

*Редакционный совет:*

**Голенков В.А.**, д-р техн. наук, проф.,  
председатель  
**Пилипенко О.В.**, д-р техн. наук,  
проф., зам. председателя  
**Радченко С.Ю.**, д-р техн. наук, проф.,  
зам. председателя  
**Борзенков М.И.**, канд. техн. наук, доц.,  
секретарь  
**Астафичев П.А.**, д-р юрид. наук, проф.  
**Иванова Т.Н.**, д-р техн. наук, проф.  
**Киричек А.В.**, д-р техн. наук, проф.  
**Колчунов В.И.**, д-р техн. наук, проф.  
**Константинов И.С.**, д-р техн. наук, проф.  
**Новиков А.Н.**, д-р техн. наук, проф.  
**Попова Л.В.**, д-р экон. наук, проф.  
**Степанов Ю.С.**, д-р техн. наук, проф.

*Главный редактор:*

**Попова Л.В.**, д-р экон. наук, проф.

*Заместители*

*главного редактора:*

**Варакса Н.Г.**, д-р экон. наук, проф.  
**Коростелкина И.А.**, д-р экон. наук, проф.  
**Маслов Б.Г.**, д-р экон. наук, проф.

*Члены редколлегии:*

**Богатырев М.А.**, д-р экон. наук, проф. (Ростовна-Дон, Россия)  
**Бондарчук Н.В.**, д-р экон. наук, проф. (Москва, Россия)  
**Булюнь П.**, д-р наук, проф. (Париж, Франция)  
**Васильева М.В.**, д-р экон. наук, проф. (Орел, Россия)  
**Гишар Ж.-П.**, проф. (Нанси, Франция)  
**Маслова И.А.**, д-р экон. наук, проф. (Орел, Россия)  
**Мельник М.В.**, д-р экон. наук, проф. (Москва, Россия)  
**Полди А.А.**, д-р экон. наук, проф. (Краснодар, Россия)  
**Прайссер М.Г.**, д-р наук, проф. (Нижняя Саксония, Федеративная Республика Германия)  
**Сухарев О.С.**, д-р экон. наук, проф. (Москва, Россия)

*Ответственный за выпуск:*

**Варакса Н.Г.**, д-р экон. наук, проф.

*Адрес редакции:*

302020, г. Орел,  
Наугорское шоссе, 40  
(4862) 41-98-60  
[www.gu-unpk.ru](http://www.gu-unpk.ru)  
E-mail: LVP\_134@mail.ru

Зарег. в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство: ПИ № ФС77-47355 от 03 ноября 2011 года

Подписной индекс 29503  
по объединенному каталогу  
«Пресса России»

© Госуниверситет - УНПК, 2014

## СОДЕРЖАНИЕ

### *Наука социального управления и общественного развития*

<b>Скрябин М.А., Хантуш С.М.</b> Назначение и исполнение наказания в виде обязательных работ по уголовному законодательству Российской Федерации и Йеменской Республики.....	3
<b>Балганбаева А.Т.</b> Губернатор как лидер обеспечения эффективного управления регионом (политологический подход).....	10
<b>Колосова Н.А.</b> Временная занятость как стратегия поведения мигрантов на российском рынке труда.....	16
<b>Квасницкий В.Н., Божко К.А.</b> Построение модели для сравнительной оценки различных систем управления базами данных.....	22
<b>Владимиров С.А.</b> Об основных направлениях повышения эффективности и качества макроэкономической политики.....	29

### *Научные тенденции развития инвестиций и инноваций*

<b>Маслова И.А.</b> Состояние и основные направления инвестиционной политики в металлургическом комплексе.....	37
--	----

### *Научная область использования учетно-аналитических систем*

<b>Сигидов Ю.И., Мороз Н.Ю., Рыбьянцева М.С.</b> Амортизационный фонд компании: формирование и отражение в учетной системе.....	43
<b>Алферов В.Н.</b> Организационно-методические основы управленческого анализа при принятии альтернативных решений.....	53
<b>Попова Л.В.</b> Структурные элементы управленческого учета и их влияние на систему управления предприятием.....	62

### *Научные направления в области финансов, налогов и кредита*

<b>Злобин Б.К., Рассолов А.А.</b> Проектирование доходной базы обеспечения полномочий местного самоуправления.....	71
<b>Мартазанов А.К.</b> Инструменты налоговой оптимизации для сельскохозяйственных товаропроизводителей.....	80

### *Научное развитие экономики и управления предприятием*

<b>Давыдова Л.В.</b> Методы снижения финансового риска деятельности предприятия.....	93
<b>Илюхина И.Б., Марченкова Л.М., Самородова Е.М.</b> Проблемы и перспективы развития рынка сельскохозяйственной техники.....	101
<b>Бирючков Д.Н.</b> Экономика управления: управление ресурсами многоуровневых компаний.....	112

*Editorial council:*

**Golenkov V.A.**, *Doc. Sc. Tech., Prof., president.*  
**Pilipenko O.V.**, *Doc. Sc. Tech., Prof., vice-president.*  
**Radchenko S.Y.**, *Doc. Sc. Tech., Prof., vice-president.*  
**Borzenkov M.I.**, *Candidate Sc. Tech., Assistant Prof., secretary.*  
**Astafichev P.A.**, *Doc. Sc. Law., Prof.*  
**Ivanova T.N.**, *Doc. Sc. Tech., Prof.*  
**Kirichek A.V.**, *Doc. Sc. Tech., Prof.*  
**Kolchunov V.I.**, *Doc. Sc. Tech., Prof.*  
**Konstantinov I.S.**, *Doc. Sc. Tech., Prof.*  
**Novikov A.N.**, *Doc. Sc. Tech., Prof.*  
**Popova L.V.**, *Doc. Sc. Ec., Prof.*  
**Stepanov Y.S.**, *Doc. Sc. Tech., Prof.*

*Editor-in-chief:*

**Popova L.V.**, *Doc. Sc. Ec., Prof.*

*Editor-in-chief Assistants:*

**Varaksa N.G.**, *Doc. Sc. Ec., Prof.*  
**Korostelkina I.A.**, *Doc. Sc. Ec., Prof.*  
**Maslov B.G.**, *Doc. Sc. Ec., Prof.*

*Associate Editors:*

**Bogatyrev M.A.**, *Doc. Sc. Ec., Prof. (Rostov-on-don, Russia)*  
**Bondarchuk N.V.**, *Doc. Sc. Ec., Prof. (Moscow, Russia)*  
**Boulogne P.**, *Doc. Sc., Prof. (Paris, France)*  
**Vasil'eva M.V.**, *Doc. Sc. Ec., Prof. (Orel, Russia)*  
**Guichard J.-P.**, *Prof. (Nice, France)*  
**Maslova I.A.**, *Doc. Sc. Ec., Prof. (Orel, Russia)*  
**Melnik M.V.**, *Doc. Sc. Ec., Prof. (Moscow, Russia)*  
**Poldi A.A.**, *Doc. Sc. Ec., Prof. (Krasnodar, Russia)*  
**Prazzer M.G.**, *Doc. Sc., Prof. (Lower Saxony, The Federal Republic of Germany)*  
**Sukharev O.S.**, *Doc. Sc. Ec., Prof. (Moscow, Russia)*

*Responsible for edition:*

**Varaksa N.G.**, *Doc. Sc. Ec., Prof.*

*Address:*

302020 Orel,  
 Naugorskoye highway, 40  
 (4862) 41-98-60  
 www.gu-unpk.ru  
 E-mail: LVP\_134@mail.ru

Journal is registered in Federal Agency of supervision in telecommunications, information technology and mass communications. The certificate of registration ПИ № ФС77-47355 from 03.11.2011

Index on the catalogue of the «**Pressa Rossii**» 29503

© State University-ESPC, 2014

## CONTENTS

### *Science of social management and social development*

<b>Skryabin M.A., Hantos S.M. The purpose and the execution of punishment in the form of obligatory works in the criminal legislation of the Russian Federation and the republic of Yemen.....</b>	3
<b>Balganbaeva A.T. Governor as a leader who provides effective management of region (political approach).....</b>	10
<b>Kolosova N.A. Temporary employment as a strategy of behaviour of migrants in the russian labour market.....</b>	16
<b>Kvasnitsky V.N., Bozhko K.A. Building models for comparative evaluation of different database management systems.....</b>	22
<b>Vladimirov S.A. About basic directions of increase of efficiency and quality of macroeconomic politics.....</b>	29

### *Scientific tendencies of development of investments and innovations*

<b>Maslova I.A. State and main directions of investment policy in the metallurgical complex.....</b>	37
--	----

### *Scientific area of use of registration-analytical systems*

<b>Sigidov YU.I., Moroz N.YU., Ribiantzeva M.S. Depreciation's reserves: the forming and reflection in accounting.....</b>	43
<b>Alferov V.N. Organizational-methodical bases of management of the analysis when making alternative solutions.....</b>	53
<b>Popova L.V. Structural elements of management accounting and their influence on enterprise management system.....</b>	62

### *Scientific directions in the field of the finance, taxes and the credit*

<b>Zlobin B.K., Rassolov A.A. The design of the revenue base of ensuring the authority of local self-government.....</b>	71
<b>Martazanov A.K. Tax optimization instruments for agricultural producers.....</b>	80

### *Scientific development of economy and operation of business*

<b>Davydova L.V. Methods of reducing the financial risk of enterprise activity....</b>	93
<b>Ilyukhina I.B., Marchenkova L.M., Samorodova E.M. Problems and prospects of development of the market of agricultural machinery in the global and national levels.....</b>	101
<b>Biryuchkov D.N. Managerial economics: resource management of the multi-level companies.....</b>	112

# **НАУКА СОЦИАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ** **И ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ**

УДК 343

М.А. СКРЯБИН, С.М. ХАНТУШ

## **НАЗНАЧЕНИЕ И ИСПОЛНЕНИЕ НАКАЗАНИЯ В ВИДЕ ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ РАБОТ ПО УГОЛОВНОМУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЙЕМЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

*В статье авторы определяют применение наказания в виде обязательных работ, включающих два этапа: назначение и исполнение. Реализация каждого из них должна быть сопряжена достижению целей наказания.*

**Ключевые слова:** *обязательные работы, наказание, уголовное законодательство, Российская Федерация, Йеменская Республика.*

В уголовном законодательстве зарубежных стран предусмотрены различные виды наказания. Некоторые из них появились в древности и применяются до сегодняшнего дня, другие же практически ушли в историю. Каждый вид наказания входит в систему. Состав и характер системы наказаний находится в прямой зависимости от социальных, экономических и политических условий, которые являются господствующими в конкретном обществе, отражают уровень нравственности, культуры и цивилизованности общества [4].

Значительное место в системе наказания занимают обязательные работы. Обязательные работы предусматриваются в Уголовном Кодексе Российской Федерации (УК РФ) (ст. 45) и в Уголовном Кодексе Йеменской Республики (УК ЙР) (ст. 38).

Обязательные работы применяют в качестве основного вида наказания. Суть обязательных работ заключается в выполнении осужденными в свободное от основной работы или учебы время бесплатных общественно-полезных работ.

В ч. 1 ст. 49 УК РФ указано, что обязательные работы заключаются в выполнении осужденными в свободное от основной работы или учебы время бесплатных общественно-полезных работ, вид обязательной работы и объекты, на которых они отбываются, определяется органами местного самоуправления по согласованию с уголовно-исполнительными инспекциями.

