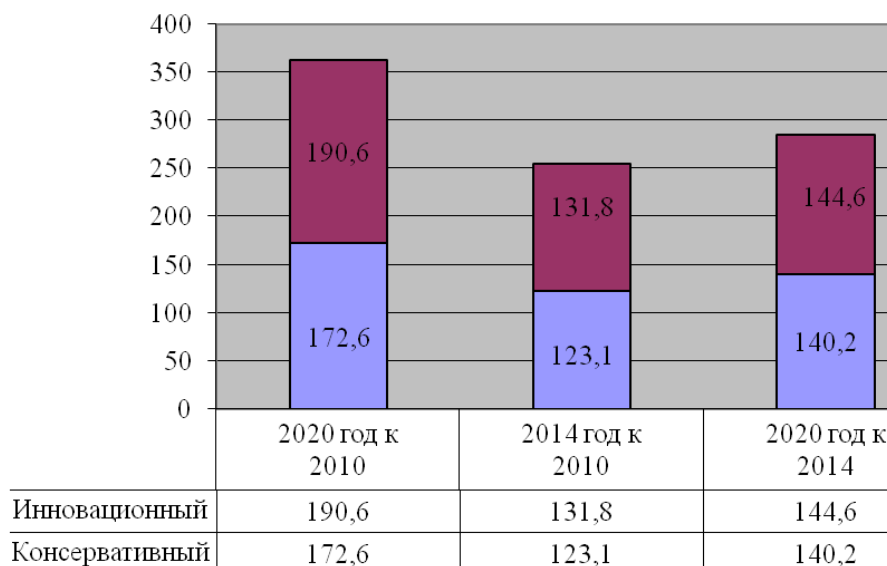
предполагает увеличение данного показателя на 92,8 % (см. рис. 9).



**Рис. 9.** Реальные располагаемые доходы населения Ростовской области в рамках различных сценариев  
 Источник: По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области [Электронный ресурс]. URL: <http://rostov.gks.ru/>. (Дата обращения: 24.11.2015)

На рисунке 10 представлены данные по изменению производительности труда Ростовской области в рамках различных сценариев.



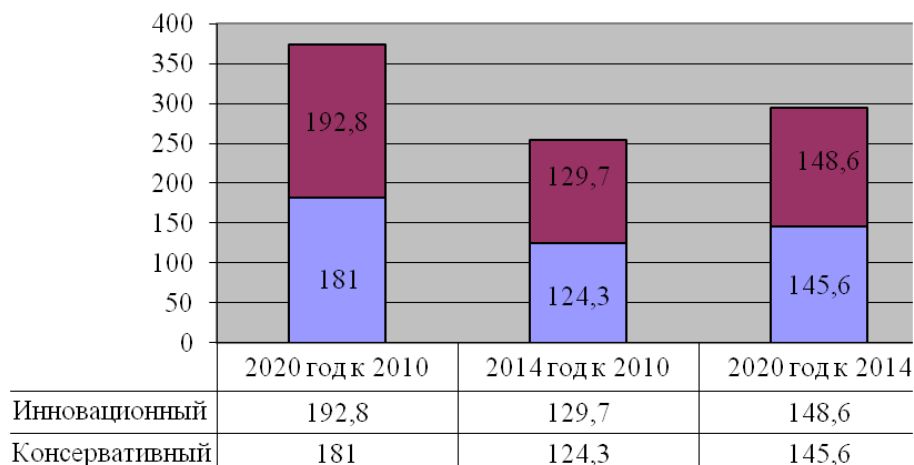


**Рис. 10.** Производительность труда Ростовской области в рамках различных сценариев

Источник: По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области [Электронный ресурс]. URL: <http://rostov.gks.ru/> (Дата обращения: 24.11.2015)

Согласно консервативному сценарию построения прогноза (см. рис. 11), в среднем темпы роста показателей социально-экономического развития Ростовской области составят в 2020 г. по сравнению с уровнем 2010 г. следующие значе-

ния: по ВРП – 105,9 %, по реальным расходам населения региона – 107 %, по инвестициям в основной капитал предприятий Ростовской области – 108,7 %, по производительности труда – 106,3 %.



**Рис. 11.** Среднегодовые темпы роста показателей социально-экономического развития Ростовской области в консервативном варианте прогноза, представленном Минрегионразвития, в процентах

Источник: По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области [Электронный ресурс]. URL: <http://rostov.gks.ru/> (Дата обращения: 24.11.2015).

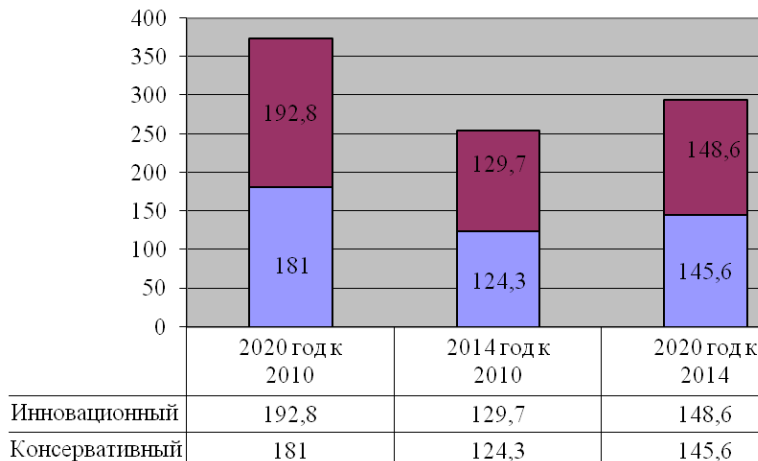
Инновационный вариант развития региональной социально-экономической системы Ростовской области предполагает следующие темпы роста по основным показателям развития (см. рис. 12): по ВРП – 107,3 %, по реальным расходам населения региона – 107,8 %, по инвестициям в основной капитал предприятий Ростовской

области – 110,4 %, по производительности труда – 107,6 %.

Реализация инновационного сценария развития будет способствовать достижению среднегодового темпа роста ВРП области на уровне 7,3 %. При этом будет запланировано увеличение реальных доходов населения на 7,8 % в год,

тогда как среднегодовой темп роста инвестиций в экономику региона составит 10,4 %. При этом произойдет увеличение производительности труда на 7,6 % ежегодно. Увеличение ВРП региона за период до 2020 г. составит 1,85 раза,

рост инвестиций составит 215 %, реальные доходы населения увеличатся, согласно инновационному сценарию развития, на 93 %. Практически в 2 раза увеличится производительность труда.



**Рис. 12.** Среднегодовые темпы роста показателей социально-экономического развития Ростовской области в инновационном варианте прогноза, в процентах

Источник: По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области [Электронный ресурс]. URL: <http://rostov.gks.ru/> (Дата обращения: 24.11.2015)

Все виды деятельности обрабатывающего сектора Ростовской области можно разбить на четыре основных группы (см. рис. 13). В основу классификации ложится удельный вес в общем

объеме отгрузки продукции собственного производства и уровень специализации по сравнению со средними значениями по Российской Федерации.



**Рис. 13.** Классификация обрабатывающих отраслей Ростовской области на основе удельного веса в объеме отгруженной продукции и уровня специализации по сравнению с промышленностью РФ в целом

Источник: Составлено авторами.

Данная классификация является основой для определения основных направлений социально-экономического развития Ростовской области на долгосрочный период.

Таким образом, для Ростовской области обеспечение эффективного развития отраслей связано с приоритетным развитием АПК на основе применения инновационных технологий развития. В первую очередь, в Ростовской области должны реализовываться конкурентные преимущества в аграрном секторе экономики, в результате чего будет сформирован агропромышленный комплекс, характеризующийся высоким уровнем организации; доминирующее положение Ростовской области на внутреннем рынке может быть достигнуто за счет использования объективных преимуществ, связанных с развитием сельскохозяйственной отрасли.

**Библиографический список**

1. Государственная программа Ростовской области «Экономическое развитие и инновационная экономика» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.donland.ru/> (дата обращения: 24.11.2015).
2. Областной закон от 28.11.2006 № 591-ЗС «Об инновационной деятельности в Ростовской области» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.donland.ru/> (дата обращения: 24.11.2015).
3. Бредникова, А. М. Региональный опыт привлечения государственного финансирования в коммерчески перспективные научные разработки [Текст] / А. М. Бредникова // Национальные проекты. – 2012. – № 10.
4. 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.
5. Лаптев, С. В. Проблемы осмысления и управления инновационным развитием в экономике и обществе [Текст] / С. В. Лаптев // Terra economicus. – 2010. – Т. 8. – Ч. 3. – № 3.
6. Лаптев, С. В. Социальные факторы российской модернизации: проблемы выбора альтернативных возможностей использования [Текст] / С. В. Лаптев // Инновации. – 2012. – № 5.
7. Официальный портал Правительства Ростовской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.donland.ru/> (дата обращения: 24.11.2015).
8. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Ростовской области. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rostov.gks.ru/> (дата обращения: 24.11.2015).
9. Сайдуллаев, Ф. С. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2012 году [Текст] / Ф. С. Сайдуллаев. – М.: Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства, 2013.
10. Стратегия привлечения инвестиций в Ростовскую область до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.donland.ru/> (дата обращения: 24.11.2015).
11. Чараева, М. В. Развитие малого инновационного предпринимательства в российских регионах (на примере Ростовской области) [Текст] / М. В. Чараева // Экономикс. – 2013. – № 3.
12. Чугумбаев, Р. Р. Предпосылки развития методов планирования и контроля потенциала долгосрочного развития / Р. Р. Чугумбаев, Н. Н. Чугумбаева // В мире научных открытий. – 2013. – № 11.10 (47).
13. Чугумбаев, Р. Р. Теоретическое обоснование развития методов эталонного анализа в экономических исследованиях. [Текст] / Р. Р. Чугумбаев, Н. Н. Чугумбаева // Экономика и предпринимательство. – 2013. – № 11 (40).

УДК 330.47: 332.1

**АГЕНТНАЯ МОДЕЛЬ КОРРЕКТИРОВКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СООТВЕТСТВИИ С ПОСТУПАЮЩИМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ**

*О. О. Комаревцева*

**Аннотация.** В данной статье сформирована агентная модель управления и корректировки социально-экономических показателей в условиях изменений. Автором предложен собственный подход, который проявляется в разработанном алгоритме поиска и учета изменений.

**Ключевые слова:** агентное моделирование, социально-экономические показатели, управление изменениями.

**AGENT MODEL ADJUSTMENTS SOCIO-ECONOMIC INDICATORS MUNICIPALITY ACCORDING TO THE INPUT CHANGE**

*О. О. Komarevtseva*

**Abstract.** This article is formed agent model management and adjustment of social and economic performance in the face of change. The author suggests his own approach, which is manifested in the developed search algorithm and accounting changes.

**Keywords:** agent-based modeling, socio-economic indicators, change management

Агентное моделирование представляет собой элементы модели, позволяющие определить поведение, учитывать память (историю), редактировать и корректировать социально-экономическую ситуацию муниципального образования. Агенты могут моделировать любые экономические системы: государственные, региональные, муниципальные, бизнес-системы, население и отдельного человека и т.д.

Создание агента обычно начинается с определения его связей. При этом агентом будет выступать муниципальное образование город Орел, а в качестве связей будут экономические системы, включающие в себя показатели, зависящие от

внешних и внутренних факторов развития муниципалитета [1, с. 29].

Построим агентную модель корректировки социально-экономических показателей города Орла в соответствии с поступающими изменениями. В начале создадим одного агента – муниципальное образование город Орел, поле популяции для корректировки социально-экономических показателей, три популяции для моделирования экономических систем (город, бизнес, домохозяйство), а также тип агента, представляющего запрос для корректировки [2, с. 4–5]. Затем зададим экономические процессы внутри типов агентов (см. рис. 1).



**Рис. 1.** Начальная агентная модель корректировки социально-экономических показателей муниципального образования города Орла

Начальная агентная модель представляет собой систему из пяти основных элементов:

1. Муниципальное образование город Орел (City) – данный агент представляет территорию, на которой будет происходить корректировка социально-экономических показателей.

2. Экономические системы г. Орла (Economsystems) – в модели задействованы 3 экономические системы г. Орла, уровень развития которых отражается в росте (спаде) социально-экономических показателей, входящих в их состав:

- муниципальное образование город Орел (уровень валового муниципального продукта, инвестиции в основной капитал, уровень инновационного развития, муниципальный долг);

- бизнес-среда города Орла (финансовые потоки предприятий, процентная ставка по кредитам и депозитам, налоговая нагрузка);

- домохозяйства (инфляция, доходы населения, уровень сбережений).

Общее количество заложенных социально-экономических показателей равно 10.

3. Изменения (ismenenia) – на начальном этапе уровень изменений равняется нулю. В зависимости от ухудшения социально-экономических показателей уровень изменений будет расти.

4. Дополнительные показатели (dops) – это общие показатели, которые влияют на все экономические системы муниципального образования

города Орла. В качестве них выступают: уровень трансфертов, бюджетная автономия, показатель ресурсообеспеченности территории, человеческий капитал, индекс чистоты экологической системы.

5. Выявление снижения социально-экономических показателей (wnutrenjarabotas) – данный тип агента отражает манипуляции по выявлению негативных тенденций в социально-экономическом развитии города. В качестве агентов выбраны 2 человека. По нашему мнению, данную работу непосредственно должны выполнять работники аналитических отделов или службы статистики [3, с. 95].

Полученные агенты связаны между собой общими задачами по выявлению негативных тенденций. При этом, первый и второй агенты являются типовыми (включают в себя объекты требующие развития), третий и четвертый агенты – инструментальными (позволяют выровнять положение 1–2 агентов), пятый агент – структурным (выполняющим работу).

Вторым этапом агентной модели корректировки социально-экономических показателей города Орла включает в себя формирование алгоритмы по обработки требующихся изменений. Оптимальным при этом является применение расширенного подхода Дейкстра, который включает в себя упорядочение показателей, корректировку, выбор и повторение (см. рис. 2).

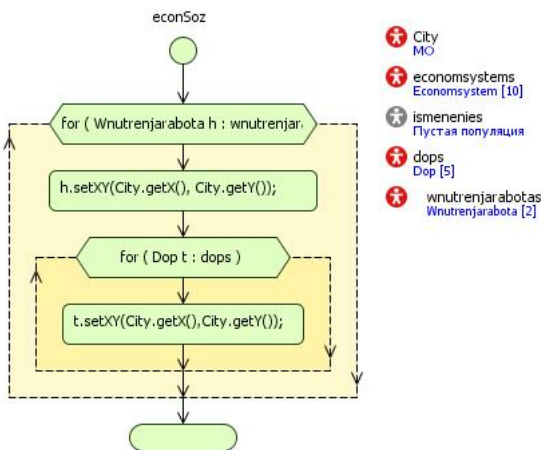


Рис. 2. Алгоритм агентной модели корректировки социально-экономических показателей города Орла на основе применения расширенного подхода Дейкстра

На первоначальном этапе полученного алгоритма необходимо отобрать социально-экономические показатели агентных структур для исследования. Затем начинается работа по выявлению негативных тенденций в развитие города Орла [4, с. 273]. После того как проблемные факторы будут выявлены происходит их корректи-

ровка. Затем в данный алгоритм добавляются дополнительные социально-экономические показатели, изменения которых также приводит к нарушению целостности основных. На завершающем этапе определяется степень улучшения (или ухудшения при неправильной работе) показателей социально-экономического развития.

Задавая логический процесс корректировки социально-экономических показателей в условиях изменений, важным является определение движения внутреннего алгоритма. При этом

основными индикаторами будут выступать: временной лаг, момент корректировки и поступление сообщения о решении данных проблем (см. рис. 3).

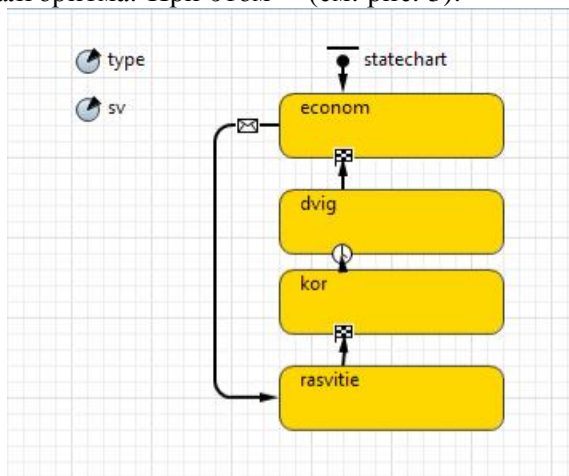


Рис. 3. Внутренний алгоритм логического процесса корректирующихся социально-экономических показателей

Логический процесс включает в себя движение социально-экономических показателей от начала попадания в экономику муниципального образования до стабилизации показателей. При этом полный временной лаг составляет не более 3 недель, ожидание запроса на корректировку не

более 1 дня, начало принятия решения не более 2 дней.

При агентном моделировании важным моментом является выстраивание пути поиска изменений (см. рис. 4).

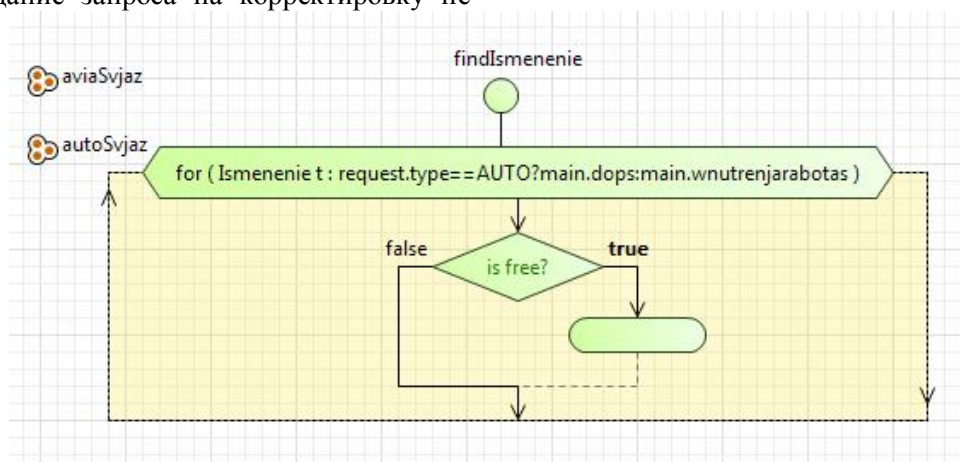


Рис. 4. Поиск изменений для корректировки социально-экономических показателей муниципального образования города Орел

Поиск изменений является третьим этапом агентного моделирования, который связан с отслеживанием происходящих изменений. Попадание в поисковую систему изменений сопряжено с установлением двух групповых объектов внутренних (autoSvjaz) и внешних (aviaSvjaz). Поступающие изменения (преимущественно из сети Интернет) проверяются на сопоставление социально-экономических показателей (правду/ложь), после чего переходят в экономическую систему.

Настройка экономической системы осуществляется на основе переменных operating (корректируется) и scheduledKor (ожидает корректировки). Если полученная корректировка является неудачной, то экономическая система переходит в состояние стагнации (Fail). Обратный переход из данного состояния возможен только на основе получения запроса (см. рис. 5).

Основными индикаторами переходов являются письма и статистическая аналитика. Так, если происходит корректировка какого-либо показателя, работник должен узнать не находится ли она в системе ожидающих.

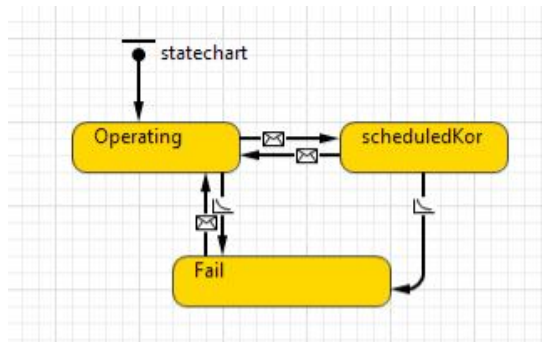


Рис. 5. Процесс по корректировки социально-экономических показателей в экономических системах муниципального образования

Если корректировка показателей привела к стагнации определенного направления (или негативному влиянию) на основе статистической аналитики ситуация выправляется (не более 2 суток).

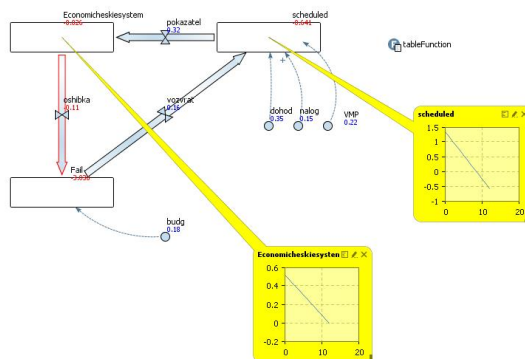


Рис. 6. Корректировка социально-экономических показателей города Орел за 2005 – 1 кв. 2015 г.

В агентную модель корректировки были внесены три основных показателя экономических систем (уровень валового муниципального продукта, налоговая нагрузка, доходы населения) за 2005 – 1 кв. 2015 г. и один дополнительный (бюджетная автономность) за тот же период. При помощи алгоритма поиска изменений были установлены средние показатели проводимых корректировок за последние 11 лет. Так, для валового муниципального продукта – 0,22, налоговой нагрузки – 0,15, доходов населения – 0,35. Однако стоит отметить, что корректировки всех трех основных показателей не позволили достигнуть необходимых результатов (в блок Fail находятся все три показателя). В результате экономические системы муниципального образования г. Орла (по трем основным показателям) находятся в состоянии стагнации.

Таким образом, построение агентной модели корректировки социально-экономических показателей муниципального образования в соответствии с поступающими изменениями является эффективным инструментом контроля и планирования стратегического развития города. Особо хотелось бы отметить, что агентное моделирова-

ние в программе AnyLogic позволяет отобразить вес процесс корректировки показателей и определить среднее количество изменений за определенный период. При этом алгоритмически выстроенная модель позволит установить необходимость внедрения изменений для стабилизации социально-экономического положения муниципалитета.

**Библиографический список**

1. *Ивлева, Н. В.* Прогнозирование инвестиций в экономику России на основе применения метода и показателей статистического анализа [Текст] / Н. В. Ивлева, О. О. Комаревцева // Финансы и кредит. – 2014. – № 36 (612).
2. *Иващенко, Т. Н.* Сравнительная оценка эффективности сельскохозяйственных предприятий различных организационно-правовых форм [Текст] / Т. Н. Иващенко // Аграрная наука. – 2009. – № 9.
3. *Кыштымова, Е. А.* Стратегический анализ как метод формирования информационно-аналитического обеспечения прогнозирования элементов собственного капитала [Текст] / Е. А. Кыштымова, Н. А. Лытнева // Научные записки ОрелГИЭТ. – 2014. – № 2 (10).
4. *Федотов, А. И.* Анализ показателей бюджетного процесса муниципальных образований Орловской области [Текст] / А. И. Федотов // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2015. – № 2 (7).

# РАЗВИТИЕ АГРАРНОГО СЕКТОРА РОССИИ

## THE DEVELOPMENT OF AGRARIAN SECTOR OF RUSSIA

УДК 339.13.024

### ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО РЫНКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

*О. В. Хлопина, А. А. Ерёмченко*

**Аннотация.** Статья посвящена нынешнему состоянию аграрного рынка нашей страны – сфере экономического обращения сельскохозяйственной продукции и продуктов ее переработки. В условиях политико-экономического давления со стороны наших западных соседей важно наладить продовольственную безопасность, поскольку она является одной из составляющей экономической независимости страны в целом. Государству необходимо поднять аграрное производство на прежний, советский уровень и достичь небывалых высот.

**Ключевые слова:** аграрный рынок, импортозамещение, сельское хозяйство, развитие АПК, сельскохозяйственные проблемы и перспективы развития.

### PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT AGRARIAN MARKET IN MODERN CONDITIONS

*O. V. Khlopina, A. A. Eremenko*

**Abstract.** This article focuses on the current state of the agricultural market in our country – in economic treatment of agricultural products and processed products. In the context of political and economic pressure on the part of our Western neighbors than ever, it is important to establish food security because it is a component of the economic independence of the country as a whole. Our state had the great chance to raise agricultural production in the former Soviet level, and, perhaps, altogether to reach new, previously unknown heights.

**Keywords:** Agricultural market, import substitution, agriculture, development of agriculture, livestock, problems and prospects of development.

Производство продуктов питания служило, служит и будет служить основным условием жизни людей на нашей планете. Почему же нам получается проще купить, чем наладить производство своего, родного продукта? В России находится 10 % всех пахотных земель мира, и, казалось бы, какие могут существовать масштабные проблемы в отрасли сельского хозяйства? Но, увы, печально известные события 90-х годов прошлого столетия наложили свой отпечаток.

Мы прекрасно знаем о том, что наша страна еще с 1950-х гг. пыталась наладить аграрный сектор посредством реформ. Но все они в итоге так и не решили глобальных проблем становления мо-

тивационно-эффективного аграрного производства. На заре новой эпохи производство деградировало, цены на нефть неумолимо падали... Перед Россией встала задача адаптации сельского хозяйства к новым, рыночным условиям. Принятый Гражданский Кодекс с многообразием форм хозяйствования, передача земли и хозяйственного имущества в собственность крестьянам, самостоятельность хозяйствующих субъектов, либерализация цен, стимулирование импорта продуктов питания – всё это, к сожалению, привело к сокращению объемов производства, дороговизне ресурсов, росту конкуренции со стороны зарубежных производителей и, как следствие, разорению крестьян и хозяйств [5].



На начало нового тысячелетия объемы производства в сельском хозяйстве уменьшились на 42 %, 27 млн. га сельскохозяйственных угодий

выпало из оборота, рентабельность и техническая оснащенность агропромышленных предприятий России стремительно падала... [3].

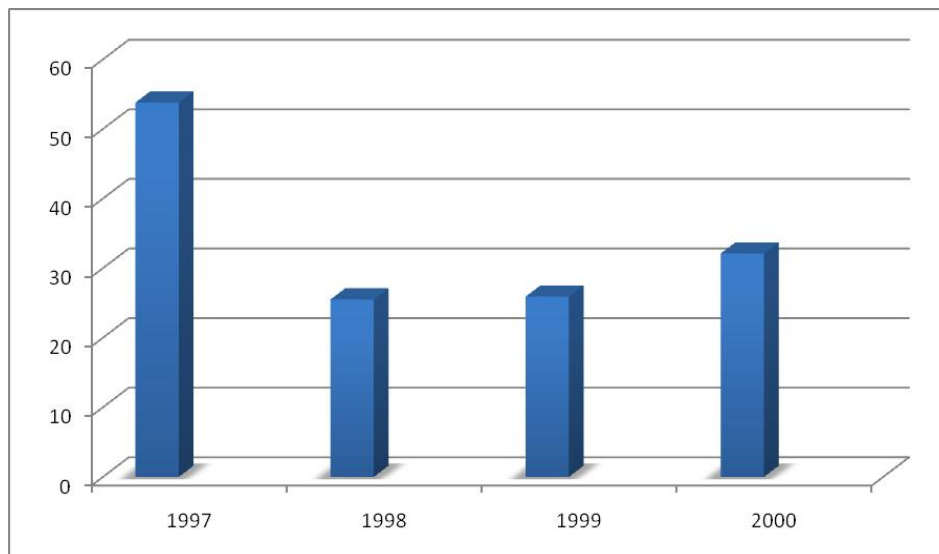


Рис. 1. Объем производства сельскохозяйственной продукции в России (млрд. долл.) за период 1997–2000 гг. [3]

Стоит заметить, что все земельные богатства стоит использовать по назначению, рационально и в полной мере.

В Госпрограмме АПК сосредоточен огромный экономический потенциал. Суммы, поступающие из федерального бюджета на развитие АПК растут, но в настоящий момент национальный проект реализуется отнюдь не эффективно. В государственной программе развития АПК на 2013–2020 годы поставлен ряд целей, которые состоят в следующем:

1) обеспечение продовольственной независимости страны в параметрах, заданных Доктриной продовольственной безопасности Российской Федерации;

2) повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на внутреннем и внешнем рынках на основе инновационного развития АПК, оптимизации его институциональной структуры, создания благоприятной среды для развития предпринимательства, повышения инвестиционной привлекательности отрасли;

3) обеспечение финансовой устойчивости товаропроизводителей АПК;

4) воспроизводство и повышение эффективности использования в сельском хозяйстве земельных и других природных ресурсов, экологизация производства;

5) устойчивое развитие сельских территорий [1].

Реализация этих целей сдерживается рядом факторов. В целом состояние сельского хозяйства не способствует скорейшему развитию АПК, будучи его основной сферой. Всё еще наблюдается дефицит финансовых средств на обновление технической базы в отраслях животноводства и сельхозмашиностроения.

Пугающий недостаток кормовой базы по цепочке вызывает сдержанное развитие отраслей перерабатывающей и легкой промышленности.

Также необходимо отметить, что особенно остро стоит вопрос нехватки высококвалифицированных кадров. Это связано с низкой заработной платой, преимущественным отсутствием современных программ обучения и острым жилищным вопросом.

В последнее время мы замечаем тенденцию проведения различных аграрных форумов, выставок, которые способствуют внедрению новых, инновационных и высокоэффективных технологий в развитие АПК. Сотрудничество с зарубежными партнерами начинает приносить свои плоды. Весьма целесообразно использование опыта нашего ближайшего и могучего друга – Китая, где, к примеру, присутствует интересная практика отмены всех видов налогов на сельскохозяйственную продукцию.

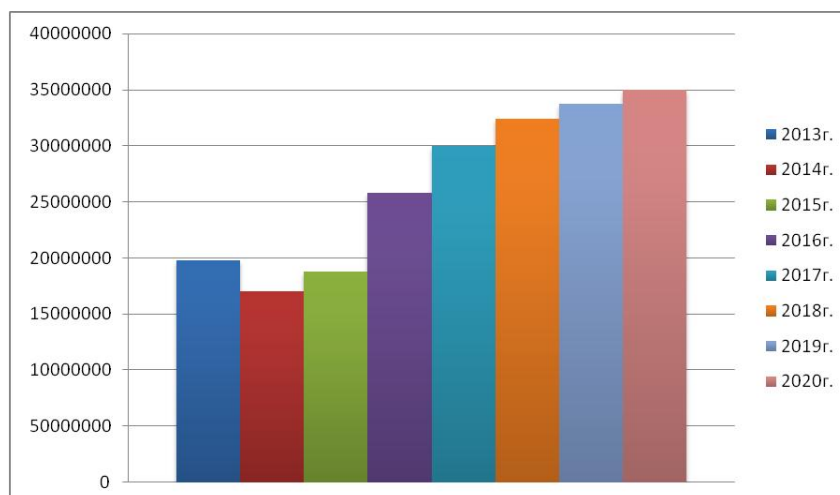


Рис. 2. Сумма средств, поступающих из федерального бюджета на Госпрограмму развития АПК на 2013–2020 гг., руб. [1]

Как мы видим, Правительство планирует увеличивать финансирование АПК, объем бюджетных ассигнований на реализацию Программы за счет средств федерального бюджета составляет 2 126 219 899,6 тыс. рублей [1]. Основное внимание планируется уделить проектам по выращиванию крупного рогатого скота и индейки, производству молока и тепличному производству.

Импортозамещение – это процесс на уровне национальной экономики, при котором обеспечивается выпуск необходимых внутреннему потребителю товаров силами производителей, ведущих деятельность внутри страны. Данный процесс может носить упреждающий или же реактивный характер. В первом случае товары импортозамещения выпускаются с тем расчетом, чтобы не пустить конкурирующих зарубежных поставщиков на рынок. Во втором же происходит вытеснение иностранцев с соответствующих сегментов.

Само понятие появилось в нашей стране еще в 2000-х. Но столь активно заговорили об этом только сейчас – результат злостных санкций со стороны Евросоюза, а также исключения поставок ряда товаров из соседней Украины. В ответ на это было выдвинуто продовольственное эмбарго – так называемый запрет на ввоз определенных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия. Вся процедура, по которой реализуется процесс импортозамещения, весьма сложна и необратима. Опасаются и достаточно коротких сроков, поставленных на осуществление данного процесса.

Рост цен неизбежен. И связано это с уменьшением конкуренции. Но, к счастью, сейчас цены стабилизируются. Импортозамещение постепенно начинает стимулироваться со стороны государства.

Так, например, в ежегодном послании к Федеральному собранию В. В. Путин предложил создать координационный центр по импортозамещению при правительстве РФ [7]. В настоящий момент эта идея реализуется. Новую структуру, которая также особо тщательно будет заниматься отбором инвестпроектов, возглавит Председатель Правительства Д. А. Медведев [8].

Так какие же всё-таки плюсы политики импортозамещения?

Во-первых, это независимость от санкций мирового сообщества и дальнейшая потеря уже исторически сложившейся зависимости нашей страны от колебаний курса валюты, цен на нефть [6]. Отмена санкций значила бы независимость нашего внешнего курса. Но тем не менее санкции сподвигли нас на более интенсивное развитие.

Во-вторых, это сокращение таможенных расходов на экспортную продукцию [6]. Конечно, продовольственные затраты на закупки пересматриваются, а в дальнейшем, при грамотном проведении политики импортозамещения, могут свестись и вовсе к минимуму. Сюда можно отнести и возможные спекулятивные давления на повышение таможенных пошлин на импортную продукцию с целью набить казну, воспользовавшись ситуацией. Но стоит помнить о том, что российский рынок, безусловно, перспективен. Поэтому стоит думать рационально, дабы не внести деструктив в наше международное сотрудничество и стабильное развитие экономики.

В-третьих, импортозамещение – один из важнейших факторов выхода России из затянувшегося кризиса, с которым мы постепенно справляемся, отголоски которого всё еще тянутся с 90-х годов [6]. Политика импортозамещения направлена на смену векторов: с западноевропейского и

североамериканского на рынок БРИКС. Но смена импортеров никак не решает основных задач продовольственной безопасности, ведь ограничения касаются незначительной части продукции.

Forbes опубликовал рейтинг российских компаний, которые достигли наибольших успехов в сфере импортозамещения. Это прежде всего компании сферы госзакупок и агропромышленного комплекса. Положительные результаты наблюдаются у сельхозкомпаний, не связанных с длительным циклом производства – как, например, производство говядины. К примеру, сразу после

введения запрета на импорт, спрос на российские яблоки повысился на 40 %. Таким образом, мы видим положительный эффект от курса на импортозамещение [9].

На решение проблем импортозамещения потребуется порядка 5 лет и 40–50 млрд. руб. ежегодной господдержки, причем стоит уделить особое внимание государственному субсидированию сельского хозяйства [4]. Здесь замечается нестабильная ситуация, связанная с особой процентной политикой Центрального банка России (см. табл. 1).

Таблица 1

Государственное субсидирование сельского хозяйства в 2013 г. [4]

На кредит	Ставка субсидирования, в %	Ставка для бизнеса (средняя), в %	Сколько платили аграрии
До 1 года	5,5–6,6	11	4,5–5,5
От 2 до 8 лет для инвестиций в основной капитал	6,6	10,28	3,68
Для КРС и производства молока (2–8 лет)	8,25	10,28	2,03
Растениеводство, до 8 лет	5,5	10,28	4,78
Производство молока и развитие мясного скотоводства	8,25	10,28	2,03
Биотехнологическое производство, до 8 лет	7,84	10,28	2,44
По кредитам для граждан, ведущих личное подсобное хозяйство на сроки 2 года, до 5 лет, до 8 лет	5,5	10,28	4,78

Последующий резкий скачок процентной ставки (см. табл. 2), к сожалению, оказал весьма удручающее воздействие на инвестирование сельского хозяйства в частности. Повышение ставки привело к росту издержек производства и, как следствие, к росту цен. Показатели эконо-

мического роста заметно снизились. Отток капитала из страны из-за действий Центрального Банка составил порядка 150 млрд. долл., что составляет около 13 % всего ВВП за весь 2014 год [3] – огромные потери для российской экономики.

Таблица 2

Государственное субсидирование сельского хозяйства в 2015 г. [4]

На кредит	Ставка субсидирования (февраль), в %	Ставка для бизнеса (приблизительно), в %	Сколько платят аграрии
До 1 года	14,7	26	11,325
От 2 до 8 лет для инвестиций в основной капитал	8,25	22	13,75
Для КРС и производства молока (2–8 лет)	8,25	22	13,75
Растениеводство, до 8 лет	8,25	22	13,75
Производство молока и развитие мясного скотоводства	8,25	22	13,75
Биотехнологическое производство, до 8 лет	8,25	22	13,75
По кредитам для граждан, ведущих личное подсобное хозяйство на сроки 2 года, до 5 лет, до 8 лет	8,25	22	13,75

Мы видим резкий процентный скачок, увеличивший выплаты аграриев. Долгосрочное кредитование инвестиционных проектов очень затруднилось. Все эти последствия деятельности Центрального банка России часто называют «рукотворным кризисом».

Но тем не менее в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регу-

лирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг. общая сумма субсидий на поддержку сельского хозяйства в 2015 г. составит 35 730,9 млн. руб. [2].

Таким образом, ситуация на аграрном рынке начинает постепенно стабилизироваться. Конечно, влияние внешних политических факторов не способствует достаточно уверенному развитию аграр-

ного сектора экономики, но, как говорит В. В. Путин: «Российская экономика достаточно легко преодолевает искусственные барьеры, вызванные санкциями. Коллапса вызвать не получится».

Нам предстоит еще достаточно долгий путь к стабильности и независимости, но выбрано верное направление. Можно сколько угодно критиковать стратегию развития российской экономики, деятельность Правительства и Центрального банка, в том числе и их весьма жесткой и оперативной реакцией на все мировые события, но наша экономика, наш аграрный сектор по-прежнему на плаву, по-прежнему очень перспективны и активны. Россия постепенно начинает выходить на прежние (советские) показатели производства. Так, например, урожай зерна в 2014 г. превысил 109 млн. тонн. Поэтому сегодня, как никогда, нужна наша русская сплоченность, ведь только вместе, общими усилиями мы сможем наладить экономику и, в частности, аграрный сектор.

**Библиографический список**

1. Постановление Правительства РФ от 14.07.2012 № 717 (ред. от 19.12.2014) «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы».
2. Распоряжения Правительства РФ от 13 февраля 2015 г. № 223-р, № 224-р, № 225-р «О распределении в 2015 г. субсидий на поддержку сельского хозяйства».
3. Федеральная служба государственной статистики: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

4. Министерство сельского хозяйства: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mcx.ru>.

5. Адуков, Р. Х. Аграрные реформы и развитие сельской экономики России [Электронный ресурс] / Р. Х. Адуков. – Режим доступа: [http://www.adukov.ru/articles/agrarnye\\_reformy](http://www.adukov.ru/articles/agrarnye_reformy). – Загл. с экрана.

6. Масленников, А. «Импортозамещение: как избежать ошибок» [Электронный ресурс] / А. Масленников // Forbes. – 2014. – 21 октября. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/mneniya-column/konkurenciya/271103-impportozameshchenie-kak-izbezhat-oshibok>.

7. Путин: Разумное импортозамещение – наш долгосрочный приоритет [Электронный ресурс] // Российская газета. – 2014. – 4 декабря. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2014/12/04/impportozameshchenie-anons>.

8. Медведев лично возглавит координационный совет по импортозамещению [Электронный ресурс] // ТВЦ. – 2015. – 12 марта. – Режим доступа: <http://www.tvc.ru/news/show/id/63941>.