Содержание этого наказания заключается в том, что осужденный должен отработать установленное в приговоре число часов на работах, которые определяются уголовно-исполнительной инспекцией. Это не означает, что обязательные работы не могут применяться к трудоспособным лицам, имеющим постоянное место жительства, но по каким-либо причинам не занятым трудом на момент вынесения приговора. Как правило, выполняемые работы носят не квалифицированный характер, являются достаточно трудоемкими и не престижными (в этом заключается карательный элемент данного вида наказания).

В соответствии со ст. 4 ФЗ РФ «О введении в действие Уголовного кодекса РФ» его положение о наказании и виде обязательных работ будет введено в действие федеральным законом по мере создания необходимых условий для этого вида наказания [5].

В соответствии с изменениями и дополнениями в Уголовном кодексе Российской Федерации от 07 декабря 2011 г. № 420-ФЗ, содержание ч. 2 ст. 49 УК РФ изложит в

следующей редакции: «Обязательные работы устанавливаются на срок от шестидесяти до четырехсот восьмидесяти часов и отбываются не свыше четырех часов в день».

В ч. 3. ст. 49 УК РФ подчеркнуто, что «в случае злостного уклонения осужденного от отбывания обязательных работ они заменяются принудительными работами или лишением свободы. При этом время, в течение которого осужденный отбывал обязательные работы, учитывается при определении срока принудительных работ или лишения свободы из расчета один день принудительных работ или один день лишения свободы за восемь часов обязательных работ».

Выполнение обязательных работ на объектах, расположенных в пределах населенного пункта, где проживает осужденный или в местности, откуда он имеет возможность ежедневно возвращаться к месту проживания (с учетом выполнения им не только обязательных работ, но и основной работы, службы, учебы).

В исключительных случаях, когда место прописки осужденного не совпадает с местом (районом) его постоянного проживания, по мотивированному заявлению осужденного решение вопроса об объекте и организации исполнения обязательных работ может быть возложено на уголовно-исполнительную инспекцию по месту его постоянного проживания. Этот вопрос разрешается судом при вынесении приговора либо уголовно-исполнительной инспекцией по месту прописки осужденного.

Привлечение к работам такого рода рассматривается как относительно легкое наказание.

Осужденный к обязательным работам привлекается к отбыванию наказания не позднее 15 дней со дня поступления в уголовно-исполнительную инспекцию соответствующего распоряжения суда с копией приговора (определения, постановления). Отбываются эти работы не свыше 4 часов в день.

Сложности практической организации исполнения наказания в виде выполнения обязательных работ привели к тому, что положения УК и УИК РФ о его реализации должны вводиться в действие специальным федеральным законом по мере создания необходимых для этого условий.

Суть уголовного наказания в виде обязательных работ сводится к ограничению таких конституционных прав граждан, как право на вознаграждение за труд (ч. 3 ст. 37 Конституции РФ) и право на отдых (ч. 5 ст. 37 Конституции РФ). Эти права ограничения введены федеральными законами (УК и УИК РФ), что соответствует положениям ч. 3 ст. 55 Конституции РФ и не требует изменений трудового законодательства.

Поскольку согласно ст. 49 УК РФ выполнение обязательных работ предусматривает в свободное от основной работы время дополнительных (сверхурочных) работ и работа осужденного по совместительству может не учитываться при назначении обязательных работ и определении порядка и условий (в том числе графика) их выполнения. Практически это означает, что на время отбывания обязательных работ осужденный должен прекратить дополнительную работу и работу по совместительству, если их выполнение противоречит требованиям судебного приговора и графику выполнения обязательных работ.

Вместе с тем по согласованию с уголовно-исполнительной инспекцией и администрацией организаций по месту отбывания наказания осужденному может быть установлен такой график выполнения обязательных работ, который сохраняет возможность его дополнительной работы или работы по совместительству.

В соответствии со ст. 30 УИК РФ злостно уклоняющимся от отбывания обязательных работ признается осужденный:

- а) более двух раз в течение месяца не вышедший на обязательные работы без уважительных причин;
- б) более двух раз в течение месяца нарушивший трудовую дисциплину;

в) скрывшийся в целях уклонения от отбывания наказания.

Следует отметить, что обязательные работы предусмотрены за многие преступления небольшой тяжести, а в ряде случаев – средней тяжести, в частности, за побои, причинение тяжкого или средней тяжести вреда здоровью по неосторожности, оставление в опасности, кражу, мошенничество, грабеж и др.

Как показывает судебная практика в России, удельный вес всех осужденных к обязательным работам от общего числа осужденных в 2010 г. составили – 38 075 человек [3].

По мнению Л.Д. Гаухмана, Л.М. Колодкина, С.В. Максимова объем карательного воздействия обязательных работ во многом зависит от срока его отбывания и от характера работы, вид которой определяется органами местного самоуправления [9].

В случае злостного уклонения осужденного от отбывания обязательных работ они могут быть заменены принудительными работами или лишением свободы. При этом время, в течение которого осужденный отбывал обязательные работы, учитывается при определении срока принудительных работ или лишения свободы из расчета один день принудительных работ или один день лишения свободы за восемь часов обязательных работ по ч. 3 ст. 49 УК РФ. В связи с этим российский законодатель в 1993 г. исключил данный вид уголовного осуждения из числа мер уголовно-правового характера.

По УК РФ обязательные работы могут быть назначены и несовершеннолетним на срок от 40 до 160 часов. Продолжительность исполнения данного вида наказания лицами в возрасте до 15 лет не может превышать 2-х часов в день, лицами в возрасте от 15 до 16 лет – трех часов в день.

Дифференцированный подход к определению ежедневной отработки в отношении младшей группы преступников следует признать целесообразным. Сокращение ежедневной отработки ведет к удлинению общего срока отбывания наказания. Это сказывается и на сроках судимости.

Расчеты показывают, что общий срок отбывания наказания в виде обязательных работ в отношении несовершеннолетних в возрасте до 15 лет, может быть равен от 20 ( $40 : 2 = 20$ ) до 80 дней ( $160 : 2 = 80$ ), в отношении преступники в возрасте от 15 до 16 лет общий срок отбывания наказания может быть равен от 10,3 ( $40 : 3 = 10,333$ ) до 50,333 ( $160 : 3 = 50,333$ ) дней.

Приведение расчеты показывают, предложенные законодателем числовые наказания, не подлежат точному делению.

Кроме того, длительность отбывания наказания в виде обязательных работ в отношении подростков возраста до 15 лет превышает длительность отбывания данного наказания в отношении подростков от 15 до 16 лет.

На основании изложенного можно предложить следующие изменения в УК РФ:

1) в уголовном законодательстве следует вносить такие числовые наказания, которые подлежат точному делению;

2) при определении наказания необходимо учитывать общий срок его отбывания.

Следует признать, что институт наказания в уголовном законодательстве Йеменской Республики требует дальнейшего совершенствования в целом, в частности как применения, так и исполнения видов наказаний. Мы должны подчеркнуть, что обязательные работы – новый вид наказания, установленный УК ЙР в 1994 г., и не известный по прежнему уголовному праву ЙР [2].

В соответствии с п. 11 ст. 38 УК ЙР обязательные работы применяются в качестве основного вида наказания [8]. Это позволяет суду учесть тяжесть совершенного преступления, опасность лица, его совершившего, и назначить осужденному справедливое наказание категории тазир (это исправительное наказание, которое не прямо предусмотрено Кораном устанавливается по усмотрению законодателя, и применяется по приговору суда).

Согласно ст. 44 УК ЙР обязательные работы заключаются в том, что при совершении преступного деяния, наказуемого лишением свободы на срок, не превышающий 3-х лет, суд вправе заменить осужденному наказание в виде лишения свободы на тот же срок обязательными работами с изъятием части заработной платы, которая уходит на расходы за питание [8].

Если наказание в виде лишения свободы суд признает как возможность исполнения наказания без реального отбывания наказания в местах лишения свободы (в тюрьме), то он может заменить осужденному наказание в виде лишения свободы обязательными работами. Это значит, что обязательные работы могут назначаться как альтернатива.

Следует также отметить, что понятие обязательных работ раскрываются в ст. 505 УИК ЙР.

Согласно закону, обязательные работы заключаются в качестве наказания, которое может выступать по форме привлечения осужденного к принудительному труду на благоустройство и общество (основные работы в общественно-государственных предприятиях в течение его отбывания наказания в виде лишения свободы по приговору суда).

Суд при назначении наказания имеет право определять срок и размер наказания в виде лишения свободы обязательными работами, исходя из основной уголовной ответственности: индивидуализация наказания, предусмотренного ст.ст. 2-8 УК ЙР. Привлечение к работам следует рассматривать как относительно легкое наказание, применяемое в основном в целях исправления преступника и компенсации причиненного им вреда обществу.

В соответствии со ст. 527 УИК ЙР в случае, если осужденный более двух раз в течение месяца не вышел на работу без уважительной причины или более двух раз в течение месяца нарушил трудовую дисциплину, а также уклонялся от отбывания наказания, то он признается злостно уклоняющимся от отбывания обязательных работ.

В этом случае уголовно-исполнительная инспекция направляет в суд представление о замене обязательных работ лишением свободы.

При замене обязательных работ лишением свободы соблюдается соотношение, предусмотренное ст. 39 УК ЙР, при котором восемь часов обязательных работ приравнивают к одному дню лишения свободы.

Здесь очевидна и целесообразна необходимость применения и исполнения более строгих мер уголовно-правового воздействия в отношении лица (осужденного), совершившего нарушение или новое преступление в период отбывания его наказания в виде обязательных работ.

Поэтому судебная практика ЙР поставлена перед судом, при назначении наказания необходимо учитывать все обстоятельства, степень общественной опасности совершенного преступления, личность виновного, смягчающие и отягчающие наказания, а также влияние назначенного наказания «тазир», на исправление осужденного по правилам ст.ст.109 ,115 УК ЙР.

Эту ситуацию по нашему мнению, следует проанализировать с позиции ее соответствия принципам виновности, законности, и справедливости.

Предлагаем, что йеменскому законодателю необходимо заменить наказание категории тазир обязательными работами на срок от 1 года до 3 лет со штрафом в размере 20% от заработной платы по усмотрению суда и в соответствии с ч. 1 ст. 109 УК ЙР за все преступления категории тазир (включая и преступление против государственной власти, конституционной власти и Конституции или общественной безопасности, общественного порядка: книга 2, Особенная часть раздел 1, §§ 3, 4, 5, 6 ст.ст. 131-136, 274-276, 278-279, 300-301, 310 УК ЙР).

Мы также считаем, что обязательные работы по УК ЙР по своему содержанию соответствуют понятию «принудительные работы» (ч. 2 ст. 53.1 УК РФ).

В Йеменской Республике, как показывает судебная практика, 80% совершенных преступлений связаны с применением различных видов оружия (холодного и огнестрельного).

По данным уголовной статистики Центрального управления уголовного розыска МВД ЙР в 2008 году было совершено всего 39 757 преступлений:

- 13 254 или 33,1% от общего числа преступлений, совершенные по мотивам политической, идеологической или религиозной ненависти или вражды в отношении какой-либо социальной группы;

- 10 569 или 26,32% преступлений совершено по мотивам корыстных побуждений;

- 1 445 – по мотивам нравственных отклонений (аморального поведения);

- 1 189 преступлений связано с применением или с употреблением наркотических средств;

- 379 – по мотивам хулиганских побуждений;

- 347 – по мотивам кровной мести;

- 341 – по мотиву крайней бедности;

- 343 преступлений связано с причинением тяжкого вреда здоровью по неосторожности;

- 3 – при превышении пределов необходимой обороны;

- 12 284 – с целью скрыть другое преступление либо по мотивам политической вражды или с изнасилованием или преступлениями сексуального характера [6].