9. Эксперт: импортозамещение хорошо сработало в сельском хозяйстве РФ [Электронный ресурс] // РИА Новости. – 2015. – 13 мая. – Режим доступа: [http://ria.ru/radio\\_brief/20150513/1064309802.html](http://ria.ru/radio_brief/20150513/1064309802.html).

10. Хлопина, О. В. НЕКОТОРЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ЖИВОТНОВОДСТВА [Текст] / О. В. Хлопина // сб. Международная научно-практическая конференция по актуальным вопросам экономики и гуманитарных наук в 2015 году. Материалы научно-практической конференции. – 2015.

УДК 336.2

**СЕЛЬХОЗТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЬ В СОВРЕМЕННОЙ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

*О. Ю. Долгова*

**Аннотация.** В статье рассматриваются достоинства и недостатки системы налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей, а также представлены возможные пути её совершенствования. Определено место России в мировом сельском хозяйстве.

**Ключевые слова:** сельскохозяйственный товаропроизводитель, налогообложение сельского хозяйства, ЕСХН, единый сельскохозяйственный налог, специальный налоговый режим, сельское хозяйство.

**AGRICULTURAL PRODUCERS IN THE MODERN TAX SYSTEM: PROBLEMS AND PROSPECTS**

*O. Y. Dolgova*

**Abstract.** This article discusses the advantages and disadvantages of the system of taxation for agricultural producers, and also presents possible ways of improvement. Defines the place of Russia in world agriculture.

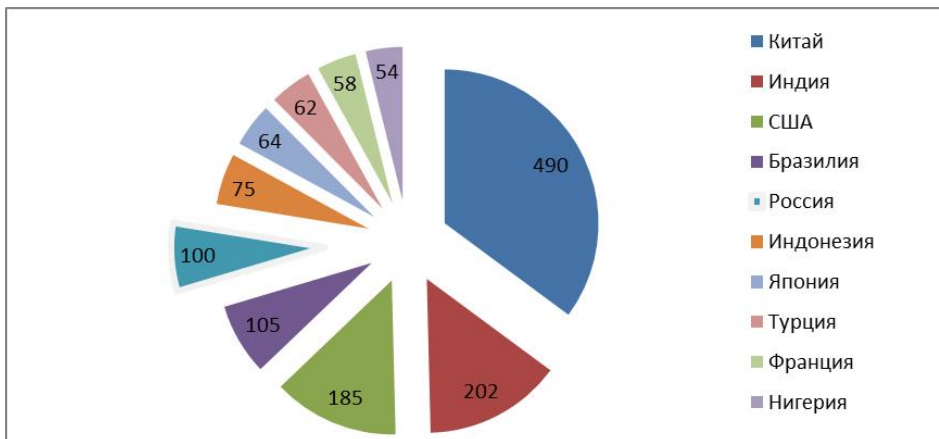
**Keywords:** Agricultural producers, agricultural taxation, ESHN, unified agricultural tax, a special tax regime, agriculture

В России, как и во всем мире, сельское хозяйство является важнейшей отраслью экономики, которая обеспечивает население продовольстви-

ем, а ряд отраслей промышленности сырьем. Кроме того, сельское хозяйство является сферой приложения труда, а значит, расширение и разви-

тие сельскохозяйственного сектора увеличивает занятость населения страны. Непрерывный и ускоренный рост производства сельскохозяйственной продукции служит решающим фактором повышения уровня жизни и благосостояния граждан страны, а также функционирования отраслей экономики.

В марте 2014 г. на сайте информационного портала AGRONEWS был опубликован рейтинг самых крупных сельскохозяйственных стран мира. Россия вошла в пятерку стран-лидеров по производству сельскохозяйственной продукции, уступив место Китаю, Индии, США и Бразилии (см. рис. 1).



**Рис. 1.** Объем производства сельскохозяйственной продукции в денежном выражении (млрд. долл.)  
 Источник: составлено автором по данным информационного портала AGRONEWS.

Основными выращиваемыми культурами в России являются зерно, сахарная свекла, картофель, овощи и подсолнечник. Страна занимает первое место в мире по производству ржи, овса, ячменя, сахарной свёклы, гречихи, смородины, малины.

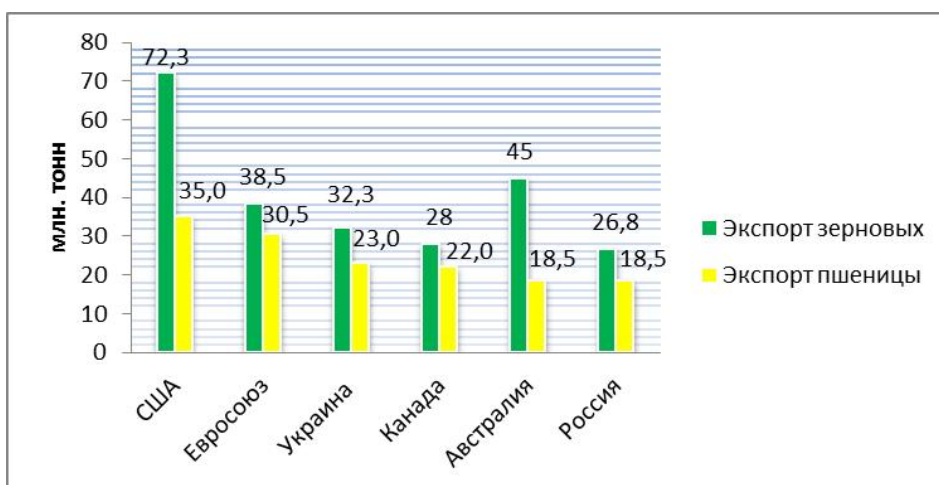
Самой распространенной культурой в России является ячмень, а самую большую площадь посевов занимает пшеница. По результатам 2013–2014 гг. Россия заняла пятое место по объему производства зерновых культур.

Согласно отчету «Мировые рынки зерна» Статистического мирового центра министерства

сельского хозяйства США (USDA), в зерновом сезоне, завершившемся 1 июля 2014, больше всех экспортировали зерно США – 72,3 млн. т, из которых пшеница составила 35 млн. т.

На втором месте Евросоюз (28 стран) – 38,5 млн. т зерновых, из которых пшеница составляет 30,5 млн. т, на третьем – Украина (32,3 и 23 млн. т), на четвертом – Канада – (28 и 22 млн. т соответственно).

Пятое и шестое места поделили Австралия и Россия с объемом экспорта пшеницы в 18,5 млн. т (см. рис. 2) [9].



**Рис. 2.** Страны-лидеры по экспорту зерновых (зерновой сезон 2013–2014 годов)

Источник: составлено автором по данным статистического мирового центра министерства сельского хозяйства США (USDA).

По прогнозу статистического мирового центра министерства сельского хозяйства США (USDA) в 2014–2015 зерновом году Россия выходит на третье место среди крупнейших экспортеров пшеницы. Все это связано с тем, что в 2014 г. российские товаропроизводители собрали рекордный урожай зерна – 110,3 млн. т [11].

Как уже было сказано ранее, Россия занимает первое место в мире по производству ячменя, а что касается его экспорта, то страна занимает третье место с показателем экспорта 3,8 млн. т. Россия уступает только Аргентине и странам Евросоюза.

Кроме того, Российская Федерация заняла пятое место по объему экспорта кукурузы в мире – на ее долю пришлось более 3 % от общего объема мирового экспорта данной зерновой. Стоит отметить, что двумя сезонами ранее Россия находилась лишь на девятом месте в рейтинге стран-экспортеров кукурузы. По итогам сезона 2013/14 (октябрь – сентябрь) Россия на внешние рынки поставила около 4 млн. т кукурузы, что более чем в 2 раза превышает объем экспорта за предыдущий сезон и является рекордным показателем экспорта для данной зерновой (предыдущий рекорд был зафиксирован в сезоне 2011/12 – 2,02 млн. т).

По объемам экспорта кукурузы Россия вышла на пятое место в мире после США, Бразилии, Аргентины и Украины. Кукуруза, нарушив многолетнюю традицию, заняла вторую позицию в структуре экспорта зерна, обогнав ячмень [7].

Если говорить о животноводстве, то ситуация выглядит следующим образом. Объем мирового рынка мяса – около 260 млн. т, из них около 40 %, или около 100 млн. т приходится на рынок свинины, около 32 % – рынок курицы и индейки, около 22 % – рынок говядины, около 5 % рынок баранины, на другие виды мяса остается менее 2 %.

По данным 2014 г. Россия по объему производства свинины занимает восьмое место среди стран мира (лидеры – Китай, Евросоюз, США), её доля в мировом производстве – 2,3 %.

В списке крупнейших производителей говядины наша страна занимает десятую строчку (лидеры – США, Бразилия, Китай), а доля страны составляет около 2,4 % мирового производства. Однако по величине экспорта говядины Россия находится лишь в третьей десятке из списка экспортеров – в 2013 г. страна находилась на 23-й позиции (0,1 %). По производству баранины Россия также занимает десятое место (лидеры – Китай, Новая Зеландия, Австралия).

Одной из ведущих отраслей российского производства мяса является производство мяса птицы. По объему производства мяса птицы Россия занимает четвертое место среди стран мира (лидеры – США, Китай, Бразилия), её доля в мировом производстве – 3,2 % [10].

Как мы видим, роль российского сельского хозяйства в мире ощутима. Однако после вступления России в ВТО возросла конкуренция в сельском хозяйстве как на внутреннем, так и на внешних рынках. Российским производителям сельскохозяйственной продукции стало намного сложнее конкурировать с зарубежными производителями и реализовывать свою продукцию. Российский рынок оказался более открытым для импорта, а государство не может в полной мере защитить свой внутренний рынок. В связи с этим сельское хозяйство как стратегически важная отрасль, в том числе с точки зрения продовольственной безопасности, нуждается в государственной поддержке. Для стран-членов ВТО все меры по поддержке сельского хозяйства делятся на три категории:

*а) меры зеленой корзины* включают в себя компенсацию потерь от стихийных бедствий, внедрение в производство передовых научных достижений, затраты на страхование урожая, развитие информационного обеспечения в сельской местности, модернизацию сельской инфраструктуры;

*б) меры голубой корзины* направлены на ограничение размеров используемых сельскохозяйственных угодий и поголовья скота, а также компенсацию при добровольном сокращении фермерами объемов производства менее востребованной продукции;

*в) меры желтой (янтарной) корзины* предполагают прямые субсидии, которые стимулируют производство, то есть прямое финансирование той или иной культуры на гектар посева или поголовья скота. Сюда входят компенсации части стоимости удобрений, химикатов и прочее. Меры поддержки из янтарной корзины в развитых странах с каждым годом сокращаются путем перераспределения средств в зеленую корзину. Одним из условий вступления в ВТО как раз является максимальное сокращение выплат по желтой корзине.

В ситуации объявленных санкций и падения курса рубля ждать дополнительных мер финансовой поддержки сельскому хозяйству не приходится. Поэтому налогообложение сельского хозяйства может стать незаменимым инструментом в деле поддержки данной отрасли народного хозяйства. Для начала заметим, что в российском законода-

тельстве отсутствует унифицированное определение категории «сельскохозяйственный товаропроизводитель» (см. табл. 1). По мнению Минфина России, определение, которое необходимо использовать для определения критерия отнесения

налогоплательщика к сельскохозяйственному товаропроизводителю в целях налогообложения прибыли организаций, содержится в Федеральном законе от 29.12.2006 № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства».

Таблица 1

Критерий отнесения к категории «сельскохозяйственный товаропроизводитель»

Федеральный закон	Критерий отнесения к «сельскохозяйственному товаропроизводителю»
ФЗ от 08.12.1995 № 193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации»	Доля дохода от реализации произведенной сельскохозяйственной продукции в доходе от реализации товаров (работ, услуг) – более 50 % (для рыболовецкой артели – более 70 %)
ФЗ от 29.12.2006 № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства»	Доля дохода от реализации произведенной сельскохозяйственной продукции в доходе от реализации товаров (работ, услуг) – не менее 70 %
ФЗ от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»	Выручка от реализации произведенной и переработанной сельскохозяйственной продукции – не менее 50 % общей суммы выручки (для рыболовецкой артели - не менее 70 %)
Налоговый кодекс Российской Федерации	Доля дохода от реализации произведенной сельскохозяйственной продукции, включая продукцию ее первичной переработки, произведенную из сельскохозяйственного сырья собственного производства, – не менее 70 % в общем доходе от реализации товаров (работ, услуг)

Источник: составлено автором на основе [1, 2, 3, 4]

Для данной категории налогоплательщиков в Налоговом кодексе Российской Федерации существует специальный режим налогообложения в главе 26.1, который называется «Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог, сокращенно – ЕСХН)». Однако сельхозпроизводитель может воспользоваться и общим режимом налогообложения (ОРН).

Стоит сказать, что общий режим налогообложения – стандартный режим, им может воспользоваться любой сельскохозяйственный товаропроизводитель. Что касается специального налогового режима для сельхозтоваропроизводителей, то для того чтобы воспользоваться данным режимом, необходимо, во-первых, соответствовать определению сельско-хозяйственного товаропроизводителя, о котором было сказано ранее, во-вторых, на уплату ЕСХН не вправе переходить организации и индивидуальные предприниматели, занимающиеся производством подакцизных товаров, организации, осуществляющие деятельность по организации и проведению азартных игр, а также казенные, бюджетные и автономные учреждения.

При переходе на ЕСХН организация освобождается от уплаты налога на прибыль организации, налог на имущество организации и налога на добавленную стоимость. Режим налогообложения для сельхозтоваропроизводителей имеет свои достоинства и недостатки. К основным достоинствам ЕСХН относятся:

- добровольный порядок перехода;
- замена совокупности налогов одним;
- отсутствие обязанности выписывать счета-фактуры, вести журнал полученных и выданных счетов-фактур, а также книг покупок и продаж по причине освобождения от уплаты НДС.

К основным недостаткам ЕСХН относят:

- невозможность осуществления вычетов по НДС;
- более ограниченный перечень расходов, чем при ОРН;
- если в течение года нарушается условие применения ЕСХН, необходимо заново пересчитать и уплатить все налоги;
- жесткие рамки в определении статуса сельскохозяйственного товаропроизводителя;
- не учитывается фактор сезонности производства сельскохозяйственной продукции;
- единая ставка для всех регионов страны, независимо от плодородия почв.

Количество налогоплательщиков по ЕСХН в последние годы сильно сократилось. Если в 2011 их количество составляло 146 669 человек (организаций), то в 2014 это количество сократилось на 36 % и составило 94 014 [12].

Среди налогоплательщиков ЕСХН основную массу составляют ИП и крестьянские фермерские хозяйства. Динамика поступлений по ЕСХН за 2010–2014 г. следующая:

- 2010 г. – 2 678 868 тыс. руб.;
- 2011 г. – 3 878 897 тыс. руб.;
- 2012 г. – 3 835 402 тыс. руб.;

2013 г. – 4 041 212 тыс. руб.;  
2014 г. – 4 712 899 тыс. руб. [12].

Автором на примере реально функционирующего в Волгоградской области сельхозпроизво-

дителя проведен сравнительный анализ применения в его деятельности двух возможных с точки зрения Налогового кодекса Российской Федерации режимов налогообложения – ОРН и ЕСХН (см. табл. 2).

Таблица 2

**Сравнение ОРН и ЕСХН при условии их использования в деятельности ООО «Арго-Продукт» (руб.)**

Режим	Уплачиваемые налоги	2012	2013	2014
ОРН	Налог на прибыль (по неосновной деятельности)	91 600	82 710	112 996
	Налог на имущество	115 373	123 450	161 492
	НДС	-98 489	- 495 340	308 089
	Транспортный налог	328 490	340 750	379 217
	Земельный налог	384 260	416 100	416 100
Общая сумма		821 234	467 670	1 377 894
ЕСХН	Единый сельскохозяйственный налог	-	-	-
	Транспортный налог	328 490	340 750	379 217
	Земельный налог	384 260	416 100	416 100
Общая сумма		712 750	756 850	795 317

Источник: составлено автором по данным организации

Таким образом, с точки зрения уплаты НДС ЕСХН является невыгодным режимом. Поэтому ООО «Арго-Продукт» не планирует переходить на специальный налоговый режим в действующих законодательных условиях.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что ЕСХН не является наиболее привлекательным режимом налогообложения для сельхозпроизво-

дителей, поэтому государству необходимо совершенствовать имеющуюся систему налогообложения сельско-хозяйственных товаропроизводителей.

В таблице 3 рассмотрены пути совершенствования налогообложения данной категории налогоплательщиков на основе выявленных проблем.

Таблица 3

**Проблемы и пути совершенствования налогообложения сельхозтоваропроизводителей в РФ**

Проблемы	Пути совершенствования
Не учитывается фактор сезонности производства сельскохозяйственной продукции	Закрепить календарный год в качестве налогового периода без использования отчетных периодов по основным налогам, уплачиваемым сельскохозяйственными товаропроизводителями
Единая ставка для всех регионов страны независимо от плодородия почв	Введение дифференцированной шкалы ЕСХН (от 0 % до 6 %)
Отсутствие права на вычет НДС	Исключить НДС из перечня налогов, от которых освобождаются налогоплательщики ЕСХН, и ввести для них по данному налогу нулевую ставку
Жесткие рамки в определении статуса «сельскохозяйственного товаропроизводителя»	Включить в определение доли дохода от реализации сельскохозяйственной продукции продукцию не только продукции первичной, но и промышленной переработки
Ограниченный список расходов при использовании ЕСХН	Дополнить перечень расходов (п. 2 ст. 346.5) расходами на улучшение и восстановление плодородия земли и на рекультивацию земель
Механизм перехода на общий режим налогообложения при нарушении основного критерия отнесения к «сельскохозяйственному»	Утрата права применения ЕСХН при нарушении основного критерия в следующем налоговом периоде, перерасчет налоговых обязательств в текущем налоговом периоде не производится

Источник: составлено автором на основе [6]

Представленные предложения по усовершенствованию системы налогообложения сельского хозяйства направлены на обеспечение усло-

вий, которые учитывали бы особенности процесса производства, а также специфику финансовых потоков в сельском хозяйстве.



*Библиографический список*

1. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая): от 05.08.2000 г. № 117-ФЗ [с изм. и доп.] [Текст] // Собрание законодательства РФ. – 2000. – № 32. – Ст. 3340.
2. Российская Федерация. Законы. О развитии сельского хозяйства [с изм. и доп.] [Текст]: ФЗ от 29.12.2006 г. № 264-ФЗ / Российская Федерация. Законы // Собрание законодательства РФ. – 2007. – № 1 (Ч.1). – Ст. 27.
3. Российская Федерация. Законы. О несостоятельности (банкротстве) [Текст]: ФЗ от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 43. – Ст. 4190.
4. Российская Федерация. Законы. О сельскохозяйственной кооперации [с изм. и доп.] [Текст]: ФЗ от 08.12.1995 г. № 193-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 50. – Ст. 4870.
5. Горелова, И. В. Парадоксы налогового законодательства: кому они выгодны [Текст] / И. В. Горелова, Е. И. Новикова // Налоги и финансовое право. – 2014. – № 4.
6. Доштаева, Е. Д. Перспективы развития налогообложения аграрного сектора в условиях вступления России в ВТО [Текст] / Е. Д. Доштаева // Вестник Волгогр. ин-та бизнеса. – 2014. – № 1 (26).
7. Ганенко, И. Россия вышла на 5-е место по экспорту кукурузы [Электронный ресурс] // Агроинвестор. – Режим доступа: <http://www.agroinvestor.ru/markets/news/16618-rossiya-vyshla-na-5-e-mesto-po-eksportu-kukuruzu/> (дата обращения: 20.11.15).
8. Калистратова, И. Рейтинг самых крупных сельскохозяйственных стран мира [Электронный ресурс] / И. Калистратова // Информационное агентство «Agronews». – Режим доступа: <http://agronews.by/news/interesting/7019.html> (дата обращения: 10.11.15).
9. Ландау, В. Мировые лидеры на рынке экспорта-импорта зерна [Электронный ресурс] / В. Ландау. – Режим доступа: <http://stop-news.com/4204-mirovye-lidery-na-rynke-eksporta-importa-zerna.html> (дата обращения: 12.11.15).
10. О мировом рынке мяса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fedorsannikov.com/?p=643> (дата обращения: 20.11.15).
11. Россия – лидер по урожаю зерна [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hoodo.info/article-1673-1.html> (дата обращения: 12.11.15).
12. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: [https://www.nalog.ru/rn34/related\\_activities/statistics\\_and\\_analytics/forms/](https://www.nalog.ru/rn34/related_activities/statistics_and_analytics/forms/) (дата обращения: 29.11.15).

# ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА В ОРГАНИЗАЦИЯХ

## ORGANIZATION OF ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING IN ENTERPRISES

УДК 657.1

### АНАЛИЗ ПРЕДЛОЖЕННЫХ МИНФИНОМ РОССИИ ПРОЕКТОВ ПОЛОЖЕНИЙ ПО БУХГАЛТЕРСКОМУ УЧЕТУ «УЧЕТ ЗАПАСОВ» И «ДОХОДЫ ОРГАНИЗАЦИИ»

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

**Аннотация.** В данной статье приведен анализ проектов ПБУ «Учет запасов» и «Доходы организации» и выявлены положительные стороны принятия данных проектов. Данные выводы о принятии проектов основаны на мнениях государственных органов власти и руководителей профессиональных общественных объединений.

**Ключевые слова:** реформирование, положения по бухгалтерскому учету, международные стандарты финансовой отчетности, запасы, доходы.

### ANALYSIS OF THE PBU PROJECTS «ACCOUNTING OF STOCKS» AND «INCOME OF THE ORGANIZATION»

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

**Abstract.** This article provides an analysis of the projects PBU «Accounting of Stocks» and «Income of the Organization» and identifies positive aspects of the adoption of these projects. These findings on the adoption of projects based on the views of public authorities and leaders of professional associations.

**Keywords:** the reformation; accounting regulations; International Financial Reporting Standards; stocks; income.

Актуальность исследования определяется тем, что национальная система бухгалтерского учета претерпевает реформирование в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (далее – МСФО). В силу этого в настоящее время широко обсуждаются проекты новых ПБУ: «Учет запасов» и «Доходы организации». Они вызвали большой интерес среди представителей государственных органов, профессиональных общественных объединений и научных кругов, а также руководителей бухгалтерских и финансовых служб организаций, аудиторов, оценщиков, аналитиков.

В силу этого Минфин Российской Федерации проводит различные мероприятия по обсуждению проектов ПБУ, в том числе проекты «Учет запасов» и «Доходы организации».

По словам начальника отдела по методологии бухгалтерского учёта и отчётности Минфина РФ Игоря Робертовича Сухарева, при разработке новых стандартов специалисты Минфина придерживались позиции приближения ПБУ к МСФО [3].

Перейдем к анализу отличий проекта от действующего ПБУ 5/01 «Учёт материально-производственных запасов». Нынешний текст ПБУ 5/01 на данный момент не актуален. В связи с изменяющимися условиями рыночной экономики, гармонизацией международных и национальных стандартов необходимо сближение основных принципов учета таких важных активов, как запасы, но эти принципы должны быть изложены в национальном стандарте применительно к особенностям экономики России.

В данном проекте содержится указание о необходимости капитализации в первоначальной (фактической) стоимости запасов затрат на выполнение обязательств по демонтажу, удалению запасов и восстановлению окружающей среды на занимаемом ими участке, понесенных на протяжении определенного периода вследствие использования указанных запасов в течение этого периода [1].

Также требование о том, что при покупке запасов на условиях рассрочки платежа переплата как разница с обычной стоимостью запасов, используемой на условиях немедленной оплаты, признается расходом по займам и кредитам на протяжении всего периода финансирования в порядке, установленном для учета таких расходов, что соответствует МСФО (IAS) 2 «Запасы».

Следующее отличие – меняется подход к определению фактической стоимости запасов у торговых организаций. Проектом ПБУ «Запасы» предложено производить уценку запасов до чистой стоимости возможной продажи (это цена продажи за вычетом ожидаемых затрат на завершение производства и переработку запасов и затрат по продаже). Указанное снижение стоимости необходимо в ситуации, когда балансовая стоимость каких-либо запасов превышает их чистую стоимость возможной продажи.

Данный проект делает более прозрачными запасы, которые включает в себя незавершенное производство, к которому относятся затраты на производство услуг, в отношении которых организация – поставщик услуг ещё не признала выручку.

Заместитель директора группы консультирования в области бухгалтерских методологий ЗАО «КПМГ» Ирина Викторовна Сухотина отметила, что основной задачей при разработке данного проекта ПБУ являлось взять за основу МСФО (IAS) 2. Но концепция проекта ПБУ «Учет запасов» – это не буквальный перевод МСФО, а изложение, которое адаптировано к российским реалиям и близко к ПБУ 5. Проект данного ПБУ вызвал множество вопросов и комментариев со стороны бухгалтеров и аудиторов. В частности, предложено внести корректировки в ряд пунктов этого ПБУ. Также было отмечено, что практика часто отличается от требований документов, регулирующих учет [2].

Проект «Учёт запасов» нивелирует (уравнивать, сглаживать различия) отличия между МСФО и РСБУ, а именно предлагается принимать запасы к учету в момент перехода к организации экономических рисков и выгод, связанных с владением

запасами. Критерий права собственности при этом не является решающим. Если запасы являются инвестиционным активом, то затраты по заемным средствам, понесённые за время производства, включаются в их себестоимость.

Таким образом, рассмотрев ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов» и МСФО (IAS) 2 «Запасы», оценив сферу действия проекта ПБУ «Учёт запасов», можно утверждать, что принятие данного проекта Российским законодательством ещё на один шаг сблизит Российский бухгалтерский учёт и международные стандарты финансовой отчётности.

Перейдем к анализу нового проекта ПБУ «Доходы организации». В новом проекте ПБУ «Доходы организации» изменились принципы оценки доходов. Если в договоре цена не обозначена и не может быть установлена исходя из его условий, доход определяется как наиболее вероятная сумма, которая может быть получена организацией по договору.

Принципиальное отличие действующего ПБУ и Проекта ПБУ – учёт выручки от реализации товаров (работ, услуг) на условиях отсрочки платежа. Так, если продукция, товары, выполнение работ, оказание услуг реализованы на условиях отсрочки (рассрочки) оплаты на период, превышающий 12 месяцев после отчётной даты или меньший срок, установленный организацией, величина будущих денежных поступлений оценивается по их приведённой стоимости. То есть в сумме, которую организация получила бы, продавая без предоставления отсрочки на основе информации по аналогичным сделкам, совершённым организацией в недавнем прошлом (с разницей, как правило, не превышающей три месяца). Если такой информации нет – на основе иной имеющейся у организации надёжной значимой информации. Какая информация является значимой – решать бухгалтеру самостоятельно [5].

Если и таковой информации нет – стоимость будущих денежных поступлений определяется путём дисконтирования их номинальных величин с использованием процентной ставки, по которой аналогичный покупатель может получить аналогичное заёмное финансирование.

Бухгалтерам стоит обратить внимание на уточнение порядка определения выручки при расчётах неденежными средствами. Если оплата производится неденежными средствами, выручка определяется как текущая рыночная стоимость полученных (подлежащих получению) ценностей. Если эта стоимость не может быть определена, то величина поступлений определяется исходя из

текущей рыночной стоимости продукции, товаров, работ, услуг, переданных (выполненных) или подлежащих передаче (выполнению) организацией [7].

В настоящее время выручка определяется по стоимости полученных товаров (ценностей), устанавливаемой исходя из цены, по которой в сравнимых обстоятельствах организация определяет стоимость аналогичных товаров (ценностей).

А если происходит обмен продукции, товаров, работ, услуг на сходные по характеру использования в деятельности организации и стоимости продукцию, товары, работы, услуги, то выручка вообще не признаётся. Доход по обменным операциям признаётся только в случае, когда товары и услуги обмениваются на продукцию, отличную по характеру использования в деятельности.

Изменения коснулись и определения доходов от реализации внеоборотных активов – это величина превышения поступлений от продажи над остаточной стоимостью этих активов и затрат на вывод их из эксплуатации и продажу. Пока не очень понятно, как это будет отражаться на счетах бухгалтерского учёта, поэтому велика вероятность того, что в План счетов бухгалтерского учёта и инструкцию по его применению будут внесены соответствующие уточнения [6].

Итак, данный проект вносит много изменений в действующий порядок учёта доходов.

Данный проект необходимо принять до принятия нового МСФО «Выручка по договорам с покупателями».

Аргументация разработчиков стандарта заключалась в том, что давно назрела необходимость в пересмотре национального ПБУ по учету доходов, с тем, чтобы приблизить его к требованиям МСФО. Но, как и в случае с арендой, данный проект основывается на тексте текущего МСФО 18 «Выручка», который в ближайшее время потеряет свою актуальность, с выпуском нового МСФО.

В проекте добросовестно собраны все правила и исключения, предусмотренные действующим МСФО, проект нового МСФО имеет четкую структуру изложения, которая будет понятна большинству специалистов, в нем фактически прописан алгоритм принятия решений по учету доходов (по шагам: идентификация договора и единицы учета, временные параметры, оценка, признание и т.п.).

«Необходимость современного национального ПБУ по учету доходов очевидна, причем параллельно следует обновить и ПБУ по учету расходов (необходимость которого также продикто-

вана российской спецификой, хотя в МСФО такого отдельного стандарта не предусмотрено)» – отмечает канд. экон. наук, аудитор, председатель комитета по МСФО ИПБ России, член Национального совета по стандартам финансовой отчетности Фонда НСФО, партнер Национальной Аудиторской Корпорации – Данил Александрович Прокопович [4].

Проведя сравнение ПБУ 9/99, нового Проекта ПБУ «Доходы» и МСФО 18 «Выручка» можно сделать вывод, что сейчас какие бы реформы не проводились в сфере бухгалтерского учета, все они проводятся для того чтобы подвести национальные стандарты к международным. На данный момент в Российской Федерации есть организации, которые составляют консолидированную отчетность. Для ее составления они пользуются исключительно международными стандартами. Но также есть организации, и как правило это организации малого и среднего бизнеса, которые составляют бухгалтерскую отчетность по ПБУ. Реформа ПБУ 9/99 делается как раз-таки для таких организаций.

Председатель Правления Фонда «НСФО», главный бухгалтер ОАО «ЛУКОЙЛ» Игорь Александрович Козырев отметил, что сегодня в мире идет процесс конвергенции и Россия не должна стоять на месте, а напротив, должна стоять во главе этих процессов. То есть, основной задачей сейчас является сближение российских стандартов бухгалтерского учета с международными. И это, в свою очередь, приведет к оптимизации и прозрачности налоговой отчетности в России [3].

Заместитель начальника отдела методологии бухгалтерского учета и отчетности Департамента регулирования государственного финансового контроля аудиторской деятельности, бухгалтерского учета и отчетности Министерства финансов Российской Федерации Татьяна Александровна Шнайдерман подчеркнула, что Минфин России очень заинтересован в участии общественности в обсуждении проектов ПБУ. По этой причине Минфин РФ содействует в проведении подобных мероприятий [4].

Директор Департамента международной отчетности компании «ФБК», председатель совета по стандартам финансовой отчетности Фонда НСФО Аскольд Олегович Бирин отметил, что, несмотря на проводимую работу, современные процессы создания положений по бухгалтерскому учету мало учитывают мнение профессионального сообщества. Хороший пример при этом подает Комитет по МСФО, где существует процесс согласования документов с профессиональным сообществом. В результате чего документы могут

быть дополнены или изменены под требования непосредственных пользователей бухгалтерской отчетности [7].

По итогам проведенного анализа, основанного на мнениях профессионального круга людей, нами были выявлены положительные стороны рассмотренных проектов. Можно отметить высокую значимость разработанных проектов и необходимость их скорейшего внедрения.

Подводя итог, можно обратиться к словам начальника отдела методологии департамента корпоративной отчетности ООО «Проф-Медиа Менеджмент», эксперта и члена Национального совета по стандартам финансовой отчетности Фонда НСФО Андрея Владимировича Посельского, который сказал: «Если сохранится такая тенденция, то в скором времени национальные стандарты будут похожи на международные и малый и средний бизнес также плавно перейдет на эти стандарты. На мой взгляд, это хорошая тенденция. Бухгалтерский учет является языком экономистов. И если все будут говорить на одном языке, то понять друг друга будет на много легче» [5].

УДК 336.22

## ОРГАНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО УЧЕТА СУБЪЕКТА МАЛОГО БИЗНЕСА

*Н. В. Выборных*

**Аннотация.** В статье рассматриваются проблемы и механизм организации налогового учета в микро-, а также малом и среднем предприятии. Показаны ключевые моменты построения и организации налогового учета в хозяйствующем субъекте малого бизнеса для снижения налоговых рисков.

**Ключевые слова:** налоговый учет, малое и среднее предпринимательство, хозяйствующий субъект, налоговая политика, налоговые риски, налоговые регистры.

## METHODICAL BASES OF TAX ACCOUNTING ORGANIZATION IN SMALL BUSINESSES

*N. V. Vibornyh*

**Abstract.** The article considers the problems and the mechanism of tax accounting organization in micro, small and medium enterprises. The key points of tax accounting construction and organization in a small business entity in order to reduce tax risks.

**Keywords:** tax accounting, small and medium enterprise, business entity, tax policy, tax risks, tax registers.

К предприятиям малого и среднего предпринимательства относят организации, которые соответствуют установленным критериям [1]. Первым критерием является участие в капитале для юридических лиц. Согласно Российскому за-

### *Библиографический список*

1. Батыршина, А. Ф. Сравнительный анализ учета материально-производственных запасов по РСБУ и МСФО [Текст] / А. Ф. Батыршина // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы III Междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2015 г.). – М.: Буки-Веди, 2015.
2. Иванова, А. В. Учет финансовых результатов согласно российским и международным стандартам [Текст] / А. В. Иванова // Молодой ученый. – 2014. – № 4.
3. Керимов В. Э. Реформирование российского бухгалтерского учёта в соответствии с требованиями МСФО [Текст] / В. Э. Керимов // Вестник Московской гуманитарно-технической академии. – 2011. – № 4.
4. Соколов, В. Я. Отличия МСФО и традиционной бухгалтерии [Текст] / В. Я. Соколов // Бухгалтерский учет. – 2010. – № 7.
5. Проект ПБУ «Учет запасов», проект ПБУ «Учет доходов» [Электронный ресурс]. – 2013. – Официальный сайт Минфина. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru/ru/>.
6. Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
7. Новый проект ПБУ «Доходы организации» [Электронный ресурс]. – 2014. – Сайт Бухгалтерия.ru – Режим доступа: <http://www.buhgalteria.ru/article/n118422>.

шать 25 % в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) юридических лиц. Исключение могут составлять активы акционерных инвестиционных фондов, закрытых паевых инвестиционных фондов и инвестиционных товариществ. Также иностранные юридические лица, одно или несколько юридических лиц, не являющиеся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должны иметь долю участия в капитале, превышающую 49 % каждая. Исключение составляют хозяйственные общества и партнерства, занимающиеся практическим применением (внедрением) результатов интеллектуальной деятельности, исключительные права на которые имеют следующие виды учредителей:

- 1) бюджетные, автономные научные учреждения;
- 2) бюджетные учреждения, автономные учреждения, образовательные организации высшего образования;
- 3) юридические лица, учредители (участники) которых, являясь юридическими лицами, включены в утвержденный Правительством Российской Федерации перечень юридических лиц, предоставляющих государственную поддержку инновационной деятельности при условии соответствия определенным критериям.

Исключение также составляют юридические лица, получившие статус участника проекта в соответствии с Федеральным законом от 28.09.2010 № 244-ФЗ «Об инновационном центре «Сколково».

Вторым критерием является средняя численность работников, которая за предшествующий календарный год не должна превышать: от 101 до 250 человек включительно для средних предприятий; до 100 человек включительно для малых предприятий, в том числе до 15 человек для микропредприятий. При определении средней численности работников микро, малого или среднего предприятия за календарный год учитывается количество всех его работников, в том числе работающих на основании гражданско-правовых договоров или по совместительству с учетом реально отработанного времени, а также работников представительств, филиалов и других обособленных подразделений.

Третий критерий представляет собой выручку от реализации товаров (работ, услуг). Данная выручка без учета НДС или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать:

- 1) для микропредприятий – 120 млн. руб.;

- 2) для малых предприятий – 800 млн. руб.;
- 3) для средних предприятий – 2000 млн. руб.

Стоит отметить, что указанные значения могут быть пересмотрены Правительством РФ [2].

Хозяйствующий субъект можно отнести к малому или среднему предпринимательству в соответствии с наибольшим по значению из условий, определенными вторым и третьим критериями. Например, если субъект экономической деятельности удовлетворяет первому критерию, средняя численность его работников составляет 15 чел., а выручка от реализации или балансовая стоимость активов – 500 млн. руб., то он попадает в категорию «среднее предприятие». Или, наоборот, выручка от реализации или балансовая стоимость активов у хозяйствующего субъекта менее 60 млн. руб., но средняя численность работников превышает 250 чел., такой субъект нельзя отнести даже к среднему предприятию, так как он является крупным предприятием. Важно отметить, что категория субъекта малого или среднего предпринимательства может быть изменена только в том случае, когда значения второго и третьего критериев, изменяются в течение двух календарных лет, следующих один за другим.

Цели налогового учета определяют интересы внутренних и внешних пользователей информации. Внутренние пользователи информации, менеджеры органов управления хозяйствующего субъекта, которые на основании данных налогового учета анализируют доходы, расходы и налогооблагаемую прибыль.

Внешние пользователи информации представлены налоговыми органами и сторонними консультантами по налоговым вопросам. Налоговые органы оценивают правильность формирования налоговой базы, налоговых расчетов, контролируют поступления налогов и сборов в бюджет. Консультанты по налоговым вопросам на основе анализа данных налогового учета дают рекомендации по получению обоснованной налоговой выгоды и разработке налоговой политики.

Целями налогового учета, как процесса, служат:

1. Сбор полной и достоверной информации, касающейся порядка учета всех хозяйственных операций, которые осуществляла организация в течение отчетного периода.

2. Предоставление внешним и внутренним пользователям информацию о правильности, полноте и своевременности исчисления и уплаты налогов и сборов.

3. Формирование информации для управленческого учета в целях оптимизации системы налогообложения.

К задачам, которые необходимо осуществить при ведении налогового учета, относятся:

1) совершенствование ведение первичных бухгалтерских документов;

2) формирование полную и достоверную информацию о порядке предоставления данных о величине объектов налогообложения;

3) формирование полной и достоверной информации об определении размера налогооблагаемой базы в отчетном периоде и правильно рассчитывать налоговую базу по налогу;

4) обоснование применяемых льгот и вычетов;

5) разработка отдельных аналитических регистров налогового учета, необходимых для выбранного вида налогообложения;

6) обеспечение раздельного учета при применении различных ставок налога или различного порядка налогообложения;

7) анализ и контроль обоснованности произведенных расходов и полученных доходов для целей налогообложения;

8) предоставление своевременной, достоверную и полную информацию внутренним и внешним пользователям с целью контроля правильности исчисления и перечисления налога в бюджет.

Налоговое законодательство определяет ряд специальных приемов и способов, образующих методологию налогового учета для того, чтобы налоговый учет в организации мог выполнить функции и задачи, стоящие перед ним.

Выделим методы ведения налогового учета в организации:

1. Ввод специальных показателей налогового учета, которые рассчитываются исходя из данных бухгалтерского учета.

2. Определение методики формирования налоговых показателей.

3. Определение способов ведения налогового учета.

4. Установление специальных форм регистров налогового учета и других форм налогового учета согласно налоговому законодательству РФ.

Экономический субъект самостоятельно выбирает и организует систему налогового учета [3]. Регистрация налогов должна вестись в отдельных налоговых регистрах. Это специфические формы, позволяющие организовать ведение налогового учета, вовсе не те, которые предназначены для бухгалтерских записей. Формы регистров не

утверждены нормативными правовыми актами, в то же время налоговым кодексом РФ установлены перечни обязательных реквизитов, которые должны содержать налоговые регистры. Кроме этого, при организации налогового учета в зависимости от применяемого режима налогообложения, могут использоваться регистры, формы которых утверждены либо Постановлением Правительства России, либо приказом Министерства финансов РФ, либо Приказом ФНС РФ. В первую очередь это книги учета доходов и расходов по разным режимам налогообложения. Именно с итоговых записей в таких книгах данные переносятся в налоговые декларации, где и рассчитывается налог.

Кроме того, действуют специальные регистры для отдельных налогов, формы которых также утверждены Правительством РФ. Например, формы документов, применяемых при расчетах по налогу на добавленную стоимость (НДС). ФНС России создала форму УНП (универсального передаточного документа), которую рекомендует использовать вместо счета-фактуры. Стоит отметить, что законом установлено исключительное право Правительства России и Минфина РФ, утверждать формы счетов-фактур, однако отдельные чиновники ФНС РФ часто открыто и публично не соглашаются, спорят с Минфином и не желают придерживаться в своей работе мнения Министерства финансов РФ по отдельным вопросам налогообложения. В налоговом учете, в отличие от бухгалтерского, нет какого-либо установленного или утвержденного плана счетов. Налогоплательщикам дано право самостоятельной его разработки.

Вести налоговый учет означает планомерно и регулярно заполнять вышеупомянутые налоговые регистры. То есть в первую очередь нужно фиксировать операции по доходам и расходам. Регистрация доходов с целью налогообложения немногим отличается от аналогичного порядка в бухгалтерии, но такие различия все же есть. Налоговый учет расходов ещё более различается с такими же операциями в бухгалтерском плане счетов.

Учет и доходов и расходов регулируется в основном главой 25 Налогового кодекса России. Индивидуальные предприниматели, использующие так называемый общий режим налогообложения, дополнительно руководствуются нормами главы 23 о налоге на доходы физических лиц. Однако, как показывает арбитражная практика, эти вопросы, относящиеся к индивидуальным предпринимателям, весьма спорные.

Кроме того, если организация или индивидуальный предприниматель применяет один или несколько специальных налоговых режимов отдельно или совместно с так называемым общим режимом налогообложения, то следует дополнительно руководствоваться специальными нормами НК РФ об этих налоговых режимах. При применении организацией Упрощенной системы налогообложения (УСНО) ведение налогового учёта представляет собой заполнение Книги учёта доходов и расходов (КУДИР) [4].

В ней отражаются получаемые доходы и совершенные расходы. Книга учёта доходов и расходов заполняется постепенно в течение года. В хронологическом порядке в неё вносятся записи из первичных документов, отражающих все хозяйственные операции, которые совершаются в течение календарного года.

Вести налоговый учёт на упрощённой системе налогообложения (заполнять КУДИР) можно на типографском бланке (в бумажном варианте) или в электронном виде. Книга учёта доходов и расходов является единственным и основным регистром налогового учета при УСН.

Экономические субъекты обязаны вести бухгалтерский учёт. В то же время индивидуальные предприниматели, применяющие УСН, освобождаются от обязанности ведения бухгалтерского учёта.

Предприниматели на упрощённой системе налогообложения в 2015 г. должны вести только учёт доходов и расходов для целей исчисления налога на УСН. Для этого они обязаны использовать Книгу учёта доходов и расходов.

Законодательно разрешено использовать бухгалтерский учёт как основу при построении налогового учета, т.к. такой подход способствует сближению двух видов учета.

Следует обозначить существенное различие между бухгалтерским и налоговым учетом, коим является порядок признания доходов и расходов. Если по правилам бухгалтерского учета учитываются все движения денежных средств, в налоговом учете не все доходы и расходы могут быть приняты к учету.

Учетная политика организации для целей налогообложения раскрывает методологию налогового учета и представляет собой систему методических и организационно-технических способов ведения налогового учета хозяйственных операций, имущества, доходов и расходов с целью формирования достоверной информации о налоговых обязательствах [4].

По мере того как формируется учетная политика, выявляются, обосновываются и устанавливаются организационно-методические аспекты, согласно которым должен вестись налоговый учет, в том числе:

1. Принципы и порядок организации налогового учета по всем видам деятельности, осуществляемой налогоплательщиком.

2. Организация ведения раздельного бухгалтерского учета по каждому виду деятельности.

3. Определение способов ведения налогового учета.

4. Установление порядка и технологии обработки внешней и внутренней налоговой информации.

5. Установление форм аналитических регистров налогового учета организации.

6. Организация документооборота, порядка хранения документов налоговой отчетности и регистров налогового учета.

Учетная политика для целей налогообложения должна раскрывать подходы организации к вопросам определения налоговой базы по налогу и формированию налоговых обязательств перед бюджетом; оценки имущества с целью определения выручки от его реализации; распределения убытков между налоговыми периодами.

Руководитель организации соответствующим распоряжением утверждает принятую учетную политику. Способы ведения налогового учета, выбранные организацией, применяются последовательно от одного отчетного периода к другому. Изменения в учетную политику могут быть внесены в случае изменений в налоговом законодательстве либо способах налогового учета. Учетная политика, принятая организацией, должна служить руководством для всех ее подразделений.

Стоит отметить, что выбранная и утвержденная руководителем налоговая политика обязательно должна быть согласована с главным бухгалтером предприятия, так как они оба несут полную ответственность за достоверность и своевременность исчисления и уплаты налогов и сборов в бюджет.

Налоговая учетная политика организации, как правило, отражается в документации организации как организационно-распорядительный документ и может быть утверждена приказом об учетной политике организации отдельно, согласно гл. 21 и 25 НК РФ, или в совокупности с учетной политикой для целей бухгалтерского учета.

При составлении своей учетной налоговой политики организация может либо отразить в едином приказе об учетной налоговой политике



перечень отдельных вопросов по каждому налогу, либо составить отдельно по каждому налогу свою учетную политику и утвердить их как приложения к приказу об учетной политике для целей налогообложения.

В целях повышения эффективности и снижения налоговых рисков учетная политика организации для целей налогообложения должна ставить перед собой такие задачи, как:

1) Отразить все возможные организационно-технические вопросы, а именно:

- организовать ведение налогового учета (силами собственных или привлеченных работников);
- разработать систему налоговых регистров для расчета налогов и сборов организации;
- разработать систему документооборота, в которой бы заполнялись налоговые регистры и прочее.

Стоит отметить, что при наличии у налогоплательщика филиалов, представительств или других обособленных подразделений, учетной политике организации необходимо предусмотреть вопросы, касающиеся взаимодействия между головной организацией и подразделениями. Среди таких вопросов могут быть сроки представления данных в головную организацию, порядок уплаты налогов, ведения книг доходов и расходов, представления документов контрагентам и прочее.

2) Выбрать наиболее эффективный для организации способ ведения налогового учета, что, пожалуй, является главной задачей налоговой учетной политики организации.

3) Дать дополнительные разъяснения по ряду важных вопросов исчисления налогов, по которым нормы налогового законодательства отсутствуют или не содержат определенного порядка действий.

Грамотный подход к решению последней задачи позволит избежать конфликтов с налоговой инспекцией, поскольку в случае судебного разбирательства налоговая учетная политика выступит серьезным аргументом в пользу организации. Однако не стоит забывать, что налогоплательщик вправе разрабатывать свои собственные способы и методики налогового учета возможны при условии неопределенности или возможности неоднозначного толкования норм налогового законодательства.

Таким образом, лицу, ответственному за ведение налогового учета в организации, необходимо постоянно и методично отслеживать возможные изменения в законодательстве, а также судебной практике для своевременного корректирования налогового учета и учетной политики организации во избежание роста налоговых рисков.

#### *Библиографический список*

1. Российская Федерация. Законы. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федер. закон: [принят 24 июля 2007 г.].
2. Изменились критерии признания предпринимателей субъектами малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/news/637174/> (дата обращения: 12.10.2015).
3. Табаков, А. Н. Налоговый менеджмент на предприятии (организации) [Текст]: учебное пособие / Волгоград: Изд-во ФГОУ ВПО ВАГС, 2010. – 136 с.
4. Чусов, А. И. Внутренний налоговый контроль и обеспечение управления налоговыми рисками предприятия / А. И. Чусов, А. Н. Табаков // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – № 2.
5. Феоктистов, И. А. Полное практическое руководство по упрощенной системе налогообложения [Текст] / И. А. Феоктистов, Ф. Н. Филина; 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД «ГроссМедиа»: РОСБУХ, 2011. – 464 с.

УДК 336.61

## НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА В КАЗЕННЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

*В. В. Харламова*

**Аннотация.** Статья определяет нормативное регулирование организации системы бухгалтерского и налогового учета в казенных учреждениях. Особое внимание уделено изменениям, которые происходят на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

**Ключевые слова:** казенные учреждения, бухгалтерский и налоговый учет, отчетность, лимит бюджетных обязательств.

## NORMATIVE REGULATION OF THE ORGANIZATION OF THE SYSTEM OF ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING IN THE PUBLIC INSTITUTIONS

*V. V. Kharlamova*

**Abstract.** The article defines the legal regulation of the organization system of accounting and tax accounting in the public institutions. Special attention is paid to the changes that occur at the Federal, regional and municipal levels.

**Keywords:** Public institutions, accounting and tax accounting, reporting, limit budgetary obligations.

Преобразование бюджетного сектора в Российской Федерации имеет своей целью повышение эффективности предоставления государственных (муниципальных) услуг для населения и в первую очередь направлено на обеспечение качества и доступности данных услуг, при одновременном сокращении расходов бюджета и целесообразном применении бюджетных средств. Исходя из этого, бюджетные деньги должны тратиться не на поддержание деятельности учреждения как юридического лица, а на обеспечение каждому гражданину права на получение бесплатной или частично платной услуги нужного качества.

Пять лет назад был принят Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные нормативные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений», который и положил начало реализации важнейшей фундаментальной реформы системы оказания государственных (муниципальных) услуг и внес существенные преобразования в ряд законодательных актов, которые регулируют деятельность некоммерческого сектора, и определил новые экономические условия работы государственных (муниципальных) учреждений, а также создание нового типа бюджетного учреждения – казенного.

Согласно ч. 1 ст. 31 Федерального закона №83-ФЗ к статусу казенных учреждений относятся:

– управления объединений, управления соединений и воинские части Вооруженных сил,

военные комиссариаты, органы управления внутренними войсками и других воинских преобразований;

– учреждения исполнения наказаний и следственные изоляторы ФСИН;

– специализированные учреждения для несовершеннолетних, нуждающихся в социальной реабилитации;

– психиатрические больницы специализированного типа с интенсивным наблюдением и др. [9, 29].

Таким образом, к казенным учреждениям отнесены те учреждения, которые по определению должны содержаться за счет бюджетов абсолютно всех уровней, и не могут заниматься приносящей доход деятельностью, то есть они должны заниматься оказанием государственных (муниципальных) услуг и выполнять предназначенные им государственные (муниципальные) функции.

Как и у всех некоммерческих организаций, у казенных учреждений имеются свои правовые особенности, согласно ст. 161 БК РФ, среди которых можно выделить основные:

– деятельность казенного учреждения осуществляется на основании Устава;

– финансовое обеспечение деятельности казенного учреждения осуществляется за счет средств соответствующего бюджета бюджетной системы РФ и на основании бюджетной сметы;

– казенное учреждение осуществляет операции с бюджетными средствами через лицевые

счета, открытые ему в соответствии с Бюджетным кодексом [1].

Правовой статус казенных учреждений, их полномочия и правоспособность требуют отдельного рассмотрения, так как это связано с тем, что оно сочетает черты как федерального государственного (муниципального) учреждения, так и территориального структурного подразделения федерального органа исполнительной власти. Учредителями данных учреждений согласно ст. 15 Федерального закона от 12.01.1996 №7-ФЗ «О некоммерческих организациях» являются: Правительство РФ, исполнительный орган власти субъекта РФ, администрация муниципального образования. На них лежит ответственность за утверждение и регистрацию уставов казенных учреждений, а также принятие решений об изменении типа учреждения. Например, из бюджетного учреждения в казенное. Данное изменение типа оформляется в форме распоряжения, которое обязано содержать информацию о наименовании существующего учреждения с указанием его типа, наименование казенного учреждения, которое создается, информацию об изменении либо сохранении штатной численности, а также перечень мероприятий по созданию казенного учреждения, в которых указывается срок их проведения.

Нужно выделить, что данное распоряжение должно подготавливаться органами исполнительной власти, которые осуществляют полномочия и функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в установленной сфере деятельности.

Само управление казенным учреждением должен осуществлять его руководитель, при этом законодательство не требует создавать какие-либо дополнительные органы управления, к примеру, наблюдательный совет, который необходим у автономных учреждений. Также казенное учреждение не может выступать учредителем или участником юридических лиц [3]. Все операции с бюджетными средствами осуществляются через лицевые счета в Федеральном казначействе или финансовом органе субъекта РФ.

Таким образом, казенное учреждение значится участником бюджетного процесса и подлежит внесению в Сводный реестр участников или не участников данного процесса.

Казенные учреждения определяют свои расходы согласно выделенным лимитам бюджетных обязательств и бюджетной сметы. Общие требования к составлению бюджетной сметы регламентируются Приказом Минфина РФ от 20.11.2007 г. № 112н «Об общих требованиях к порядку со-

ставления, утверждения и ведения бюджетных смет казенных учреждений». Составлением сметы является установление объема и распределения направлений расходования средств бюджета, на основании доведенных до учреждения лимитов бюджетных обязательств по расходам бюджета на принятие и исполнение бюджетных обязательств по обеспечению выполнения функций учреждения на период одного финансового года. Показатели сметы формируются в разрезе кодов классификации расходов бюджетов бюджетной классификации РФ с детализацией до кодов статей классификации операций сектора государственного управления [5].

Можно сделать вывод, что смета является исключительно расходной, а планирование доходов с казенных учреждений снимается, т.к. лимиты доводятся только на расходные обязательства.

Если бюджетные средства будут расходоваться в пределах выделенных лимитов, то казенные учреждения отнесутся к разряду государственных (муниципальных) заказчиков. Они несут ответственность по своим обязательствам в пределах доведенных им лимитов бюджетных обязательств, а в случае недостаточности средств наступает субсидиарная ответственность по обязательствам казенных учреждений, которую несет собственник имущества казенного учреждения.

Таким образом, главный распорядитель бюджетных средств отвечает по денежным обязательствам подведомственных ему казенных учреждений в случае недостаточности лимитов бюджетных обязательств, доведенных казенному учреждению для исполнения его денежных обязательств.

Опираясь на ст. 6 БК РФ для казенных учреждений действует система утвержденных лимитов бюджетных обязательств по отдельным статьям финансирования, которые устанавливаются согласно смете расходов казенного учреждения. Основным нормативным актом, который регулирует особенность правового положения казенных учреждений, является Бюджетный кодекс РФ № 145-ФЗ.

В соответствии с п. 2 ст. 298 ГК РФ и п. 3 ст. 161 БК РФ, казенное учреждение может осуществлять приносящую доход деятельность согласно своим учредительным документам, в свою очередь доходы, полученные от указанной деятельности, поступают в соответствующий бюджет бюджетной системы РФ. Также данный тип учреждения не вправе отчуждать либо иным способом распоряжаться имуществом без согласия собственника имущества, не имеет права предоставлять и получать кредиты (займы), приобретать ценные

бумаги и субсидии ему не предоставляются (п. 10 ст. 161 Закона № 145-ФЗ).

Так как казенные учреждения являются одной из форм некоммерческих организаций, то они обязаны вести бухгалтерский и налоговый учет. Поэтому каждое из них, исходя из особенностей своей структуры, отраслевых и иных особенностей деятельности, в целях организации системы бухгалтерского и налогового учета должны разрабатывать учетную политику, в которой определяются: рабочий план счетов; методы оценки отдельных видов имущества и обязательств; порядок проведения инвентаризации имущества и обязательств; правила документооборота; перечень и формы первичных учетных документов; порядок организации и обеспечения внутреннего финансового контроля. Для казенных учреждений нормативным актом в сфере бюджетного учета является приказ Минфина России от 06.12.2010 №162н «Об утверждении Плана счетов бюджетного учета и Инструкции по его применению».

После появления казенного учреждения, к нему начали применяться новые правила налогообложения для государственных (муниципальных) учреждений, которые внесены в НК РФ, часть 2. Казенные учреждения выплачивают: НДС от предоставляемых платных услуг, но с учетом льгот, установленных ст. 149 НК РФ [2]; налог на имущество; земельный налог. Налог на имущество и земельный налог в свою очередь оплачиваются за счет доведенных им на эти цели лимитов бюджетных обязательств.

Казенные учреждения не выплачивают: НДС от аренды сдаваемого им имущества; налог на прибыль организаций, из-за отсутствия налогооблагаемой базы (пп. 33.1 п. 1 ст. 251 НК РФ); государственную пошлину, так как они освобождаются от ее уплаты (пп. 1 п. 1 ст. 333.35 НК РФ). Они не имеют права применять специальные налоговые режимы, а именно ЕСН и УСН [10].

Отчетность казенного учреждения осуществляется в виде форм бюджетной отчетности, статистической и отчета о результатах деятельности и использовании имущества. В п. 4 ст. 14 Федерального закона №402-ФЗ установлено, что «Состав бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций государственного сектора устанавливается в соответствии с бюджетным «законодательством» Российской Федерации» [6]. Состав бюджетной отчетности для казенных учреждений определяется приказом Минфина РФ №191н. Изменения, происходящие в отчетности данных учреждений, будут просто техническими, поскольку

отчетные формы следует привести в соответствии с новым планом счетов.

Если затрагивать нормативное регулирование бухгалтерского учета, то в казенных учреждениях утвержден порядок составления и содержания отчета всех видов учреждений о результатах его деятельности. Такая форма отчета составляется согласно трем разделам и для казенных учреждений имеет некоторые особенности.

Раздел 1 «Общие сведения». В данном разделе нужно указывать полное перечисление всех видов деятельности, которое учреждение может применять согласно его учредительным документам, также перечисление услуг, оказываемых потребителям за плату, и разрешительных документов, на основании которых казенное учреждение может осуществлять свою деятельность.

Раздел 2 «Результат деятельности учреждения». В данном разделе необходимо предоставить информацию о доведенных казенному учреждению лимитов бюджетных обязательств, если учреждением оказывались платные услуги, например, плата за образовательные услуги, то нужно указать полученные доходы.

Раздел 3 «Об использовании имущества, закрепленного за учреждением». Необходимо указать общую балансовую стоимость имущества на начало и на конец периода.

Отчет казенных учреждений утверждается начальником (руководителем) учреждения и предоставляется органу, осуществляющему функции и полномочия учредителя, на согласование, в порядке и в сроки, установленные органом, осуществляющим функции и полномочия учредителя. В течении 10 рабочих дней начальник (руководитель) рассматривает переданный отчет и согласовывает его, либо возвращает на доработку, если имеются причины, послужившие основанием для его возврата [7].

Таким образом, государственный орган должен осуществлять последующий контроль за деятельностью казенного учреждения.

Следует полагать, что все те преобразования, которые происходят на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, уже достигнуты и организационные мероприятия по проведению изменения бюджетной системы РФ завершили.

Казенные учреждения в основном будут решать задачи поддержания обороноспособности, правопорядка и безопасности страны и получать на свое содержание финансовое обеспечение. Таким образом, они будут обладать наименьшей имущественной и финансовой независимостью и

подвергаться значительному контролю со стороны государства.

*Библиографический список*

1. Российская Федерация. Законы. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 03.11.2015).
2. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 05.10.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.10.2015).
3. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О некоммерческих организациях» Глава IV. Деятельность некоммерческой организации.
4. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014) «О бухгалтерском учете».
5. Приказ Минфина России от 20.11.2007 № 112н (ред. от 23.09.2013) «Об Общих требованиях к порядку составления, утверждения и ведения бюджетных смет казенных учреждений» (Зарегистрировано в Минюсте России 14.12.2007 № 10750).
6. Приказ Минфина России от 30.09.2010 № 114н (ред. от 02.10.2012) «Об общих требованиях к порядку составления и утверждения отчета о результатах деятельности государственного (муниципального) учреждения и об использовании закрепленного за ним государственного (муниципального) имущества» (Зарегистрировано в Минюсте России 22.11.2010 № 19015).
7. Приказ Минфина России от 06.12.2010 № 162н (ред. от 17.08.2015) «Об утверждении Плана счетов бюджетного учета и Инструкции по его применению» (Зарегистрировано в Минюсте России 27.01.2011 № 19593).
8. Приказ Минфина России от 28.12.2010 № 191н (ред. от 26.08.2015) «Об утверждении Инструкции о порядке составления и представления годовой, квартальной и месячной отчетности об исполнении бюджетов бюджетной системы Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 03.02.2011 № 19693).
9. *Гафурова, Г. Т.* Финансы государственных (муниципальных) учреждений [Текст]: учебное пособие / Г. Т. Гафурова. – Казань: Познание, 2014. – 248 с.
10. *Шишкеедова, Н. Н.* Некоторые особенности налогообложения казенных учреждений // Советник бухгалтера бюджетной сферы. – 2012. – № 5.

# ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

## PROBLEMS OF FINANCIAL MANAGEMENT IN THE ORGANIZATION

УДК 336.67

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ПОНЯТИЕ ФИНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

*Е. С. Кирюшкина*

**Аннотация.** Описаны основные подходы к определению финансового результата российских и зарубежных авторов; дано определение прибыли как конечного финансового результата деятельности фирмы, классифицированы виды; представлены модели финансового учёта и их особенности в части определения финансового результата фирмы.

**Ключевые слова:** финансовый результат, прибыль, национальная модель финансового учёта.

### THE ECONOMIC ESSENCE AND THE CONCEPT OF FINANCIAL RESULT OF THE ORGANIZATION

*E. S. Kiryushkina*

**Abstract.** Describes the main approaches to the definition of financial results of Russian and international accounting practice; defines profit as the final financial results of the company and its types; represented models of financial accounting and their characteristics in terms of determining the financial results of the company.

**Keywords:** financial result, profit, a national model of financial accounting.

Чтобы обеспечить успешное функционирование экономического субъекта в современных рыночных условиях, руководителям и менеджерами предприятий необходимо уметь реально оценивать возможности своего предприятия, а также положение потенциальных конкурентов. Финансовый результат – одна из важнейших характеристик деятельности предприятия. Успешность развития предприятия определяется особенностями формирования и отражения в бухгалтерской отчетности показателей прибыли.

В целом прибыль представляет собой обобщённый финансовый результат, подводящий итоги всей деятельности предприятия и является основой для его будущего развития. Общеизвестно, что финансовый результат организации является многоаспектной категорией и предметом обсуж-

дения многих учёных-экономистов. Их определение и понимание сущности этого понятия далеко не однозначно.

Так, к примеру, Г. В. Савицкая отмечает, что финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности [7].

В книге В. В. Ковалёва «Корпоративные финансы и учёт» под финансовым результатом понимается разница между доходами и затратами организации [4]. Однако данное определение не в полной мере отражает сущность финансового результата.

Одно из ёмких определений данного понятия предлагает Н. А. Толкачева. Под финансовым результатом она понимает прирост или уменьшение капитала организации в процессе финансово-

хозяйственной деятельности за отчётный период, который выражается в форме общей прибыли (если организация функционировала успешно) или убытка [8].

Однако указанной категорией занимаются не только российские учёные, но и зарубежные. К примеру, Дж. Хикс отмечал, что «... финансовый результат (прибыль) есть прирост в течение отчётного периода капитала (средств, вложенных собственниками). Соответственно убыток определяется как его уменьшение». Что в целом соответствует определению, предложенному Толкачевой.

Американский экономист Й. Шумпетер отмечал, что финансовый результат есть разница между выручкой и затратами фирмы, что является весьма распространённой моделью: прибыль (убыток) – это разность, образуемая между входящим потоком средств и расходов (т.е. поток средств, вытекающих из организации).

Таким образом, подводя итог вышесказанному, следует обратить внимание на то, что взгляды различных авторов на определение сущности понятия «финансовый результат» разнообразны.

Конечным финансовым результатом является чистая прибыль, имеющая одно из наиболее важных значений для разработки и принятия управленческих решений по финансированию инвестиций в основной и оборотный капиталы предприятия. Для грамотного регулирования конечных финансовых результатов на предприятиях в рам-

ках их финансовой структуры создаются так называемые центры финансовой ответственности (сокращённо – ЦФО). Они представляют собой обособленные подразделения предприятия, несущие ответственность за его доходы и расходы, а также имеют возможность оказывать влияние на динамику финансовых показателей. На практике наиболее распространёнными видами ЦФО являются центры затрат, дохода, прибыли, инвестиций и центр контроля и управления, которые формируются в зависимости от целей создания и сферы контроля, закреплённой за каждым ЦФО. На сегодняшний день управление через такие центры является эффективным методом оперативного руководства фирмой, поскольку обеспечивает руководство систематической и актуальной информацией о темпах развития организации. Главной целью создания в структуре предприятия таких центров является повышение эффективности управления организацией, обобщая при этом различные данные о её результатах.

Прибыль предприятия характеризуется многообразием сущностей, в которых она выступает. Под общим понятием «прибыль предприятия» понимают самые различные ее виды, представленные на сегодняшний день большим количеством терминов. В качестве примера представим классификацию прибыли, предложенную И. А. Бланком, для более детального понимания указанной темы.

Таблица 1

**Классификация видов прибыли**

Признаки классификации прибыли предприятия	Виды прибыли по соответствующим признакам классификации
1) Источники формирования прибыли, используемые в её учете	а) прибыль от реализации продукции б) прибыль от реализации имущества в) прибыль от внереализационных операций
2) Источники формирования прибыли по основным видам деятельности предприятия	а) прибыль от операционной деятельности б) прибыль от инвестиционной деятельности в) прибыль от финансовой деятельности
3) Состав элементов, формирующих прибыль	а) маржинальная прибыль б) балансовая (валовая) прибыль в) чистая прибыль
4) Характер налогообложения прибыли	а) налогооблагаемая прибыль в) прибыль, не подлежащая налогообложению
5) Характер использования прибыли	а) капитализированная (нераспределённая) прибыль б) потреблённая (распределённая) прибыль
6) Значение итогового результата хозяйствования	а) положительная прибыль (соответственно, прибыль в обычном её понимании) б) отрицательная прибыль (убыток)
7) Рассматриваемый период формирования прибыли	а) прибыль предшествующего периода б) прибыль отчётного периода в) прибыль планового периода (планируемая прибыль)

Рассмотрим более подробно отдельные виды прибыли предприятия в соответствии с приведённой классификацией.

1) По источникам формирования прибыли, используемым в её учёте.

*Прибыль от реализации продукции* (товаров, работ, услуг) является основным её видом на предприятии, непосредственно связанным с отраслью, в рамках которой функционирует организация. Аналогом этого термина служит термин «прибыль по основной деятельности». В обоих случаях под этой прибылью понимается результат хозяйствования по основной производственно-бытовой деятельности предприятия.

*Прибыль от реализации имущества* представляет собой доход от продажи изношенных или неиспользуемых видов основных фондов и нематериальных активов.

*Прибыль от внереализационных операций* – это прибыль (убыток) по операциям различного характера, не относящимся к основной деятельности предприятия и не связанным с реализацией продукции, основных средств, иного имущества предприятия, выполнением работ, оказанием услуг.

2) По источникам формирования прибыли в разрезе основных видов деятельности предприятия.

*Прибыль от операционной деятельности* представляет собой совокупный объем прибыли от реализации продукции и прибыли от других операций, не относящихся к инвестиционной или финансовой деятельности.

*Прибыль от инвестиционной деятельности* характеризует итоговой финансовый результат от операций по приобретению (сооружению, изготовлению) и продаже амортизируемого имущества – основных фондов, нематериальных активов и других необоротных активов, а также краткосрочных финансовых инвестиций, которые не являются эквивалентами денежных средств.

*Прибыль от финансовой деятельности* характеризует финансовый результат операций, который приводит к изменению размера и состава собственного капитала и ссуд предприятия (привлечения дополнительного акционерного или паевого капитала, эмиссии облигаций и других долговых ценных бумаг, привлечение кредита в различных его формах, погашение обязательств по основному долгу и т.п.).

3) По составу элементов, формирующих прибыль.

*Маржинальная прибыль* характеризует сумму чистого дохода от операционной деятельности за вычетом суммы переменных затрат.

*Валовая прибыль* характеризует сумму чистого дохода от операционной деятельности за вычетом всех операционных расходов, как постоянных, так и переменных, (*балансовая прибыль* соответственно представляет собой разницу между всей суммой чистого дохода предприятия и всей суммой его текущих затрат).

*Чистая прибыль* характеризует сумму балансовой (или валовой) прибыли, уменьшенную на сумму налоговых платежей за счёт неё.

4) По характеру налогообложения прибыли.

Выделяют налогооблагаемую и не облагаемую налогом её части. Состав прибыли, не подлежащей налогообложению и облагаемую налогами, регулируется соответствующим законодательством в области налогообложения.

5) По характеру использования:

*Капитализированная прибыль* характеризует ту её сумму, которая направлена на финансирование прироста активов предприятия.

*Потребленная прибыль* – та её часть, которая израсходована на выплаты собственникам (акционерам), персоналу или на социальные программы предприятия.

6) По значению итогового результата хозяйствования.

*Положительная прибыль* (или собственно прибыль).

*Отрицательная прибыль* (убыток).

7) По рассматриваемому периоду формирования прибыли.

Выделяют *прибыль предшествующего периода* (т.е. периода, предшествующего отчетному), *прибыль отчётного периода* и *прибыль планового периода* (планируемую прибыль). Такое деление используется в целях анализа и планирования для выявления соответствующих трендов её динамики, построения базиса расчетов и т.п. [2].

Не смотря на довольно обширный перечень представленных классификационных признаков, он не отражает всего разнообразия видов прибыли, используемых как в научной среде, так и в предпринимательской практике.

Главным предназначением прибыли в современной экономике является отражение эффективности функционирования предприятия. Поэтому, как важнейшая категория рыночной экономики, прибыль выполняет характерные для неё функции [5]:



- ✓ характеризует конечный финансовый результат фирмы и в дальнейшем используется при оценке деятельности предприятия;

- ✓ обладает стимулирующей функцией, поскольку является внутренним источником финансирования предприятия, позволяя ему обеспечивать дальнейший рост и развитие производства;

- ✓ функция, направленная на государство, поскольку часть прибыли поступает в виде налогов в бюджеты различных уровней, обеспечивая выполнение государством своих функций. Если организация работает прибыльно, то это означает, что покупатель, приобретая товары у продавца, удовлетворяет свои потребности, а государство за счет поступающих налогов от продаж финансирует социальные задачи и поддерживает убыточные объекты.

Однако необходимо отметить, что прибыль как обобщающий показатель деятельности носит противоречивый характер. В отечественной и зарубежной практике выявлено, что рост прибыли может быть обеспечен не только путём эффективной финансово-хозяйственной деятельности предприятия, но и также может быть достигнут путём монопольного положения фирмы на рынке [6].

Как финансовый результат прибыль выступает в следующих её видах: валовая прибыль, налогооблагаемая прибыль и чистая прибыль, каждая из которых формируется по-своему.

Под формированием финансовых результатов учёными понимается определённая последовательность действий (расчётов, методик), конечной целью которой является выявление значения валовой прибыли или убытка, а также взаимосвязанных с ней показателей: налогооблагаемой прибыли, чистой и нераспределённой прибыли.

На сегодняшний день можно выделить несколько моделей бухгалтерского отражения расчётов финансового результата.

Американская модель расчета финансового результата ориентируется на функции предприятия: производство, реализация, управление. Согласно этой модели вначале определяется валовый доход (разница между выручкой от реализации и переменными затратами). Прибыль от основной деятельности формируется путём вычитания из валового дохода эксплуатационных расходов (они же – операционные).

Во французской модели одним из главных показателей является добавленная стоимость. Доходы представляют собой выручку от продаж и готовой продукции, расходы делятся по элемен-

там (зарплата, амортизация, измерения материалов и незавершенного производства и т.д.).

Немецкая модель в большей степени ориентирована на финансовые институты, поскольку именно банки являются главными поставщиками финансовых ресурсов немецким компаниям. Они и определяют методологию расчёта финансового результата. Доходы выражаются в виде выручки от продаж, расходы же подразделяются на 5 элементов: материалы, заработная плата, социальные отчисления, амортизация и прочие.

Отличительной чертой южноамериканской модели является корректировка показателей отчётности с учётом инфляции. Это обеспечивает достоверность финансовой информации. В целом же учёт в такой модели ориентирован на государственные органы в части исполнения доходной части бюджета.

Российская практика направлена в большей степени на континентальную (европейскую) модель, поскольку определённое влияние на российский бухгалтерский учёт оказали Германия и Франция.

Проблема определения финансового результата фирмы является одним из наиболее актуальных и фундаментальных вопросов, стоящим как перед руководством фирмы, бухгалтерами и экономистами, так и перед бухгалтерским и налоговым учётом в целом. Многочисленные работы многих экономистов и учёных привели к разграничению процессов формирования и учёта непосредственно прибыли. Прибыль, исчисленная в бухгалтерском учёте не всегда тождественна реальному финансовому результату предприятия. Именно поэтому специалисты советуют при проведении финансового анализа различать понятия экономической и бухгалтерской прибыли, не забывая при этом о существующей между ними взаимосвязи.

Бухгалтерская прибыль представляет собой конечный финансовый результат, полученный по итогам финансово-хозяйственной деятельности на основании бухгалтерского учёта всех совершённых фирмой хозяйственных операций и отражающийся в отчёте о финансовых результатах на отчётный период. Под экономической же прибылью, как правило, понимают разность между совокупным (валовым) доходом и всеми издержками фирмы (как явными, так и неявными). Таким образом, экономическая прибыль предприятия всегда меньше бухгалтерской на величину внутренних текущих затрат (издержек).

Таким образом, проанализировав предложенные различными учёными понятия финансо-

вого результата и его сущности, автором статьи предлагается следующее определение финансового результата. Финансовый результат – это обобщающий показатель финансово-хозяйственной деятельности предприятия на определённых стадиях его формирования, в конечном итоге представленный в виде прибыли (или убытка) на отчётную дату (период).

Обобщая вышесказанное, остановимся на том, что взгляды экспертов на проблему определения экономической сущности понятия финансовый результат многообразны. Следует напомнить, что в современных условиях перехода России к рыночным отношениям проблема определения сущности различных показателей, относящихся к финансовым результатам деятельности предприятия, остаётся весьма актуальной.

#### Библиографический список

1. *Абдукаримов, И. Т.* Эффективность и финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия: критерии и показатели их характеризующие, методика оценки и анализа [Текст] / И. Т. Абдукаримов, Н. В. Тен // Социально-экономические явления и процессы. – 2011. – № 5–6.
2. *Бланк, И. А.* Управление прибылью [Текст] / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, Эльга, 2007. – 544 с.

3. *Вагазова, Г. Р.* Сущность финансовых результатов деятельности предприятия [Текст] / Г. Р. Вагазова, Е. С. Лукьянова // Молодой учёный. – 2015. – № 11.3 (91.3).

4. *Ковалев, В. В.* Корпоративные финансы и учёт: понятия, алгоритмы, показатели [Текст] / В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев – М.: Проспект, 2014. – 880 с.

5. *Колачева, Н. В.* Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа [Текст] / Н. В. Колачева // Вестник НГИЭИ. – 2015. – № 1(44).

6. *Лысов, И. А.* Понятие, сущность и значение финансовых результатов предприятия [Текст] / И. А. Лысов // Вестник НГИЭИ. – 2015. – № 3(46).

7. *Савицкая, Г. В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник / Г. В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2013. – 384 с.

8. *Толкачева, Н. А.* Финансовый менеджмент [Текст]: курс лекций / Н. А. Толкачева. – М.: Директ-Медиа, 2014. – 144 с.

9. *Шпаковская, А. В.* Понятие финансового результата и модели его бухгалтерского отражения [Текст] / А. В. Шпаковская // НИУ БелГУ. Актуальные проблемы экономики в условиях реформирования современного общества. – Белгород, 2015. – Ч. 2.

УДК 336.64

## УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

*А. М. Атинов*

**Аннотация.** Денежные потоки являются одним из центральных элементов жизнедеятельности любой организации. Управление денежными потоками необходимо для осуществления деятельности организации.

**Ключевые слова:** денежный поток, входящий денежный поток, исходящий денежный поток, отчет о движении денежных средств, прямой метод управления денежными потоками, косвенный метод управления денежными потоками.

## CASH FLOW MANAGEMENT

*A. M. Atinov*

**Abstract.** Cash flows are a Central element in the life of any organization. The cash flow management necessary for the implementation of the organization's activities.

**Keywords:** cash flow, inner cash flow, outer cash flow, the statement of cash flows, The direct method of cash flow management, The indirect method of cash flow management.

Актуальность представленной статьи связана с тем, что каждый руководитель организации сталкивался с проблемой нехватки имеющихся наличных денежных средств для решения возникших вопросов с кредиторами, выдачей

заработной платы и т.д. Эффективность деятельности организации, ее устойчивости и финансовая платежеспособность зависит от грамотного управления денежными потоками [2].

Денежный поток представляет собой движение денежных средств в реальном времени и является, по сути, разностью между суммами поступлений и выплатами организации за определенный промежуток времени (финансовый год). Поступления денежных средств называют входящим денежным потоком. Входящий денежный поток характеризует совокупность поступлений в организацию от всех видов деятельности. Выплаты денежных средств организацией называют исходящим денежным потоком. Исходящий денежный поток характеризует совокупность выплат организацией в процессе осуществления своей деятельности.

Денежный поток характеризует степень самофинансирования, доходность, финансовый потенциал организации. Денежный поток является важным фактором в ускорении оборотов капитала организации. Это происходит за счет экономного использования собственных средств, уменьшения потребности в заемных средствах.

В основе управления денежными потоками лежит концепция денежного кругооборота. То есть, деньги могут конвертироваться в запасы, дебиторскую задолженность и обратно в деньги, таким образом замыкая цикл движения оборотного капитала организации. При уменьшении денежного потока возникает неплатежеспособность организации. Данное явление может происходить в случае, если организация является прибыльной, но происходит нарушение сроков платежей клиентов организации. Именно с этим связаны проблемы доходных, но неликвидных организаций, находящихся на грани банкротства [6].