Данные проблемы до настоящего времени пока не решены. Например, в 2011 г. судами первой инстанции г. Адена ЙР рассмотрены 732 уголовных дела от общего числа уголовных дел, в том числе:

- с вынесением приговора – 603 человек;

- с назначением наказания в виде лишения свободы на определенный срок – 332 человека;

- наказание в виде обязательных работ – 141 человек;

- привлечение к штрафу – 85 человек;

- осуждены к дийю (полный выкуп за кровь) – 12 человек;

- осуждены к уршу (неполный выкуп за кровь) – 13 человек.

В 2012 г. в г. Адене рассмотрено 1789 уголовных дел, в том числе:

- с вынесением приговора – 1015 от общего числа уголовных дел;

- назначено наказание в виде смертной казни – 33 чел.;

- лишение свободы на определенный срок – 253 чел. с отбыванием наказания в тюрьме;

- обязательные работы – 303 чел.;

- наложены штрафы на 166 осужденных;

- осуждены к дийю 35 чел.;

- осуждены к уршу – 14 чел.;

- другие виды наказаний.

Следует отметить, что в 2012 г. количество осужденных к лишению увеличилось на 27,4% по сравнению с 2011 г.

Таким образом, подводя итог, можно сказать, что особенности применения и исполнения наказания в виде обязательных работ за все преступления категории тазир имеет юридическое значение в судебной практике. То есть данное наказание относится к категории наказаний тазир и назначается за соответствующие преступления. Если сравнивать этот вид

наказания, закрепленный в УК РФ и УК ЙР, то следует прийти к выводу, что по их юридической природе они различны.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Абдель-Кадер Ауда Мусульманское уголовное право [Текст]. – Т.1. – Бейрут, 1983. – 818 с.
2. Абдель аль-Рахман Салман Обаид Комментарий к УК ЙР. Общая часть [Текст]. – Аден: Изд-во Аденского ун-та, 2003. – 293с.
3. Отчеты о работе судов Российской Федерации за 2009-2010 гг. [Текст] // Судебный департамент Верховном Суде Российской Федерации. 2010.- 999 с.
4. Российское уголовное право. Курс лекции. Т.1. Общая часть [Текст]. - 3-е издание. – М.: Изд-во. Юридическая литература, 2004. – 591 с.
5. Собрание законодательства Российской Федерации [Текст].– 2002. – № 2. – 3680 с.
6. Статистический доклад МВД ЙР за 2008 г. [Текст]. – Сана: Изд-во Центр информации МВД ЙР, 2009. – 150 с.
7. Статистические данные назначения наказания судами первой инстанции г. Адена Йеменской Республики за 2011-2012 гг. [Текст] // Архив кассационного Суда Йеменской Республики. – 2012. – 363 с.
8. Уголовный кодекс Йеменской Республики [Текст]. – Сана: Изд-во Йеменской Официальной газеты, 1998. – 86 с.
9. Уголовное право. Часть Общая. Часть Особенная. Учебник [Текст] / Под ред. Л.Д. Гаухмана, Л.М. Колодкина, С.В. Максимова. – М.: Изд-во Юриспруденция, 1999. – 595 с.
10. Уголовное право России. Общая часть [Текст] / Под ред. Ф.Р. Сундурова. – Казань: Изд-во Казан. гос. ун-т, 2007. – 598 с.

#### **Скрябин Михаил Александрович**

Казанский (Приволжский) федеральный университет  
Кандидат юридических наук, доцент кафедры уголовного права  
420008, Казань, ул. Кремлевская, 18  
Тел.: (843) 231-51-03

#### **Хантуш Салех Мехди**

Казанский (Приволжский) федеральный университет  
Аспирант кафедры уголовного права  
420008, Казань, ул. Кремлевская, 18  
Тел.: 8-927-412-59-34  
E-mail: Davudov\_v@mail.ru

---

M.A. SKRYABIN, S.M. HANTOS

## **THE PURPOSE AND THE EXECUTION OF PUNISHMENT IN THE FORM OF OBLIGATORY WORKS IN THE CRIMINAL LEGISLATION OF THE RUSSIAN FEDERATION AND THE REPUBLIC OF YEMEN**

*The authors define the application of punishment in the form of obligatory works in two stages: its purpose and execution. The implementation of each of them must be paired to the achievement of the purposes of punishment.*

**Keywords:** *required work, punishment, criminal law, Russian Federation, Yemen Republic.*

**BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Abdel'-Kader Auda Musul'manskoe ugovnoe pravo [Tekst]. – T.1. – Bejrut, 1983. – 818 s.
2. Abdel' al'-Rahman Salman Obaid Kommentarij k UK JR. Obshhaja chast' [Tekst]. – Aden: Izd-vo Adenskogo un-ta, 2003. – 293s.
3. Otchety o rabote sudov Rossijskoj Federacii za 2009-2010 gg. [Tekst] // Sudebnyj departament Verhovnom Sude Rossijskoj Federacii. 2010. - 999 s.
4. Rossijskoe ugovnoe pravo. Kurs lekcii. T.1. Obshhaja chast' [Tekst]. - 3-e izdanie. – M.: Izd-vo. Juridicheskaja literatura, 2004. – 591 s.
5. Sobranie zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii [Tekst].– 2002. – № 2. – 3680 s.
6. Statisticheskij doklad MVD JR za 2008 g. [Tekst]. – Sana: Izd-vo Centr informacii MVD JR, 2009. – 150 s.
7. Statisticheskie dannye naznachenija nakazanija sudami pervoj instancii g. Adena Jemenskoj Respubliki za 2011-2012 gg. [Tekst] // Arhiv kassacionnoj Suda Jemenskoj Respubliki. – 2012. – 363 s.
8. Ugolovnyj kodeks Jemenskoj Respubliki [Tekst]. – Sana: Izd-vo Jemenskoj Oficial'noj gazety, 1998. – 86 s.
9. Ugolovnoe pravo. Chast' Obshhaja. Chast' Osobennaja. Uchebnik [Tekst] / Pod red. L.D. Gauhmana, L.M. Kolodkina, S.V. Maksimova. – M.: Izd-vo Jurisprudencija, 1999. – 595 s.
10. Ugolovnoe pravo Rossii. Obshhaja chast' [Tekst] / Pod red. F.R. Sundurova. – Kazan': Izd-vo Kazan. gos. un-t, 2007. – 598 s.

**Skryabin Mikhail Aleksandrovich**

Kazan (Volga) federal university  
Candidate of legal sciences, the associate professor of criminal law  
420008, Kazan, ul. Kremlevskaya, 18  
Ph.: (843) 231-51-03

**Hantos Mehdi Saleh**

Kazan (Volga) federal university  
Postgraduate student of the department of criminal law  
420008, Kazan, ul. Kremlevskaya, 18  
Ph.: 8-927-412-59-34  
E-mail: Davudov\_v@mail.ru

## ГУБЕРНАТОР КАК ЛИДЕР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНОМ (ПОЛИТОЛОГИЧЕСКИЙ ПОДХОД)

*В данной статье автор рассматривает роль должностного лица региона в обеспечении качества развития субъекта РФ на примере Воронежской области. Целью данной статьи явилось выявление различных принципов управления с учетом личных качеств глав области в период с 2000 г. до 2014 г. При этом автор в ходе изучения проблемы выясняет, что с приходом нового губернатора регион начинает свое активное социально-экономическое и политическое развитие благодаря именно личным чертам лидера.*

**Ключевые слова:** развитие региона, руководитель областного масштаба, личные качества лидера.

В политическом дискурсе поиск путей повышения эффективности государственного управления, а также проблема взаимоотношения высшей бюрократии и политиков всегда вызывали оживленный интерес. И это понятно, так как в современном обществе очень трудно провести четкую границу между миром политики и собственно управлением.

Российский ученый В.П. Макаров по этому поводу пишет так: «Миф о разделенности политики и управления типичен для общественного мнения, правительств, аппаратов и большинства исследователей в сфере социальных и политических наук. В нем можно видеть влияние рационалистических и сциентистских утопий, хотя важнее подчеркнуть, что поддержка данного мифа соответствует интересам политиков, чиновников, технократов и ученых в той степени, в которой последние сращены с политическим и управленческим истеблишментом»[8]. Поэтому, как отмечает А.В. Глухова, - «изначально высшая бюрократия является частью политической элиты» [3].

Для рассматриваемой нами проблемы, связанной с ролью высшего должностного лица региона в обеспечении качества социально-экономического и политического развития конкретного субъекта РФ, это является одной из отправных точек изучения.

Государственное управление неразрывно связано и осуществляется государственной властью, политический характер которой означает ее публичность, возвышение над обществом и выступление от имени общества. Оно осуществляется специальным аппаратом профессиональных управленцев. В контексте последнего, для нас представляет интерес обоснование влияния роли руководителя региона на эффективность управления его развитием. Это мы пытались рассмотреть на примере Воронежской области, основываясь на сравнительном анализе результативности управления регионов со стороны выборного руководителя областного уровня и назначенного Президентом РФ за период с 2000 г. по 2014 г.

Следует заметить, что несмотря на способ приведения к власти высшего должностного лица региона, его полномочия и функции не меняются, а одной из главных среди них является лидерская функция [6]. Ее реализация, безусловно, оказывает свое влияние на политическую стабильность в конкретном регионе. В частности, на протяжении последних двадцати лет в Воронежской области наблюдалась постоянная смена губернаторов.

Так, первый раз поменяли губернатора в 1996 г., когда вместо А. Ковалева был назначен А. Цапин, но в этом же году на выборах новый назначенец уступил кандидату от коммунистов И. Шабанову. Однако, последний не смог переизбраться на второй срок и уступил в 2000 году генералу ФСБ В. Кулакову. С ним воронежцы связывали свое доверие и надежды на улучшение социально-экономического положения, стабилизацию политической ситуации и особенно с антикоррупционной деятельностью. Поэтому он был переизбран на второй срок в 2004 г.

Но надежде населения Воронежской области не суждено было осуществиться. Губернатору не удалось создать эффективную систему управления регионом.

Управление осуществлялось посредством традиционно-прямолинейной модели при концентрации всей полноты исполнительной власти, не принесший сколько-нибудь положительных результатов в социально-экономическом развитии региона.

В 2001 - 2008 гг. в Воронежской области практически не было создано новых производств в сфере реальной экономики. Мы наблюдаем дефицит инновационных идей и введения в систему исполнительной власти новых управленцев. Можно сказать, что данная экономическая модель региона в большей степени соответствовала инерционному варианту, с тенденциями движения к стагнирующей модели.

Реализуемую модель социальной политики следует определить как либерально-космополитичную в ее малоэффективном для большинства населения варианте.

Наличие в Воронежской области указанных тенденций во многом подтверждает тезис Л.В. Гелевинга о «негативной экономике (НЭК)», охарактеризованной им, как «сложной саморазвивающейся системе хозяйственно-волевых отношений, функционирующих вопреки общественным нормам с целью обогащения доминирующих в ней социальных субъектов. Она объективно направлена против общественного прогресса, а, в конечном счете, и против самого человека как биосоциального существа. В каком-то смысле негативную (теневую) экономику можно рассматривать как «антиэкономику» или как «экономику другого измерения», в котором господствуют иные нормы морали» [2].