Как было сказано ранее, денежные потоки классифицируются на входящие и исходящие в соответствии с таким классификационным признаком, как направление движения. В наиболее концентрированном виде классификацию денежных потоков по различным признакам можно представить следующим образом:

Таблица 1

**Классификация денежных потоков**

<b>Классификационный признак</b>	<b>Наименование денежного потока</b>
Масштаб обслуживания финансово-хозяйственных процессов	Денежный поток организации
	Денежный поток структурного подразделения
	Денежный поток отдельной хозяйственной операции
Вид хозяйственной деятельности	Совокупный денежный поток
	Денежный поток от текущей деятельности
	Денежный поток от финансовой деятельности
	Денежный поток от инвестиционной деятельности
Направление движения	Входящий денежный поток
	Исходящий денежный поток
Сфера обращения	Внешний денежный поток
	Внутренний денежный поток
Форма осуществления	Наличный денежный поток
	Безналичный денежный поток
Оценка во времени	Текущий денежный поток
	Будущий денежный поток
Достаточность объема	Избыточный денежный поток
	Оптимальный денежный поток
	Дефицитный денежный поток
Вид валюты	Денежный поток в национальной валюте
	Денежный поток в зарубежной валюте

В зависимости от масштаба обслуживания финансово-хозяйственных процессов самым обобщающим является денежный поток организации, характеризующий поступление и выбытие денежных средств в целом на уровне организации. Денежный поток структурного подразделения становится предметом отдельного исследования при выделении филиалов, отделов и иных подразделений организации. Денежный поток отдельной хозяйственной операции возникает в связи с воз-

можностью выделить отдельную финансово-хозяйственную операцию из совокупности и рассмотреть возникающий денежный поток по данной операции.

Деятельность организации можно разделить на текущую, финансовую и инвестиционную деятельность. Значит, можно выделить как совокупный денежный поток, так и денежный поток от текущей или финансовой, или инвестиционной деятельности.

По направлению движения денежных средств выделяют входящий денежный поток, состоящий из поступлений, и исходящий денежный поток, состоящий из выплат организации.

В зависимости от сферы обращения существует внешний и внутренний денежный поток. Внешний денежный поток характеризует как поступления от физических и юридических лиц, так и выплаты указанным лицам, что способствует увеличению или уменьшению денежного остатка организации. Внутренний денежный поток характеризует смену места нахождения и формы денежных средств внутри организации.

По форме осуществления в безналичной и наличной форме выделяют безналичный денежный поток, состоящий из записей на бухгалтерских счетах организации, и наличный денежный поток.

По методу оценки во времени выделяют текущий денежный поток и будущий денежный поток. Текущий денежный поток есть единая величина денежного потока, приведенная по стоимости к текущему моменту времени. Будущий денежный поток характеризует данную единую величину денежного потока, приведенную по стоимости к конкретному предстоящему моменту времени. Это основа дисконтирования.

В зависимости от достаточности объема денежный поток классифицируется на избыточный, оптимальный и дефицитный денежный поток. Избыточный денежный поток характеризует превышение поступлений денежных средств над текущими потребностями организации. И наоборот, нехватка поступлений денежных средств для удовлетворения текущих потребностей организаций представляет собой дефицитный денежный поток.

Оптимальный денежный поток характеризует баланс между поступлениями и использованием денежных средств, способствуя формированию оптимального остатка, позволяющего выполнять обязательства своевременно, и поддерживая максимально возможную рентабельность.

По видам валют денежный поток может осуществляться как в национальной валюте, так и в зарубежной валюте [7].

Согласно Приказу Министерства Финансов РФ от 02.02.2011 № 11н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011)», в отчете о движении денежных средств (Форма № 4) отражаются платежи организации и поступления в организацию денежных средств и денежных эквивалентов (далее – денежные потоки организации), а

также остатки денежных средств и денежных эквивалентов на начало и конец отчетного периода.

Основной целью отчета о движении денежных средств является предоставление информации о поступлении и выбытии денежных средств в разрезе текущей, финансовой и инвестиционной деятельности организации. Данный отчет необходим как внутренним пользователям (руководство организации), так и внешним пользователям (инвесторам, кредиторам).

В данном отчете необходимо проводить четкое разграничение между денежными средствами, сформированными в ходе производственно-хозяйственной деятельности, и средствами, получаемыми от внешних источников в качестве дополнительного финансирования [1].

Составными частями отчета о движении денежных средств являются поступление и выбытие денежных средств в разрезе текущей, финансовой и инвестиционной деятельности организации.

Текущая деятельность организации содержит воздействие на денежные средства производственных и хозяйственных процессов, влияющих на размер прибыли организации. К данной категории относят такие процессы, как реализация продукции (товаров и/или услуг), приобретение продукции, необходимой в процессе осуществления деятельности организации, выплаты по заработной плате сотрудникам, выплата налогов.

Финансовая деятельность организации включает получение от собственников и возврат собственникам средств для деятельности организации, различные операции по выкупленным акциям и т.д.

Приобретение и реализация основных средств, ценных бумаг, выдача кредитов входит в инвестиционную деятельность организации [3].

В соответствии с требованиями МСФО 7 (IAS), ПБУ 23/2011 ввел новое понятие – «денежные эквиваленты». Под ними понимаются высоколиквидные финансовые вложения, способные трансформироваться в денежные средства, и подверженные незначительному риску потери стоимости. В учетной политике организации указывается информация о том, какие финансовые вложения относятся организацией к денежным эквивалентам.

Включение денежных эквивалентов в отчет о движении денежных средств способствует расширению информации для пользователей, так как в нем будут отражены временно свободные деньги, которые вложены в ценные бумаги.

Составление отчета о движении денежных средств происходит за счет информации, содер-

жащейся в отчете о прибылях и убытках (форма № 2). Данный отчет показывает, насколько рентабельной была деятельность организации за определенный период, но не может показать как поступление, так и выбытие денежных средств в разрезе текущей, финансовой и инвестиционной деятельности.

Отчет о прибылях и убытках формируется по методу начисления, то есть доходы и расходы признаются в периоде их возникновения, а не в периоде поступления и выбытия денежных средств.

Для выявления движения денежных потоков отчет о прибылях и убытках изменяют с помощью корректировок, в соответствии с которыми доходы признаются только в размере фактически полученных денежных средств, а расходы в объеме фактических выплат.

Существует два метода изменения отчета о прибылях и убытках: прямой и косвенный.

Под прямым методом понимается изменение каждой строки формы № 2, в процессе чего определяется фактическое поступление и выбытие денежных средств.

Напротив, косвенный метод не предполагает изменения каждой строки формы № 2. Здесь отправной точкой расчетов является величина годовой прибыли (убытка) за рассматриваемый отчетный период, которую корректируют, прибавляя все расходы, не связанные с денежным потоком (например, амортизация), и вычитая все доходы, не связанные с денежным потоком.

Также перед составлением отчета о движении денежных средств необходимо выяснить, какая строка бухгалтерского баланса на протяжении по крайней мере двух периодов являлась источником образования денежного потока, а какая вызывала его расход. Это делается при помощи таблицы, показывающей источники образования и потребления фондов организации. То есть, сначала рассчитывается изменение каждой балансовой статьи, после чего данное изменение относят в источники или потребление денежных фондов, в соответствии с этими правилами источником имеющихся в наличии денег является любое увеличение статьи, отнесенной к «Обязательствам» или к «Собственному капиталу». Например, банковский кредит. Любое уменьшение активных счетов также является источником образования денежного потока. Например, продажа внеоборотных активов [5].

Сформированный отчет о движении денежных средств дает информацию, необходимую для оценки:

- объема денежного оборота организации;
- перспективной возможности создания организацией чистого денежного потока (прирост поступлений над выбытием денежных средств);
- способности организации выполнять свои обязательства с собственниками, кредиторами, персоналом, бюджетом;
- способности организации генерировать достаточное количество денег в соответствии с форс-мажорными обстоятельствами и возможностями;

– эффективности операций по финансированию инвестиционных проектов.

Внешние пользователи (инвесторы, кредиторы, прочие контрагенты) могут с помощью отчета о движении денежных средств могут осуществить следующие действия:

- оценить изменения в чистых активах организации, в том числе платежеспособности и ликвидности;
- разрабатывать формы для оценки и сопоставления дисконтированной стоимости будущих денежных потоков;
- изучить связь между рентабельностью и чистым движением денежных средств и влиянием изменения цен.

В системе управления денежными потоками организации объектом управления являются, соответственно, денежные потоки, а субъектом управления является финансовая служба организации, состав и численность которой зависит от размера, структуры организации, количества операций, направлений деятельности.

В малых организациях главный бухгалтер часто совмещает функции начальников планового и финансового отделов. В средних организациях выделяют бухгалтерию, отдел финансового планирования и оперативного управления. В крупных компаниях структура финансовой службы существенно расширяется: финансовый директор возглавляет работу бухгалтерии, отдела финансового планирования и оперативного управления, аналитического отдела, отдела ценных бумаг и валют.

К элементам системы управления денежными потоками организации относят финансовые методы и инструменты, нормативно-правовое, информационное и программное обеспечение.

К финансовым методам, воздействующим на денежный поток организации относят:

- систему расчетов с дебиторами и кредиторами;
- взаимоотношения с собственниками (учредителями, акционерами);

- взаимоотношения с контрагентами, государственными органами;
- кредитование, инвестирование, страхование, факторинг.
- налогообложение.

Финансовые инструменты объединяют деньги, кредиты, налоги, инвестиции, цены, различные формы расчетов, ценные бумаги, нормы амортизации, дивиденды, депозиты и прочие финансовые инструменты.

Нормативно-правовое обеспечение, как правило, включает в себя систему государственных законодательно-нормативных актов, установленных норм и нормативов, устава хозяйствующего субъекта, договорной базы, внутренних приказов и распоряжений организации.

Внутрифирменная информация играет важную роль в системе управления денежными потоками, так как в современных условиях своевременное получение информации и оперативное реагирование на нее является фактором успеха в управлении организацией.

Программное обеспечение системы управления денежными потоками организации включает в себя различные прикладные бухгалтерские программы. Они обеспечивают финансово-менеджера учетной и аналитической информацией. Выбор подобного прикладного продукта опирается на соответствие данного программного продукта действующему законодательству, а также на удовлетворение требований надежности, достоверности и прозрачности информации и гибкости настроек под особенности бизнеса организации.

Таким образом, система управления денежными потоками организации представляет собой совокупность методов, инструментов, приемов воздействия со стороны финансовой службы организации на денежные потоки с целью достижения поставленной цели. [4]

#### *Библиографический список*

1. Российская Федерация. Законы. Министерство финансов «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Отчет о движении денежных средств» (ПБУ 23/2011) [Текст]: Приказ Минфина РФ от 02.02.2011 №11н;
2. *Абрамян, А. К.* Теоретическое представление категории «денежные потоки» [Текст] / А. К. Абрамян, О.Г. Коваленко // Молодой ученый. – 2012. – №1. – Т. 1.
3. Денежный поток [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.financial-lawyer.ru/newsbox/upravlcencu/finansovoe\\_planirovanie/124-528089.html](http://www.financial-lawyer.ru/newsbox/upravlcencu/finansovoe_planirovanie/124-528089.html).
4. Классификация денежных потоков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://controlcashflow.ru/publ/klassifikacija\\_denezhnykh\\_potokov/1-1-0-19](http://controlcashflow.ru/publ/klassifikacija_denezhnykh_potokov/1-1-0-19).
5. *Логинова, Т. В.* Денежные потоки организации и их отражение в российской и международной практике [Текст] / Т. В. Логинова // Актуальные вопросы экономических наук: материалы II междунар. науч. конф. (г. Уфа, апрель 2013 г.). – Уфа: Лето, 2013.
6. Управление денежными потоками на предприятии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru/2015/1054/9046>;
7. *Уварова, А. А.* Управление денежными потоками. [Электронный ресурс] / А. А. Уварова // Я номер один. – Режим доступа: [http://alfaseminar.ru/ya\\_nomer\\_odin\\_zhurnal](http://alfaseminar.ru/ya_nomer_odin_zhurnal);

УДК 336.663

## ОЦЕНКА ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ С УЧЁТОМ ФАКТОРА ВРЕМЕНИ

*Д. А. Генералова*

**Аннотация.** В статье представлена оценка дебиторской задолженности с учётом фактора времени. Особенностью подхода является расчёт дисконтированной суммы дебиторской задолженности и на основе неё получения среднего срока до погашения с учётом временной стоимости платежей (дюрации). Данная методика позволит включить учёт в повседневную практику экономического анализа предприятия.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, анализ, стоимость, дюрация.

## RECEIVABLES ASSESSMENT TAKING INTO ACCOUNT TIME FACTOR

*D. A. Generalova*

**Abstract.** Receivables assessment taking into account time factor is presented in article. Feature of approach is calculation of the discounted sum of receivables and on the basis of it obtaining average term before repayment taking into account the temporary cost of payments (duration). This technique will allow to include the account in daily practice of the economic analysis of the enterprise.

**Keywords:** receivables, accounts payable, analysis, cost, duration.

Средства, поступающие от дебиторов, являются основным источником финансовых поступлений предприятий различных сфер деятельности. Несвоевременная оплата покупателями своих обязательств приводит к дефициту денежных средств, увеличивает потребность организации в оборотных активах и ухудшает её финансовое состояние. В то же время предприятие активно использует средства кредиторов, формируя за счёт этого источника значительную часть оборотных средств. Грамотное управление дебиторской задолженностью является инструментом маркетинговой политики, регулирования объёмов продаж. В свою очередь кредиторская задолженность является дополнительным, а главное, дешевым источником привлечения заёмных средств.

Наличие дебиторской и кредиторской задолженностей является неотъемлемой необходимостью в условиях функционирования предприятия в системе современных финансовых отношений, при которых используются безналичные способы расчёта, и срок факта продажи не всегда совпадает с датой оплаты. Отсрочка по платежам может служить мощным маркетинговым инструментом предприятия, однако может свидетельствовать и о серьёзных финансовых затруднениях. Состояние дебиторской и кредиторской задолженностей, их размер и качество оказывают существенное влияние на финансовое состояние организации.

Дебиторская задолженность является важным компонентом ненормируемых оборотных средств. Она определяется как сумма долгов, при-

читающихся хозяйствующему субъекту от покупателей и прочих дебиторов по текущим операциям.

Величина дебиторской задолженности зависит от множества внутренних и внешних факторов.

К внешним факторам относятся:

- состояние экономики в стране (спад, подъём производства, размер инфляции, состояние платежеспособного спроса);
- состояние расчётов в стране (кризис неплатежей, размер денежной массы);
- вид продукции, состояние конкуренции по данному виду экономической деятельности;
- ёмкость рынка и степень насыщенности (при высоком насыщении рынка возникают трудности с реализацией продукции).

Внутренние факторы:

- кредитная политика предприятия (установление сроков и условий предоставления кредитов, скидки при своевременной или досрочной оплате счетов, неверно установленные критерии кредитоспособности, риски);
- виды расчётов, используемых предприятием (использование расчётов, гарантирующих платеж, сокращает размеры дебиторской задолженности);
- состояние контроля за дебиторской задолженностью;
- профессионализм финансового менеджера, занимающегося управлением дебиторской задолженностью.

В начале 2008 г. доля дебиторской задолженности в общей сумме оборотных активов по видам экономической деятельности экономики РФ достигала 55,5 %, на начало 2009 г. этот показатель уменьшился до 52,5 %, но в последующие годы наблюдался медленный рост дебиторской задолженности, и на конец 2012 г. её доля в оборотных активах составила 54,6 %.

Доля просроченной дебиторской задолженности на конец кризисного 2008 г. составляла 8 %, в последующие годы происходило плавное снижение этого показателя, и на начало 2012 г. он составил 5,3 %. Основную долю просроченной дебиторской задолженности составляет задолженность покупателей – около 79 %.

Дебиторскую задолженность можно классифицировать по различным критериям. Различные формы классификации содержатся в пособиях и учебниках по анализу финансового состояния, финансовому менеджменту. В большей степени интересуют те классификации, которые доступны рядовому аналитику, могут быть почерпнуты из стандартных отчётных форм.

В относительно недавнем прошлом имелась подробная группировка дебиторской задолженности, которая была представлена в документах бухгалтерской отчётности. Реформирование отчётности привело к значительному сокращению её информативности, и наиболее явно это проявилось именно в представлении дебиторской задолженности. динамика этих изменений представлена в табл. 1.

Таблица 1

Эволюция представления дебиторской задолженности в балансе предприятия

Вид дебиторской задолженности по срокам погашения	До 1996 г.	1997–1999 гг.	2002–2003 гг.	2004–2005 гг.	2006–2010 гг.	2011 г. и далее
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчётной даты)	Покупатели и заказчики	Покупатели и заказчики	Покупатели и заказчики	Покупатели и заказчики	Покупатели и заказчики	Дебиторская задолженность (согласно приказу Минфина России от 02.07.2010 №66н дебиторская задолженность представлена одной позицией без обозначения сроков погашения)
	Векселя к получению	Векселя к получению	Векселя к получению	–	–	
	Задолженность дочерних и зависимых предприятий	Задолженность дочерних и зависимых предприятий	Задолженность дочерних и зависимых предприятий	–	–	
	Задолженность участников по взносам в уставный капитал	–	Задолженность участников по взносам в уставный капитал	–	–	
	Авансы выданные	Авансы выданные	Авансы выданные	–	–	
	Прочие дебиторы	Прочие дебиторы	Прочие дебиторы	–	–	
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчётной даты)	Покупатели и заказчики	Покупатели и заказчики	Покупатели и заказчики	Покупатели и заказчики	Покупатели и заказчики	
	Векселя к получению	Векселя к получению	Векселя к получению	Векселя к получению	–	
	Задолженность дочерних и зависимых предприятий	Задолженность дочерних и зависимых предприятий	Задолженность дочерних и зависимых предприятий	Задолженность дочерних и зависимых предприятий	–	
	Задолженность участников по взносам в уставный капитал	Задолженность участников по взносам в уставный капитал	Задолженность участников по взносам в уставный капитал	–	–	
	Авансы выданные	Авансы выданные	Авансы выданные	Авансы выданные	–	



Анализ таблицы 1 показывает, что объём представления краткосрочной дебиторской задолженности уменьшился с шести позиций до одной. Сначала была исключена задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал, затем задолженность дочерних и зависимых обществ. Авансы выданные переместились в форму № 5, исчезла задолженность по векселям. Но и сама форма № 5 подверглась значительным изменениям. Исчез оборот по обоим видам задолженности, в то время как многие исследователи настаивали на определении коэффициентов оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей не по выручке, а по соответствующим величинам оборота. Исчезла просроченная задолженность. Наконец, с 2011 г. форма № 5 упраздняется. При сокращении информации в балансе предприятия это означает невозможность анализа дебиторской задолженности по данным официальной отчётности. Для её анализа требуются дополнительные данные, которые позволяют отслеживать движение дебиторской задолженности, анализировать её по составу и сроку, доли непросроченной задолженности. В приложении № 3 к приказу Минфина России от 02.07.2010 № 66н «О формах бухгалтерской отчётности организаций» приводятся рекомендованные для предприятия формы пояснений к годовой бухгалтерской отчётности. Но это только рекомендации, предприятия сами решают, как будут выглядеть эти пояснения.

По срокам образования и погашения дебиторская задолженность делится на нормальную, связанную с нормальным операционным циклом (к ней относится дебиторская задолженность, срок погашения которой ещё не наступил), и просроченную задолженность. В недавнем прошлом эти данные отражались в форме № 5. Такое представление очень важно. Динамика дебиторской задолженности мало о чём говорит, её увеличение может быть следствием роста объёма производства или увеличения продаж. Однако наличие дебиторской задолженности всегда является признаком финансовых осложнений.

Также очень полезно для анализа выделение задолженности по разным срокам образования (классификация по возрасту). Для предприятия имеет большое значение, насколько отвлечены средства – на неделю или на полгода.

Управление дебиторской и кредиторской задолженностями предприятия, выбор той или иной кредитной политики организации должны опираться на комплексный анализ задолженности. В научной и учебной литературе достаточно подробно изложена методика финансового анализа

дебиторской и кредиторской задолженностей, включая анализ динамики, структуры по экономическому составу и возрасту образования, оборачиваемости. Авторы также рекомендуют анализировать условия договоров, систему предоставляемых скидок и санкций за несвоевременную оплату. Сосредоточимся на относительно новом направлении анализа – учёте временной стоимости дебиторской и кредиторской задолженностей.

Для того, чтобы оценить потери от предоставления дебиторской задолженности, рассчитаем дисконтированную сумму дебиторской задолженности. Такую же процедуру затем произведем и для кредиторской задолженностей.

Для расчёта дисконтированной суммы дебиторской и кредиторской задолженностей будем использовать стандартную формулу NPV:

$$NPV = \sum_1^m \frac{PV_t}{(1+\frac{r}{12})^t}, \quad (1)$$

где NPV – дисконтированная сумма дебиторской или кредиторской задолженностей;

m – количество месяцев, за которое производится анализ;

$PV_t$  – первоначальная сумма дебиторской или кредиторской задолженности, возникшая в i-м месяце и не погашенная на момент анализа;

r – годовая ставка доходности;

t – количество месяцев, которые отделяют момент анализа от момента образования дебиторской, кредиторской задолженности.

Например, при расчёте дисконтированной суммы дебиторской задолженности за январь 2014 г. подставляем следующие значения (анализ на начало 2015 г.):

$$NPV = \frac{PV_{ДЗ\ янв\ 14}}{(1+\frac{r}{12})^{12}}, \quad (2)$$

где  $PV_{ДЗ\ янв\ 14}$  – дебиторская задолженность, возникшая в январе 2014 г. и непогашенная.

Для расчёта дисконтированной суммы дебиторской задолженности, возникшей в феврале, формула имеет вид

$$NPV = \frac{PV_{ДЗ\ фев\ 14}}{(1+\frac{r}{12})^{11}}, \quad (3)$$

Остальные расчёты проводятся аналогичным образом. Аналитик может вести расчёты в произвольной форме либо придерживаться алгоритма, заданного в таблицах 2 и 3.

Рассмотрим пример, в основе которого положены реальные данные по дебиторской и кредиторской задолженностям одного из предприятий г. Волгограда. Предприятие является торговым.

Таблица 2

Расчёт текущей стоимости дебиторской задолженности за 2012–2014 гг.

Месяц	Сумма, тыс. руб.	Возраст задолженности, мес.	Коэффициент дисконтирования $(1+r/12)^t$	Дисконтированная сумма дебиторской задолженности, тыс. руб.	Вспомогательная сумма (гр.3*гр.5)
<b>2012</b>					
Январь	273,94	36	1,431	191,46	6892,56
Февраль	0	35	1,417	0	0
Март	0	34	1,403	0	0
Апрель	383,51	33	1,389	276,17	9113,61
Май	657,45	32	1,375	478,17	15301,44
Июнь	383,51	31	1,361	281,72	8733,32
Июль	219,15	30	1,348	162,599	4877,7
Август	328,73	29	1,335	246,33	7143,57
Сентябрь	0	28	1,321	0	0
Октябрь	0	27	1,308	0	0
Ноябрь	986,18	26	1,295	761,38	19795,88
Декабрь	2246,29	25	1,282	1751,59	43789,75
<b>2013</b>					
Январь	379,49	24	1,27	298,87	7172,88
Февраль	387,51	23	1,257	308,24	7089,56
Март	570,53	22	1,245	458,36	10083,96
Апрель	664,65	21	1,232	539,32	11325,72
Май	390,92	20	1,22	320,38	6407,6
Июнь	257,63	19	1,208	213,25	4051,75
Июль	256,63	18	1,196	214,55	3861,9
Август	221,19	17	1,184	186,77	3175,09
Сентябрь	234,85	16	1,1733	200,29	3204,64
Октябрь	455,95	15	1,161	392,73	5890,98
Ноябрь	610,35	14	1,149	530,98	7433,75
Декабрь	705,65	13	1,138	620,03	8060,37
<b>2014</b>					
Январь	789,82	12	1,127	700,93	8411,16
Февраль	1023,78	11	1,116	917,64	10094,04
Март	2432,61	10	1,105	2202,21	22022,1
Апрель	2565,35	9	1,094	2345,6	21110,4
Май	936,9	8	1,083	865,21	6921,68
Июнь	1644,3	7	1,072	1533,67	10735,69
Июль	1044,32	6	1,062	983,8	5902,8
Август	1036,88	5	1,051	986,56	4932,8
Сентябрь	1579,35	4	1,041	1517,72	6070,88
Октябрь	9247,81	3	1,03	8975,83	26927,46
Ноябрь	101020,9	2	1,02	99030,39	198060,8
Декабрь	2777995,87	1	1,01	275045,42	275045,4
Сумма дебиторской задолженности на 01.01.2015	411732	–	–	403538,16	789641,2

Таблица 4

Расчёт текущей стоимости кредиторской задолженности за 2014 г.

Месяц	Сумма, тыс. руб.	Возраст задолженности t, мес.	Коэффициент дисконтирования $(1+r/12)^t$	Дисконтированная сумма кредиторской задолженности, тыс. руб.	Вспомогательная сумма (гр.3*гр.5)
Январь	0	12	1,127	0	0
Февраль	0	11	1,116	0	0
Март	6243,5	10	1,105	5652,16	56521,6
Апрель	8919,29	9	1,094	8155,26	73397,34
Май	11595,08	8	1,083	10707,86	85662,88
Июнь	17838,58	7	1,072	16638,37	116468,59
Июль	26757,87	6	1,062	25207,12	151242,75
Август	35677,17	5	1,051	33945,6	169728
Сентябрь	44596,46	4	1,041	42856,32	171425,28
Октябрь	62435,04	3	1,03	60598,83	181796,49
Ноябрь	89192,91	2	1,02	87435,46	174870,92
Декабрь	588673,22	1	1,01	582844,77	582844,77
Сумма кредиторской задолженности на 01.01.2015	891929,12	–	–	874041,75	1763958,59

Анализ данных таблиц 2 и 3 показывает, что кредиторская задолженность более чем в 2 раза превышает дебиторскую, причём предприятие не имеет просроченной кредиторской задолженности, и по срокам образования она значительно «короче» дебиторской. Проанализируем состояние дебиторской и кредиторской задолженностей с учётом фактора времени. Воспользовавшись формулами (1) – (3), получаем:

- дисконтированная сумма дебиторской задолженности равна 403 538,1 тыс. руб.;
- дисконтированная сумма кредиторской задолженности равна 874 041,8 тыс. рублей.

Интересно будет оценить потери дебиторской и кредиторской задолженностей за счёт отсрочки погашения (амортизация долга).

Потери от отсрочки погашения дебиторской задолженности составила 8 194 тыс. руб. (411 732 – 403 538,1). В то же время выигрыш от отсрочки погашения кредиторской задолженности составил 17 887 тыс. руб. (891 929 – 874 042). Таким образом, несмотря на значительно более протяжённый лаг образования дебиторской задолженности, кредитную политику предприятия можно признать экономически эффективной.

Следующей характеристикой, которую надлежит рассчитать, будет средний срок до погашения с учётом временной стоимости платежей. Этот показатель в инвестиционном анализе называется дюрацией и используется для анализа облигаций. Он рассчитывается по формуле:

$$D = \frac{\sum_{t=1}^m \frac{t_i \times PV_i}{(1+\frac{r}{12})^t}}{\sum_{t=1}^m \frac{PV_i}{(1+\frac{r}{12})^t}}, \quad (4)$$

где  $PV_i$  – первоначальная сумма дебиторской или кредиторской задолженности, возникшей в  $i$ -м месяце;

$t_i$  – количество месяцев, которые отделяют момент анализа от момента образования дебиторской, кредиторской задолженностей;

$m$  – количество месяцев, за которые проводится анализ.

По сути умножают средневзвешенные дисконтированные денежные потоки на срок до погашения, тем самым находя этот средний срок. Если дебиторская или кредиторская задолженность возникла однократно, то их дюрация совпадает со сроком возникновения.

Для расчёта дюрации можно воспользоваться вспомогательными графами (см. табл. 2, 3). Дюрация дебиторской (кредиторской) задолженности будет рассчитана как частное от деления итога гр. 6 на итог гр. 5.

Проделав эти расчёты, можно сделать окончательные выводы по сравнительному анализу дебиторской, кредиторской задолженностей, сравнению дисконтированных сумм дебиторской и кредиторской задолженностей и сроков предоставления кредита.

Показатель дюрации по дебиторской задолженности равен 1,95 мес., в то время как аналогичный показатель по кредиторской задолженности равен 2,02 месяца. Эти показатели иллюстри-

руют средний период до погашения с учётом временной стоимости денег.

Следует особо проследить, покрывает ли дисконтированная сумма кредиторской задолженности аналогичный показатель дебиторской задолженности или предприятие вынужденно изыскивать дополнительные ресурсы для инвестирования в дебиторскую задолженность.

Предложенная методика позволит включить учёт фактора времени в повседневную практику экономического анализа предприятия. Существующие в настоящее время методы финансового анализа излишне часто используют коэффициентный анализ, стараясь подогнать полученные результаты под некие нормативные значения либо сравнивая с ними. Не отказываясь полностью от коэффициентного анализа, следует больше времени уделять абсолютным показателям, корректируя их с учётом времени.

**Библиографический список**

1. Анализ финансовой отчётности [Текст] / под ред. О. В. Ефимовой, М. В. Мельник, 4-е изд., испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2009. – 451 с.

2. Воронченко, Т. В. Управление дебиторской задолженностью предприятия [Текст] / Т. В. Воронченко // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 7.

3. Зарецкая, В. Г. Эволюция финансовой отчётности в РФ и её влияние на процедуру анализа финансового состояния [Текст] / В. Г. Зарецкая // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2011. – № 29.

4. Мездриков, Ю. В. Аналитическое обеспечение управления дебиторской задолженностью [Текст] / Ю. В. Мездриков // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 5.

5. МСФО (IAS) «Финансовые инструменты: признание и измерение» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bmcenter.ru/Files/IAS-39>.

6. Петров, А. М. Организационный механизм контроля за движением дебиторской и кредиторской задолженности [Текст] / А. М. Петров // Экономический анализ: теория и практика. – 2006. – № 18.

7. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

УДК 330.11

**МЕТОДОЛОГИЯ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*А. И. Топоркова*

**Аннотация.** В статье рассматривается финансовый анализ как основная составляющая анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Анализируются методики оценки финансового состояния предприятий, даны общие характеристики рассмотренных методик. Обосновывается вывод о разрозненности результатов финансового анализа при выборе разных методик.

**Ключевые слова:** анализ финансово-хозяйственной деятельности, финансовый анализ, управленческий анализ, методы финансового анализа, финансовое состояние организации, методология.

**THE METHODOLOGY OF FINANCIAL ANALYSIS OF THE COMPANY**

*A. I. Toporkova*

**Abstract.** The article regards the financial analysis as the main component of the analysis of financial and economic activity of the enterprise. The methodology for assessing the financial condition of the enterprises are analyzed and, the general characteristics of the considered techniques are given. Given the proof of the fragmentation of the results of the financial analysis using different methodologies.

**Keywords:** analysis of financial and business activities, financial analysis, financial analysis methods, management review, the financial condition of the organization, methodology.

Априори финансовый анализ входит в общий анализ финансово-хозяйственной деятельности организации, который состоит из двух тесно взаимосвязанных разделов:

- финансового анализа;
- производственного управленческого анализа.

Данное разделение анализа на финансовый и производственный была вызвана существующим на практике разделением на бухгалтерский и управленческий учёт.

Финансовый анализ, который основан только на данных финансовой отчетности, становится

внешним, т.е. проводится за пределами предприятия его заинтересованными контрагентами, собственниками или государственными органами. Он содержит весьма ограниченную информацию о деятельности предприятия, не позволяет раскрыть всех секретов фирмы.

Внутрихозяйственный финансовый анализ помимо бухгалтерской отчетности также использует в качестве источника информации данные о технической подготовке производства, нормативную и плановую информацию и прочее.

В системе внутрихозяйственного производственного анализа происходит углубление финансового анализа за счет привлечения данных управленческого производственного учета.

Как правило, в процессе проведения анализа разные его виды используются в комплексе. Многообразие видов финансового анализа благоприятствует образованию объективных результатов, дающих всестороннюю характеристику деятельности хозяйствующих субъектов, выработке оптимальных управленческих решений.



Рис. 1. Взаимосвязь финансового анализа и анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия [1]

Многолетней практикой ученых-экономистов выработаны основные методы проведения анализа финансового состояния, которые описываются в трудах А. Д. Шеремета и Р. С. Сайфулиной, где используются горизонтальный, вертикальный, трендовый, коэффициентный и факторные методы [2].

В ходе горизонтального анализа выявляются абсолютные и относительные изменения величин различных статей баланса за анализируемый период.

Целью вертикального анализа является вычисление удельного веса отдельных статей в итоге баланса.

Трендовый анализ заключается в сопоставлении величин балансовых статей за период с целью выявления тенденции.

В ходе коэффициентного анализа происходит изучение уровней и динамики относительных показателей финансового состояния, рассчитываемые как отношения величин балансовых статей или других абсолютных показателей, которые выводятся на основе отчетности или бухгалтерского учета.

В ходе анализа финансовых коэффициентов их значения сравниваются с базисными величинами. А также изучают их динамику за отчетный период и за ряд смежных периодов. Помимо финансовых коэффициентов в анализе финансового

состояния большое значение имеют абсолютные показатели, которые рассчитываются на основе отчетности, такие, как чистые активы, собственные оборотные средства, показатели обеспеченности запасов собственными оборотными средствами. Данные показатели являются критериальными, поскольку с их помощью формулируются критерии, позволяющие определить качество финансового состояния. В результате анализа, согласно данной методике, можно выделить виды финансового состояния:

- абсолютная устойчивость финансового состояния;
- нормальная устойчивость финансового состояния;
- неустойчивое финансовое состояние;
- кризисное финансовое состояние.

Отличительной чертой и достоинством данной методики можно назвать то, что в ходе ее применения осуществляется анализ необходимого прироста собственного капитала, что позволяет менеджерам разрабатывать **концертные** мероприятия для дальнейшей деятельности предприятия.

Недостатком данной методики можно считать то, что в ней не рассматривается, несмотря на верную группировку финансовых коэффициентов, внутригрупповая оценка экономического состояния организации.

В. В. Ковалев считает, что финансовое состояние предприятия характеризуется его платежеспособностью, целесообразностью и правильностью вложения финансовых ресурсов в активы, наличием у предприятия оборотных средств, эффективностью их использования [3]. Согласно методике данного автора, анализ финансового состояния производится в виде двухмодульной структуры:

- экспресс-анализ или чтение отчета (отчетности);
- углубленный анализ финансово-хозяйственной деятельности.

Экспресс-анализ применяется в случае необходимости получения оперативного и общего представления об объекте анализа. На основании данных экспресс-анализа определяется дальнейшая потребность в углубленном анализе финансово-хозяйственной деятельности.

По мнению Г. В. Савицкой, финансовое состояние предприятия следует характеризовать системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность предприятия самофинансировать свою деятельность на данный момент времени [4]. В качестве предмета анализа в данной методике выступают причинно-следственные связи экономических процессов и явлений, выявив которые, становится вполне возможно оперативно осуществлять расчеты изменения основных результатов хозяйственной деятельности за счет определенных факторов, а также корректировать суммы прибыли, безубыточного объема продаж, запаса финансовой устойчивости, себестоимости единицы продукции при изменении условий хозяйствования. В качестве предмета анализа выступают финансовые ресурсы, рентабельность, прибыль, инвестиционная деятельность, финансовое состояние, диагностика банкротства, финансовые результаты, а также формирование, размещение и использование капитала.

Особенностью и достоинством данной методики является то, что в ней применяется метод сравнения фактических результатов организации с результатами деятельности за прошлые года.

Недостатком методики является сложность ее восприятия и сложность расчетов финансовых коэффициентов.

Анализ финансового состояния по методике О.В. Ефимовой производится несколько этапов.

На первом, предварительном, этапе производится оценка финансового положения предприятия на основе данных бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах и пояснений к

ним. На этом этапе происходит формирование представления о деятельности предприятия, становится возможным найти изменения в составе имущества и его источников, а также установить взаимосвязи между показателями.

При переходе на второй этап анализа финансового состояния, О. В. Ефимова предлагает сгруппировать все оборотные средства по степени риска, в результате чего можно дать объективную оценку их ликвидности. Так как для построения такой группировки данных бухгалтерского и статистического учета становится недостаточно, то привлекаются данные внутреннего учета.

На третьем этапе методики анализа О. В. Ефимовой дается оценка структуры источников средств на основе следующих финансовых коэффициентов: независимости, финансовой устойчивости и финансирования.

На четвертом этапе анализа в данной методике необходим расчет коэффициентов оборачиваемости: текущих активов, дебиторской задолженности, товарно-материальных запасов по каждому виду (производственные запасы, топливо, готовая продукция и т. д.) [5].

Главной особенностью рассмотренной выше методики является то, что она советует нам использовать внутренний анализ для того, чтобы сделать окончательное заключение о финансовом положении предприятия. Расширение рамок информационной базы допускает углубить и качественно улучшить сам финансовый анализ. В соответствии с данной методикой анализ баланса и коэффициентов, рассчитанных на его основе, стоит разбирать в качестве предварительного ознакомления с финансовым положением организации.

Таким образом, во всех методиках для проведения анализа основным источником информации служит бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятия. На основе данных итогового финансового анализа осуществляется определение направлений организации финансов предприятия. При этом эффективность принимаемых управленческих решений зависит от того, насколько качественно проведен финансовый анализ. Качество оценки финансового состояния зависит от применяемой методики, достоверности данных отчетности, а также от компетентности лица, принимающего решение в области финансовой политики и выбирающего ту или иную методику проведения финансового анализа. Основным различием рассмотренных выше отечественных методик является разрозненность в этапах проведения анализа финансового состояния.

В настоящее время, помимо широко используемых методов традиционного финансового анализа деятельности организации по балансовым показателям, широко применяются и внедряются зарубежные методики анализа, адаптированные к современным условиям хозяйствования на российском рынке. Среди них можно отметить: бенчмаркинг, ABC-метод, SWOT-анализ [6]. Однако можно согласиться с мнением ряда аналитиков, которые считают, что западный опыт не применим в российских условиях.

Бенчмаркинг представляет собой искусство нахождения или выявления того, что другие делают лучше всех, с последующим изучением, усовершенствованием и применением чужих методов работы. В развитых странах этот метод давно пользуется симпатией предпринимателей и успешно применяется в практике японских, американских, западноевропейских и скандинавских бизнесменов [7].

Применение бенчмаркинга состоит в упрощенном варианте из четырех последовательных действий:

1. Осознание и анализ деталей собственных бизнес-процессов.
2. Анализ бизнес-процессов других компаний.
3. Сравнение результатов своих процессов с результатами анализируемых фирм.
4. Введение качественных и (или) количественных изменений для преодоления отрыва.

Несмотря на устойчивую модернизацию работы предприятия за счет постоянного сравнения итогов работы с аналогичными элементами более успешных организаций, бенчмаркетинг имеет и ряд недостатков, таких как сложность получения информации о деятельности других компаний, высокая цена данного исследования, непрозрачность рынка, отсутствие в открытом доступе информации для сравнения, неразвитость методологии и инфраструктуры бенчмаркинга в России [7].

Однако следует заметить, что за последние 3 года наиболее крупные компании, действующие на территории РФ, всё активнее применяют эту методику, и с каждым годом их число растет.

Метод ABC-анализа – способ формирования и контроля состояния запасов, заключающийся в разбиении номенклатуры  $N$  реализуемых товарно-материальных ценностей на 3 неравномоощных подмножества  $A$ ,  $B$  и  $C$  на основании некоторого формального алгоритма [8].

По своей сути ABC-анализ выглядит как ранжирование ассортимента по разным параметрам. Ранжировать возможно и складские запасы, и

покупателей, и поставщиков, и длительные периоды продаж, то есть всё, что имеет достаточное количество статистических данных. Итогом проведения ABC-анализа является группировка объектов по степени влияния на общий результат.