Такая ориентация на моноцентризм не могла способствовать стабильному и эффективному развитию области.

Эксперты отмечают, что деятельность В. Кулакова была не только неудачной, но и наносящей вред региону» [10]. Причины, по которым стоит оценивать ее как неудачную и негативную для региона и населения, можно разделить на три части.

Во-первых, практически все социально-экономические проекты при функционирующем политическом режиме в 2001-2008 годах закончились неудачно. Первым «амбициозным аграрным проектом губернатора Владимира Кулакова было создание в 2001 г. ОГУП «Воронежинвест», которое объединило 39 сельхозпредприятий. Однако инициатива обладминистрации потерпела полный экономический крах: в октябре 2004 года арбитраж ввел на предприятии процедуру наблюдения, а в январе 2005 г. ОГУП было признано банкротом» [8].

О существовании «Российско-баварского проекта» губернатор Кулаков впервые объявил в январе 2006 г. Он предполагал создание многопрофильного агрохолдинга с участием компаний из Баварии путем возведения ферм по производству свинины, говядины, молока, мяса птицы и кормов с объемом вложений 3-4 млрд. евро, из которых 75% должны были составить кредиты немецких банков, а остальная доля – средства местных агропроизводителей. Однако властям не удалось сформировать пул инвесторов» [8].

Коррупционным скандалом и возбуждением уголовного дела УФАС по Воронежской области по факту незаконного предоставления земель закончился еще один проект – создание города – спутника Воронежа «Градослав» [4].

Во-вторых, политический режим губернатора В. Кулакова создавал в области в среде деловой и политической элиты конфликтогенную обстановку. На протяжении ряда лет эти конфликты проистекали между главой региона с главным федеральным инспектором, мэром города, председателем Воронежской областной Думы, руководителями ряда силовых структур области. Данная конфликтная деструкция приводила к торможению и стагнации социально-экономического развития области, к силовому воздействию на политических и финансовых оппонентов губернатора.

В-третьих, региональный политический режим В. Кулакова был далек от бытового аскетизма. Пример – история с передачей компании ООО «Мостстрой» в сентябре 2008 г. земель местного фонда в 32 га и 188,85 га – решения, которые прокуратура Воронежской

области оспаривала в суде. Коррупционная составляющая состояла в том, что в учредителях этой фирмы значился сын экс-губернатора Вячеслав Кулаков (и другие лица) [1].

В марте 2009 года имущественный департамент Воронежского облправительства по протесту прокуратуры «отменил приказ о выставлении на торги права аренды 339 га из наделов кадастровой стоимостью порядка 27 млрд. рублей» [5] спорных земель агроуниверситета.

Объективные условия и субъективные факторы, система демократических традиций и высокая политическая конкуренция, складывающиеся в регионе, давали достаточно низкий имидж губернатору В. Кулакову, о чем свидетельствует детальный анализ функционирования политического режима в Воронежской области этого периода, проведенный АНО «Институтом политического анализа и стратегий», по результатам которого рейтинг доверия к Кулакову В. составил лишь 18,24% в 2008 году.

В марте 2009 г. Президентом РФ на должность губернатора Воронежской области был назначен А. Гордеев, казалось бы «чужой» для региона человек.

Но за пятилетие его губернаторской деятельности произошли значительные перемены в положительном плане.

В промышленной сфере регион постепенно освобождается от ошибок прежней деиндустриализации.

В последние годы в Воронежской области, регионе, обладающим изначально сильным научным потенциалом, ставка была сделана на создание инфраструктуры привлечения, поддержки и промышленного воплощения инвестиций посредством развития не только индустриальных парков, но и системы технопарков, бизнес-инкубаторов, например «Лискинский», «Перспектива» (Новоусманский район), «Бобровский», «Масловский» и др.

Позитивным элементом социально-экономического развития региона стала и сбалансированная политика по управлению государственным долгом.

За последние пять лет Воронежская область сохраняет статус региона с умеренной долговой нагрузкой по сравнению с другими регионами. Показатель – государственный долг к собственным доходам находится на уровне, не превышающем 50% собственных доходов бюджета, тогда как в Белгородской области этот показатель составляет – 92%. Расходы на обслуживание государственного долга за этот период не превышают 1% от расходов бюджета при 15%-ном допустимом предельном объеме, установленном бюджетным законодательством области. А в 2012 году по данным обнародованного Минрегионом Доклада об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ Воронежская область заняла 3 место из 83 [11].

И не случайно по данным обнародованного рейтинга эффективности губернаторов России по итогам 2013 года, проведенный группой экспертов из Фонда развития гражданского общества, губернатор А. Гордеев и Воронежская область входят в группу лидеров с очень высоким рейтингом.

Все это результат кропотливой работы по рационализации деятельности органов власти региона, улучшению организации и техническому оснащению управленческого труда, высокой ответственности руководителя региона за порученное дело, использование такого стиля работы, в котором сочетается компетентность, дисциплинированность и смелая инициатива, регламентация деятельности каждого органа, его внутренних подразделений, усиление контроля и проверки исполнения и укрепление исполнительной дисциплины, введение антикоррупционных механизмов (строгая декларация доходов и контроль за чрезмерными расходами государственных служащих, их аттестация, конкурсный отбор и др.).

Но не только экономические успехи и реформирование управленческого аппарата региона определяют достигнутый высокий рейтинг губернатора А. Гордеева. На наш взгляд, здесь особое значение имеют такие показатели, как его умение сконсолидировать и задействовать все имеющиеся у области ресурсы – от материальных до человеческих, обеспечить стабильную политическую обстановку в регионе, сконструировав и внедрив

новые формы политического согласования интересов региональных элит и всех институтов гражданского общества. Как лидер А. Гордеев сумел обеспечить в решении самых разнообразных социально-экономических и политических проблем поддержку различных слоев населения Воронежской области. Этому способствует в значительной степени его систематическое общение с жителями региона, изучение их проблем и стремление к реальному решению. Для реализации этого направления деятельности во всех муниципальных районах области созданы общественные приемные губернатора.

В 2013 году на личном приеме в общественных приемных губернатора было принято 13 744 человека (с начала работы общественных приемных – 59 238 граждан). В ходе приема поступило 13 553 обращения. В том числе 13 105 обращений (или 96,7%) рассмотрены на месте, и по ним были приняты решения, либо даны соответствующие поручения ответственным исполнителям на уровне органов местного самоуправления, или оказана консультационная помощь.

По утвержденным губернатором Воронежской области графикам организовано 402 выезда заместителей губернатора, первых заместителей и заместителей председателя облправительства, членов облправительства, руководителей структурных подразделений облправительства и руководителей исполнительных органов государственной власти области во все 34 муниципальных образования для проведения личного приема.

В ходе выездов рассмотрено 5 948 обращений, что составляет 44% от всех поступивших обращений граждан.

Непосредственно в адрес губернатора Воронежской области в ходе личного приема граждан поступило 448 письменных обращений, что на 24% меньше, чем в 2012 году (588) и на 40% меньше, чем в 2011 г. (746).

Тематика обращений граждан в общественные приемные губернатора области (в процентном отношении) распределилась так:

- социальная сфера – 35%;
- экономика – 10%;
- жилищно-коммунальная сфера – 43%;
- государство, общество, политика – 9%;
- оборона, безопасность, законность – 3% [7].

Всего за пять лет область преобразилась в своем социально-экономическом развитии. В этом безусловно, заслуга ее лидера – Гордеева А.В., который смог консолидировать и задействовать все имеющиеся у области ресурсы от материальных до человеческих, обеспечить стабильную политическую обстановку в регионе.

На наш взгляд, не только экономические успехи определяют такой рейтинг губернатора, но в значительной степени его стремление быть не просто в гуще событий региона, а иметь возможность непосредственного общения с жителями области, что подтверждается созданием общественных приемных при губернаторе Воронежской области, как в самом Воронеже, так и во всех муниципальных районах, все это свидетельствует о желании проводить свою политику с учетом интересов граждан той или иной территориальной единицы, в зависимости от социально-экономической, политической и иной ситуации в конкретной местности.

Сегодня в Воронежской области начата предвыборная кампания в связи с предстоящими в сентябре 2014 года выборами на должность губернатора.

Необходимо отметить, что Алексей Гордеев будет участвовать в них. Об этом он заявил в ходе пресс-конференции. «Как вы помните, почти пять лет назад я сказал, что пришел работать 10 лет при одном условии, что меня будут поддерживать воронежцы. Поэтому никакой новости дня нет в том, что я буду кандидатом в губернаторы на выборах в следующем году» [12].

При этом было подчеркнуто, что избирательная кампания будет проводиться с его стороны не используя «стереотипный подход и стандартные дорогостоящие политтехнологии, которые только раздражают людей.

На вопрос кто составит ему конкуренцию, Гордеев ответил, что пока об этом не задумывался, однако он предположил, что это будут кандидаты от парламентских партий. И примечательно, что им дана достаточно высокая оценка, в отличие от устоявшейся практики дискредитации соперников – «Они имеют серьезный политический вес, а не действуют только на бумаге и не являются партиями одного актера» [12]. Это тоже свидетельство сильной личности с высокими лидерскими качествами, умеющей смело брать на себя ответственность и повести за собой людей не на словах, а на деле.

По сравнению с 2009 годом сегодня губернаторы не назначаются Президентом РФ, а избираются народом. И это, наверно правильно с точки зрения развития демократических основ общества. Но тогда как можно объяснить, что ранее избранный губернатор Кулаков, мягко говоря, не оправдал надежд избирателей и «развалил» Воронежскую область, а «не демократично» назначенный Гордеев, наоборот – за 5 лет сделал то, что подняло ее на уровень наиболее развитых и благополучно развивающихся и стабильных?

Но на наш взгляд, главное не в выборах ради выборов, а в том, чтобы к власти, к управлению приходили действительно лидеры, способные повести за собой людей, завоевать их доверие, которое основано на реальных результатах и способствуют созданию необходимых, достойных условий жизни в регионе.

А для этого требуется обратить внимание на совершенствование, во-первых, кадровой политики по воспитанию лидеров с государственным мышлением и талантом организаторов, этическими чертами и образом жизни; во-вторых, обеспечить новые подходы к социализации и политическому воспитанию населения. Процессы централизации и децентрализации должны в государственном управлении носить рационально-оптимальный характер, чтобы провозглашая демократические подходы к решению проблемы, мы не получили результат – «хотели как лучше, а получилось как всегда».

Демократии нужно учиться и учить. Без этого благие пожелания могут привести к хаосу и провалу в решении задач и программ государственной политики. Но это уже другая тема.

## **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Воронежцу перекрыли кислород. Областные власти отдали леса возле города под разработку песчаных карьеров [Текст] // Независимая газета. – 2009. – 20 января. – С. 5.
2. Гевелинг, Л.В. Механизм деструктивного хозяйства (некоторые вопросы теории) [Текст] / Л.В. Гевелинг // Российские стратегические исследования. – М.: Логос, 2002. – С. 51.
3. Глухова, А.В. Элиты в современных политических процессах (опыт сравнительного исследования) [Текст] / А.В. Глухова. – Воронеж: Научная книга, 2009. – С. 155.
4. «Градослав» - не во славу [Текст] // Коммуна. – 2009. – 13 августа. – С. 1.
5. Губернатора удалили с поля. Отменен незаконный конкурс по землям агроуниверситета [Текст] // Коммерсантъ. Черноземье. – 2009. – 6 марта. – С. 12.
6. Игнатюк, Н.А. Компетенция органов исполнительной власти субъекта РФ [Текст] / Н.А. Игнатюк. – М., 1999.
7. Коммуна от 06.02.2014 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.communar.ru/news/detail.php?ID=80193>
8. Макаров, В.П. Правительство и бюрократия [Текст] / В.П. Макаров // Социальные исследования. – 1999. – №2. – С. 3.
9. Неудачи региональных властей в агропромышленном секторе [Текст] // Коммерсантъ. Черноземье. – 2008. – 1 апреля. – С. 12.
10. Повинны в стратегическом отставании Воронежской области [Текст] // Экономика и жизнь. – Черноземье. – 2009. – 8-21 августа. – С. 2.
11. Последовательное укрепление позиций Воронежской области в нарастающей региональной конкуренции // Экономика «Жизнь Черноземья». - 31.01.14. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eizh.ru/articles/news/posledovatelnoe-ukreplenie-pozitsiy-voronezhskoy-oblasti-v-narastayushchey-regionalnoy-konkurentsii/>

12. РИА «Клуб Регионов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.club-rf.ru «Воронежский губернатор планирует остаться по-западному» от 19 декабря 2013 г.

**Балганбаева Анель Турсынгазыевна**

Воронежский институт экономики и социального управления

Аспирант

396941, г. Воронеж, ул. Новая, 12

E-mail: mail\_for\_anel@mail.ru

A.T. BALGANBAEVA

**GOVERNOR AS A LEADER WHO PROVIDES EFFECTIVE  
MANAGEMENT OF REGION (POLITICAL APPROACH)**

*In this article the author examines the role of the official in the region to ensure the quality development of the subject of the Russian Federation on the example of Voronezh region. The purpose of this article was to identify the various management principles based on their personal qualities of region Heads in the period from 2000 to 2014. The author in the study of the problem of figuring out that the new governor region begins its active socio-economic and political development, precisely because of the personal traits of the leader.*

**Keywords:** *development of the region, the head of the regional scale, the personal qualities of the leader.*

**BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Voronezhu perekryli kislorod. Oblastnye vlasti otdali lesa vozle goroda pod razrabotku peschanyh kar'erov [Tekst] // Nezavisimaja gazeta. – 2009. – 20 janvarja. – S. 5.
2. Geveling, L.V. Mehanizm destruktivnogo hozjajstva (nekotorye voprosy teorii) [Tekst] / L.V. Geveling // Rossijskie strategicheskie issledovanija. – M.: Logos, 2002. – S. 51.
3. Gluhova, A.V. Jelity v sovremennyh politicheskikh processah (opyt sravnitel'nogo issledovanija) [Tekst] / A.V. Gluhova. – Voronezh: Nauchnaja kniga, 2009. – S. 155.
4. «Gradoslav» - ne vo slavu [Tekst] // Kommuna. – 2009. – 13 avgusta. – S. 1.
5. Gubernatora udalili s polja. Otmenen nezakonnyj konkurs po zemljam agrouniversiteta [Tekst] // Kommersant#. Chernozem'e. – 2009. – 6 marta. – S. 12.
6. Ignatjuk, N.A. Kompetencija organov ispolnitel'noj vlasti sub#ekta RF [Tekst] / N.A. Ignatjuk. – M., 1999.
7. Kommuna ot 06.02.2014 g. [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.kommuna.ru/news/detail.php?ID=80193>
8. Makarov, V.P. Pravitel'stvo i bjurokratija [Tekst] / V.P. Makarov // Social'nye issledovanija. – 1999. – №2. – S. 3.
9. Neudachi regional'nyh vlastej v agropromyshlennom sektore [Tekst] // Kommersant#. Chernozem'e. – 2008. – 1 aprelja. – S. 12.
10. Poviny v strategicheskom otstavanii Voronezhskoj oblasti [Tekst] // Jekonomika i zhizn'. – Chernozem'e. – 2009. – 8-21 avgusta. – S. 2.
11. Posledovatel'noe ukreplenie pozicij Voronezhskoj oblasti v narastajushhej regional'noj konkurencii // Jekonomika «Zhizn' Chernozem'ja» - 31.01.14. [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.eizh.ru/articles/news/posledovatelnoe-ukreplenie-pozitsiy-voronezhskoy-oblasti-v-narastajushchey-regionalnoy-konkurencii/>
12. РИА «Клуб Регионов» [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: www.club-rf.ru «Voronezhskij gubernator planiruet ostat'sja po-zapadnomu» ot 19 dekabrja 2013 g.

**Balganbaeva Anel Tursyngazyevna**

Voronezh institute of economics and social control

Postgraduate student

396941, Voronezh, street of the New, 12

E-mail: mail\_for\_anel@mail.ru

## ВРЕМЕННАЯ ЗАНЯТОСТЬ КАК СТРАТЕГИЯ ПОВЕДЕНИЯ МИГРАНТОВ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА

*Рассматривается специфика распространения временной занятости на российском рынке труда. Исследуется взаимосвязь между непостоянной занятостью и миграционным компонентом как фактором выбора работником нестандартных форм занятости. Проведен сравнительный анализ уровня распространения временной занятости мигрантов и коренного населения страны в разрезе видов непостоянной занятости и в отраслевом аспекте.*

**Ключевые слова:** рынок труда, трудовая миграция, временная занятость, нестандартная занятость.

В современном глобализирующемся мире тенденции развития мирового хозяйства неуклонно отражаются на мировом рынке труда.

В результате прошедших экономических и социально-политических изменений в России в настоящее время под влиянием процессов глобализации произошло становление рыночной многоукладной экономики, характеризующейся возникновением новых трудовых отношений, обусловленных различными формами собственности, а также организационно-правовых способов и условий использования рабочей силы.

Распространение форм нестандартной занятости, имеющее место на российском рынке труда, отвечает потребностям рыночной экономики в повышении гибкости трудовых отношений. Одной из форм нестандартной занятости, в полной мере отражающей тенденцию движения к более гибкому рынку труда, является непостоянная или временная занятость.

Принято считать, что временные работники в основной своей массе отличаются низкой конкурентоспособностью на рынке труда, так как ориентированы на эту форму занятости либо малообразованные, либо не имеющие востребованной профессии работники, а также лица, относящиеся к определенным социально-демографическим группам (самые молодые и самые пожилые).

В эту категорию работников, на наш взгляд, можно добавить и мигрантов, в силу того, что большая их часть находится на территории России временно и заключает трудовые договора на определенный срок или объем выполненных работ и услуг.

Осуществить анализ трудовой деятельности мигрантов на российском рынке труда позволяют данные социально-демографического обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе» (РиДМиЖ)<sup>1</sup>.

Временная занятость как сегмент нестандартной занятости на мировом рынке труда зависит от рыночной конъюнктуры спроса на труд и не может не отражать изменения в социально-экономических реалиях.

Так, известный российский специалист по рынку труда Р. Капелюшников отмечает, что данный сегмент является наиболее быстро растущим в структуре нестандартной занятости и непрерывно увеличивается в экономиках большинства стран мира [2].

Однако данные таблицы 1 указывают на то, что на современном этапе происходят существенные изменения: в ряде стран видна тенденция сокращения этого показателя. К ним

---

<sup>1</sup>РиДМиЖ является частью международной исследовательской программы «Поколения и гендер (GenderGenerationSurvey – GGS)». Первая волна исследований была проведена Независимым институтом социальной политики (НИСП, Москва) при финансовой поддержке Пенсионного фонда Российской Федерации и Общества содействия науке им. Макса Планка в 2004г. Повторные опросы проводились в 2007г. и в 2011 г. В нашей стране обследование охватило свыше 11 тыс. человек в возрасте 18-79 лет в 32 регионах страны [1].

можно отнести такие развитые страны как Норвегия, Дания, Финляндия, Испания, по всей видимости уже преодолевшие вершину роста временной занятости. И даже в менее зрелых экономиках, таких как Румыния, Болгария и страны Балтии уровень временной или непостоянной занятости снижается.

Таблица 1 – Доля временных работников в общей численности занятых в странах Европы и в России, %

Страна	2004 г.	2007 г.	2011 г.
Болгария	8,0	5,1	4,1
Швейцария	12,2	12,9	12,9
Германия	12,5	14,7	14,8
Греция	12,4	10,9	11,6
Дания	9,8	9,0	8,9
Испания	32,1	31,7	25,4
Литва	6,6	3,5	2,8
Латвия	9,2	4,2	6,7
Румыния	2,8	1,6	1,5
Норвегия	10,2	9,5	8,0
Финляндия	17,1	15,9	15,5
Чешская республика	8,8	7,8	8,0
Россия	11,9	12,4	8,3

Источник: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search\\_database;](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database;) Экономическая активность населения России - 2013г. [http://www.gks.ru/bgd/regl/b12\\_61/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_61/Main.htm)

Согласно данным Евростата наибольшее распространение непостоянная занятость имеет в Испании, где каждый четвертый является временным работником, причем наибольшей величины данный показатель достиг в 2006 г., тогда к этой категории относился каждый третий работник (34,1%).

Наименьший уровень распространения временной занятости демонстрирует Румыния (1,5%).

По данным официальной статистики для России тоже характерно снижение удельного веса временных работников, и в последние годы она в наибольшей степени близка по данному показателю к Чехии, Дании и Норвегии.

Структура видов непостоянной занятости в зависимости от вида договора в российской статистической практике неоднократно менялась.

На сегодняшний день в ней выделяют работу на определенный срок, работу на основе устной договоренности и занятость по договорам на выполнение определенного объема работ-услуг.

Необходимо отметить, что если в начале 2000-х годов среди временных работников преобладали лица, заключавшие срочные трудовые контракты, то в последние годы их доля в общем объеме занятых практически сравнялась с работниками, осуществляющими деятельность на основе устных соглашений (табл. 2).

В статье к непостоянно (временно) занятым работникам мы отнесем более широкий круг лиц – лиц, имеющих сезонную, случайную, разовую работу, а также работу с перерывами и другие разновидности временной занятости на основе найма (договоры на определенный срок или объем работы, нанятые агентствами для предоставления услуг третьим лицам и др.).

Таблица 2 – Структура работающих по найму на основной работе по видам договоров (все занятые по найму – 100%)

Занято в экономике, всего	в том числе имели работу				
	постоянную	на определенный срок	на основе устной договоренности	по договору на выполнение определенного объема работ или оказание услуг	на основе трудового договора о выполнении работы на дому
2004	88,0	6,8	3,7	1,4	...
2005	87,8	6,6	4,0	1,6	...
2006	87,5	6,9	3,8	1,8	...
2007	87,7	6,5	3,8	2,1	...
2008	86,1	7,5	4,2	2,2	...
2009	89,5	5,3	3,8	1,4	0,0
2010	91,0	4,5	3,5	1,1	0,0
2011	91,7	3,8	3,5	1,0	0,0

Источник: Экономическая активность населения России - 2013г. [http://www.gks.ru/bgd/regl/b12\\_61/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_61/Main.htm)

Постоянными работниками будем считать всех тех, кто имеет трудовой договор, заключенный на неограниченный срок, а также тех, кто не указал вид договора, но отметил, что работает непрерывно в течение большей части года. Анализируя временную занятость, рассмотрим только работающих по найму, несмотря на то, что значительную часть самозанятых, в первую очередь, индивидуальных предпринимателей тоже можно рассматривать в качестве непостоянно занятых [3].