К сожалению, данный метод на российских предприятиях используется крайне редко, однако именно этот метод способствует более эффективному управлению запасами.

Методология SWOT-анализа предполагает, во-первых, выявление внутренних сильных и слабых сторон фирмы, а также внешних возможностей и угроз и, во-вторых, установление связей между ними. Данный анализ относят к группе ситуационных [9].

Немаловажно, что в настоящее время данный метод достаточно активно используется при формировании стратегий развития организаций, однако практика показывает, что в большинстве SWOT-анализов имеются типичные ошибки, которые свидетельствуют о слабом понимании сути данного инструмента и нарушении правил методики его проведения. Что говорит о сложностях внедрения данного метода в России.

Можно сделать вывод, что финансовый анализ является базой, на которой строится разработка перспективной финансовой политики предприятия, и от выбора метода проведения финансового анализа зависит результативность принятых в дальнейшем управленческих решений. Очевидно и то, что для всестороннего и объективного изучения эффективности деятельности коммерческих предприятий необходима разработка методик экономических исследований, позволяющих своевременно выявлять складывающиеся неблагоприятные ситуации. Этому поспособствует введение маркетинговых служб на предприятии.

Несмотря на то, что российские предприниматели используют преимущественно отечественные методики проведения финансового анализа, стоит отметить эффективность зарубежных методик. Но в связи с неразвитостью методологии и инфраструктуры иностранных методик анализа финансового состояния на территории России они не могут применяться в отечественных компаниях из-за слабого понимания сути данных инструментов и нарушения правил методики их проведения. Для объективного проведения зарубежных методик анализа нужны хорошо подготовленные эксперты с глубоким пониманием тенденций развития рынка и его текущего состояния. Но, не взирая на это, ряд компаний начинают успешно внедрять и реализовывать зарубежные методики анализа, что продвигает их постепенное развитие на территории России.

**Библиографический список**

1. Анализ финансовой отчетности [Текст]: учеб. пособие / под ред. О. В. Ефимовой, М. В. Мельник – М.: Омега-Л, 2009. – 408 с.
2. Богомолова, Е. В. Совершенствование методологии экономического анализа на современном этапе развития России [Текст] / Е. В. Богомолова // Аудит и финансовый анализ. – 2005. – № 1.
3. Бурлуцкая, О. А. HR-бенчмаркетинг [Текст] / О. А. Бурлуцкая // Двадцать восьмые Международные Плехановские чтения. – 2015. – № 2.
4. Ковалев, В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры [Текст] / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 560 с.
5. Патрахина, Т. Н. SWOT-анализ как инструмент планирования стратегии образовательной организации [Текст] / Т. Н. Патрахина // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2015. – № 2.
6. Родников, А. Н. Логистика: Терминологический словарь [Текст] / А.Н. Родников. – М.: Экономика, 1995. – 251 с.
7. Савицкая, Г. В. Экономический анализ [Текст]: учебник / Г. В. Савицкая. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 649 с.
8. Шуляк, П. Н. Цели и содержание финансового анализа [Текст] / П. Н. Шуляк // Аудит и финансовый анализ. – М., 4'95.
9. Шерemet, А. Д. Методика финансового анализа [Текст] / А. Д. Шерemet, Р. С. Сайфулина. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 208 с.

УДК 336.722.8

**МЕТОДЫ АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ОРГАНИЗАЦИИ**

*К. В. Казарян*

**Аннотация.** Статья посвящена основным методам измерения денежных потоков предприятия и основным этапам их анализа. Показаны ключевые моменты прямого и косвенного методов измерения денежных потоков, их преимущества и недостатки.

**Ключевые слова:** денежные потоки, движение денежных средств, денежные средства, косвенный метод, прямой метод, организация, коэффициентный метод.

**METHODS OF THE ANALYSIS OF CASH FLOWS OF THE ORGANIZATION**

*K. V. Kazaryan*

**Abstract.** Article is devoted to the main methods of measurement of cash flows of the enterprise and their main analysis stages. The key moments of direct and indirect methods of measurement of cash flows, their advantages and shortcomings are shown.

**Keywords:** cash flows, cash flow, money, indirect method, direct method, organization, coefficient method.

Непосредственное влияние на текущее финансовое состояние организации оказывает эффективность управления денежными потоками. На российских предприятиях контроль и систематический учет движения денежных средств способствуют обеспечению их устойчивости и платежеспособности в текущем и будущем периодах.

К наиболее важным вопросам эффективности деятельности организации в контексте общей финансовой стратегии относится анализ и прогнозирование состояния денежных ресурсов. Каждая организация в любой момент времени должна располагать определенным объемом денежных средств для обеспечения непрерывного и высокоэффективного функционирования, своевременности расчетов по обязательствам. По мнению Т. В. Тимофеева «денежные средства составляют своеобразную кровеносную систему любой фирмы, и в

случае нарушения этой системы деятельность предприятия будет парализована» [4, с. 5].

Денежные средства представляют собой наиболее ликвидную часть активов, которая включает в себя денежную наличность и вклады до востребования, «эквиваленты денежных средств – краткосрочные, высоколиквидные вложения, легко обратимые в определенную сумму денежных средств и подвергающиеся незначительному риску изменения ценности» [1, с. 156].

При исследовании эффективности использования денежных средств и их состояния необходимо различать такие понятия, как движение денежных средств и поток денежных средств. Движение денежных средств – все валовые денежные поступления и выплаты предприятия вне зависимости от времени. В свою очередь поток денежных средств имеет непосредственную связь



с конкретным периодом времени и представляется собой, по мнению Т. В. Тимофеева, «совокупность поступлений и выплат предприятием денежных средств за этот период» [4, с. 19].

Денежный поток представляет собой агрегированное понятие, включающее многочисленные виды потоков, которые обслуживают хозяйственную деятельность предприятия.

Для эффективного управления денежным потоком и упорядочения информации используется следующая основная классификация их.

1. По видам хозяйственной деятельности.

– *По операционной (текущей) деятельности.* Операционная деятельность организации – деятельность, главной целью которой является получение прибыли в соответствии с предметом деятельности (производство промышленной, сельскохозяйственной продукции, выполнение строительных работ, продажа товара).

– *По инвестиционной деятельности,* которая связана с приобретением зданий, оборудования, земельных участков, нематериальных и других внеоборотных активов.

– *По финансовой деятельности,* к которой относятся изменения величины и состава собственного капитала предприятия, заемных средств (поступления от выпуска ценных бумаг, предоставление займов другим предприятиям).

2. По направлению движению средств.

– *Положительный денежный поток* – поступление денежных средств от всех видов хозяйственной деятельности на предприятии.

– *Отрицательный денежный поток* – необходимые выплаты предприятия от осуществления всех видов хозяйственной деятельности.

3. По методу исчисления объема.

– *Валовый денежный поток,* характеризующий всю совокупность поступлений или расходования денежных средств в исследуемом периоде времени;

– *Чистый денежный поток* представляет собой разницу между поступлением и расходованием денежных средств.

4. По уровню достаточности объема.

– *Избыточный денежный поток,* при котором поступления денег превышают их реальную потребность.

– *Дефицитный денежный поток,* при котором поступление денег ниже, чем потребность в них.

5. По методу оценки во времени.

– *Настоящий период времени,* характеризующий денежные потоки как единую сопостави-

мую величину, которая приведена по стоимости к конкретному предстоящему моменту времени.

– *Будущий период времени,* характеризующий денежные потоки предприятия как единую сопоставимую величину, которая приведена по стоимости к конкретному предстоящему моменту.

Руководству организации необходима постоянная осведомленность о состоянии денежных средств для того, чтобы достигнуть наилучшего эффекта хозяйственной деятельности. Из этого следует, что необходимо провести оценку денежных потоков и их систематический детальный анализ.

Цель анализа денежных средств организации заключается в получении необходимого объема их параметров, которые дадут своевременную, объективную и точную характеристику поступлений и расходований денежных средств, состава, объема, структуры, объективных и субъективных, внешних и внутренних факторов, которые оказывают влияние на изменение денежных потоков.

«Задачами анализа денежных средств организации являются:

– оценка оптимальности объемов денежных потоков организации;

– оценка денежных потоков по видам хозяйственной деятельности;

– оценка состава, структуры, направлений движения денежных средств;

– оценка динамики потоков денежных средств;

– выявление и измерение влияния различных факторов на формирование денежных потоков;

– выявление и оценка резервов улучшения использования денежных средств;

– разработка предложений по реализации резервов повышения эффективности использования денежных средств» [1, с. 158].

Методика анализа денежных средств предполагает прохождение ряда этапов.

Первый этап подразумевает рассмотрение динамики объема формирования положительного денежного потока предприятия по его отдельным источникам. Целесообразно будет сопоставить темпы роста положительного денежного потока с темпами роста активов, прибылью от продаж, чистой прибылью.

На втором этапе анализа изучается динамика объема отрицательного денежного потока предприятия, его структуры по направлениям расходования денежных средств.

Анализ сбалансированности положительных и отрицательного денежных потоков по общему объему осуществляется на третьем этапе.

Четвертый этап предполагает определение роли чистой прибыли в формировании чистого денежного потока. Особое место уделяется характеристике структуры источников чистого денежного потока, т.е. степени его «качества». Если на лицо рост удельного веса чистой прибыли, которая получена за счет роста выручки от продаж и снижения себестоимости, то наблюдается высокий уровень «качества» денежного потока. Низкое качество денежного потока проявляется в том случае, если значительная часть его получена за счет роста цен на реализованную продукцию, которая обусловлена инфляцией, чрезвычайных событий.

На последнем этапе проводится коэффициентный анализ. На этом этапе рассчитываются относительные коэффициенты, которые характеризуют эффективность использования денежных средств на предприятии.

Одним из главных направлений анализа денежных потоков является обоснование степени достаточности или недостаточности формирования объема денежных средств в целом и по видам деятельности. В соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (далее – МСФО) и устоявшейся практикой подготовки отчетности о движениях денежных средств существует два метода измерения денежных потоков: прямой и косвенный. Рассмотрим подробнее эти два метода.

Прямой метод предполагает отражение в отчете данных о суммах поступления и расходования денежных средств по трем видам деятельности: инвестиционной, финансовой и текущей. Суть этого метода заключается в преобразовании выручки от продаж в чистую прибыль, последовательно корректировав затраты и поступления. При расчете данным методом исходным элементом является выручка.

Таблица 1

**Формирование денежных потоков от операционной деятельности прямым методом путем корректировки статей отчета о финансовых результатах**

Показатель	Формула расчета показателя
Поступление денежных средств от покупателей	Выручка – Увеличение дебиторской задолженности – Неденежные операции.
Денежные средства, выплаченные поставщикам и работникам	(Себестоимость) + (Управленческие и коммерческие расходы) – (Уменьшение запасов) + (Уменьшение кредиторской задолженности (торговой)) + Неденежные операции
Денежные средства, созданные операционной деятельностью до выплаты процентов и налога на прибыль	Поступление + (Выплаты)
Выплаченные проценты	(Расходы по процентам) + Увеличение кредиторской задолженности по процентам
Выплаченный налог на прибыль	(Расходы по налогу на прибыль) – (Уменьшение кредиторской задолженности по налогу на прибыль)
Сальдо денежных потоков от текущих операций	Поступления + (Выплаченные проценты) + (Выплаченный налог на прибыль)

*Примечание:* в скобках даны отрицательные величины

Достоинства прямого метода заключается в том, что он позволяет оценить общие суммы поступлений и платежей, увидеть те статьи, формирующие наибольшие притоки и оттоки в разрезе трех видов деятельности, и информацию, полученную с помощью данного метода, можно использовать при формировании бюджета денежных средств. Но тем не менее у этого метода есть и свой минус, который связан с тем, что он не раскрывает взаимосвязи полученного финансового результата и изменения денежных средств на счетах организации.

Косвенный метод основывается на анализе статей бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках. Этот метод позволяет определить величину денежного потока путем преобразования чистой прибыли предприятия в чистый денежный поток. В отличие от предыдущего метода, косвенный метод позволяет определить взаимосвязь полученного финансового результата с изменением величины денежных средств. Исходным элементом служит чистая прибыль. Этот метод базируется на изучении отчета о прибылях и убытках снизу вверх, из-за этого его так же называются «нижним», а прямой метод – «верхним».

Таблица 2

**Формирование отчета денежных средств от операционной деятельности с помощью косвенного метода**

Показатель	Формула расчета
Операционная прибыль до учета изменения оборотного капитала	Прибыль до налогообложения – (Амортизация) – Прибыль (Убыток) от продажи основных средств – (Расходы по процентам)
Денежные средства, созданные операционной деятельностью до уплаты налога на прибыль	Операционная прибыль до учета изменения оборотного капитала – Увеличение (Уменьшение) дебиторской задолженности – Увеличение (Уменьшение) запасов + Увеличение (Уменьшение) кредиторской задолженности
Чистые денежные средства от операционной деятельности	Денежные средства, созданные операционной деятельностью до уплаты налога на прибыль + увеличение (Уменьшение) кредиторской задолженности по процентам + (Расходы по процентам) + Увеличение (Уменьшение) кредиторской задолженности по налогу на прибыль + (Расходы по налогу на прибыль)

Примечание. В скобках даны отрицательные величины

Также косвенный метод дополняют расчетом коэффициентов. В данном случае он будет называться коэффициентным методом анализа денежных средств.

Основные коэффициенты, которые используют при расчетах.

– *Коэффициент ликвидности.* Этот коэффициент показывает уровень платежеспособности предприятия. Для того, чтобы обеспечить нужный уровень ликвидности, значение данного коэффициента не должно быть ниже единицы.

$$K_1 = ДС_{п} / ДС_{и}, \tag{1}$$

где  $K_1$  – коэффициент ликвидности;

$ДС_{п}$  – денежные средства, поступившие за период;

$ДС_{и}$  – денежные средства, израсходованные за период.

– *Коэффициент достаточности денежных средств, который характеризует ту их величину, которая идет на уплату обязательств предприятия.* Чем выше величина денежных средств по отношению к пассивам, тем больше уверенности в том, что предприятие сможет расплатиться по своим обязательствам текущими активами.

$$ДС_{к.д.}/ОП, \tag{2}$$

где  $ДС_{к.д.}$  – денежные средства на конкретную дату;

ОП – обязательства к погашению.

– *Интервал самофинансирования, в днях.* Этот показатель показывает тот период времени, в течении которого предприятие сможет осуществлять свою деятельность, обслуживая ее имеющимися денежными средствами и поступлениями от покупателей.

$$I_1 = (ДС + КФВ - ДЗ) / Р_{дс}, \tag{3}$$

где  $I_1$  – интервал самофинансирования;  
 $КФВ$  – средняя сумма краткосрочных финансовых вложений за период;

$ДЗ$  – средняя сумма краткосрочной дебиторской задолженности за период;

$Р_{дс}$  – среднедневной расход денежных средств.

– *Коэффициент Бивера.* Рассчитав данный коэффициент, можно определить риск банкротства предприятия. Нормальное его значение от 0,4 до 0,45. Если значение меньше 0,15, то у предприятия высокий риск банкротства.

$$(ЧП+Ам) / (ДО + КО), \tag{4}$$

где ЧП – чистая прибыль;

Ам – амортизация;

ДО, КО – долгосрочные и краткосрочные обязательства в средней оценке.

– *Коэффициент рентабельности положительного денежного потока* показывает, сколько прибыли приносит один рубль положительного денежного потока. Чем выше данное значение, тем эффективнее происходит управление денежным потоком.

$$Р_{дп}=Р_{ч}/ПДП, \tag{5}$$

где  $Р_{дп}$  – коэффициент рентабельности положительного денежного потока за период;

$Р_{ч}$  – чистая прибыль, полученная за период;

ПДП – положительный денежный поток за период.

Достоинства косвенного метода состоит в том, что он позволяет установить соответствия между финансовым результатом и собственными оборотными средствами. Однако присутствуют и свои недостатки в данном методе: нужно привлекать внутренние данные бухгалтерского учета, такие как Главная книга, а также высокая трудо-

емкость при составлении аналитического отчета внешним пользователем.

В процессе проведения аналитической работы прямой и косвенный метод дополняют друг друга и дают представление о движениях денежного потока на предприятии за конкретный период. Различия в полученных результатах расчетов денежного потока обоими методами относят только к операционной деятельности организации.

В итоге анализ денежных потоков предприятия позволяет получить информацию о:

- способности организации отвечать по своим обязательствам как в текущий момент времени, так и в перспективе;
- том как влияют на финансовое состояние организации ее инвестиционные и финансовые операции;
- расхождениях между реальным денежным потоком и чистой прибылью и причинах несоответствия, если такие имеются;
- влиянии решений, которые были приняты в прошлом области инвестиций и финансирования, на будущее состояние организации;
- возможностях организации получать прирост денежных средств в процессе деятельности;

– величине потребности во внешнем финансировании.

Соответствие структуры оборотных активов и краткосрочных обязательств по срокам и объемам и достаточность собственных оборотных средств – залог платежеспособности предприятия. По факту уровень платежеспособности непосредственно связан со свободными денежными ресурсами организации в тот момент, когда возникает необходимость погасить обязательства, и только в том количестве, которое для этого нужно.

#### **Библиографический список**

1. *Вахрушина, М. А.* Анализ финансовой отчетности [Текст] / М. А. Вахрушина, Н. С. Пласковой. – М.: Вузовский учебник. – 2008. – 367 с.
2. *Керимова, Ч. В.* Методика анализа денежных средств и денежных потоков организации [Текст] / Ч. В. Керимова // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 21.
3. *Мамедова, Г. К.* Информационная значимость отчета о движении денежных средств в отечественной и зарубежной практике [Текст] / Г. К. Мамедова // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 21.
4. *Тимофеева, Т. В.* Анализ денежных потоков предприятия [Текст]: учеб. пособие / Т. В. Тимофеева. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М., 2010. – 368 с.

# МЕНЕДЖМЕНТ И МАРКЕТИНГ В ОРГАНИЗАЦИИ

## MANAGEMENT AND MARKETING IN THE ORGANIZATION

УДК 339. 138

### ТАРГЕТИНГ И РЕМАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОДАЖ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

*М. В. Ефремова, А. С. Свитов*

**Аннотация.** В статье рассмотрены инструменты оптимизации рекламных кампаний в сети Интернет, способствующие поддержанию спроса и снижению рекламных расходов, что особенно актуально в период экономических кризисов.

**Ключевые слова:** интернет-маркетинг, целевая аудитория, таргетинг, ремаркетинг, контекстная реклама, таргетированная реклама.

### TARGETING AND REMARKETING AS TOOLS FOR PROMOTION SALES IN A CRISIS

*M. V. Efremova, A. S. Svitov*

**Abstract.** The article describes the tools for optimization advertising campaigns on the Internet, to maintain demand and lower advertising costs, which is especially important in times of economic crisis.

**Keywords:** Internet marketing, target audience, targeting, remarketing, contextual advertising, targeted advertising.

Интернет как коммуникативное пространство предлагает широкий спектр возможностей использования данной среды в коммерческих целях, особенно, для продвижения товаров и услуг. Маркетинговые коммуникации в сети могут существенно расширить клиентскую базу, способствуют формированию дополнительного потока клиентов. Бизнес, не имеющий своего онлайн-представительства, совершенно обоснованно может считаться устаревшим.

В современных условиях многие потенциальные покупатели в поисках интересующей их продукции обращают свой взор не на розничные точки продаж, а на онлайн-представительства – веб-сайты коммерческих организаций. Во многих случаях посетители не только получают определенную информацию на таких виртуальных площадках, но и совершают покупки.

В настоящее время наблюдается тенденция роста охвата аудитории русскоязычного интернета (Рунета), доля его проникновения в крупных городах с населением более 1 млн. чел. составила на 1 июня 2015 г. 70 %. В Москве и Санкт-Петербурге этот показатель соответственно равен 77 % и 80 %. Согласно данным Фонда «Общественное мнение» [4], за последние 2 года эти показатели выросли на 5–11 %. 76 млн. россиян (65 % совершеннолетнего населения страны) пользовались интернетом хотя бы раз в месяц, а 61,5 млн. – заходили в сеть ежедневно.

Процесс, в ходе которого посетитель веб-сайта с помощью различных инструментов переходит в категорию клиентов компании, совершая необходимые целевые действия, называется конверсией. Это один из важнейших параметров, который должен оценить интернет-маркетолог, проводя рекламную кампанию.

Маркетинговые инструменты продвижения услуг в сети Интернет весьма многочисленны. В их список, как правило, входят такие инструменты, как контекстная реклама на поисковых и тематических площадках, баннерная реклама, продвижение в поисковых системах, контент-маркетинг, размещение сайта в каталогах и рейтингах, тизерные сети, партнерские программы, реклама в социальных сетях и видеореклама [8].

Ситуацию, сложившуюся на рынке рекламных услуг России к сентябрю 2015 г., вполне можно охарактеризовать как кризисную. По данным Ассоциации коммуникационных Агентств России [7], за первое полугодие 2015 г. изменение рекламных расходов произошло на следующие величины (см. табл. 1).

Таблица 1

Динамика рекламных бюджетов медиарекламного рынка, %

Медиа сегмент	1 пол. 2015/1 пол. 2014
Телевидение (в том числе кабельно-спутниковое)	-22
Печатные СМИ	-33
Радио	-21
Наружная реклама	-27
Интернет (в том числе контекстная реклама)	+10
Другие	-16
Итого	-16

Снижение реальных доходов населения и покупательной способности населения в целом приводит к необходимости пересмотра рекламной политики многих предприятий. Необходимость реализации новых подходов становится очевидной.

Маркетинговые коммуникации в сети Интернет становятся приоритетным каналом взаимодействия с потенциальными потребителями. Ценность и приоритет в использовании сети Интернет обуславливают наличие следующих возможностей и преимуществ данной коммуникативной среды перед другими СМИ.

– Таргетинг – возможность ограничения целевой аудитории на основе определенных характеристик с целью проведения более результативной рекламной кампании. На текущий момент существует возможность ограничения аудитории продукта на основе таких факторов, как поведенческие и тематические характеристики, половозрастные, профессиональные и иные социально-демографические показатели. Важную роль играет возможность использования географического и временного таргетинга при проведении рекламных кампаний.

– Интерактивность – возможность взаимодействия потребителя с продавцом и его продуктом. Достигается за счет использования таких приемов, как email-рассылка, возможность использования бесплатной (пробной) версии продукта, онлайн-консультация и т.д.

– Гибкость – параметры рекламной кампании могут быть настроены и значительно скорректированы в самые короткие сроки.

– Трекинг – рекламодатель имеет возможность отслеживать и анализировать действия посетителей на сайте, процесс продвижения веб-страницы и продукта и соотносить их с конечными результатами.

К основным направлениям полноценного интернет-маркетинга услуг и товаров относятся мониторинг, управление репутацией, клиентская поддержка, продвижение [8]. Таким образом, в списке ключевых показателей эффективности (KPI) маркетингового отдела приоритетным становится повышение среднего чека, что должно привести компанию к росту прибыли, в то время как вопросы повышения узнаваемости бренда и лояльности клиентов считаются вторичными [1].

В ситуации сложной экономической обстановки компании должны разрабатывать последовательные программы в целях сохранения прибыли. Антикризисные меры, предпринимаемые в сфере интернет-маркетинга, должны быть в первую очередь направлены на снижение рекламных издержек, в том числе путем снижения стоимости контекстной или медийной рекламы, а также на повышение эффективности бесплатных рекламных каналов, которые могли бы стать дополнительным ресурсом привлечения клиентов.

Технологии таргетинга и ретаргетинга (ремаркетинга) широко применяются специалистами по рекламе, однако с теоретической точки зрения данные методики рассмотрены далеко не полностью. Для максимального сближения с потенциальной аудиторией целесообразно использовать такие технологии, как таргетинг и сегментирование. В данном случае указанные приемы позво-

ляют обеспечить наиболее тесную коммуникацию с определяемым рекламодателем сегментом целевой аудитории.

Под таргетингом мы будем понимать процедуру выделения аудитории, которая наиболее точно соответствует интересам рекламодателя. Другими словами, таргетированная аудитория – та, что соответствует определенному набору параметров, указанных рекламодателем в рекламной кампании. Так, для магазина, занимающегося продажей натуральной косметики, это, скорее всего, будут женщины в возрасте от 18 до 50 лет со средним или выше среднего доходом и проживающие в определенном населенном пункте (в котором находится магазин или куда возможна доставка продукции). В данном случае выделение из общей группы посетителей тех, кто проживают в определенном населенном пункте или регионе, то есть по географическому признаку, называется геотаргетингом. Аналогичным по своему механизму является метод сегментирования, который также позволяет работать именно с определенным сегментом целевой аудитории (к примеру, мужская и женская аудитории).

На практике геотаргетинг реализуется путем определения географического положения пользователя по его IP-адресу. При этом, к примеру, при заходе на сайт интернет-магазина программное обеспечение либо сразу определяет географию пользователя, либо же предлагает выбрать населенный пункт и уже только после этого демонстрирует релевантный контент. Возможности геотаргетинга при проведении рекламных кампаний распространены во многих рекламных системах, в том числе и в системах контекстной рекламы, таких как Яндекс Директ и Google AdWords. В большинстве случаев правильно подобранные настройки геотаргетинга позволяют существенно экономить рекламный бюджет, ограничив показ рекламных сообщений в нецелевые регионы.

Таргетинг может достигать своего максимального эффекта за счет подбора настроек по нескольким параметрам. Так, медийная рекламная сеть Soloway настраивает показы рекламных объявлений на основе не только геотаргетинга, но и тематических интересов пользователей путем предварительного анализа поведения множества пользователей сети Интернет, объединяя их в дальнейшем в группы по интересам, предполагаемому возрасту и полу.

Наибольшие возможности для таргетирования и сегментирования целевой аудитории предоставляют социальные сети. Кроме географического положения есть возможность указать такие

факторы, как социально-демографические, тематические и временные. Значительный интерес для рекламодателей представляет российская социальная сеть «ВКонтакте».

При размещении рекламы в данной сети есть возможность указать такие параметры, как населенный пункт, возраст, семейное положение, интересы пользователя, его учебное заведение или место работы, а также устройство, с которого был произведен выход в интернет и даже браузер.

Из этого следует, что таргетировать аудиторию можно через различные рекламные каналы, однако использование социальных сетей предоставляет для это наилучшие возможности.

Поведенческие технологии, используемые для повышения эффективности интернет-рекламы, вызывают особое внимание со стороны экспертов. По мнению многих специалистов, главные цели ремаркетинга – это увеличение продаж, повышение лояльности клиентов и узнаваемости бренда [3]. Данная технология за последнее десятилетие показала положительные результаты, однако в большинстве случаев использовалась в западных странах.

Ремаркетинг использовался крупнейшими интернет-магазинами США, такими как Amazon.com и Zappos.com, а такие компании, как Lenovo и Panasonic, смогли повысить уровень своих продаж на 20 % и 50 % соответственно [3].

С 2009 г. данная технология начала тестироваться компанией Google в русскоязычном сегменте Интернета. Суть данного инструмента такова, что онлайн-реклама показывается только тем пользователям, которые уже были на сайте рекламодателя, но по каким-либо причинам не совершили покупку или какое-либо иное необходимое действие. В данном случае целью является повторное привлечение заинтересованного пользователя на сайт и повторная попытка продажи рекламируемого продукта. Таким образом, технология ремаркетинга может быть охарактеризована как способ поиска дополнительных возможностей коммуникации с целевой аудиторией для повышения уровня продаж, возврата клиентов и совершения повторных продаж. К примеру, клиенту, который совершил покупку в данном интернет-магазине, может быть показана реклама сопутствующих товаров.

С другой же стороны, рекламное сообщение показывается на основе актуальной информации о том, какие именно целевые действия совершил пользователь: оформил заказ, положил товар в корзину и покинул сайт или же просто просмотрел страницы сайта. В такой ситуации человек,

положивший товар в корзину, но не оформивший до конца заказ, может считаться наиболее заинтересованным, и показ объявлений по технологии ремаркетинга будет особенно актуальным.

Все это означает, что технология ремаркетинга позволяет поддерживать контакт целевой аудитории с товаром или брендом. Ведь пользователю можно напомнить о наличии дополнительных товаров или аксессуаров, что в конечном итоге, вероятно, приведет к совершению дополнительных продаж и кросс-продаж.

На практике чаще всего реализуются следующие стратегии использования ретаргетинга:

- Показ объявлений всем пользователям, которые посетили сайт.

- Охват только тех пользователей, которые не совершили нужного целевого действия. В данном случае в объявлениях целесообразно показывать дополнительную информацию о скидках, акциях или распродажах, которая подтолкнет пользователя к покупке.

- Показ объявлений лицам, совершившим определенные действия на сайте, но не оплатившим заказ. Для таких посетителей рекламные сообщения будут своего рода напоминанием о необходимости завершить операцию.

- Охват пользователей, которые уже совершали покупки через данный веб-сайт. Подобные рекламные сообщения могут содержать информацию о сопутствующих или дополнительных товарах, которые могли бы заинтересовать данного клиента.

Настроить рекламную кампанию по условиям ретаргетинга позволяют далеко не все сервисы, более того, существуют лишь несколько рекламных сетей и сервисов, позволяющие осуществить данную возможность. Крупнейшей площадкой является сервис контекстной рекламы от Google – Google AdWords, но в российском сегменте популярна также отечественная система контекстной рекламы – Яндекс Директ, позволяющая размещать объявления на поисковых площадках Яндекса и сайтах – участниках рекламной сети Яндекса.

Как правило, ремаркетинг используется в модели бизнеса В2В, представленной в большинстве случаев интернет-магазинами, однако технические возможности позволяют применять данную технологию и к сектору В2С. В настоящее

время эта возможность осознается далеко не всеми компаниями.

По мнению российских и зарубежных экспертов, использование технологии ремаркетинга – актуальный тренд, который позволяет выгодно окупать вложенные средства.

Таким образом, в периоды ухудшения макроэкономических условий для компании выгодно проведение комплекса маркетинговых мероприятий, направленных на расширение возможностей использования средств интернет-маркетинга, в первую очередь, таких как ремаркетинг и таргетирование целевой аудитории. Основные преимущества использования данных технологий заключаются в повышении конверсии и увеличении доли завершенных заказов. Вследствие чего эффективность вложения средств – окупаемость инвестиций – возрастает, а стоимость привлечения одного клиента снижается.

#### Библиографический список

1. Вологина, О. В. Антикризисные решения для В-2-С: сегментирование и геотаргетинг [Текст] / О. В. Вологина // Интернет-маркетинг. – 2015. – № 4.
2. Гайдук, А. В. Формирование научной интерпретации понятия «интернет-маркетинг» [Текст] / А. В. Гайдук // Вестник СГЭУ. – 2009. – № 11.
3. Гусаченко, К. В. Ремаркетинг в интернете как инструмент эффективного взаимодействия с целевой аудиторией [Текст] / К. В. Гусаченко // Управление развитием. – 2014. – № 1.
4. Интернет в России: динамика проникновения. Весна 2015 [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <http://fom.ru/SMI-i-internet/12275> (дата обращения: 07.09.2015).
5. Карась, Е. Таргетинг – один из видов стратегической рекламы [Текст] / Е. Карась // Журнал европейской экономики. – 2014. – Т. 13. – № 3.
6. Лукьяненко, Н. А. Ремаркетинг как явление в современной интернет-рекламе [Текст] / Н. А. Лукьяненко // Труды Вольного экономического общества. – 2014. – Т. 189.
7. Объем рекламы в средствах ее распространения в первом полугодии 2015 года [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: [http://www.akarussia.ru/knowledge/market\\_size/id5949](http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id5949) (дата обращения: 11.09.2015).
8. Петрик, Е. А. Интернет-маркетинг [Текст] / Е. А. Петрик; Московская финансово-промышленная академия. – М., 2004. – 299 с.



УДК 65.01

## ДОКУМЕНТАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В ИНФОРМАЦИОННОМ ОБЩЕСТВЕ

*Н. В. Давликанова, Г. А. Здобникова*

**Аннотация.** В статье рассматриваются основные свойства информации как ресурса, приводится трактовка понятия «информационное общество» на современном этапе. Определены особенности документационного менеджмента в современном информационном обществе.

**Ключевые слова:** документ, документационный менеджмент, информационный менеджмент, информационное общество, информация, ресурс, управление.

## DOCUMENTATION MANAGEMENT IN THE INFORMATION SOCIETY

*N. V. Davlikanova, G. A. Zdobnikova*

**Abstract.** This article discusses the basic properties of information as a resource, given the interpretation of the concept of «information society» at the present stage. The features of documentary management in today's information society.

**Keywords:** document, documentation management, information management, information society, information resource management.

Понятие «информационное общество» с точки зрения его идентификации новизны имеет пять определений: экономическое, технологическое, пространственное, связанное со сферой занятости, культурное.

В основе большинства трактовок лежит утверждение, что появление информационного общества связано с количественными изменениями в области информации. Все просто: если больше информации, то и общество имеет информационный характер. При другом подходе: не объем информации, а ее характер изменил образ нашей жизни.

Рассмотрим информационное общество в соответствии с приведенными выше критериями определений.

Экономический критерий характеризует рост экономической ценности информационной деятельности: если информационная активность высока и она преобладает над производственной деятельностью, то можно говорить об информационном обществе.

При определении понятия «информационное общество» через технологический критерий исходят из того, что объем технологических инноваций предполагает социальное переустройство.

Сторонники пространственного критерия акцентируют внимание на информационных сетях, воздействующих на время и пространство. Этот подход к определению информационного общества пользуется все большей популярностью.

Если оценивать информационное общество в соответствии с критерием культуры, то можно

прийти к парадоксальному выводу: чем больше информации, тем меньше смысла.

Во многих источниках информация рассматривается как сообщение, сведение. Тогда, как сформулировал К. Шеннон, информация – это сведения, уменьшающие или снимающие неопределенность до того, как они были получены. При этом он не брал во внимание смысловое содержание информации, а только ее звуковую или сигнальную (синтаксическую) сторону. Согласно теории Шеннона, любая информация – это последовательность кодируемых сигналов, которые ничем не отличаются технологически от электрических. И важна не вероятность события, а какова возможность выбора данной последовательности этих знаковых сигналов из возможных комбинаций.

Существует также термодинамическая интерпретация информации, когда информация рассматривается независимо от ее физического воплощения, т.е. свободной, и также – как связанная с состоянием физической системы, когда мера недостатка информации выражается энтропией, т.е. общим количеством отсутствующей информации.

В развитие этого подхода А. Н. Колмогоровым был разработан алгоритмический подход, который соответствовал задачам точности передачи кодированных знаков независимо от смыслового содержания и значимости информации (например, передача текста телеграммы).

Как видим, при статистическом подходе идея информации заключается в снятии неопределенности, а ее количество рассматривается как отношение возможных ответов задачи к невозможным до и после получения информации.

Существенное значение для изучения со- держательной стороны информации имеют логи- ко-семантические исследования информации, ко- гда информацию рассматривают в коммуникатив- ном контексте.

Прагматические трактовки информации учитывают «человеческие» аспекты информации, такие как ценность и полезность.

При расширенном взгляде информация рас- сматривается как отраженное разнообразие, ин- формационный процесс – как отражение разнооб- разия [3]. И как следствие, в зависимости от ис- следуемой проблемы и модели информации, и информационные коммуникации могут быть раз- личны: не только однонаправленной связи по (К. Шеннону), **но и учитывающие** изменения в информационных коммуникациях.

Существует расхождение между сторонни- ками (теоретиками), рассматривающими идею информационного общества как самостоятельный этап социогенеза, и сторонниками взгляда на ин- форматизацию как на продолжение установлен- ных ранее отношений.

Для осмысления информационного общества и тот, и другой подход имеют свои плюсы и мину- сы, что осложняет оценку их перспективности.

Для уяснения понятия «информация», как видим, одни обращали внимание на форму ее пере- дачи и не интересовались контентом (сущностью) сообщения, другие ограничивались значением ин- формации в пределах человеческого общения. И никто из них не рассматривал информацию одно- временно в социальном и техническом аспекте.

Информация – полноценный ресурс совре- менного общества, жизненная основа любого предприятия независимо от организационной фор- мы. А управленческая информация – это совокуп- ность сведений о тех процессах, которые протека- ют внутри и вне организации и уменьшают неоп- ределенность управления и принятия решений.

Управление и информация взаимосвязаны. Если есть информация, то должно быть и управ- ление ею. А где есть управление, то присутствует и информация. Содержание, повторяемость ре- шаемых организацией задач и определяет потреб- ность в управленческой информации, а значит, в информационном менеджменте. Управленческие документы чаще всего выступают источником информации, на основе которой принимается то или иное решение, и, следовательно, к ним долж- ны предъявляться повышенные требования и к содержанию, и к оформлению.

При определении цели и содержания доку- ментированной информации субъект управления

рассчитывает на соответствующую реакцию ис- полнителя. Для того чтобы результат совпадал с заданной целью, при его формировании необходи- мо исключить факторы, обуславливающие несо- падение цели документа и ожидаемого результата.

Этих факторов много, они приведены в раз- личных источниках. Каждый автор акцентирует внимание в зависимости от своих наблюдений. Приведем основные из них, на которые должен опираться менеджер.

Конечно, первый фактор – это законность, соответствие нормативно-правовым актам, что обеспечивает документу юридическую значи- мость или, по-другому, юридическую силу.

Не вызывает возражений и второй фактор – мотивированность. Если в документе нет мотива- ции к действию, то не будет достигнута его цель, не будет скорого решения.

Важным показателем документированной информации является ее качество, хотя этот пока- затель и неоднозначен, т.к. ценность информации может быть различна для одного и того же чело- века, но в разное время, или для нескольких лю- дей. Необходимо помнить, что информация со временем может терять свою ценность.

В информационном обществе качество ин- формации оценивается по трем критериям: сни- жению неопределенности, как достигается цель и по приращению тезауруса.

К сожалению, «обезличенность» представ- ляемой в современном информационном общест- ве информации снижает требования к ее пред- ставлению. Это проявляется не только в нечетко- сти изложения содержания информационного ма- териала, в нарушении правил грамматики и син- таксиса русского языка, стилистики, но и эргоно- мичности, и эстетичности в представлении ин- формации, несоблюдении требований, определен- ных соответствующими стандартами по составле- нию и оформлению документов.

Алгоритм документационного менеджмента прост и понятен – это управление созданием до- кумента, его документооборотом, формирование условий для его хранения.

Отличие современного документационного менеджмента в информационном обществе в том, что в коммуникационных системах менеджер не просто потребитель информации, а непосредствен- ный участник информационного процесса. Проис- ходит интеграция опыта управления бумажными документами с инновационным (информацион- ным) менеджментом. А сотрудник предприятия в своей деятельности является приемником инфор-

мации, ее распространителем, профессиональным представителем во внешнем мире [1].

Конечно, это требует другого концептуального подхода, других знаний, других требований к менеджеру как формирующему и управляющему алгоритмом процесса работы с документами.

Управление документами сегодня должно основываться на знании не только общих требований, предъявляемых к документу, а на знании информационного потока, методов обработки информации, методов ее концептуального сжатия.

Документированная информация в информационном обществе – это информационные элементы, связанные между собой и представляющие единую технологию для обработки и реализации эффективного преобразования информации для удовлетворения потребностей управления.

Рассматривая информацию как одну из составляющих автоматизированных информационных систем, нельзя забывать, что работа с информацией это сложный, развивающийся в динамике процесс, процесс, предоставляющий информацию пользователям в соответствии с их потребностями.