Данные социально-демографического обследования «РиДМиЖ» позволяют охарактеризовать непостоянную занятость всех наёмных работников, основываясь на их ответах на вопросы об организации занятости и способе оформления трудовых отношений. Отдельный интерес представляет исследование уровня непостоянной занятости в его взаимосвязи с тем, является работник мигрантом, или нет, как одним из важных аспектов выбора конкретного режима работы.

Для выявления группы иммигрантов среди респондентов были использованы ответы на вопрос: «Вы родились в России – РСФСР?», включенный в вопросник «РиДМиЖ» в 2004 году.

На основе панельных данных за все три волны обследования (2004 г., 2007 г. и 2011 г.) получена выборка респондентов-мигрантов (506 человек) и респондентов, родившихся в РФ (5135 человек).

Полученные результаты отличаются от официальных статистических данных, прежде всего, гораздо более существенным уровнем распространения непостоянной занятости среди населения, работающего по найму.

По опросам 2004 г. и 2007 г. временная занятость в большей степени популярна у респондентов-мигрантов, нежели у коренного населения страны.

Однако в 2011 году ситуация изменилась, и удельный вес непостоянно занятых мигрантов составил лишь 14,17%.

Можно предположить, что мигранты, в достаточной степени адаптировавшиеся и освоившиеся на российском рынке труда, пытаются отказаться от стратегии временной трудовой деятельности и закрепиться в качестве постоянных работников.

Таблица 3 – Характеристики занятости респондентов «РидМиЖ»<sup>1</sup>

Показатель	2004 г.		2007 г.		2011 г.	
	Не мигранты	Мигранты	Не мигранты	Мигранты	Не мигранты	Мигранты
Занятые по найму, всего	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Постоянно занятые, %	83,23	80,27	83,37	79,93	82,37	85,83
Непостоянно занятые, %, в том числе:	16,77	19,73	16,63	20,07	17,63	14,17
- сезонная работа	1,37	1,34	1,40	2,42	1,14	0,79
- разовая, случайная работа	0,63	1,34	0,20	0,35	0,64	0,79
- работа с перерывами	1,24	1,34	0,89	0,69	-	-
- по устной договоренности	3,87	5,02	4,19	5,88	5,12	6,30
- занятость на определенный срок	8,72	10,36	8,89	9,69	8,95	5,90
- договор подряда	0,87	0,33	1,06	1,04	1,74	0,39

Для не мигрантов в рассматриваемом периоде имеет место увеличение масштабов найма на условиях временной занятости. Такое увеличение происходит в основном за счет роста масштабов занятости по устной договоренности и занятости по договорам на выполнение определенного объема работ.

Тенденция увеличения доли работников, занятых по устной договоренности, в составе непостоянно занятых характерна и для мигрантов: в 2011 году в среде мигрантов этот показатель даже превышает процент занятых на определенный срок. Занятые на основе устных соглашений зачастую работают непрерывно в течение большей части года, однако, неформальность трудовых отношений, а, следовательно, нестабильность и неуверенность в будущем позволяют включить работу по устной договоренности в состав непостоянной занятости [3].

В. Гимпельсон в своем исследовании отмечает ряд отраслей с наиболее значительной долей временно занятых: строительство, торговля и общественное питание, сфера обслуживания и ЖКХ [3].

Показатели отраслевой принадлежности непостоянно занятых позволяют выделить ряд отраслей с наибольшей долей распространения таких работников с учетом миграционного компонента.

Основная масса временно работающих мигрантов концентрируется в сфере торговли и бытового обслуживания (в 2004 г. – 37,3%, в 2007 г. – 31,0%, в 2011 г. – 44,4% всех непостоянно занятых мигрантов), а также в сфере строительства (в 2004 г. – 11,9%, в 2007 г. – 13,8%, в 2011 г. – 13,9%).

Трудовая деятельность в этих отраслях осуществляется преимущественно на основе устной договоренности или срочного трудового договора. Что касается респондентов-

<sup>1</sup>Рассчитано на основе данных обследования «РидМиЖ» 2004 г., 2007 г., 2011 г.

представителей коренного населения, то помимо торговой и строительной сферы для них также предпочтительными оказываются армия и органы безопасности, образование, сельское хозяйство и транспорт.

Опросы 2007 г. и 2011 г. позволяют выявить взаимосвязь между непостоянной занятостью с учетом миграционной составляющей и сектором занятости: формальным или неформальным.

Временно занятые мигранты в большинстве своем работают по найму у частного лица: 51,7% в 2007 г., 58,3% в 2011 г., и тем самым являются преимущественно работниками неформального сектора, в то время как не мигранты, занятые на временных условиях, чаще работают на предприятиях и в организациях (2007 г. – 55,7%, в 2011 г. – 57,0%).

При этом среди корпоративных работников преобладают лица, имеющие трудовые договора на определенный срок (больше 70% всех временно занятых в формальном секторе), а для работников неформального сектора характерна занятость по устной договоренности (свыше 40% временно занятых некорпоративного сектора), а также достаточно распространена сезонная занятость и работа с перерывами.

Такое распределение видов непостоянной занятости по секторам актуально как для иммигрантов, так и для коренного населения страны.

Эксперты отмечают, что временные трудовые отношения весьма выгодны работодателям с точки зрения минимизации финансовых издержек при увольнении временного работника. Именно поэтому данный сегмент занятости, ставший довольно весомым в структуре нестандартной занятости, является предметом повышенного внимания профсоюзного движения во многих странах мира.

Результаты исследования показали, что уровень распространения временной занятости на российском рынке труда достаточно велик, и для респондентов «РиДМиЖ» он в целом достигает 17%, что значительно превышает данные официальной статистики.

Мигранты, не сумевшие или ещё не успевшие полноценно интегрироваться в российскую экономику, активно используют работу на временных условиях, заключая срочные контракты, позволяющие им заранее планировать будущую трудовую деятельность, или же довольствуясь устными соглашениями с работодателем, дающими зачастую долгосрочный, но не самый стабильный и надежный заработок.

Значительная доля временно занятых мигрантов приходится на неформальный сектор, и, в первую очередь, их труд находит свое применение в сферах торговли, бытового обслуживания и строительства.

Использование непостоянной занятости в качестве стратегии экономической адаптации мигрантов создает потенциал дальнейшего развития данных форм занятости и, тем самым, определяет необходимость более углубленного исследования проблем временной занятости с целью разработки грамотной политики в области регулирования трудовых отношений.

## **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Независимый институт социальной политики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.socpol.ru/gender/1\\_w.shtml](http://www.socpol.ru/gender/1_w.shtml)
2. Капелюшников, Р. Нестандартные формы занятости и безработицы в России [Электронный ресурс] / Р. Капелюшников. – Режим доступа: <http://www.demoscope.ru/weekly/2005/0193/analit04.php>
3. Гимпельсон, В. Временная или непостоянная занятость в России: данные, уровень, динамика, распространенность [Электронный ресурс] В. Гимпельсон. – Режим доступа: [http://www.budgetrf.ru/Publications/Analysis/arett/arett200702081014/arett200702081014\\_p\\_006.htm](http://www.budgetrf.ru/Publications/Analysis/arett/arett200702081014/arett200702081014_p_006.htm)

**Колосова Николь Андреевна**

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), г. Ростов-на-Дону

Аспирант кафедры математической статистики, эконометрики и актуарных расчетов

344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, д. 69

E-mail: attaly@yandex.ru

---

N.A. KOLOSOVA

## TEMPORARY EMPLOYMENT AS A STRATEGY OF BEHAVIOUR OF MIGRANTS IN THE RUSSIAN LABOUR MARKET

*The article discovers the specificity of temporary employment on the Russian labour market. The relationship between temporary employment and migration component as a factor in the choice employee of precarious employment is considered. The author present the comparative analysis of the level of temporary employment of migrants and the native population of our country by types of temporary employment and in the branch aspect.*

**Keywords:** labour market, labour migration, temporary employment, precarious employment.

### BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Nezavisimyj institut social'noj politiki [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [http://www.socpol.ru/gender/1\\_w.shtml](http://www.socpol.ru/gender/1_w.shtml)
2. Kapel'jushnikov, R. Nestandartnyje formy zanjatosti bezraboticy v Rossii [Jelektronnyj resurs] / R. Kapel'jushnikov. – Rezhim dostupa: <http://www.demoscope.ru/weekly/2005/0193/analit04.php>
3. Gimpel'son, V. Vremennaja i linejnost' zanjatost' v Rossii: dannye, uroven', dinamika, rasprostranennost' [Jelektronnyj resurs] V. Gimpel'son. – Rezhim dostupa: [http://www.budgetrf.ru/Publications/Analysis/arett/arett200702081014/arett200702081014\\_p\\_006.htm](http://www.budgetrf.ru/Publications/Analysis/arett/arett200702081014/arett200702081014_p_006.htm)

**Kolosova Nicole Andreevna**

Rostov state economic university

Postgraduate student of the department of mathematical statistics, econometrics and actuarial calculations

344002, Rostov-on-don, ul. Bolshaya Sadovaya, 69

E-mail: attaly@yandex.ru

В.Н. КВАСНИЦКИЙ, К.А. БОЖКО

## ПОСТРОЕНИЕ МОДЕЛИ ДЛЯ СРАВНИТЕЛЬНОЙ ОЦЕНКИ РАЗЛИЧНЫХ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ БАЗАМИ ДАННЫХ

*В статье приводятся данные по моделированию программной системы, обрабатывающей запросы внешних пользователей. В качестве таких запросов могут быть, например, звонки абонентов мобильной связи. В статье для сравнения используются резидентные в оперативной памяти базы данных на примере Oracle TimesTen и стандартной СУБД Oracle 11g. Такая модель может использоваться для оценки преимущества использования различных технологий обработки и хранения данных по критерию цена-качество в различных областях применения. В частности, в построенной модели оценивается максимальная пропускная способность программной системы, ограниченная производительностью базы данных. В проведённых экспериментах показано, что использование встроенных в оперативной памяти баз данных в системах регистрации звонков мобильной связи более эффективно по сравнению со стандартными – они позволяют значительно, до пяти раз, увеличить количество обработанных запросов.*

**Ключевые слова:** резидентные в оперативной памяти базы данных, система управления базами данных, сравнение производительности, пропускная способность системы.

Для современных информационных систем обработки запросов внешних пользователей актуален вопрос внедрения высокопроизводительного программного обеспечения.

Полученная информация должна содержать не только статистику вызовов абонентов, но и использования ими дополнительных услуг, характерных для различных областей индустрии. При этом система регистрации должна не только обрабатывать вызовы, но и хранить информацию о них для последующей обработки.

Совокупность вызовов представляет собой  $M$  потоков с интенсивностью  $L_i$ , где  $i = \overline{1, M}$ , то её можно представить как суммарный поток:

$$L = \sum_{i=1}^M L_i$$

Пропускная способность системы регистрации вызовов – есть величина, обратная длительности обслуживания отдельного обращения. Эта длительность равна промежутку времени, необходимому системе для обслуживания вызова. В общем случае это величина с некоторой функцией распределения  $F(T)$ , плотностью распределения  $f(T)$  и математическим ожиданием  $\bar{T}$ . Также нужно ввести понятие интенсивности потока входящих вызовов. Её величина равна обратной средней длительности обслуживания

$$M = 1/\bar{T}$$

Плотность распределения длительности обслуживания будет иметь экспоненциальный характер:

$$f(T) = M * e^{-M*T}$$

С ростом количества входящих вызовов увеличивается число обращений к базе данных. Как следствие, растёт конкуренция между ними.

При достижении максимальной производительности увеличивается время ожидания в очереди за доступом к таблице. Абонентам приходится долго обрабатывать запросы, а

иногда они вообще могут прерываться. Интенсивность обработанных вызовов можно описать следующим образом:

$$L^o = \sum_{i=1}^M L_i^o$$

где  $L_i^o$  - интенсивность  $i$ -го потока обработанных вызовов.

Соответственно для необработанных вызовов:

$$L^n = \sum_{i=1}^M L_i^n$$

Очевидно, что сумма обработанных и необработанных вызовов будет равно общему входящему потоку:

$$L^n + L^o = L$$

Поток необработанных вызовов состоит из тех, которые не были обработаны по системным причинам, то есть получили отказ в обслуживании, и тех, которые не были обработаны по другим, не зависящим от оператора, причинам. Наличие последнего типа отказов есть нормальное состояние системы и никак не характеризует систему обработки вызовов:

$$L^n = L^{отк} + L^n$$

При увеличении потока входящих вызовов выше максимального уровня  $L^o$  растёт число вызовов, не обработанных по вине системы регистрации, то есть  $L^{отк}$ .

Рост доли таких вызовов в общем числе необработанных означает проблемы в производительности системы.

То есть величину  $L^{отк}/L^n$  можно рассматривать как характеристику пропускной способности информационной системы обработки вызовов.

Более точная оценка преимуществ различных СУБД может быть получена экспериментально. Целью проводимых экспериментов является получение корректной количественной оценки преимущества использования одного вида баз данных по сравнению с другим.

Основным показателем является максимальная производительность приложения – то есть такое максимальное количество сгенерированных вызовов, которое приложение способно обработать без потерь на данном сервере.

После получения показателей необходимо провести их сравнение, так как сами по себе они характеризуют не столько систему, сколько сервер, на котором проводился эксперимент. А отношения этих показателей уже дают количественные характеристики, позволяющие оценить преимущество того или иного вида баз данных.

Обычно информационная система обработки вызовов внешних абонентов состоит из нескольких частей. В данном эксперименте схема упрощена и содержит только принципиальные для сравнения компоненты. Она состоит из трёх частей: генератор, приложение и база данных (Рис. 1).

Генератор в схеме заменял датчики реального оборудования. Он с заданным математическим ожиданием количества звонков в секунду создаёт вызовы.

Для связи с реальной жизнью звонки создавались, основываясь на генераторе случайных чисел, выполненном с использованием функции `rand()`.

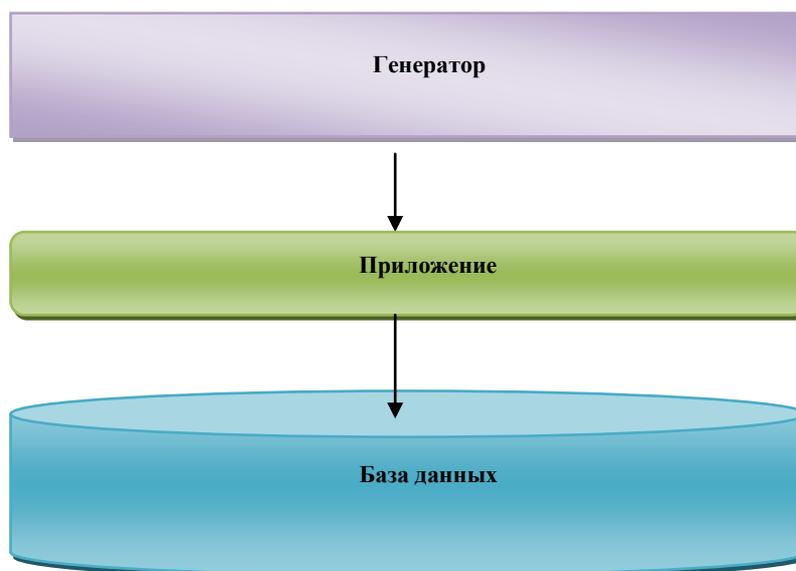


Рисунок 1 – Схема эксперимента

Таким образом, в проведённых экспериментах была задана интенсивность входящего потока  $L_i$  – количество запросов в единицу времени  $i$ .

Среднее число обращений к системе за  $N$  секунд:

$$F = \frac{\sum_{i=1}^{i=N} L_i}{N}$$

Если задать сгенерированное в секунду количество случайных чисел как  $k$ , а вероятность того, что отдельное число будет соответствовать возникновению события, принять за  $q$ , то математическое ожидание количества звонков в секунду равно:

$$\bar{L} = k \cdot q$$

А отклонение от него описывается распределением Эрланга:

$$p(x) = \frac{\left(\frac{x}{\theta}\right)^{k-1} \cdot e^{-\left(\frac{x}{\theta}\right)}}{\theta \cdot (k-1)!}, \text{ где } k=1,2,\dots$$

На рисунке 2 приведена диаграмма распределения случайной величины количества звонков в секунду для  $\bar{L} = 1000$ .

Для её получения был проведён эксперимент, в котором программа-генератор создавала события в течение нескольких минут.

Количество событий в секунду записывались.

Таким образом, был получен массив данных  $F[L]$ , где  $L$  – это количество событий в секунду, а  $F$  – количество секунд с заданным числом событий.

Из результатов была получена диаграмма отклонения количества событий в секунду.



Рисунок 2 – Диаграмма отклонения количества событий в секунду

При возникновении события генератор делает запись в ячейке разделяемого сегмента памяти и переводит курсор на следующую ячейку.

Таким образом, в разделяемой памяти создаётся очередь вызовов, которая потом обрабатывается приложением.

Приложение подключается к базе данных и начинает читать очередь вызовов в разделяемом сегменте памяти. Если в системе генерируется вызов, приложение вставляет запись в таблицу в базе данных, после чего переходит к следующей ячейке разделяемого сегмента.

В работе была введена функция зависимости количества обработанных вызовов  $L_i^o = F(L_i)$  от сгенерированных, где индекс  $i$  – числовой идентификатор единицы времени.

Таким образом, для каждого эксперимента с заданным математическим ожиданием среднее количество обработанных вызовов вычисляется по формуле:

$$\bar{L}^o = \frac{\sum_{i=1}^{i=N} L_i^o}{N},$$

где  $N$  – число секунд в эксперименте.

В этом случае очевидно:

$$L = L^o + L^m,$$

где  $L^m$  - количество необработанных вызовов.

Вероятность обслуживания характеризует вероятность того, что произвольный вызов из входящего потока  $L$  будет обработан. Такая вероятность вычисляется по формуле:

$$P^o = \frac{L^o}{L}$$

Вероятность потери наоборот, характеризует возможность потери вызова:

$$P^m = \frac{L^m}{L} = \frac{L - L^o}{L} = 1 - \frac{L^o}{L} = 1 - P^o$$

При увеличении входящего потока выше уровня максимальной производительности системы регистрации вызовов растёт вероятность того, что произвольный вызов будет необработан:

$$P^m = 1 - \lim_{L \rightarrow \infty} \frac{L^o}{L} = 1, \text{ так как пропускная способность системы ограничена.}$$

Таким образом, производительность полученной системы обработки вызовов можно выразить формулой:

$$M = \lim_{L_i \rightarrow \infty} (\bar{L}^o) = \bar{L}^o_{\max}$$

Среднее количество обработанных вызовов зависит от математического ожидания поступивших вызовов.

При увеличении количества входящих звонков растёт число обработанных до тех пор, пока система регистрации вызовов не достигнет своего максимума, определяемого производительностью этой системы. Этот максимум и была искомая величина в поставленных экспериментах.

$$L_i^o = \begin{cases} F(L_i) \\ M \end{cases}, \text{ где } M - \text{ константа.}$$

При выполнении экспериментов важно понимать, что ограничение производительности информационной системы обусловлена именно базой данных, а не ресурсами операционной системы, то есть при отсутствии СУБД максимум производительности системы гораздо выше.

Для такой проверки был проведён эксперимент, где вызовы регистрировались «вхолостую», без записи в базу данных.

Максимальные показатели производительности значительно, в десятки раз превышали аналогичные показатели в системе с использованием базы данных.

Различные типы баз данных поддерживают различные программные интерфейсы доступа. В этой связи для каждого вида сравниваемых баз данных следует выбирать тот интерфейс, по которому взаимодействие приложения с СУБД является наиболее быстрым. Это необходимо для корректного сравнения производительности на данном этапе.

В проведённых экспериментах использовалось два типа баз данных – стандартной дисковой СУБД на примере Oracle 11g и резидентная в оперативной памяти база данных TimesTen In-Memory database.

Характерной особенностью последнего вида является то, что запись в журнальные файлы по умолчанию выполняются в асинхронном режиме. Это означает, что обработка данных продолжается независимо от того, записана ли информация на диск. При таком режиме обработки существует потенциальная возможность потери части данных завершённых транзакций.

В случае дисковой СУБД наоборот, обработка данных блокируется до завершения записи данных в журнальные файлы.

Однако существует возможность задать параметры для записи журнальной информации в асинхронном режиме. Очевидно, для корректного сравнения следует использовать либо тот, либо другой способ записи для обоих видов баз данных.

На рисунке 3 приведены полученные результаты для асинхронного режима.

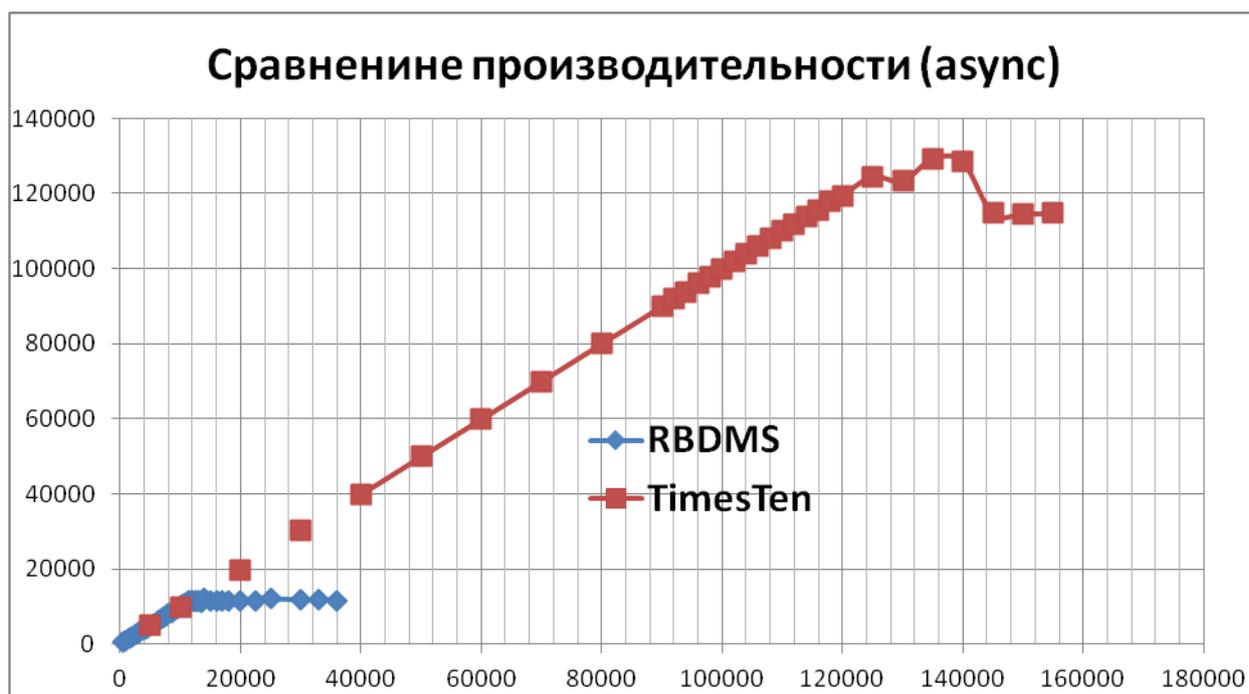


Рисунок 3 – График сравнения производительности в асинхронном случае

При выполнении экспериментов использовались оптимальные интерфейсы с целью получения максимальных показателей производительности базы данных.