Как видим, смысл информационного обеспечения, в том числе документационного, сегодня – это органическое соединение научных знаний, методологии и методики с новейшими техническими и программными достижениями в области информационной работы.

Деятельность предприятия всегда связана с информацией, с использованием существующей или формированием новой, тесно переплетается с документационными процессами, являющимися отражением реальных процессов.

Информационные технологии определяет специфика конкретного предприятия. Но и информационные технологии влияют на деловые процессы. Так, автоматизация документационного процесса приводит к сжатию деловых процессов как по горизонтали, так и по вертикали.

При горизонтальном сжатии рабочие процедуры объединены и представляют многофункциональное автоматизированное рабочее место, подключаемое к комплексной системе автоматизации управления. Например, при приеме документа он не только регистрируется, но и планируется его выполнение.

При вертикальном сжатии организуется выполнение и контроль документационного процесса менеджером при использовании локальных вычислительных сетей с архитектурой «клиент-сервер», систем управления потоками работ и распределенных баз данных, через которые со-

трудники предприятия могут обмениваться информацией, просмотреть в реальном времени все изменения.

Информационное управление представляет процесс не только выработки, но и реализации управленческих решений при неявном характере управляющего воздействия, когда объект как бы самостоятельно выбирает линию своего поведения.

Воздействие механизма информации основано на манипуляции сознанием масс и внесением в это сознание целенаправленной достоверной информации либо дезинформации.

В связи с этим эффективность информационного управления в значительной степени зависит от понимания психологии членов целевой аудитории, то есть объектов воздействия, в качестве которых рассматриваются: личность, коллектив, массовое общество.

Ключевыми также считаются процессы упорядочения коммуникаций и обмена информацией в рамках предприятия.

В процессе управления участвуют как минимум два субъекта: «управляющий» (структура управления) и «управляемый» (структура исполнения).

Структура управления получает от структуры исполнения информацию о состоянии заданных ей технико-экономических параметров в процессе хозяйственной деятельности (выполнения функций структурой подчинения). На основе полученной информации структура управления формирует управленческое воздействие, которое тоже носит информационный характер, и передает его структуре исполнения.

При циклическом информационном взаимодействии субъектов (управленческой и исполнительной структур) происходит управление определенной областью, в качестве которой могут выступать финансы, продажи, производство, персонал и др. Управление этими областями осуществляется в рамках управленческого процесса, который имеет общую структуру независимо от объекта управления.

Если предприятие хочет быть эффективным, то какой бы областью не требовалось управлять в рамках системы управления, необходимым условием является наличие соответствующей информационной управленческой системы.

Одним из несомненных факторов и, пожалуй, самым важным является то, как и насколько эффективно пользователь умеет работать с информацией. Существует много различных классификаций (моделей) зрелости организаций, которые опи-

сывают различия в факторах, влияющих на их жизненную стадию. Однако всех их объединяет одно: не все организации одинаковы с точки зрения подходов к управлению и готовности применения тех или иных информационных технологий.

Для начинающих и малых организационных структур, деятельность которых носит в основном хаотичный характер, присущ начальный уровень. У таких организаций чаще всего нет стратегии развития, решаются в основном тактические задачи. Эффективность управления существенно зависит от нескольких единомышленников и личности руководителя, от степени его понимания цели и задачи развития предприятия.

На данном этапе развития использование информационных управленческих систем невозможно. Обычно применяются простые инструменты типа программ MS Office, системы автоматизации бухгалтерского учета и т.п.

При жестком управлении, оперативном планировании и контроле основные бизнес-процессы имеют устойчивый характер, становятся повторяемыми и управляемыми. Вот тогда предприятие начинает искать пути снижения расходов, в основном оптимизируя повторяющиеся процессы. Постепенно начинает формироваться корпоративная культура.

Выходя на уровень регламентируемости, предприятие формализует основные и управленческие процессы и документирует их. Появляется описание функций внутри организации для сотрудника, выполняющего соответствующие функции. Основные или все процессы стандартизированы, документированы и объединены в общую систему.

Теперь можно анализировать информацию по всем аспектам управленческой деятельности, а также получать оперативную информацию об использовании ресурсов. В планировании используется принцип «от показателей прошлого периода». В обработке информации преобладает ретроспективный анализ. На данном этапе развития у компании возникает потребность в управленческих информационных системах, так как для стандартизации процессов требуется их системная информационная поддержка.

Это порождает необходимость использования CRM-системы, а также применения более сложных информационных систем для прогнозирования и стратегического планирования.

Последнего уровня – уровня оптимизируемости – организация достигает тогда, когда управление качеством информации осуществляется последовательно для всех взаимосвязанных документационных процессов.

На этом уровне деятельность предприятия улучшается на основе объективных показателей – результатов обратной связи. Для предприятия характерно постоянное развитие: во-первых, посредством непрерывных внутренних улучшений (оптимизаций); во-вторых, путем внедрения инноваций и передовых технологий. Предприятие не может существовать без информационной управленческой системы, охватывающей все области системы управления, стратегия которой направлена на получение организационного, финансового, технологического преимущества.

Поэтому внедрять сложные системы управления документами следует тогда, когда обороты организации вырастут настолько, что руководители не смогут единолично справляться с потоками разрозненных сведений. Именно тогда деньги, вложенные в систему, по сути будут являться не затратами, а долгосрочными инвестициями, способными обеспечить управленческий эффект в будущем. С этой точки зрения, можно сказать, что наличие адекватной информационной управляющей системы является необходимым условием для поступательного развития компании.

Ключевой вопрос: каким образом вовремя осознать эту потребность? Возможно, менеджеру полезно вести наблюдение за распорядком дня сотрудников. Если у них большая часть рабочего времени уходит на выяснение текущих вопросов: оплачен ли счет, совершена ли отгрузка, подписан ли договор, согласовано ли приложение – значит настало время гармонизировать информационные потоки. Это освободит персонал и направит его усилия на улучшение качества обслуживания и поиск новых клиентов, что позволит увеличить объем продаж и, в конце концов, приведет к росту стоимости бизнеса.

Но обычно раньше остальных данную потребность начинают остро чувствовать менеджеры как отдельных подразделений, так и предприятия в целом. И здесь важно не пытаться сэкономить и обойтись локальными мерами. Необходимо с самого начала стремиться к стандартизации информационных потоков на основе утвержденных бизнес-процессов и построению информационной среды на основе технологии коллективного взаимодействия, что обеспечивается современными информационными системами с использованием Internet-технологий.

Менеджмент обязан выработать какой-то определенный подход к признанию вносимых информационными технологиями изменений в документационную деятельность компании.

В результате внедрения информационных технологий изменяются в организации принципы распределения документированной информации, т.к. большее количество сотрудников получает к

ней доступ, растет объем поступающей информации. Работникам низшего звена приходится принимать решения, которые ранее принимались непосредственными руководителями. Но использование передовых технологий не должно превращать организацию в «информационную трясицу», когда сотрудники уже не смогут эффективно управлять информацией из-за ее огромного потока и принимать правильные решения.

Разразившийся кризис должен послужить толчком к инновационным изменениям в самой системе управления в организациях и подходе к документационному менеджменту. Информация в этом случае становится не просто двигателем прогресса, а частью организационного менеджмента, который не может функционировать и зависеть от «случайности» получения информации или «владения информацией отдельными избранными», а должен работать как процесс, позволяющий предоставлять работникам, принимающим решения, необходимую оптимальную практическую информацию, которая позволит им достичь поставленных целей [2]. Как видим, документационный менеджмент – современное управление предприятием.

Не случайно немецкие ученые В. Зигерт и Л. Ланг написали: «Хлеб людей в организации – информация и коммуникации. Если нарушаются информационные потоки внутри предприятия и связи с внешним миром, само существование этого предприятия под угрозой. Но одной информации недостаточно. Только когда она соответствующим образом преобразуется и обрабатывается, т.е. когда возникают коммуникативные связи, обеспечивается существование и эффективная деятельность организации». В этом случае под информацией понимается совокупность хранимых и передаваемых сведений, которые воспринимает человек или специальное устройство. А под коммуникацией – средства сообщения и связи, информационные контакты, включающие в себя шесть элементов: источник, сообщение, канал коммуникации, получатель, а также процессы кодирования и декодирования.

Как показывают наблюдения, в последнее время актуальность управления информационной составляющей документа значительно возросла, и организация этого процесса стала стратегическим приоритетом организаций.

Сегодня уже все понимают, что информация – важнейшим фактор, влияющий на принятие обоснованных управленческих решений и эффективность деятельности. Но, осознавая значение информации, организации далеко не всегда знают,

каким образом превратить ее в стратегический ресурс, обеспечивающий конкурентоспособность бизнеса.

Сегодня широкое распространение получили различные методы управления информацией и средства их автоматизации: управление метаданными, обеспечение качества данных, интеграция данных, корпоративный документооборот, управление корпоративным контентом, управление мастер данными, бизнес-аналитика. Проблема в разрозненности этих элементов, отсутствии единой стратегии в области управления информацией, которая бы самым непосредственным образом связывала интересы IT-подразделений с бизнес-стратегией организацией.

Уровень реализации стратегии управления информацией на предприятии зависит от многих факторов, в том числе от степени освоения соответствующих технологий, культуры потребления информационных технологий, но главное – от управленческой культуры бизнеса. К сожалению, для очень многих российских предприятий характерно отсутствие такой бизнес-культуры, что препятствует продвижению полномасштабной стратегии управления информацией и созданию корпоративной информационной архитектуры. Сложно убедить менеджеров по продажам сохранять данные в CRM-системе, если они не осознают необходимости этой информации для принятия решений в других подразделениях и не мотивированы руководством бизнеса на поддержку точной и качественной информации, связанной с их деятельностью. Реализация информационных систем невозможна без осознания важности и необходимости управления информацией, равно как и без понимания срочности реализации стратегии на уровнях бизнес-стратегии и стратегии информационных технологий.

Исследования показывают, что довольно широкое распространение получает внедрение систем управления документооборотом, которые в кризисный период становятся еще более востребованными. Качественная реализация таких решений может обеспечить значительное повышение эффективности бизнеса, и тому есть немало примеров на российских предприятиях. Однако в области информационных решений более высокого уровня, таких как бизнес-аналитика и управление эффективностью бизнеса, российские предприятия не могут похвастаться значительными успехами. Хотя и у нас есть ряд успешных компаний, где менеджмент осознает ценность информации и стремится сделать информационную страте-

гию частью общей бизнес-стратегии компании, что без полноценного внедрения систем бизнес-аналитики, обеспечивающих данные для развития бизнеса, сделать практически невозможно.

Как видим, в настоящее время происходит переход от традиционного подхода управления документационным потоком при разрозненности действия составных частей системы к логическому управлению документационным потоком, когда цель каждого структурного подразделения подчинена общей цели организации.

В условиях постиндустриального общества наряду с трансформацией бизнес-среды происходит трансформация управленческой парадигмы, когда центр активности менеджмента смещается с традиционных ресурсов (таких, как материалы, труд и капитал) в сторону информационного ресурса. Содержание процесса управления информацией предприятия все более смещается от решения чисто технических проблем к решению организационно-технических вопросов по сбору, обработке, хранению, представлению информации для принятия обоснованных управленческих решений.

Такое сочетание внешних и внутренних факторов объясняет появление в начале XXI в. нового направления деятельности – документационного менеджмента в информационном обществе, представляющего собой совокупность информационных средств и методов для документационного управления деятельностью предприятия с целью выработки соответствующего управленческого решения.

**Библиографический список**

1. Давликанова, Н. В. Роль документированной информации в управлении предприятием [Текст] / Н. В. Давликанова // Управление экономическими процессами и системами: сборник научных трудов. – Тверь: ТвГТУ, 2012. – Вып. 5.
2. Днепровская, Н. В. Влияние ресурсов информации и знаний на инновационное развитие экономики России [Электронный ресурс] / Н. В. Днепровская // Креативная экономика. – 2013. – № 7 (79). – Режим доступа: <http://old.creativeconomy.ru/articles/29237/>.
3. Урсул, А. Информация и информационный подход: от информатики к глобалистике [Текст] / А. Урсул // Научно-техническая информация. – Серия 1. Организация и методика информационной работы. – 2012. – Т. 1. – № 2.

УДК 005.5

**СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КЛИМАТ КОЛЛЕКТИВА  
В СИСТЕМЕ ЭФФЕКТИВНО ФУНКЦИОНИРУЮЩЕЙ  
ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Е. Н. Крестьянинова*

**Аннотация.** В данной статье организационная культура рассматривается как инструмент повышения эффективности функционирования предприятия. Благоприятный же социально-психологический климат коллектива, препятствующий возникновению межличностных конфликтов и управленческих противоречий, является важнейшим компонентом сформированной и эффективно функционирующей организационной культуры предприятия.

**Ключевые слова:** управление, эффективность, организационная культура, социально-психологический климат коллектива, социально-психологические методы сплочения коллектива, противоречия управления.

**SOCIO-PSYCHOLOGICAL CLIMATE OF THE TAM IN THE SYSTEM  
OF EFFECTIVE ORGANIZATIONAL CULTURE OF THE ENTERPRISE**

*E. N. Krestyaninova*

**Abstract.** In this article, we consider the organizational as an effective instrument of enhancing the functioning of the enterprise. Friendly socio-psychological climate in the team, which prevents the emergence of interpersonal conflicts and contradictions of management is an essential component of a well-functioning organizational culture of the enterprise.

**Keywords:** management, effectiveness, organizational culture, socio-psychological climate of the team, socio-psychological methods of team building, contradictions in management.

В современных условиях развития управления все большее внимание со стороны исследователей и руководителей предприятий приобретает развитие организационной культуры

предприятий. Причем как коммерческих, так и государственных учреждений. Интерес к феномену организационной культуры со стороны ученых возник сравнительно недавно – в 70-е гг.

XX века. Постепенно сущность данного понятия обретала все более полное содержание. Однако, как известно, унифицированной дефиниции «организационная культура» на сегодняшний

день не существует. Мы провели анализ существующих в научной литературе определений изучаемого понятия и результаты обобщили в таблице 1.

Таблица 1

Анализ существующих дефиниций организационной культур

№	Фамилия исследователей	Дефиниция организационной культуры
1.	О. С. Виханский, А. И. Наумов	«... набор наиболее важных предположений, принимаемых членами организации и получающих выражение в заявляемых ценностях, задающим работникам ориентиры их поведения и действий» [4, с. 99–107]
2.	Ф. Газл	«... система взаимосвязанных руководящих представлений (идей, ценностей, норм, указаний, мыслительных представлений), лежащих в основе поведения некоторого общества, коллектива, которые этим обществом признаются обязательными и само собой разумеющимися» [3]
3.	У. Оучи	«символы, мифы, ценности, которые сообщают членам организации представления о ценностях и убеждениях»
5.	Т. Сивальнева, М. Жилин	«... неофициальное внутреннее сознание коллектива, которое управляет поведением личности, и сама формируется на основе их поведения»
6.	Л. Смирсич	«... приобретенные смысловые системы, передаваемые посредством естественного языка и других символических средств, которые выполняют различные функции и способны создавать культурное пространство и особое ощущение реальности» [7]
7.	А. Фурнхам, Б. Гунтер	«... разделяемые всеми верования, установки, ценности, которые существуют в организации. Другими словами, культура – это то, как мы здесь работаем»
8.	Т. О. Соломанидина	«... социально-экономическое и духовное пространство, являющееся частью социального пространства общества, расположенного внутри компании, в рамках которого взаимодействие работников осуществляется на основе общих идей, представлений и ценностей, определяющих особенности их трудовой жизнедеятельности и обуславливающих своеобразие философии, идеологии и практики управления данной компанией»
10.	Т. А. Спивак	«... очень сложное, многослойное, динамичное явление, включающее и материальное, и духовное в поведении организации по отношению к субъектам внешней среды и к собственным сотрудникам»
11.	Э. Шейн	«... паттерн коллективных базовых правил, обретаемых группой при разрешении проблем адаптации, эффективность которого оказывается достаточной для того, чтобы считать его ценным и передавать новым членам группы в качестве правильной системы восприятия и рассмотрения названных проблем»
12.	О. Ю. Исопескуль	«... субъект-объектный феномен, органично сочетающий явные и неявные, разделяемые ключевыми сотрудниками ценности, нормы и правила поведения, а также механизмы обеспечения их выполнения, которые обладают консолидирующей силой, формируют индивидуальность предприятия и определяют вектор и качественные характеристики организационного поведения сотрудников, способствующее формированию конкурентной позиции предприятия во внешней среде [1, с. 36]
13.	Х. Шварц, С. Дэвис	«... культура организаций – комплекс ожиданий и убеждений, разделяемых ее членами и формирующих нормы, которые в значительной степени определяют поведение отдельных индивидов и групп»

В таблице 1 отражены, безусловно, не все существующие определения организационной культуры, но из проанализированной выборки очевидно, что с момента зарождения интереса к данной проблематике зарубежные и российские ученые детально изучали и постепенно наполняли данное определение все более полным содержанием. Как мы видим, данные дефиниции радикально не отличаются друг от друга, а лишь дополняют исследуемый феномен различными характеристиками. На наш взгляд, определение ор-

ганизационной культуры, предложенное Э. Шейном, является наиболее универсальным. Таким образом, организационная культура представляет собой совокупность ценностей, норм, правил организационного поведения, традиций и ритуалов, провозглашаемых высшим руководством организации и разделяемые большинством ее членов. Культура организации обладает свойством преемственности будущим коллективом работников и является конкурентным преимуществом предприятия.

Основными компонентами организационной культуры являются следующие явления:

- Предположения и иные ориентировки, на которых основывается поведение и непосредственные действия членов организации. Данные характеристики имеют взаимосвязь с видением окружающей среды и ее регуляторов.

- Ценности предприятия. Декларируемые и не декларируемые. На их основании работник регулирует свое организационное поведение.

- Символика. Посредством данного элемента работникам предприятия передаются ценностные ориентиры.

Таким образом, понятие «организационная культура» включает в себя явления материальной и духовной составляющих коллектива: ценности, нормы, стандарты поведения, традиции и ритуалы, поддерживаемые в коллективе, существующий в организации кодекс поведения, установленные стандарты качества выпускаемой продукции, предоставляемых услуг, стиль корпоративной одежды и т.д.

Глубокое теоретическое осмысление элементов культуры предприятий позволит управленцам скорректировать подход к управлению, ориентированный на повышение эффективности функционирования предприятия, а также сформировать основы адекватной для конкретного предприятия культуры.

Поскольку повышение эффективности своей деятельности есть цель любого функционирующего на рынке предприятия, управленцам необходимо непрерывно и в достаточной мере творчески подходить к поиску адекватных способов ее повышения.

На наш взгляд, в условиях современности акцент в управлении должен преимущественно делаться на развитие демократических методов управления, направленных на развитие потенциала работников. В свою очередь, управление развитием работников должно быть одной из основополагающих ценностей сформированной культуры предприятия. Однако каждый работник должен быть замотивирован в повышении собственной квалификации в рамках данной организации. И стимулы здесь должны иметь не только материальный характер. Научно доказано, что работники будут стремиться к повышению собственной производительности труда и, как следствие, к повышению эффективности функционирования предприятия в целом, в созданных для этого комфортных психологических условиях. В условиях сплоченного, дружного коллектива, где цели каждого отдельного члена коллектива сопоставляются с

целями предприятия в целом, уровень организационных управленческих противоречий будет понижаться, а, следовательно, и производственная эффективность будет повышаться.

Формирование эффективной относительно конкретного предприятия организационной культуры должно осуществляться в совокупности с формированием стратегии и модели управления социально-психологическим климатом в организации. Под социально-психологическим климатом мы понимаем состояние психики коллектива, отношение работников к условиям труда, к коллегам, к руководству коллектива. Это также показатель межличностных отношений, проявляющийся в виде континуума психологических условий, которые могут способствовать или, напротив, препятствовать эффективной деятельности коллектива в целом и личностному развитию отдельного работника. В научной литературе можно встретить иные термины описанного выше феномена: «климат организации», «социальный климат», «социальная атмосфера». По сути социально-психологический климат является одной из важных составляющих организационной культуры, требующей особого анализа и внимания со стороны руководства, поскольку именно от состояния внутриорганизационного климата зависит зарождение и развитие конфликтных ситуаций между участниками управления. А в условиях межличностных и организационных конфликтов эффективного функционирования организации достичь практически невозможно. Исследованием феномена «социального климата» коллектива занимались и продолжают заниматься отечественные и зарубежные ученые как в области управления, так и в области психологии и педагогики.

Исследованиями вопросов управления, в том числе социального, занимались такие зарубежные ученые, как И. Ансофф, М. Вебер, Р.Джонсон, Ф. Каст и Д. Розенцвейг, Д. МакГрегор, А. Маслоу, Ф. Тейлор, Ф. Файоль и др. Что касается отечественных исследователей, то здесь свой вклад в развитие данной проблемы внесли Ю. П. Аверин, В. Г. Афанасьев, И. Е. Ворожейкин, А. И. Пригожин, А. И. Прохоров, Франчук В. И. и некоторые другие.

Синтез наработанной теоретической базы и проанализированного существующего практического опыта позволяет сделать вывод о положительном эффекте сплоченного коллектива, существующего в рамках спокойной социально-психологической атмосферы, едином мотивационном ключе. Формирование социально-психологической атмосферы в коллективе проис-



ходит на основании особенностей и ценностных ориентиров как отдельного члена организации, так и группы работников. Коллектив, в рамках которого личностные мотивы и амбиции приоритетнее, чем ориентир на достижение совместных целей, более склонен к перманентному состоянию возникновения и развития противоречий, межличностных конфликтов и неприязни друг к дру-

гу. Такой коллектив не будет показывать эффективного результата своей работы и, следовательно, при формировании эффективной организационной культуры руководству предприятия необходимо обращаться к социально-психологическим методам по сплочению коллектива. Социально-психологические методы сплочения коллектива отражены на рисунке 1.1.



Рис. 1.1. Социально-психологические методы сплочения коллектива

Перечисленные мероприятия будут являться инструментом развития эффективной культуры предприятия, которая, в свою очередь, является частью функционирующего механизма по разрешению управленческих противоречий.

Тренинги и другие психологические методы сплочения коллектива являются генератором по созданию коллективного взаимодействия, повышают психологическую совместимость работников, способствуя при этом генезису адекватно-благоприятного климата коллектива.

В результате проведения методов по сплочению коллектива можно достичь следующих целей:

- наладить межличностные отношения, подвергавшихся до этого каким-либо конфликтам;
- выявить таланты, способности каждого члена организации;
- научиться общими усилиями достигать поставленных руководством задач.

Особым достоинством подобного рода социально-психологических мероприятий является дружественная, неформальная обстановка, позволяющая максимально раскрыть свой собственный потенциал и в будущем направить его в рабочее русло.

Тренинг, являясь отправной точкой для создания благоприятной, бесконфликтной среды, имеет ряд условий, при соблюдении которых данный социально-психологический метод будет являться эффективным. Одним из обязательных условий является добровольное участие в нем работников. Если необходимо, должны быть приняты меры по обеспечению конфиденциальности и безопасности. Каждый сотрудник должен иметь возможность активно проявить себя на всех этапах тренинга, обсудить с коллегами задания и поделиться впечатлением от его проведения. Поскольку тренинги дают работнику возможность ощутить ответственность за общий результат, данный опыт будет являться полезным при осуществлении своих обязанностей на рабочем месте,

способствуя вовлечению сотрудника в процесс разработки управленческого решения, а в совокупности это будет являться залогом успешной работы организации.

Социально-психологические методы сплочения коллектива применимы для организаций любых форм собственности, как государственных учреждений, так и бизнес-структур. Проведение тренингов может быть продуктивным для разных категорий членов организации:

- руководителей подразделений и топ-менеджмента;
- директоров по развитию;
- специалистов в области рекламы;
- представителей творческих профессий;
- специалистов, работающих в области продаж;
- членов коллектива, стремящихся раскрыть индивидуальный творческий потенциал;
- работников, неспособных раскрыть свой потенциал по различным психологическим причинам, в том числе по причине существующих в коллективе разногласий.

При разрешении конфликтных ситуаций, управленческих противоречий должно быть приоритетным творческое направление, как со стороны управляющего звена, так и отдельного работника.

Социально-психологические методы сплочения коллектива, проводимые на предприятиях в качестве эксперимента, имеют свойство перерождаться в традиции, ритуалы и особые ценности организаций, приобретая при этом форму элемента эффективной организационной культуры.

Такие успешные компании международного уровня, как: «Google», «McDonalds», «Ikea», «DHL», «IBM», «Apple», «Samsung» и некоторые другие являются примерами компаний с развитой и высокоэффективной организационной культурой, ориентированной на поддержание благоприятного социально-психологического климата внутри коллектива.

Наиболее ярким примером компании, чей успех заключается именно в уникальной развитой организационной культуре, на наш взгляд, является компания «Google».<sup>1</sup> Руководством всемирно-известной корпорации созданы и провозглашаются традиции и ценности по созданию наиболее комфортной дружественной атмосферы в коллективе, которая способствует развитию организации. Главной ценностью организации считаются

люди, которые в ней работают. Поэтому для коллектива работников созданы все условия для повышения их производительности труда и квалификации. Принципы управления ориентированы на развитие человеческого потенциала и поддержание благоприятного социально-психологического климата в коллективе. Данный феномен эффективного функционирования компании через развитие ее организационной культуры должен являться примером для большинства управленцев организаций любого типа, стремящихся к инновационному развитию, наращиванию производственных мощностей, созданию собственного имиджа во внешней среде организации.

Итак, благоприятный социально-психологический климат коллектива является элементом развитой организационной культуры, которая, в свою очередь, является залогом эффективности функционирования предприятия. Сформированная и провозглашаемая ценность организации, заключающаяся в поддержании благоприятной, дружественной атмосферы в коллективе является результатом инициированных и проведенных методик по сплочению коллектива.

Исследования зарубежных специалистов в области культуры организации (Т. Питерс, Р. Уотерман, У. Оуги, И. Ансофф, Д. С. Синк и др.) показали, что от правильно сформированной и постоянно совершенствующейся организационной культуры на предприятии зависит экономическая эффективность деятельности организации.

Н. В. Левкин считает, что под эффективностью организационной культуры надо понимать ее соответствие целям предприятия, а критерием эффективности выступает рост прибыли предприятия.

Согласно исследованиям, проведенным в области эффективности организационной культуры, игнорирование процесса управления организационной культурой ведет к потерям, равным 10–12 % величины ВВП [5, с. 7]. В. А. Стоянова, опираясь на результаты собственного исследования, утверждает, что 45 % изменений производительности труда, 50 % рентабельности продаж обусловлено изменением организационной культуры предприятия. Чем выше уровень организационной культуры, тем выше показатели эффективности его производственной деятельности [6, с. 3].

Влияние культуры на эффективность предприятия определяется прежде всего ее соответствием общей стратегии организации [2, с. 124–125].

Для достижения наибольшей объективности оценки организационной культуры компании необходимо ее всестороннее рассмотрение с различ-

<sup>1</sup> URL: <https://www.google.ru/intl/ru/about/company/facts/culture/>

ных позиций. Мониторинг эффективности организационной культуры предприятия должен осуществляться постоянно, чтобы своевременно фиксировать происходящие изменения.

Оценка эффективности совершенствования организационной культуры включает два направления:

- эффективность разработанного направления по развитию организационной культуры (т.е. цель изменений);

- эффективность мероприятий по совершенствованию организационной культуры в избранном направлении (технология изменений).

Оценить эффективность развития организационной культуры можно сравнением основных показателей деятельности организации при условии, что никакие мероприятия по улучшению организации труда за рассматриваемый период не проводилось.

Основными показателями эффективности организационной культуры предприятия являются:

- годовой экономический эффект от реализации мероприятий по формированию и совершенствованию организационной культуры;

- срок окупаемости дополнительных затрат на мероприятия, коэффициент эффективности мероприятий.

Другие коэффициенты также могут быть использованы. Например, коэффициент конфликтности, коэффициент межличностных отношений и т.д. Различные виды эффектов, появившихся в результате реализации мероприятий по развитию и изменению организационной культуры, могут быть использованы для ее оценки. Например, экономический эффект, ресурсный, технический и социальный эффекты.

Итак, социально-психологический климат коллектива является важным элементом и особой ценностью в системе организационной культуры предприятия. Руководству предприятий следует уделять особое внимание данному компоненту в формировании организационной культуры, ориентированной на повышение общеорганизацион-

ной эффективности. Достижению же благоприятной социально-психологической атмосферы способствует внедрение социально-психологических методов по сплочению коллектива, таких как различные тренинги, бизнес-игры, спортивные соревнования, творческие задания и пр. Об эффективности организационной культуры возможно будет говорить в случае, если цели, которые были поставлены при формированию культуры предприятия достигнуты, цели членов коллектива коррелируются с общеорганизационными целями, наряду с производительностью отдельного работника и подразделения возрастает и общеэкономическая эффективность предприятия.

#### **Библиографический список**

1. *Исопескуль, О. Ю.* Управление организационной культурой предприятия [Текст]: монография / О. Ю. Исопескуль – М.: Издательский Дом «Наука», 2012.
2. *Лебедева, А. В.* Применение категории «эффективность» в контексте управления организационной культурой [Текст] / А. В. Лебедева // Интеграл, 2013 – № 1–2.
3. *Оксинойд, К. Э.* Типология организационных культур Герта Хофстеда [Электронный ресурс] / К. Э. Оксинойд // Корпоративный менеджмент. – 2013. – № 2. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/people/culture/Hofstede.shtml>.
4. *Погребняк, В. А.* Современные методики оценки организационной культуры предприятия [Текст] / В. А. Погребняк // Общеэкономические концепции функционирования предприятия в условиях рынка: межвузовский сборник научных трудов. – Вып. 16. – Тольятти: Изд-во ТГАС, 2005.
5. *Савченко, Л. С.* Управление организационной культурой в предпринимательских структурах [Текст]: автореф. дис. ...д-ра. экон. наук / Л. С. Савченко. – СПб., 2008.
6. *Стоянов, В. А.* Оценка влияния организационной культуры предприятия на эффективность производственной деятельности [Текст] / В. А. Стоянов // Менеджмент в России и за рубежом – 2008. – № 1.
7. *Smircich L.* Concepts of culture and Business Strategy [Электронный ресурс] // *Organizational Dynamics*. – Summer-1981. – P. 33/ – Режим доступа: <https://www.google.ru/intl/ru/about/company/facts/culture/>

УДК 657.471.6:336

## ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ ТАКТИЧЕСКОГО И СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

*И. А. Варпаева*

**Аннотация.** Предметом данной статьи является изучение информационного фонда системы управленческого учета, используемого для подготовки как тактических, так и стратегических управленческих решений в разрезе инвестиционной деятельности экономического субъекта. Исследован состав и порядок формирования информационного массива системы управленческого учета организации-инвестора, основанные на взаимосвязи таких элементов, как построение структуры управления, дифференциация центров финансовой ответственности, разработка и внедрение системы бюджетирования.

**Ключевые слова:** система управленческого учета, информационный фонд, инвестиционная деятельность, бюджетирование, бюджетное управление, центры финансовой ответственности.

## CREATION OF INFORMATION BASIS OF TACTICAL AND STRATEGIC MANAGEMENT OF INVESTMENT ACTIVITY

*I. A. Varpaeva*

**Abstract.** The subject of this article is to examine the information fund of management accounting system used for the preparation of both tactical and strategic decision making in the investment activities of the economic entity. Study the composition and order of formation and use of the information array of management accounting system of investor is based on the relationship of such elements as the construction of the management structure, differentiation of financial responsibility centers, the development and implementation of the budgeting system.

**Keywords:** management accounting system, information fund, investment, budgeting, budget management, financial responsibility centers.

В современных условиях хозяйствования экономические субъекты используют различные методы организации сбора и группировки информации о понесенных затратах в зависимости от масштаба деятельности, разнообразия возникающих бизнес-процессов, применяемых технологий обработки информации и др. факторов. Это, безусловно, находит свое отражение в организации и ведении учета затрат в системе бухгалтерского учета предприятия и его подсистемах – финансовом и управленческом учете.

Управленческий учет выступает основным информационным источником процесса реализации целей и функций тактического и стратегического управления, формируя информационный массив, используемый для измерения эффективности выполнения различных бизнес-процессов, а также контроля, оценки и анализа результатов, полученных при достижении тактических и стратегических целей. Для формирования указанной информационной базы (массива) с необходимыми количественными и качественными характеристиками требуется внедрение таких тесно взаимосвязанных элементов, как построение структуры управления, дифференциация центров финансовой ответственности, разработка и внедрение системы бюджетирования [3].

Бюджетирование представляет собой принятую на предприятии единую систему определения уровней и видов бюджетов, сроков и порядка их составления, форматов предоставления информации, контроля и ответственности за бюджетным процессом. Указанную систему характеризуют унифицированность бюджетных форм, согласованность бюджетных периодов, единообразие процедур разработки бюджетов, неизменность процедур бюджетирования и установленных целевых финансовых показателей на протяжении всего бюджетного периода, непрерывность процедуры составления бюджетов, а также наличие заранее сформированных финансовых целей в виде плановых показателей (стратегия развития компании) [9]. С термином «бюджетирование» тесно связано понятие «бюджетное управление», при этом указанные термины в специальной литературе рассматриваются как синонимы (в частности, В. А. Маняевой [8]), или высказывается мнение, что бюджетное управление расширяет понятие «бюджетирование» (к примеру, О. Д. Каверинной [6]). Автор статьи придерживается второй позиции, что обусловлено тем, что в отличие от бюджетирования бюджетное управление предполагает построение финансовой структуры пред-

приятия – системы центров финансовой ответственности (ЦФО) предприятия, соответствующей уровням его управленческой иерархии, тактическим и стратегическим целям. Бюджетное управление представляет собой процесс обеспечения связей между тактическими и стратегическими целями, с одной стороны; тактическим и стратегическим планированием, финансированием, учетом, контролем и анализом – с другой.

Организация и ведение учета затрат по ЦФО востребованы не только с точки зрения реализации управленческих функций, но и необходимы для понимания организационных моментов построения системы бюджетирования на предприятии, являясь актуальным направлением планово-финансовой деятельности в современных компаниях [2], чему должны соответствовать применяемые на предприятиях современные, прогрессивные типы и формы организационных структур. Названные проблемы во многом призваны решить процессно-ориентированные структуры управления.

В финансово-целевой структуре процессно-ориентированного управления под ЦФО понимают бизнес-процесс, во главе которого находится ответственное лицо, осуществляющее планирование, контроль, анализ и регулирование только затрат либо только доходов, либо одновременно затрат и доходов (прибыли) (могут использоваться и другие финансовые показатели), либо инвестиций [8].

Деление процессно-ориентированной организационной структуры на ЦФО обоснованно зависит от отраслевой принадлежности предприятия, уровня технической оснащенности и организации производства, особенностей применяемых технологий, номенклатуры производимой продукции (состава выполняемых работ, оказываемых услуг), наличия кадров требуемой квалификации и прикладных программ и др. аспектов. Кроме того, построение иерархической системы ЦФО должно определяться спецификой конкретной ситуации и отвечать следующим основным требованиям:

- существует возможность во главе каждого ЦФО выделить субъект управления;
- в каждом ЦФО должен быть показатель для измерения объема деятельности и база для распределения затрат;
- необходимо четко определить сферу полномочий и ответственность менеджера (группы менеджеров) каждого ЦФО;

- для каждого ЦФО необходимо установить формы внутренней (управленческой) отчетности;

- менеджеры ЦФО должны принимать участие в проведении анализа деятельности центра за прошлый период и составлении планов (бюджетов) на предстоящий период.

При разработке системы управленческого учета, ее составных элементов основополагающим признаком должен выступать учет затрат по сферам деятельности предприятия (в неразрывной связи с определением эффективности каждой сферы через определенный состав финансовых и прочих показателей) и его производственная структура. Указанный подход предполагает выделение управленческого учета каждого вида деятельности хозяйствующего субъекта, которые взаимосвязаны между собой, при этом исследования автора показывают, что в специальной литературе данный аспект чаще всего рассматривается относительно снабженческой, производственной, сбытовой деятельности предприятий. Целостная система управленческого учета столь актуальной на данный момент времени инвестиционной деятельности авторами, как правило, не рассматривается.

Бизнес-процесс «инвестиционная деятельность» входит в состав основных бизнес-процессов субъекта хозяйствования, то есть процессов, которые добавляют потребительскую стоимость продукту (товару, услуге). Основополагающими для макро- и микроэкономики признаются капитальные вложения – производственные инвестиции в строительство новых и восстановление (модернизацию, реконструкцию и техническое перевооружение) действующих объектов основных средств. Процесс инвестиционной деятельности при этом обозначается термином «капитальное строительство».

Исходя из объема полномочий и ответственности, выделяют основные виды ЦФО: центры затрат, доходов, прибыли, инвестиций. В специальной литературе встречаются различные подходы к использованию указанных названий ЦФО относительно процесса осуществления капитальных вложений. Согласно первой позиции (например, см. [1]) центр инвестиций отождествляется со структурной единицей организации, занимающейся непосредственно осуществлением строительства объектов (используется термин «центр капиталовложений»). В других источниках (например, см. [10]) содержится мнение, что центры инвестиций представляют собой структурные единицы самого высокого уровня крупных децентрализо-

ванных организаций: отделения транснациональных корпораций, дочерние и зависимые общества головных организаций, филиалы и т.д.

По мнению автора, исходя из предметной области данной статьи, в финансово-целевой структуре процессно-ориентированного управления следует оперировать термином «центр капитальных вложений». Центр капитальных вложений представляет собой комплексный центр, объединяющий центр затрат и центр инвестиций. Управляющий названным центром ориентируется в своей деятельности на бюджет (смету) капитальных вложений, несет ответственность за реализацию инвестиционных проектов, за экономию и эффективность использования инвестируемых ресурсов, принимает и реализует самостоятельные управленческие решения в области анализируемых производственных инвестиций, то есть осуществляет полный менеджмент бизнес-процесса [4]. Бюджетирование анализируемой инвестиционной деятельности – это процесс составления оперативных планов, разрабатываемых в рамках определенного периода (месяц, квартал, год, 3 года или 5 лет) для обеспечения финансовыми ресурсами процесса инвестирования.

Реализация инвестиционной деятельности выражается в инвестиционном процессе – последовательности этапов, работ и технологических операций по ее осуществлению. В инвестиционном процессе выделяются этапы: прединвестиционный (подготовительный), осуществление инвестиций, эксплуатационный, ликвидационный. Аналогичны этапы реализации инвестиционных проектов, разработкой которых нередко сопровождаются технологически сложные, дорогостоящие и масштабные инвестиции. Процесс инвестиционной деятельности по видам производственных инвестиций реализуется в виде совокупности строительно-монтажных (СМР), научно-исследовательских (НИР), опытно-конструкторских и технологических работ (ОКТР) прединвестиционного и инвестиционного этапов и соответствующих технологических операций в составе названных работ.

Субъектами управленческого учета затрат инвестиционной деятельности, реализуемой в форме производственных инвестиций, могут выступать:

- отдел капитального строительства, научные подразделения и отдельные структурные единицы внутри них: цехи, отделы, участки, бригады, хозяйства и т.п.;
- управление капитального строительства;
- менеджмент инвестиционного проекта, управление по инвестициям;

– бухгалтерские службы организации и ее структурных подразделений.

Сбор первичной учетной информации осуществляется подразделениями предприятия, осуществляющими работы и технологические операции процесса инвестирования (отдел капитального строительства, научные подразделения и отдельные структурные единицы внутри них). Формируемые ими первичные и сводные документы передаются в бухгалтерию предприятия или службы обработки данных для занесения в информационную базу управленческого учета (которая в современных условиях автоматизированной формы ведения учета может быть интегрирована с финансовым учетом на условиях использования единого информационного фонда).

Обобщенная информация о затратах и результатах процесса инвестирования используется менеджерами отдела и управления капитального строительства, научных подразделений для контроля, анализа и регулирования инвестиционной деятельности в ходе строительства или восстановления объектов основных средств. К компетенциям названного персонала относится разработка тактических управленческих решений.

Система управленческого учета формирует информационное обеспечение текущего управления процессом инвестирования, позволяет выполнять расчеты аналитических показателей соблюдения норм и нормативов инвестиционных затрат и выявлять возможные резервы их снижения, обобщает сведения для калькулирования себестоимости результатов работ (объектов вложений).

Стратегические управленческие решения, для подготовки которых требуются дополнительные данные внешней среды деятельности экономического субъекта, являются прерогативой высшего уровня управления предприятия [7], например, менеджера инвестиционного проекта, управления по инвестициям.

Таким образом, выходная информация системы управленческого учета о затратах процесса капитального строительства используется на разных уровнях подготовки соответствующих управленческих решений.

Для формирования информационного массива управленческого учета процесса капитального строительства, в целях удовлетворения потребностей оперативного и стратегического управления, по мнению авторов, необходимы следующие основные составляющие.

1. Учетный процесс – процесс сбора и трансформации учетно-аналитической информа-

ции с целью подготовки тактических и стратегических управленческих решений, необходимых менеджменту организации для выполнения его функций. В современных условиях хозяйствования значительное увеличение групп пользователей учетной информации требует применения в учетной практике процессно-ориентированных учетных систем, интегрирующих различные виды хозяйственного учета на базе достижений современных информационных технологий [5].

2. Схема бизнес-процесса инвестиционной деятельности по видам производственных инвестиций в виде совокупности соответствующих работ по этапам реализации инвестиционного процесса и соответствующих технологических операций в составе названных работ [5].

3. Дифференциация центров финансовой ответственности (ЦФО) в условиях процессно-ориентированной структуры управления.

4. Методологическая база управленческого учета инвестиционной деятельности («управленческая» учетная политика, внутренние регламенты и стандарты (положения и инструкции) по ведению управленческого учета, методики организации документооборота управленческого учета и т.п.).

5. Инвестиционная политика хозяйствующего субъекта в отношении производственных инвестиций в строительство новых и восстановление действующих объектов основных средств. Представляет собой составную часть экономической (финансовой) политики предприятия – системы хозяйственных решений, определяющих объем, структуру и направления инвестиций предприятия в объекты производственных инвестиций, а также источников их финансирования, имеющей своей целью развитие производства, предпринимательства, получение прибыли или ожидаемых результатов.

6. Инвестиционная программа (совокупность всех инвестиционных проектов предприятия-инвестора).

7. Система бюджетирования.

8. Информационный фонд управленческого учета (включает в себя не только переменную информацию первичных учетных документов, но и массивы условно-постоянной информации (справочников и классификаторов), нормативной информации по нормам расхода ресурсов на технологические операции процесса капитального строительства; проектно-сметной документацией и т.п. Кроме того, в целях реализации функций стратегического управления – статистическая,

аналитическая и мониторинговая информация, планы, прогнозная отчетность).

9. Формат и порядок предоставления внутренней управленческой отчетности. Через систему внутренней отчетности процесса инвестирования проходит информация обратной связи, которая должна быть приспособлена к индивидуальным целям руководителей ЦФО. Обратная связь представляет собой процесс информирования заинтересованных руководителей о соответствии фактических результатов деятельности ожидаемым или желаемым.

10. Квалифицированный персонал (осуществляющий сбор первичной учетной информации и занесение ее в информационную базу учетной системы, подготовку аналитической и отчетной информации; менеджмент предприятия, использующий подготовленную информацию для подготовки, принятия и реализации тактических и стратегических управленческих решений процесса инвестиционной деятельности и реализации других управленческих функций).

11. Технология обработки учетной информации.

Предложенный порядок формирования исследуемой информационной базы способствуют созданию информационной основы подготовки тактических и стратегических управленческих решений и практической реализации взаимосвязанных процессов бюджетного управления инвестиционной деятельностью экономических субъектов.

#### Библиографический список

1. Акчурина, Е. В. Управленческий учет [Текст] / Е. В. Акчурина, Л. П. Солодко, А. В. Казин. – М.: Проспект – 2004. – 480 с.
2. Бескоровайная, С. А. Организационные аспекты учета расходов на полиграфическом предприятии – управленческий аспект / С. А. Бескоровайная [Текст] // Бухгалтерский учет в издательстве и полиграфии. – 2012. – № 1.
3. Варпаева, И. А. Формирование и использование информационного фонда системы управленческого учета инвестиционной деятельности [Текст] / И. А. Варпаева, О. В. Гришина // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 20(362).
4. Варпаева, И. А. Разработка системы управленческого учета инвестиционной деятельности [Текст] / И. А. Варпаева, Р. В. Треушников // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 24.
5. Варпаева, И. А. Предпосылки разработки интегрированной процессно ориентированной учетной системы [Текст] / И. А. Варпаева // Международный бухгалтерский учет – 2014. – № 34.

6. Каверина, О. Д. Управленческий учет [Текст] / О. Д. Каверина. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 350 с.

7. Керимов, В. Э. Стратегический учет [Текст]: учебное пособие / В. Э. Керимов. – М.: Омега-Л, 2010. – 166 с.

8. Маняева, В. А. Финансовая структура управления расходами организации для достижения страте-

гических целей [Текст] / В. А. Маняева // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 10.

9. Медведко, К. А. Система управленческого учета как стратегический ресурс в конкурентной борьбе [Текст] / К. А. Медведко // Финансовый менеджмент. – 2005. – № 4.

10. Управленческий учет [Текст]: учебное пособие / под ред. А. Д. Шеремета. – М.: ФБК-ПРЕСС, 1999. – 512 с.

УДК 331.1

## ОТВЕТСТВЕННОСТЬ РАБОТОДАТЕЛЯ В СЛУЧАЕ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ (БАНКРОТСТВА)

*М. М. Фролова, А. С. Гарифуллина*

**Аннотация.** В настоящее время в России наблюдается рост числа случаев признания предприятий неплатежеспособными (банкротами), что неизбежно ведет к сокращению рабочих мест, росту безработицы, нарастанию социального напряжения. Проблема усугубляется неспособностью большинства предприятий погасить обязательства по оплате труда перед работниками в ходе процедуры банкротства. В статье проведен анализ нормативных документов, посвященных вопросам несостоятельности, в контексте взаимоотношений работодателя-должника и его работников. Авторами показана недостаточность существующих мер защиты интересов работников и обоснована необходимость совершенствования законодательства.

**Ключевые слова:** несостоятельность (банкротство), обязательства работодателя по оплате труда, интересы работников, процедура банкротства.

## THE EMPLOYER'S RESPONSIBILITY IN CASE OF INSOLVENCY (BANKRUPTCY)

*M. M. Frolova, A. S. Garifullina*

**Abstract.** At present, Russia has experienced a growth in the number of enterprises insolvent (bankrupt) cases, which inevitably leads to job losses, higher unemployment, growing social tension. The problem is compounded by the inability of the majority of enterprises to repay obligations to the employees during the bankruptcy proceedings. In the article the normative documents on Insolvency were analyzed, in the context of the relationship of the employer - debtor and its employees. The authors have shown the insufficiency of existing measures to protect the employee's interests and the necessity of improving the legislation.

**Keywords:** insolvency (bankruptcy), the obligation of the employer to pay for the labor, the interests of workers, the bankruptcy procedure.

В настоящее время в условиях кризисного состояния страны вследствие мировых финансовых кризисов, вовлечения в военные конфликты, введения санкций со стороны иностранных партнеров участились случаи признания российских предприятий банкротами. Сложившаяся ситуация приводит к обострению одной из глобальных проблем государства – массовому увольнению работников фирм и предприятий, что ведет к нехватке рабочих мест, росту безработицы, увеличению социальной напряженности в обществе. На данный момент недостаточно решенной остается проблема защиты интересов работников в случае признания предприятия несостоятельным (бан-

кротом). Несмотря на преимущественное положение работников по сравнению с другими кредиторами предприятия, на практике в ходе конкурсного производства средств для погашения задолженности перед персоналом зачастую не остается.

В экономической литературе описаны различные факторы, приводящие к несостоятельности предприятия. Но условно их можно разделить на внешние и внутренние. К внешним факторам традиционно относят политическую нестабильность, международную конкуренцию, инфляцию, рост цен на ресурсы, изменение условий экспорта и импорта, изменение потребительских предпочтений, уровень благосостояния населения и т.д.



А к внутренним факторам – устаревшие средства производства, недостаток квалифицированных специалистов, недостаток собственных ресурсов, низкий уровень техники, нерациональное использование ресурсов и многие другие.

Также среди ошибок, ведущих к банкротству предприятия, можно назвать плохо продуманное стратегическое планирование или вовсе его отсутствие, которое в свою очередь может привести к невозможности составления грамотного баланса или прогнозирования хозяйственной деятельности предприятия; неверно сформированную стоимость, что также не укрепит состояние организации.

Можно заранее распознать предпосылки несостоятельности предприятия по изменению основных признаков путем выявления отклонений каких-либо характеристик предприятия от стандартных, устойчивых значений финансового состояния организации. Но для того чтобы делать выводы, необходимо тщательно изучить

причины выявленных изменений, оценить, ухудшились или улучшились показатели за определенный период времени, а также подготовить рекомендации по улучшению состояния предприятия и его платежеспособности на основе структурного анализа активов и пассивов, анализа необходимого прироста собственного капитала. Тем самым повысить эффективность работы организации на основе системного изучения всех видов деятельности и обобщения результатов. И только уже после данных процедур можно будет делать выводы касательно финансового состояния организации.

Для того чтобы определить, какие конкретные меры надлежит предпринять предприятию, находящемуся на каком-либо из этапов процедуры банкротства, необходимо понимать, какой именно вид финансовой несостоятельности проявляется на предприятии. В таблице 1 приведены виды банкротства предприятий, описанных в экономической литературе [2].

Таблица 1

**Виды банкротства предприятия**

Вид банкротства предприятия	Описание
Реальное банкротство	При данном виде банкротства становится невозможно осуществление хозяйственной деятельности организации, прослеживается полная неспособность предприятия восстановить в предстоящем периоде свою финансовую устойчивость и платежеспособность из-за огромного уровня потерь используемого
Техническое банкротство	Компания имеет существенные просрочки по дебиторской задолженности, которая намного превышает размеры кредиторской задолженности, и сумма находящихся в распоряжении фирмы активов существенно больше, чем финансовые обязательства предприятия. Чаще всего такой вид банкротства не ведет к юридическому банкротству фирмы, и благодаря правильному антикризисному управлению может помочь компании восстановить свою
Умышленное банкротство	Такой вид банкротства еще называется криминальным, преднамеренным, т.к. с помощью неестественно созданной несостоятельности происходит недобросовестное завладение собственностью. Нередко таким образом происходит недружественное слияние или поглощение организаций. К данному виду банкротства приводит сознательное увеличение начальством неплатежеспособности фирмы или нанесение преднамеренного экономического ущерба вследствие заведомо некомпетентного хозяйственного управления. Подобные действия по закону РФ преследуются в уголовном порядке
Фиктивное банкротство	Предприятие умышленно неверно объявляет банкротом для введения в заблуждение кредиторов. Это делается для получения отсрочки по платежам и кредитным обязательствам или для того, чтобы сумма кредиторской задолженности была уменьшена

Анализируя статистические данные по российским предприятиям за 2012–2014 гг., можно сделать неутешительный вывод о ежегодном росте числа предприятий-банкротов. Так, если в 2013 г. компаний, признанных несостоятельными, было

13 200, то уже к 2014 г. эта цифра выросла на 10 % , что составило 14 500 предприятий [3]. На рисунке 1 представлена динамика числа банкротств среди российских предприятий за 2012–2014 гг.

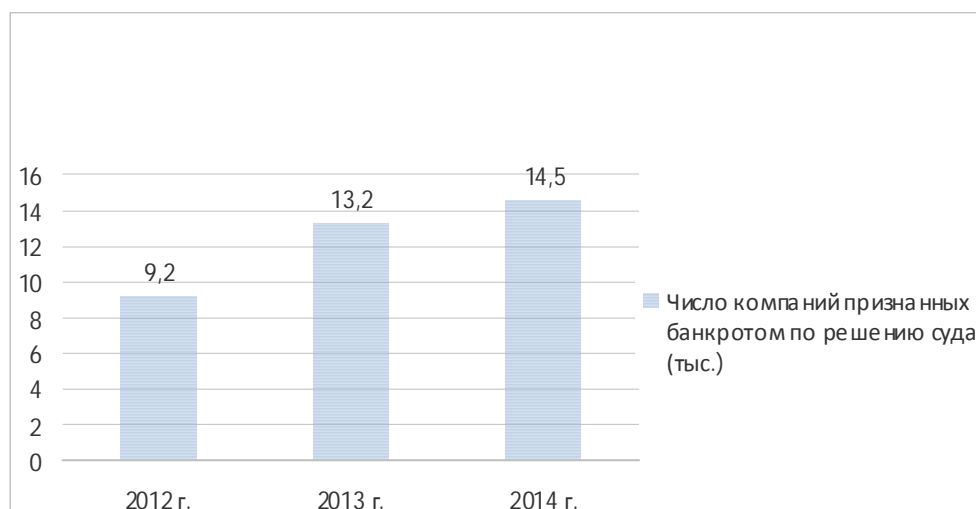


Рис. 1. Анализ числа компаний-банкротов в РФ на 2012–2014 гг.

Самое большое количество обанкротившихся предприятий находится в Москве. В частности, 1912 предприятий стали банкротами в 2014 г., в сравнении с 2013 г. прирост составил 46 %. Второе место – Санкт-Петербург: предприятиями-банкротами признали 638 организаций, что на 23,4 % больше показателей предыдущего года. На третьем месте оказался Краснодарский край – 474 компании-банкрота, что на 5 % превышает аналогичный показатель предыдущего года. Конечно, существуют и положительные примеры сокращения показателя. Например, в Тамбовской области количество предприятий, признанных несостоятельными, снизилось с 144 до 99, что на 31 % ниже показателя предыдущего года, или Калининградская область – с 196 до 151 (снижение на 23 %); улучшение статистики наблюдается в Чувашии – с 208 до 165 предприятий, что означает снижение показателя на 20,6 %.

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики, по состоянию на конец первого полугодия 2013 г. просроченная задолженность по заработной плате работникам организаций, находящихся в стадии конкурсного производства (без учета субъектов малого предпринимательства), составила 816 863 000 рублей. При этом общая численность работников, перед которыми имеется просроченная задолженность по оплате труда, составила порядка 22 000 чел., а средний размер просроченной задолженности, приходящейся на одного на одного работника, составила 11 524, 60 рублей. По данным на 1 сентября 2014 г. из общей суммы просроченной задолженности по заработной плате задолженность организаций, находящихся в стадии банкротства, составила 1062 млн. руб. (41,5 %), из

них 439 млн. руб. (41,4 %) приходится на организации обрабатывающих производств, 159 млн. руб. (15 %) – на организации по добыче полезных ископаемых, 156 млн. руб. (14,7 %) – на строительные организации, 119 млн. руб. (11,2 %) – на организации транспорта, 111 млн. руб. (10,5 %) – на организации сельского хозяйства, охоты и предоставления услуг в этих областях, лесозаготовок [5].

На 1 октября 2015 г. задолженность перед сотрудниками по оплате труда организаций, находящихся в стадии банкротства, составила 1288 млн. руб. (37,2 %), из них 479 млн. руб. (37,2 %) приходится на организации обрабатывающих производств, 393 млн. руб. (30,5 %) – на строительные организации, 120 млн. руб. (9,3 %) – на организации по добыче полезных ископаемых, 102 млн. руб. (8 %) – на организации транспорта, 87 млн. руб. (6,8 %) – на организации сельского хозяйства, охоты и предоставления услуг в этих областях, лесозаготовок.

Согласно статье 3 Федерального закона от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», банкротом могут признать любое предприятие, сумма долга которого превысила 100 тыс. руб. в денежном выражении, и оно не могло бы погасить такой долг в течение трех месяцев. Процедура признания предприятия несостоятельным представляет собой длительный и сложный процесс, который затрагивает всех его участников: и работодателей, и работников предприятия. Организация объявляется банкротом только после проведения ряда обязательных мероприятий по возвращению финансовой состоятельности, и только если они ни коим образом не помогли предприятию вернуться в предыдущее состояние.

Начиная с заявления о признании должника банкротом, вступают в силу основные процедуры банкротства. К основным этапам относят: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, конкурсное производство. Рассмотрим каждый из них в контексте прав и обязанностей работников предприятия [1].

#### 1. Наблюдение.

Этот этап является первым из всех, проведение которого необходимо для того, чтобы выяснить может ли предприятие вернуть себе возможность расплачиваться по своим обязательствам. Данный этап не дает основания для отстранения руководителя и каких-либо органов управления предприятием, однако арбитражным судом назначается временный управляющий, только с письменного согласия которого принимаются многие важные решения. Временным управляющим проводится анализ финансового состояния организации. Это необходимо, чтобы сделать несколько важных заключений, таких как возможно ли восстановление платежеспособности данного предприятия или же нет; хватит ли должнику средств на погашение расходов, связанных с делом о банкротстве или нет. Также на этапе наблюдения составляется реестр кредиторов, в котором будет указано количество самих кредиторов и обязательства, которые организация несет перед ними. Но только после проверки и обоснования их обязательства включаются в реестр. Также составляется график погашения задолженности, в соответствии с которым и осуществляются выплаты. Что касается задолженности по заработной плате работников компании, то нет никаких оснований для приостановления выплат.

На данной стадии работодатель-должник обязан в десятидневный срок уведомить работников о вынесении арбитражным судом определения о введении наблюдения.

В соответствии с положениями закона сотрудники организации (в том числе бывшие), в отношении которых у должника есть обязательства по выплате выходных пособий и оплате труда, также признаются кредиторами предприятия-должника. Необходимо отметить, что интересы работников в деле о банкротстве отстаивает представитель работников, который вправе вступить в арбитражный процесс уже на стадии рассмотрения арбитражным судом обоснованности требований к должнику. Представитель работников имеет право участия в собрании кредиторов (без права голоса) и беспрепятственного доступа ко всем документам собрания кредиторов, однако влиять на принятие решений, а также на ход дела о банкротстве он не может.

Требования работников по оплате труда и выплате выходных пособий включаются арбитражным управляющим (или реестродержателем) в реестр требований кредиторов и могут быть исключены из реестра только на основании вступивших в законную силу судебных актов. В случае оспаривания требований по оплате труда состав и размер этих требований определяется исключительно на основании судебного акта.

#### 2. Финансовое оздоровление.

Второй этап процедуры банкротства, когда предприятие продолжает свою деятельность. Этот этап имеет начало еще на первом, когда на собрании кредиторов будут приняты решения относительно дальнейшего функционирования предприятия. (Либо подача ходатайства в арбитражный суд о ведении финансового оздоровления, либо признание организации несостоятельной). Также возможна подача ходатайства третьим лицом. Итак, с момента начала финансового оздоровления назначается административный управляющий, который следит за выполнением графика погашения задолженности и плана финансового оздоровления. Руководители же предприятия осуществляют свои полномочия с ограничениями или могут быть отстранены из-за ненадлежащего исполнения своих прямых обязанностей. Они также не имеют права принимать особо важные решения без согласия собрания кредиторов, а также решения связанные с реорганизацией предприятия.

Что касается задолженности перед работниками по оплате труда, то выплаты по заработной плате не приостанавливаются, графиком погашения задолженности должно предусматриваться погашение требований кредиторов первой и второй очереди не позднее, чем через шесть месяцев с даты введения финансового оздоровления.

Основываясь на отчетах, после данной процедуры необходимо сделать вывод либо о прекращении дела о несостоятельности организации, либо управление предприятием переходит на новый уровень.

#### 3. Внешнее управление.

Полномочия руководителей предприятия прекращаются, и все управление делами должника возлагается на внешнего управляющего. На данном этапе создается мораторий на удовлетворение требований кредиторов, однако задолженность по заработной плате в него не включена. Утвержденный собранием кредиторов план внешнего управления представляется в арбитражный суд внешним управляющим не позднее пяти дней с даты проведения собрания кредиторов. На дан-

ном этапе может проводиться ряд мер по восстановлению платежеспособности предприятия. Например, закрытие нерентабельных производств или увеличение уставного капитала должника за счет взносов участников и третьих лиц, продажа предприятия и т.д.

Если и после этого этапа предприятие не возвращает себе платежеспособность, то управление предприятием предпринимает последнюю процедуру – конкурсное производство.

#### 4. Конкурсное производство.

С момента открытия этапа конкурсного производства назначается конкурсный управляющий, а полномочия руководителя предприятия прекращаются. Сведения о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства обязаны быть опубликованными. Конкурсный управляющий составляет отчет, касающийся результатов инвентаризации имущества, финансового состояния предприятия, по которому впоследствии арбитражный суд выносит определение о прекращении производства по делу о банкротстве в случае удовлетворения всех требований кредиторов в соответствии с реестром требований кредиторов или утверждения арбитражным судом мирового соглашения. Что касается работников предприятия: если с момента открытия конкурсного производства или признания предприятия банкротом не в полном объеме выполнены обязательства перед работниками по заработной плате, то они будут погашены в порядке, предусмотренном в законе (в порядке второй очереди). Также будут выплачены проценты работникам за нарушение установленного срока выплаты заработной платы, если таковые имеются.

Конкурсный управляющий обязан уведомить работников должника о предстоящем увольнении не позднее месяца со дня введения конкурсного производства. Необходимо отметить, что задолженность по оплате труда, начисленная за период конкурсного производства, погашается также вне очереди удовлетворения требований, как и задолженность перед работниками, возникшая после открытия дела о признании должника несостоятельным. Поэтому работники предприятия, по сути, имеют право выбора – работать на работодателя, в отношении которого возбуждено дело о банкротстве, или уволиться [4].

Исходя из вышесказанного, в течение проведения данных процедур может быть несколько вариантов развития событий – от полной финансовой реабилитации до ликвидации организации. И если компания все же признается банкротом, это, несомненно, коснется каждого сотрудника

организации. На практике именно работники являются одной из самых незащищенных групп участников дела о банкротстве.

В действующей редакции закона практически единственной гарантией прав работников в случае банкротства работодателя является их привилегированное положение по отношению к другим кредиторам в соответствии с очередностью удовлетворения требований кредиторов. Всего законом о банкротстве предусмотрено три последовательно удовлетворяемых очереди.

В первую очередь погашение задолженности будет происходить за полученные травмы или профессиональные заболевания на производстве, за требования по текущим платежам, которые связаны с судебными расходами по делу о несостоятельности (банкротстве), вознаграждения арбитражному управляющему; а также удовлетворяться требования по текущим платежам, связанные с оплатой деятельности лиц, привлекаемых арбитражным управляющим.

Требования работников по оплате труда и выплате выходных пособий удовлетворяются во вторую очередь при условии достаточности средств у предприятия-должника для их погашения. В случаях, когда средств должника недостаточно для погашения требований второй очереди, такие требования считаются погашенными (ст. 142 [1]).

Таким образом, на данный момент именно нехватка денежных средств для погашения задолженности перед работниками является одной из главных проблем реализации процедуры банкротства. Одним из способов решения данной проблемы является норма закона о порядке распределения средств, полученных от реализации предмета залога. В частности, 70 % направляется на погашение требований кредитора по обязательству, обеспеченному залогом данного имущества, 20 % – для погашения требований кредиторов первой и второй очереди (если иного имущества должника недостаточно для погашения этих требований), а оставшиеся денежные средства – для погашения судебных расходов, выплат вознаграждения арбитражным управляющим и оплату услуг привлеченных арбитражным управляющим лиц.

С целью повышения защищенности работников в случае банкротства работодателя Министерством труда и социальной защиты РФ был разработан проект закона «Об обязательном социальном страховании на случай утраты заработка вследствие несостоятельности (банкротства) работодателя». Согласно положениям проекта, в случае неплатежеспособности работодателя со-

трудникам будет выплачена часть задолженности по заработной плате до завершения соответствующей процедуры банкротства за счет средств бюджета Фонда социального страхования РФ, сформированных за счет страховых взносов на данный вид обязательного социального страхования. Предлагалось ввести обязательный страховой сбор с фонда оплаты труда в размере 0,05 % , средства из которого пойдут на погашение задолженности по заработной плате работников предприятия-банкрота. Размер компенсации задолженности по оплате труда будет выплачен за три последних месяца. Отдельно выделена категория женщин, находящихся в отпуске по уходу за ребенком до 3-х лет. В соответствии с проектом им положены компенсации из Фонда социального страхования в том размере, который был определен работодателем до признания предприятия несостоятельным.

Таким образом, данное изменение в законодательстве позволило бы сотрудникам предприятия чувствовать себя более защищенными в случае утраты предприятием способности погасить имеющиеся задолженности, т.к. в данное время работники организаций не имеют никаких гарантий того, что если работодателя признают банкротом, им будет выплачена компенсация, предусмотренная трудовым законодательством.

С другой стороны, необходимо отметить, что введение обязательного страхования на случай утраты заработка означает увеличение нагрузки на работодателя, т.к. в результате будут увеличены совокупные платежи во внебюджетные фонды, которые в настоящее время составляют 30 % от взносооблагаемой базы. Увеличение налоговой нагрузки, как правило, приводит к намеренному занижению размеров заработной платы работодателями, росту теневой экономики, снижению размеров собираемых взносов. Кроме того, проект закона предусматривает компенсационные выплаты исключительно в рамках трудовых договоров, вследствие чего для недобросовестных работодателей возникает возможность снизить финансовую нагрузку путем заключения договоров

гражданско-правового характера, ущемляя интересы сотрудников.

Таким образом, анализ нормативных документов, посвященных вопросам несостоятельности (банкротства), позволяет выявить такие способы защиты интересов работников в случае банкротства предприятия, как преимущественное положение перед другими кредиторами (обязательства перед сотрудниками погашаются во вторую очередь) и направление 20 % средств, полученных от реализации предметов залога, на погашение обязательств перед кредиторами первой и второй очереди. Практика свидетельствует, что таких мер недостаточно, и в большинстве случаев обязательства перед работниками по оплате труда в полном объеме не погашаются, размер задолженности увеличивается с каждым годом.

#### *Библиографический список*

1. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О несостоятельности (банкротстве)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=182230> (дата обращения: 05.10.15).
2. *Бланк, И. А.* Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]: учебный курс / И. А. Бланк. – Режим доступа: <http://www.biznesbooks.com/2010-01-07-17-39-54/429-2010-01-23-13-26-48> (дата обращения: 25.09.15).
3. *Козлов, Е. С.* Банкротство: оценка его потенциальной вероятности на предприятии и статистика в РФ [Электронный ресурс] / Е. С. Козлов, Д. М. Манюрова // Материалы XXIV студенческой международной заочной научно-практической конференции «Молодежный научный форум: общественные и экономические науки» – Режим доступа: <http://www.nauchforum.ru/node/7403> (дата обращения: 05.09.15).
4. *Терентьев, А.* Проблемы защиты прав работников при банкротстве (несостоятельности) работодателя [Электронный ресурс] / А. Терентьев // Трудовое право. – 2010. – № 6. Режим доступа: <http://base.garant.ru/5899326/> (дата обращения: 18.10.2015).
5. Официальная статистика Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 19.10.2015).

УДК 339.371.22

**ОЦЕНКА КУЛЬТУРЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ  
ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ Г. КИРОВА «KFC» И «МАКДОНАЛДС»**

*А. Д. Чикишева, В. С. Панюшева*

**Аннотация.** Статья посвящена оценке культуры обслуживания на предприятиях общественного питания города Кирова «Макдоналдс» и «KFC». Цель работы заключается в поиске недостатков и преимуществ в культуре обслуживания на каждом предприятии. Авторы рассматривают теоретические аспекты данной темы, в которых подробно раскрывают понятие культуры обслуживания и её критерии. В данном исследовании проведено наблюдение и анкетирование, на основе которых авторами предлагаются меры по улучшению культуры обслуживания на каждом исследуемом предприятии. Данная статья актуальна, так как в настоящее время культура обслуживания является главным конкурентным преимуществом любого предприятия.

**Ключевые слова:** культура обслуживания, «Макдоналдс», «KFC», анкетирование, наблюдение, рекомендации.

**ASSESSMENT SERVICE CULTURE IN CATERING KIROV KFC AND MCDONALD'S**

*A. D. Chikisheva, V. S. Panyusheva*

**Abstract.** The article is devoted to the evaluation culture of service in catering the city of Kirov McDonalds and KFC. Objective is to find strengths and weaknesses in a culture of service in each enterprise. The authors examine the theoretical aspects of the subject, detailing reveal the concept of a service culture and its criteria. In this study, conducted observation and questionnaires, based on which the author proposes measures to improve the service culture in each company studied. This article is relevant, because now culture of service is a major competitive advantage for any company.

**Keywords:** the culture of service, McDonald's, KFC, questioning, observation, recommendation.

Культура обслуживания – это неотъемлемая часть общей культуры общества, и ее следует рассматривать как определенный уровень развития процесса обслуживания, получающий выражение в психологических, этических, эстетических, организационно-технических и других аспектах. Культура обслуживания вырабатывается каждым предприятием в соответствии с его политикой, поддерживается системой поощрения персонала и рядом других мер. Проявление высокой культуры обслуживания определяется через поведение персонала, который четко знает, как действовать в любой ситуации, и что от него ждут клиенты и руководство. Высокая культура делает работников целеустремленными и заставляет с уважением относиться к своему предприятию.

Культура обслуживания на сегодняшний день имеет большое значение, так как именно она является конкурентным преимуществом предприятия, вследствие чего мы наблюдаем следующие явления.

1) За потребителя идёт борьба – производители услуг осознают значение потребителей в развитии бизнеса и конкуренции.

2) Трансформируются в лучшую сторону многие организационно-технологические стороны обслуживания: множество операций производится посредством автоматизации и с помощью компьютерной техники.

3) Больше внимания уделяется эстетическим сторонам обслуживания.

4) Требуется высокий уровень профессионализма (дисциплина, ответственность, владение профессиональными навыками, широкий кругозор и надлежащее общее развитие).

В рамках исследования была проведена сравнительная характеристика культуры обслуживания на предприятиях общественного питания, организованных по методу франчайзинга: «Макдоналдс» и «KFC».

Для выполнения задания были разработаны показатели, по которым проводилась оценка культуры обслуживания на предприятиях общественного питания.

Оценка проводилась по 5-балльной шкале (см. рис. 1).

<i>Баллы</i>			
2	3	4	5
неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично

**Рис. 1.** Шкала оценки культуры обслуживания посетителей

1) «Макдоналдс» – американская корпорация, основана в 1940 г. братьями Диком и Маком Макдоналдами, в 1948 г. впервые в мире сформулировала принципы концепции «быстрого питания». Первый российский ресторан компании (на тот момент самый большой в мире, ныне остаётся самым большим в Европе) открылся в Москве на Пушкинской площади 31 января 1990 года.

2) «KFC» – вторая по торговому обороту сеть кафе в мире, уступающая лишь компании «Макдоналдс», была основана Харландом Сандерсом, предпринимателем, начавшим продавать блюда из жареной курицы во времена Великой

депрессии. Официальный запуск «KFC» как самостоятельного бренда на российском рынке состоялся в сентябре 2011 года.

В городе Кирове находятся 2 ресторана «Макдоналдс» и 2 ресторана «KFC».

В ходе проведения исследования были использованы 2 метода: наблюдение и анкетирование. Оценка культуры обслуживания с помощью метода наблюдения проводилась по 18 критериям, в результате которой наибольшее количество баллов набрал ресторан общественного питания «Макдоналдс». В таблице 1 представлены результаты оценки предприятий.

Таблица 1

Результаты оценки культуры обслуживания по методу наблюдение

Критерии	«Макдоналдс»	«KFC»
1. Зона перед входом	5	5
2. Месторасположение	5	4
3. Вывеска	5	5
4. Рекламные материалы	5	5
5. Удобство подъезда	5	3
6. Парковка	5	2
7. Чистота внутри помещения	4,7	4,4
8. Широта ассортимента	5	5
9. Организация обслуживания	4,9	4,8
10. Интерьер	4	4
11. Экстерьер	5	5
12. Примлемость цены	3	3
13. Акции	3	5
14. Количество мест	5	5
15. Атмосфера внутри помещения	3	5
16. Подача блюд	5	5
17. Способы оплаты	5	5
18. Приятные бонусы для посетителей.	5	3
ИТОГО:	82,6	78,2

При сравнении культуры обслуживания «Макдоналдс» и «KFC» были выявлены достоинства и недостатки по критериям, наиболее важным для экспертов.

1) Местоположение.

«Макдоналдс» и «KFC» находятся в окружении центральных магазинов, в зоне скопления людей, что является большим преимуществом;

2) Удобство подъезда.

Подъезд к «Макдоналдс» удобен, в отличие от «KFC».

3) Наличие парковки.

У «Макдоналдс» удобная парковка, на которой может находиться достаточное число автомобилей, у «KFC» парковка неудобная, так как она предназначена для посетителей ТЦ «Европейский», мест мало.

4) Чистота помещения.

В «Макдоналдс» персонал своевременно убирал грязные подносы, но за чистотой пола следили не всегда, в «KFC» аналогичная ситуация.

5) Организация обслуживания.

И в «KFC», и в «Макдоналдс» персонал всегда приветлив, компетентен. В «Макдоналдсе» не все надевали головные уборы. В «KFC» все выглядели опрятно, но была низкая скорость обслуживания.

6) Атмосфера в целом.

Недостатки в «Макдоналдс»: запах масла на входе, внутри мало освещения. В «KFC» данных недостатков нет. Общее для «Макдоналдс» и «KFC» – жизнерадостная музыка.

7) Приятные бонусы.

В «Макдоналдс» проводится интересная акция, а именно: наклейки на упаковках дают возможность выиграть мгновенный приз и полу-

читать его прямо на кассе либо принять участие в акции – накопление наклеек в обмен на призы, а наборы «Хэппи Мил» – приятный бонус для детей. В «KFC» – интересные «вкусные» предложения по выгодным ценам.

Для того, чтобы оценить культуру обслуживания «Макдоналдс» и «KFC» было проведено 2 анкетирования. В анкетировании приняли участие 2 тыс. человек.

Результаты анкетирования для выявления цели посещения представлены на рисунке 2.

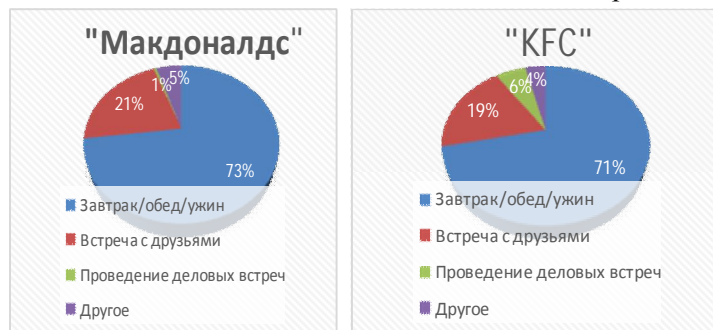


Рис. 2. Цель посещения «Макдоналдс» и «KFC»

Результаты анкетирования для выявления факторов, влияющих на выбор «Макдоналдс» и «KFC», представлены на рисунке 3.



Рис. 3. Факторы, влияющие на выбор «Макдоналдс» и «KFC»

Результаты анкетирования для изучения культуры обслуживания представлены в таблице 2.

Таблица 2

Результаты анкетирования для изучения культуры обслуживания

Вопросы	«Макдоналдс»		«KFC»	
	Да, %	Нет, %	Да, %	Нет, %
1) Нравится ли Вам оформление зала, интерьер?	67	33	72	28
2) Устраивает ли Вас обслуживание (скорость, внешний вид персонала, приветливость)?	82	18	63	37
3) Понравились ли Вам выбранные блюда (внешний вид, вкусовые качества)?	63	37	77	23
4) Устраивает ли Вас ассортимент?	81	19	78	22
5) Устраивают ли Вас цены?	40	60	36	64
6) В следующий раз Вы выберете данное заведение?	92	8	89	11

Результаты наблюдения совпали с результатами анкетирования. В ходе проведенного исследования было выявлено, что культура обслуживания «Макдоналдс» выше, чем у «KFC».

Исходя из проведенного исследования, можно сделать вывод о том, что и в «Макдоналдс», и в «KFC» имеются недостатки в культуре обслуживания.

К недостаткам культуры обслуживания «KFC» можно отнести:

- неудобный подъезд;
- не своевременную уборку;
- низкую скорость обслуживания.

К недостаткам культуры обслуживания «Макдоналдс» можно отнести:

- неопрятность персонала;



- приглушённые цвета в интерьере;
- наличие неприятных запахов.

Группой экспертов разработаны следующие рекомендации по улучшению культуры обслуживания посетителей в исследуемых предприятиях общественного питания.

Руководству «KFC» следует нанять дополнительных сотрудников для уборки помещения и следить за её своевременным проведением. Кроме того, требуется дополнительный персонал для увеличения скорости обслуживания посетителей.

Руководству «Макдоналдса» нужно применить необходимые меры в отношении персонала, несоблюдающего опрятный вид. Также следует использовать предметы декора ярких цветов или же яркое освещение, чтобы в помещении стало светлее. Необходимо установить оборудование, препятствующее проникновению неприятных запахов в зал.

Таким образом, исследование культуры обслуживания на предприятиях общественного питания «Макдоналдс» и «KFC» позволило установить лидера – «Макдоналдс». Удобное месторасположения и высокая организация обслуживания являются конкурентными преимуществами «Макдоналдс», именно поэтому данное предприятие получило более высокую оценку культуры обслуживания.

**Библиографический список**

1. Официальный сайт «Макдоналдс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mcdonalds.ru/>.
2. Официальный сайт «KFC» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kfc.ru/>.
3. Особенности управления качеством обслуживания [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pitportal.ru/persona/10965.html>;
4. Культура обслуживания [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.vfmgitourism.ru/kultura\\_obslyujvaniya\\_168/index.html](http://www.vfmgitourism.ru/kultura_obslyujvaniya_168/index.html)

УДК 339.371.22

**ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЫХ ФОРМАТОВ В СФЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ ПРОДУКТАМИ ПИТАНИЯ КИРОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

*К. С. Новоселова, К. В. Перминова, А. С. Поломошнова*

**Аннотация.** Статья посвящена особенностям формирования торговых форматов розничных продуктовых магазинов в Кировской области. Рассмотрены торговые форматы, располагающиеся в пределах области, динамика их развития. В статье выявлены факторы, влияющие на формирование торговых форматов в Кировской области.

**Ключевые слова:** торговые форматы, сфера продуктов питания, розничная торговля, факторы, влияющие на развитие форматов.

**PECULIARITIES OF RETAIL FORMATS IN FOODSTUFF SPHERE IN THE KIROV REGION**

*K. S. Novoselova, K. V. Perminova, A. S. Polomoshnova*

**Abstract.** This article deals with organization features of retail outlets trade facilities in Kirov region. There are examined trade facilities within the region and dynamics of their development. In this article are also given some factors, which have an influence on the trade facilities organization in Kirov region.

**Keywords:** Trade facilities, foodstuff sphere, retail trade, factors, which have an influence on the trade facilities.

Кировская область является одним из стабильно развивающихся регионов Российской Федерации. На данный момент в области действуют 12 тыс. предприятий розничной торговли, что составляет около 30,7 % от общего количества хозяйственных субъектов области. Таким образом, именно розничная торговля во многом определяет направление и результаты развития региона.

Современные компании осознают, что для того, чтобы оставаться конкурентоспособными в

условиях рыночной экономики, необходимо постоянно исследовать рынки сбыта и, исходя из полученных результатов, принимать экономически обусловленные решения. Одним из определяющих дальнейшее развитие компании действий является выбор оптимального торгового формата. Формат торговли имеет определяющее значение для общей организации торгового процесса, ценовой политики, качества предоставляемых услуг, выбора ассортимента потребительских товаров.

Существует множество трактовок понятия «формат розничного магазина» и еще большее количество вариантов деления на форматы. Формат – это совокупность информационных технологий, объемов, площадей, информационного обеспечения согласно установленному стандарту. Это международное определение термина. В понятии, сформулированном Бутенко А. Д., ключевым является ориентированность того или иного формата на определенную целевую группу покупателей.

В настоящее время в России выделяют пять основных форматов магазинов розничной торговли, специализирующихся на продаже продовольственных товаров:

– Гипермаркет – магазин площадью от 4 000 до 10 000 кв. м с широким и глубоким ассортиментом. Располагается в оживленном месте с хорошими автомобильными подъездными путями, что предполагает наличие большой парковки. Основная форма торговли – самообслуживание. Наценка ниже, чем в супермаркете, высокая сумма среднего чека. В ассортименте не менее 40 % составляют непродовольственные товары.

– Супермаркет – торговая площадь такого формата магазина колеблется в пределах от 600 до 3 000 кв. м. В супермаркетах предлагаются как продовольственные, так и сопутствующие непродовольственные товары. Ассортимент товара – от 12 до 25 тыс. наименований. В ассортименте не более 30 % составляют непродовольственные товары. Уровень цен в таких магазинах всегда выше среднего, зато сервис находится на должном уровне. Сумма среднего чека здесь меньше, чем в гипермаркете.

– Cash&Carry (в пер. с англ. «заплати и уноси») – магазин самообслуживания площадью от 7 000 кв. м, предоставляющий возможность покупателям приобретать различные товары в розницу и мелким оптом по ценам, близким к оптовым. Отличительной особенностью является то, что склад организован непосредственно в самом торговом зале. Обязательное требование, предъявляемое к магазинам данного формата, – большая площадь, высокий автомобильный трафик, большая парковка.

– Дискаунтер – магазин самообслуживания, торгующий товарами повседневного спроса по сниженным ценам, без предоставления каких-либо дополнительных услуг. Ассортимент не превышает 600–1 000 наименований товаров. Установление низких цен вызвано снижением издержек за счёт минималистского исполнения торгового зала, упрощённой выкладки товаров, снижения количества работающего персонала. Часто

дискаунтеры располагаются в спальных и отдаленных районах города.

– Минимаркет, магазин товаров повседневного спроса, «у дома» – торговая площадь минимаркета от 40 до 60 кв. м (согласно ГОСТ, до 50 кв. м), магазин «у дома» – от 60 до 600 кв. м. В первую очередь здесь торгуют товарами повседневного спроса. Находятся, как правило, в спальном районе. Отличие от супермаркета – в меньшей доле непродовольственных товаров (до 15 %) и более высокой наценке.

В настоящее время наблюдается развитие розничной торговли не только за счет крупных федеральных сетей, но и за счет распространения региональных сетевых структур. И федеральные, и региональные сети представлены на рынке в различных торговых форматах. Так, примером этого может служить формат cash&carry, сравнительно недавно получивший распространение на рынке Кировской области. Сейчас он представлен и региональной сетью «Scent», и федеральной – «METRO». Таким образом, можно утверждать, что развитие торговли в области проходит не только благодаря крупным федеральным компаниям, региональные сети также стремятся развиваться, используя внедрение современных форматов торговли.

Различные торговые форматы наилучшим образом просматриваются в области торговли продовольственными товарами. Розничная торговля продуктами питания является одной из наиболее конкурентных сред на рынке, так как привлекательна для предпринимателей из-за постоянного спроса на данные товары. Так, для того чтобы занять свою нишу на рынке, предприниматели стремятся выбрать наиболее оптимальный торговый формат, чтобы удовлетворить запросы потенциальных покупателей.

Поэтому целью данной работы стало выявление особенностей формирования форматов именно в сфере торговли продуктами питания на территории Кировской области.

С точки зрения ценности формата для покупателей существует ряд факторов, к которым относятся:

- местоположение;
- ассортимент (характер и качество);
- цена;
- реклама и информационное сопровождение;
- качество и количество предлагаемых услуг;
- экстерьер и интерьер магазина;
- послепродажное обслуживание.

По результатам социологического опроса «Какой формат магазина предпочтительнее для

Вас при покупке продуктов питания?», проводимого среди 100 кировчан различного социального положения в возрасте от 14 до 60 лет, лидирующую позицию занял формат супермаркета (64 %). 16 % опрошенных отдали свое предпочтение гипермаркетам, 10 % сделали выбор в пользу магазинов-дискаунтеров. Торговые форматы cash&carry и магазины товаров повседневного спроса заняли последние позиции в результатах опроса, получив 6 % и 4 % голосов соответственно. Следует отметить, что опрошенные старше 35 лет отдали свое предпочтение только супермаркетам и магазинам товаров повседневного спроса. Соответственно, можно сделать вывод, что наиболее частыми покупателями форматов, сравнительно недавно начавшими свое развитие в регионе (cash&carry, гипермаркеты, дискаунтеры), явля-

ются молодые люди до 35 лет. Результаты опроса также показали, что мужчины отдают предпочтение гипермаркетам и формату cash&carry больше, чем женщины, что объясняется рядом социологических и психологических причин.

Изменение количества магазинов по различным торговым форматам по Кировской области за три года наглядно представлено на рисунке 1. Лидирующее положение в области занимают магазины товаров повседневного спроса и минимаркеты, что вполне ожидаемо, так как этот формат наиболее близок к традиционному – в сельской местности обычно представлены только эти форматы, а горожане зачастую пользуются услугами таких магазинов для покупки товаров первой необходимости.

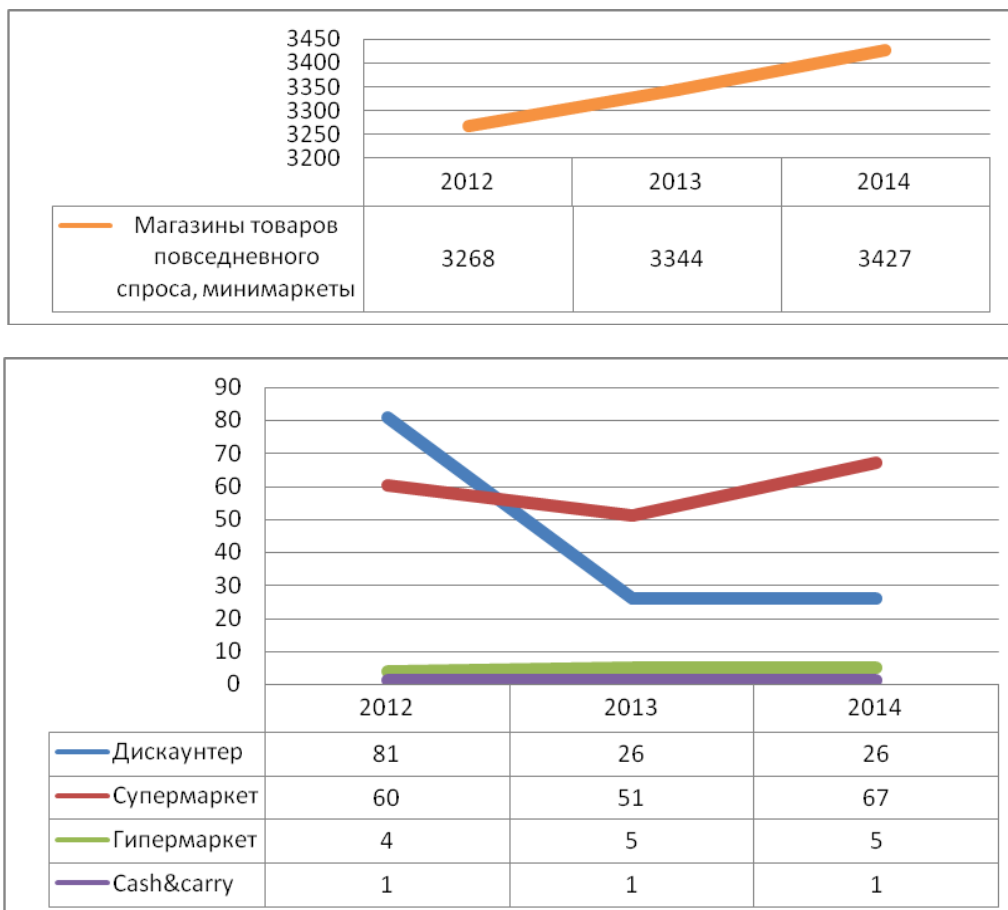


Рис. 1. Динамика количества объектов торговых форматов за 3 года по Кировской области

Судя по диаграмме, в 2013 г. наблюдалось резкое уменьшение количества дискаунтеров и супермаркетов, изменение количества других форматов незначительное. Можно предположить, что данная ситуация происходила из-за существенного увеличения фиксированного размера страховых взносов в 2013 г., но так как государство приняло необходимые меры поддержки малого

и среднего предпринимательства, к 2014 г. число супермаркетов опять возросло.

В состав Кировской области входит 39 муниципальных районов и 5 городских округов. Наиболее интересные с точки зрения особенностей формирования торговых форматов были отобраны для детального исследования. В число таких районов и городов вошли: Кирово-

Чепецкий городской округ, Слободской муниципальный район, город Киров, Лузский муниципальный район, Котельничский муниципальный район.

Во-первых, при рассмотрении влияния городского и сельского населения на формирования

торговых форматов были выявлены некоторые особенности. Город Киров при данном исследовании не учитывался. Можно отметить, что городское население преобладает в городском округе Кирово-Чепецк. Торговые форматы, находящиеся в данном округе представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Количество торговых форматов в городском округе Кирово-Чепецк**

Вид торгового формата	2012	2013	2014
Супермаркеты	6	7	9
Магазины-дискаунтеры	9	10	12
Мазины товаров повседневного спроса, минимаркеты	110	117	123

Исходя из данных, представленных в таблице 1, такие форматы как супермаркет, магазины дискаунтеры и магазины повседневного спроса преобладают в районах с наибольшим городским населением. Эти форматы отвечают всем потребительским требованиям городского

населения, поэтому получили широкое распространение.

Сельское население преобладает над городским в Слободском муниципальном районе. Торговые форматы, находящиеся в муниципальном округе, представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Количество торговых форматов в Слободском муниципальном районе**

Вид торгового формата	2012	2013	2014
Магазины товаров повседневного спроса, минимаркеты	68	72	76
Супермаркеты	0	0	1

Проанализировав результаты, можно отметить, что в муниципальном районе, где преобладает сельское население, более развит формат минимаркетов. Таким образом, формат магазина выбирается потребителями в зависимости от цели и объемов покупок. Так, например, повседневные покупки городское население предпочитает делать в супермаркетах, дискаунтерах и магазинах повседневного спроса. Минимаркеты особенно популярны среди жителей малых населенных пунктов, а также в сельской местности, где, как уже было сказано, обычно не представлено других форматов магазинов.

Во-вторых, обращаясь к среднему размеру заработной платы местного населения, можно проследить определенные тенденции при формировании торговых форматов. Данные за период с 2012 по 2014 год показали, что самая большая заработная плата в Кировской области была зафиксирована в областном центре – городе Кирове. Ее среднее значение за 3 года равно 25 417,1 рублей. Данные о находящихся в городском округе торговых форматах представлены в таблице 3.

Таблица 3

**Количество торговых форматов в городе Кирове**

Вид торгового формата	2012	2013	2014
Гипермаркеты	3	4	4
Супермаркеты	43	44	44
Магазины-дискаунтеры	57	26	26
Cash&Carry	1	1	1
Мазины товаров повседневного спроса, минимаркеты	217	219	225

Все форматы предоставлены в данном городском округе. Следовательно, высокий уровень заработной платы по региону влияет на развитие всех представленных форматов в городе. Обнаруживается прямая зависимость заработной платы и количества торговых форматов. Необходимо отметить, что в городе Кирове представлено наи-

большее количество гипермаркетов, магазинов cash&carry в целом по Кировской области, что обусловлено наличием большого городского населения и их заработными платами. В большинстве случаев покупатели, являющиеся постоянными клиентами магазинов формата «cash&carry» и гипермаркетов, предпочитают делать разовую за-

купку продуктов на неделю или несколько недель вперед, приобретая затем разные мелочи по мере необходимости.

Самая низкая среднемесячная заработная плата была отмечена в Котельничском муниципальном районе. Её размер составил 13 501,9 рублей. В данном районе представлен всего один торговый формат – магазин повседневного спроса. Руководители предприятий розничной торговли не стремятся размещать предприятия другого формата в данной местности, так как они могут оказать нерентабельными.

Подводя промежуточный итог, стоит заметить, что на выбор формата магазина определенно оказывает влияние материальное положение покупателей. Вероятность выбора в пользу магазинов самообслуживания – супермаркетов и гипермаркетов – увеличивается вместе с ростом уровня дохода. Тогда как доля посетителей магазинов повседневного спроса и минимаркетов выше среди людей с низким уровнем дохода.

В-третьих, рассмотрено влияние плотности населения на формирование торговых форматов. Наибольшая плотность населения по результатам исследования оказалась в городе Кирове. В 2012 г. она было зафиксирована на уровне 663,9 чел./км<sup>2</sup>, в 2013 г. – 671,16 чел./км<sup>2</sup> и в 2014 г. – 676,74 чел./км<sup>2</sup>. Торговые форматы, находящиеся в данном округе, представлены в таблице 3.

Необходимо отметить, что высокая плотность населения обеспечивает большое количество представленных торговых форматов в городском округе. Каждый формат ориентирован на определенную группу граждан, поэтому в городе Кирове присутствуют разнообразные виды торговых форматов.

В Лузском муниципальном районе плотность населения в 2012 г. составила 3,39 чел./км<sup>2</sup>,

в 2013 г. – 3,29 чел./км<sup>2</sup> и в 2014 г. – 3,21 чел./км<sup>2</sup>. Это самая низкая плотность среди 13 наиболее развитых муниципальных районов Кировской области и 5 городских округов. В Лузском муниципальном районе присутствует всего лишь 1 торговый формат – магазин повседневного спроса. Другие торговые форматы оказались бы невостребованными и приносили бы убытки их руководству, так как в этом районе отсутствуют потенциальные потребители.

Таким образом, за годы рыночных реформ в розничной торговле произошли значительные организационные и технологические изменения. В обостряющейся конкурентной борьбе за потребителя розничным компаниям необходимо не только расширять ассортимент предлагаемых товаров и услуг, но и активно внедрять современные торговые форматы, что в корне меняет характер организации торговли, номенклатуру и качество предоставляемых услуг конечному потребителю. Именно поэтому изучению особенностей формирования торговых форматов необходимо уделять особое внимание при проведении маркетинговых исследований.

#### *Библиографический список*

1. ГОСТ Р 51773-2001 Розничная торговля. Классификация предприятий.
2. Кировстат. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kirovstat.gks.ru/>.
3. *Парамонова, Т. Н.* Маркетинг торгового предприятия [Текст]: учебник для бакалавров / Т. Н. Парамонова, И. Н. Красюк, В. В. Лукашевич; под ред. д-ра экон. наук, проф. Т. Н. Парамоновой. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2013. – 284 с.
4. Правительство Кировской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.govvuyatka.ru/>.

УДК 331.108

## ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ КОМПЕТЕНЦИЯМИ КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА ОРГАНИЗАЦИИ

*Л. А. Афанасьева*

**Аннотация.** Данная статья посвящена вопросам исследования управленческой деятельности с учетом компетентностного подхода. Компетенции персонала превратились в стратегический фактор развития организации, что связано с процессом управления в целом и, как следствие, обеспечением конкурентных преимуществ.

**Ключевые слова:** стратегическое управление, управление персоналом, управленческие решения, компетентностный подход.

## COMPETENCE MANAGEMENT PROCESS AS A FACTOR INFLUENCING INCREASE EFFICIENCY AND COMPETITIVE ADVANTAGES ORGANIZATION

*L. A. Afanasyeva*

**Abstract.** This article is devoted to the study of management activities based kompetentnogo approach. The competence of the staff has become a strategic factor in the development of the organization, due to the management process in General and as a consequence ensuring competitive advantages.

**Keywords:** strategic management, management of manned, management decisions, competently approach.

Современная рыночная среда ставит перед организациями необходимость выхода на качественно новый уровень методов осуществления своей деятельности. В ответ на это современные компании вынуждены черпать новые знания, позволяющие своевременно реагировать на новые требования внешнего окружения. Компании вынуждены работать гибко, создавая новые системы отношений как с партнерами, так и со своими сотрудниками, вырабатывая инновационные стратегии и пересматривая приоритеты в развитии организации [1, с. 81]. В связи с этим возникает необходимость более детального изучения кадрового потенциала с учетом компетентностного подхода. Компетенции персонала превратились в стратегический фактор развития организации, что связано с процессом управления компетенциями и обеспечением конкурентных преимуществ.

В настоящее время мы можем отметить следующие факторы, тормозящие развитие предприятий: недостаток инвестиций и квалифицированных кадров, повышенный износ и технологическое отставание производственного оборудования. Из-за отсутствия достаточных инвестиций, срывов финансирования принятых программ все имеющиеся ресурсы сконцентрированы на решении текущих проблем и мало что делается на стратегическую перспективу. В то же время одним из важнейших инструментов развития предприятия, возможности которого можно использовать более результативно, является кадровый потенциал [3, с. 62].

Приоритетным направлением в совершенствовании системы стратегического управления человеческими ресурсами в настоящее время рассматривается развитие компетенций сотрудников организации. Управление компетенциями определяет ход всего времени работы сотрудника на предприятии с момента найма. Организация управления персоналом имеет большое значение как для предприятия, так и для сотрудников: предприятие получает четкую и структурированную основу для действий и анализа; сотрудники могут опираться на четкие ориентиры, точно зная, чего ожидать от будущего.

Компетенция организации – набор взаимосвязанных знаний, навыков, способностей и технологий, обеспечивающий ей эффективное решение определенных задач. Так, при планировании проектов развития предприятия на этапе назначения человеческих ресурсов на работы происходит формулирование потребности в человеческих ресурсах, выраженное в описании необходимых в проекте компетенций [2, с. 170].

Процесс управления компетенциями является важным фактором в повышении эффективности и обеспечении конкурентного преимущества, а следовательно, приобретает стратегическое значение. Управление компетенциями позволяет совершенствовать систему пополнения и обновления знаний, обмен идеями между сотрудниками с необходимым опытом, понимание корпоративной культуры и доступ к рабочей информации.

В качестве примера рассмотрим характеристику деятельности компании Федеральное государственное унитарное предприятие «Радиочастотный центр Центрального федерального округа», созданное в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 25.12.2000 г. № 1002 «О государственной радиочастотной службе при Министерстве Российской Федерации по связи и информатизации», начало свою производственную деятельность 30 марта 2001 года.

Персонал филиала представляет коллектив специалистов, большинство из которых имеют высшее образование и продолжительный опыт работы в отрасли. В настоящее время в ФГУП «РЧЦ» ЦФО работает 52 чел., проанализируем персонал по динамике численности на основании штатных расписаний за 2012–2014 годы. На рисунке 1 показана структура численности работников компании за 2012–2014 годы.

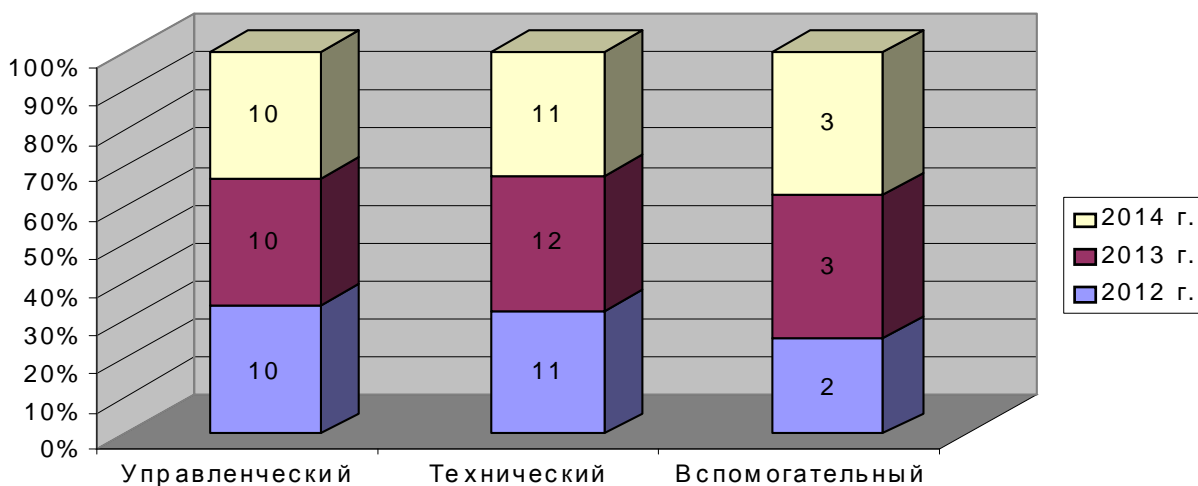


Рис. 1. Структура численности работников компании ФГУП «РЧЦ» ЦФО

В целом весь персонал компании имеет высшее образование – 95 %. Графически характеристика персонала компании по уровню высшего образования за 2014 г. представлена на рисунке 2.

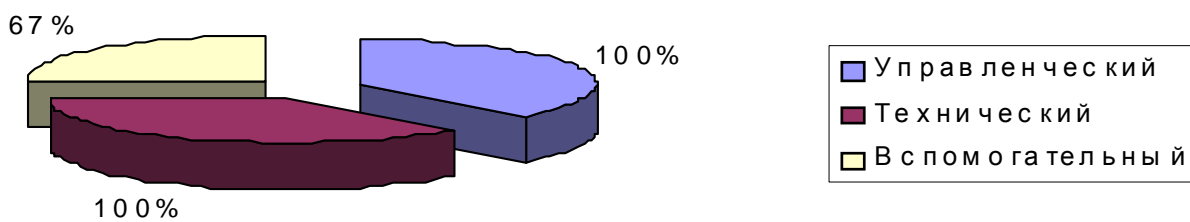


Рис. 2. Характеристика персонала ФГУП «РЧЦ» ЦФО по уровню высшего образования за 2014 г.

Делая общий вывод по качественному составу работников, можно сказать, что коллектив достаточно стабильный и практически у 100 % сотрудников есть высшее образование, что является положительным фактором. Возрастной состав компании представлен на рисунке 3.

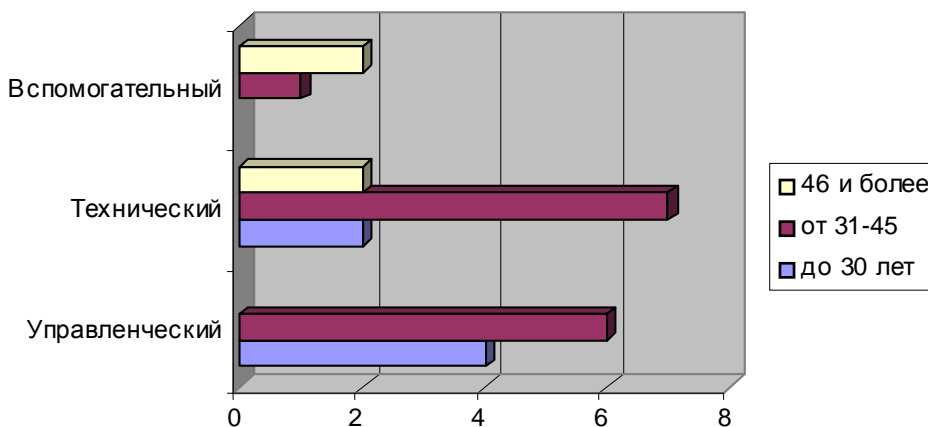


Рис. 3. Возрастной состав ФГУП «РЦЦ» ЦФО, %

Согласно представленным данным большая часть компании (25 %) персонала – до 30 лет, 58 % сотрудников – в пределах от 31–45 лет, 16 % – от 45 лет и более, что дает возможность сделать вывод, что средний возраст сотрудника компании достаточно молодой и трудоспособный и может положительно сказаться на работе предприятия.

В целом хозяйственная деятельность компании считается удовлетворительной, компания сумела сохранить рыночную позицию по основным направлениям деятельности.

В связи с темой исследования нами были разработаны типовые компетенции для всех категорий работников и опросные листы, которые раздавались всем сотрудникам с целью получения объективных данных.

В качестве типовых компетенций нами совместно с начальником делопроизводства были разработаны такие критерии:

- опыт работы;
- техническая грамотность;

- самоорганизация;
- ответственность;
- управленческие навыки работы;
- понимание миссии компании;
- развитие;
- наставничество;
- участие в жизни компании.

Все категории работников прошли тестирование, результаты которого позволили сделать следующие выводы (см. рис.4).

Наиболее приоритетными компетенциями для первой группы персонала являются опыт работы, управленческие навыки работы, самоорганизация, ответственность, участие в жизни компании.

Для группы технического персонала наиболее важными компетенциями оказались опыт работы, техническая грамотность, наставничество.

Для вспомогательного персонала наиболее рейтинговыми компетенциями являются опыт работы, развитие, ответственность.

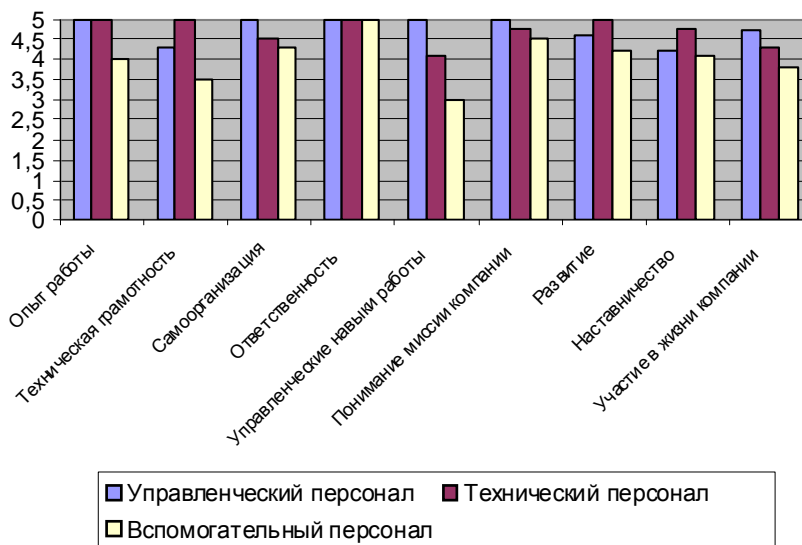


Рис. 4. Сравнение профилей компетенций работников компании



Оценка компетенций показала, что наиболее высокие показатели у управленческого персонала, недалеко от него находится технический персонал, а затем – вспомогательный персонал (см. рис. 5).

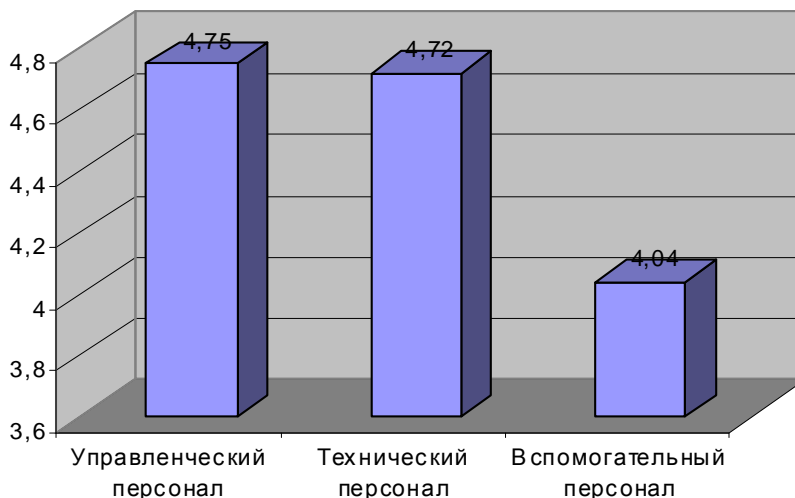


Рис. 5. Итоговый уровень компетенций персонала ФГУП «РЧЦ» ЦФО, %

В целом, подводя итог, можно считать хозяйственную деятельность ФГУП «РЧЦ» ЦФО за 2014 г. удовлетворительной. Данная компания имеет достаточно хороший потенциал. Исследование качественного состава персонала показало достаточно интересную картину с учетом компетентного подхода, и компании рекомендовано:

- усовершенствовать методику определения удовлетворенности персонала своей работой;
- предложить механизм управления компетенциями работников в компании;
- осуществить обоснование предлагаемой модели управления персоналом.

Проведенное исследование управленческой деятельности на исследуемом предприятии показало необходимость проведения системной работы по совершенствованию всей деятельности в области управления персоналом с учетом компетентного подхода.

Так как ФГУП «РЧЦ» ЦФО осуществляет свою деятельность на территории России и представлена филиалами в 8 федеральных округах, то целесообразно предложить внедрение проекта по организации работы центра компетенции с представительством в Центральном федеральном округе в Курской области. В нынешних условиях речь необходимо вести об интеграции процессов, знаний, экспертов, о быстром доступе к этим ресурсам и об эффективных IT-коммуникациях, что важно как для руководства компании, так и для специалистов, клиентов, партнеров. И здесь зна-

чение имеет связь людей, создающих знания, совместный результат их деятельности. Центр компетенций (ЦК) – это особая структурная единица предприятия, которая контролирует одно или несколько важных для компании направлений деятельности, аккумулирует соответствующие знания и ищет способы получить от них максимальную пользу.

Основная цель таких центров – углубление и расширение компетенции и непосредственно связанных с ней результатов практической деятельности в области автоматизации.

Процесс определения в настоящий момент оптимального количества персонала и уровня его компетенции, необходимого организации согласно целям ее деятельности, является прогнозированием компетенции.

#### Библиографический список

1. Афанасьева, Л. А. Значимость персонала как фактор обеспечения конкурентоспособности современных организаций [Текст] / Л. А. Афанасьева, А. В. Антоненко // Инновационная наука и современное общество: сб. статей Международной научно-практической конференции. – Уфа, 2015.
2. Карякин, Ю. В. К компетентности через понимание [Текст] / Ю. В. Карякин // Философия образования. – 2012. – № 1.
3. Шорникова, Н. Повышение квалификации: компетентностный формат [Текст] / Н. Шорникова // Человек и труд: научно-практический журнал. – 2010. – № 12.

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

**АНТОНОВА** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры финансов и таможенных доходов АНО ВО «Белгородский университет кооперации, экономики и права», г. Белгород,  
*Марина Вячеславовна*  
**контактная информация:** antonovamv@yandex.ru

**АТИНОВ** – магистр I курса направления подготовки «Экономика» Волгоградского филиала ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ»,  
*Андрей Михайлович*  
**контактная информация:** Atinov1994@yandex.ru

**АФАНАСЬЕВА** – кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга и управления персоналом ФГБОУ ВПО «Курский государственный университет», г. Курск,  
*Людмила Александровна*  
**контактная информация:** ala1909@yandex.ru

**БАТАРИН** – студент III курса направления подготовки «Экономика» Выборгского филиала ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», г. Выборг,  
*Иван Валентинович*  
**контактная информация:** Ivanikys@mail.ru

**БЕЛОВА** – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» Калужского филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»,  
*Елена Львовна*  
**контактная информация:** buhuch2010@mail.ru

**БУРАК** – студент Калужского филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»,  
*Дарья Михайловна*  
**контактная информация:** burdarya@mail.ru

**ВАРПАЕВА** – кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета Института экономики и предпринимательства ФГАОУ ВО «Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского», г. Нижний Новгород,  
*Ирина Александровна*  
**контактная информация:** irinavarpaeva@mail.ru

**ВЫБОРНЫХ** – магистр I курса направления подготовки «Экономика» Волгоградского филиала ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», г. Волгоград,  
*Наталья Викторовна*  
**контактная информация:** vyb-natasha@yandex.ru

**ГАРИФУЛЛИНА** – студент ФГБОУ ВПО «Нижегородский государственный технический университет им. Р. Е. Алексеева», г. Нижний Новгород,  
*Алена Сергеевна*  
**контактная информация:** Fmm13@yandex.ru

**ГЕНЕРАЛОВА** – магистр I курса направления подготовки «Экономика» Волгоградского филиала ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», г. Волгоград,  
*Дарина Александровна*  
**контактная информация:** darishageneralova@gmail.com

**ДАВЛИКАНОВА** – старший преподаватель ФГБОУ ВПО «Тверской государственный технический университет», г. Тверь,  
*Нина Васильевна*  
**контактная информация:** ndavlikanova@mail.ru

- ДОЛГОВА**  
*Ольга Юрьевна* – магистр I курса направления подготовки «Экономика» Волгоградского филиала ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», г. Волгоград,  
**контактная информация:** Dolgovaolga63@gmail.com
- ЕРЁМЕНКО**  
*Андрей Андреевич* – студент I курса факультета управления; кафедры государственного и муниципального управления ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет», г. Краснодар,  
**контактная информация:** andrew.krasnodar@gmail.com
- ЕФРЕМОВА**  
*Марина Владимировна* – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой сервиса и туризма ФГАОУ ВО «Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского», г. Нижний Новгород,  
**контактная информация:** efremova@fup.unn.ru
- ЗДОБНИКОВА**  
*Галина Аркадьевна* – старший преподаватель ФГБОУ ВПО «Тверской государственной технической университет», г. Тверь,  
**контактная информация:** ndavlikanova@mail.ru
- КАЗАРЯН**  
*Карина Виравовна* – магистр I курса направления подготовки «Экономика» Волгоградского филиала ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», г. Волгоград,  
**контактная информация:** kazaryan.k@mail.ru
- КИМ**  
*Яна Анатольевна* – магистрант II курса направления подготовки «Экономика» Волгоградского филиала ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», г. Волгоград,  
**контактная информация:** kimyiana@mail.ru
- КИРЮШКИНА**  
*Елена Сергеевна* – магистр I курса направления подготовки «Экономика» Волгоградского филиала ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», г. Волгоград,  
**контактная информация:** es\_kiryushkina@mail.ru
- КИЯНОВА**  
*Лилия Дмитриевна* – кандидат экономических наук, доцент, руководитель Академии экономики и бизнеса Южного университета (Институт управления, бизнеса и права), г. Ростов-на-Дону,  
**контактная информация:** liliackgti@mail.ru
- КОМАРЕВЦЕВА**  
*Ольга Олеговна* – аспирант I курса направления подготовки «Экономика» Орловского филиала ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», г. Орел,  
**контактная информация:** komare\_91@mail.ru
- КРЕСТЬЯНИНОВА**  
*Екатерина Николаевна* – аспирант, преподаватель кафедры менеджмента Южно-Российский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», г. Ростов-на-Дону,  
**контактная информация:** gurukatya@mail.ru
- КУДРЯВЦЕВА**  
*Наталья Александровна* – магистр I курса направления подготовки «Экономика» Волгоградского филиала ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», г. Волгоград,  
**контактная информация:** kimyiana@mail.ru

- ЛЕТУНОВСКАЯ** – кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой экономического регулирования и финансов Выборгского филиала ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», г. Выборг,  
*Марина Евгеньевна*  
**контактная информация:** letmari@mail.ru
- ЛИТВИНЕНКО** – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика, управление персоналом и маркетинг» ФГБОУИ ВО «Московский государственный гуманитарно-экономический университет», г. Москва,  
*Инна Леонтьевна*  
**контактная информация:** innalitvinenko@ya.ru
- МАРТЫНОВА** – старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» Калужского филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ»,  
*Марина Александровна*  
**контактная информация:** buhuch2010@mail.ru
- НОВОСЕЛОВА** – студент ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет», г. Киров,  
*Ксения Сергеевна*  
**контактная информация:** kafedra.com@mail.ru
- ОГАРКОВ** – кандидат экономических наук, преподаватель АОЧУ ВПО «Московский финансово-юридический университет МФЮА», г. Москва,  
*Сергей Анатольевич*  
**контактная информация:** ogarkovsa@mail.ru
- ПАНЮШЕВА** – студент ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет», г. Киров,  
*Вероника Сергеевна*  
**контактная информация:** alex-dkom@mail.ru
- ПЕРМИНОВА** – студент ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет», г. Киров,  
*Кристина Владимировна*  
**контактная информация:** kafedra.com@mail.ru
- ПОЛОМОШНОВА** – студент ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет», г. Киров,  
*Анна Сергеевна*  
**контактная информация:** kafedra.com@mail.ru
- ПОЛЯНСКАЯ** – аспирант кафедры финансов и таможенных доходов АНО ВО «Белгородский университет кооперации, экономики и права», г. Белгород,  
*Марина Александровна*  
**контактная информация:** antonovamv@yandex.ru
- СВИТОВ** – аспирант ФГАОУ ВО «Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского», г. Нижний Новгород,  
*Алексей Сергеевич*  
**контактная информация:** Aleksey.svitov@gmail.com
- ТОПОРКОВА** – магистр I курса направления подготовки «Экономика» Волгоградского филиала ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», г. Волгоград,  
*Анастасия Игоревна*  
**контактная информация:** Nastynasty007@gmail.com
- ФРОЛОВА** – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика, управление и финансы» ФГБОУ ВПО «Нижегородский государственный технический университет имени Р. Е. Алексеева», г. Нижний Новгород,  
*Марина Михайловна*  
**контактная информация:** Fmm13@yandex.ru
- ХАРЛАМОВА** – магистр I курса направления подготовки «Экономика» Волгоградского филиала ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ», г. Волгоград,  
*Валерия Валерьевна*  
**контактная информация:** Harlamova.1993@mail.ru
- ХЛОПИНА** – преподаватель кафедры экономической теории ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет», г. Краснодар,  
*Оксана Валерьевна*  
**контактная информация:** ox15@mail.ru
- ЧИКИШЕВА** – студент ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет», г. Киров,  
*Александр Денисовна*  
**контактная информация:** alex-dkom@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, 2016 – прием статей до 25 января, выход журнала – март 2016 года;
- № 2, 2016 – прием статей до 25 апреля, выход журнала – июнь 2016 года;
- № 3, 2016 – прием статей до 25 июля, выход журнала – сентябрь 2016 года;
- № 4, 2016 – прием статей до 25 октября, выход журнала – декабрь 2016 года.

публикация осуществляется **БЕСПЛАТНО**, номер журнала можно получить в научном отделе ВФ РАНХиГС (Волгоград, ул. Гагарина 8, ауд. 303) или будет выслан наложенным платежом по указанному Вами адресу.

### ТРЕБОВАНИЯ К СТАТЬЯМ:

1. Объем 8–15 страниц, шрифт Times New Roman 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. № 4.

*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 Times New Roman. 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