Для Oracle 11g использовался интерфейс OCI, для TimesTen – ODBC. В этом случае пропускная способность резидентной в оперативной памяти базы данных оказалась примерно в 10 раз выше, чем стандартной.

Выполнение аналогичных сравнений даёт возможность корректно оценить количественно преимущество использования одного вида баз данных перед другим.

Такие исследования могут быть использованы для выбора используемого типа СУБД для информационной системы регистрации входящих вызовов по критерию цена-качество. Особенно это актуально для сфер индустрии, где принципиальным является минимальное время отклика системы. К таким сферам можно отнести, например, сотовую связь, сервисы бронирования и продаж билетов, системы оплат различных видов услуг и прочее. Актуальность подобного рода исследований обусловлена современными требованиями к информационным системам регистрации внешних вызовов и может быть использована при выборе СУБД.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Документация Oracle. «Oracle TimesTen In-Memory Database Operations Guide 11g Release 2» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://docs.oracle.com/cd/E21901\\_01/doc/timesten.1122/e21633.pdf](http://docs.oracle.com/cd/E21901_01/doc/timesten.1122/e21633.pdf)
2. Alex Otwaгин Введение в ОС Linux. Разделяемые сегменты памяти [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://skif.bas-net.by/bsuir/base/node233.html>
3. Документация Oracle. «Oracle® Call Interface Programmer's Guide» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://docs.oracle.com/cd/E11882\\_01/appdev.112/e10646.pdf](http://docs.oracle.com/cd/E11882_01/appdev.112/e10646.pdf)
4. Документация Oracle. «Oracle TimesTen In-Memory Database C Developer's Guide 11g Release 2 (11.2.2)» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://docs.oracle.com/cd/E21901\\_01/doc/timesten.1122/e21637.pdf](http://docs.oracle.com/cd/E21901_01/doc/timesten.1122/e21637.pdf)

**Квасницкий Виктор Николаевич**

Федеральное государственное унитарное предприятие «Научно-исследовательский центр информатики при Министерстве иностранных дел Российской Федерации» (ФГУП «НИЦИ при МИД России») Доктор технических наук, профессор, главный советник

119200, г. Москва, Денежный переулок, 21  
Тел.: (499) 244-25-89  
E-mail: nagolkina@mail.ru

**Божко Константин Александрович**

ООО «ОТР-2000»

Аспирант

127474, Москва, Дмитровское шоссе, 60А

Тел.: 8-925-069-59-49

E-mail: konstbozhko@gmail.com

---

V.N. KVASNITSKY, K.A. BOZHKO

**BUILDING MODELS FOR COMPARATIVE EVALUATION OF  
DIFFERENT DATABASE MANAGEMENT SYSTEMS**

*The article provides data on modeling software system that processes the requests from external users. As such queries can be, for example, calls to mobile subscribers. The article used in the comparison are resident in memory databases on the example Oracle TimesTen and standard Oracle database 11g. This model can be used to estimate the benefits of using various technologies of processing and storage of data on the criterion of price and quality in various fields of application. In particular, in the model is estimated maximum throughput of a software system, limited by the performance of the database. During the experiments it was shown that the use of built-in memory databases in systems of registration of calls mobile communication more effectively than standard - they significantly, up to five times, to increase the number of requests processed.*

**Keywords:** *resident in memory database, database management system, a comparison of the performance, throughput of the system.*

**BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Dokumentacija Oracle. «Oracle TimesTen In-Memory Database Operations Guide 11g Release 2» [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [http://docs.oracle.com/cd/E21901\\_01/doc/timesten.1122/e21633.pdf](http://docs.oracle.com/cd/E21901_01/doc/timesten.1122/e21633.pdf)
2. Alex Otwagin Vvedenie v OS Linux. Razdeljaemye segmenty pamjati [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://skif.bas-net.by/bsuir/base/node233.html>
3. Dokumentacija Oracle. «Oracle® Call Interface Programmer's Guide» [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [http://docs.oracle.com/cd/E11882\\_01/appdev.112/e10646.pdf](http://docs.oracle.com/cd/E11882_01/appdev.112/e10646.pdf)
4. Dokumentacija Oracle. «Oracle TimesTen In-Memory Database C Developer's Guide 11g Release 2 (11.2.2)» [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [http://docs.oracle.com/cd/E21901\\_01/doc/timesten.1122/e21637.pdf](http://docs.oracle.com/cd/E21901_01/doc/timesten.1122/e21637.pdf)

**Kvasnitsky Viktor Nikolaevich**

Federal state unitary enterprise «Research center for computer science at the Ministry of foreign affairs of the Russian Federation»

Doctor of technical sciences, professor, chief advisor

119200, Moscow, Denezhny lane, 21

Ph.: (499) 244-25-89

E-mail: nagolkina@mail.ru

**Bozhko Konstantin Aleksandrovich**

LLC «ОТР-2000»

Postgraduate student

127474, Russia, Moscow, Dmitrov highway, 60А

Ph.: 8-925-069-59-49

E-mail: konstbozhko@gmail.com

С.А. ВЛАДИМИРОВ

## ОБ ОСНОВНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ И КАЧЕСТВА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

*Численные показатели уровня и темпов экономического и социального развития являются важнейшими для оценки эффективности проводимой в стране экономической политики, последующих её изменений, управления общественным развитием в целом. Наиболее распространенная среди экономистов модель П. Самуэльсона выводит якобы прямые связи между большими объемами накоплений и соответствующим уровнем потребления, экономические законы возрастания дополнительных затрат, убывающих эффективности и производительности/доходности, экономии на масштабе производства и др. Развитие современных развивающихся и развитых экономик зачастую противоречат этой модели экономического выбора. В авторской модели, близкой интерпретации к «эконофизическому» направлению в современной экономической теории (циклу Карно в термодинамике) полученная экономической системой конкретная сумма государственных расходов и инвестиций всегда может привести в идеальном случае («нулевых потерь» максимально возможных общественных эффективностей государственных расходов и инвестиций) к максимально возможному темпу экономического роста.*

**Ключевые слова:** модель П. Самуэльсона, эффективность, макроэкономика, качество, политика, государство, налоги.

**«Пусть только наша идея будет правильной, и тогда, несмотря на наличие препятствий, стоящих на пути к ее осуществлению, она не будет невозможной. И. Кант [1].**

(Идея совершенного, справедливо управляемого государства, сбалансированной открытой эффективной экономики - С.В.)

Общественное развитие находит свое конкретное выражение в статистических (в том числе макроэкономических) показателях, без установления и измерения численных значений которых невозможно управление. Устойчивое развитие без разрушения в течение неограниченно длительного периода времени единой системы «природа - человек», должно не ставить под сомнение способность будущих поколений удовлетворять свои потребности. Такое развитие определяется тремя переменными: а) эффективностью экономики, б) экологической стабильностью, в) социальной справедливостью [2].

Показатели уровня и темпов экономического и социального развития, в частности показатели уровня жизни, являются важнейшими для оценки эффективности проводимой в стране экономической политики и, в конечном счете, существующего в ней общественного строя. В то же время, высокие темпы экономического развития не всегда являются критерием соответствующего роста уровня жизни населения. Например, при высоких темпах роста советской экономики жизненный уровень населения был низким, при этом экономический рост возможен просто за счет роста цен, а постоянное стремление к поддержанию более высоких темпов сдерживает структурные преобразования и противодействует таким важным составляющим технического прогресса, как переход к использованию принципиально новых ресурсов и удовлетворение экологических требований. В ходе подлинного экономического роста происходит инновационное обновление производственного капитала страны, устаревшее оборудование заменяется новым, с лучшими качественными характеристиками, так что степень износа основных фондов в целом по экономике, по меньшей мере, не увеличивается [3].

При этом стратегия эффективного социально-экономического развития и соответствующих преобразований должна исходить из понимания целостности материально-вещественных, социально-психологических, социально-экономических, денежно-финансовых, информационных и др. процессов, составляющих общественное воспроизводство, исследования общих принципов построения механизма оценки и анализа рационального функционирования экономики. Недопустимо выделение какого-то одного регулятора, например, монетарного [4].

*Критический анализ имеющихся в литературе, экономической и управленческой практике подходов к решению проблемы.*

Более шестидесяти лет в экономической науке и преподавании доминирует модель экономического выбора «экономиста всех времен и всех народов» П. Самуэльсона [5]. Он утверждал, что язык математики является единственно возможным для изложения положений современной экономической теории. Общеизвестно, что П. Самуэльсон был убежденным центристом, либералом «золотой середины», избегал крайних идеологических позиций: рынок или бюрократия, частное и государственное, кейнсианство или монетаризм, тяготел к институционализму [6]. По этой причине его учебник «Экономика. Вводный курс» с 1948 года широко известен всему капиталистическому миру, выдержал более 20-ти изданий на 12-ти языках, общим тиражом более пяти миллионов экземпляров, сыграл решающую роль в распространении кейнсианства после Второй мировой войны, а с 1964 года признан в СССР и по сей день в новой «переходной» России.

Из этой модели выводятся якобы прямая (жесткая) связь между большими объемами накоплений и соответствующим уровнем потребления, экономические законы возрастания дополнительных затрат, убывающих эффективности и производительности / доходности, экономии на масштабе производства и др. Развитие современных развивающихся и развитых экономик зачастую противоречат этой модели экономического выбора.

*Научно обоснованные предложения автора по решению проблемы (систематизированное изложение авторской идеи (идей): методов, концептуальных положений, моделей, методик и пр., направленных на разрешение проблемы.*

Ниже рассматривается общепринятая математическая модель сбалансированной открытой экономики (СОЭ) и взаимосвязи между абсолютными значениями основных макроэкономических показателей: планируемой (прогнозируемой) госорганами величиной валового внутреннего продукта; государственными расходами, инвестициями, потреблением, налоговым бременем, сальдо платежного баланса страны и их нормами, общественными эффективностями, темпом экономического роста сбалансированной открытой экономики (СОЭ), ставкой ссудного процента Центробанка страны и инфляцией.

Введем новое понятие – показатель эффективности и качества макроэкономической политики государства -  $\Omega$ , определяемое по формуле:

$$\Omega = 1 - (\psi^{\text{гос}} + F^{\text{гос}}) / (\psi^{\text{идеал}} + F^{\text{идеал}}),$$

где  $\psi^{\text{гос}} = 1 / (s^{\text{гос}} + g^{\text{гос}})$ , – обобщенный показатель структурной эффективности ВВП (бюджета);  $s^{\text{гос}}$  и  $g^{\text{гос}}$  – нормы инвестирования и государственных расходов в утвержденном прогнозе;  $F^{\text{гос}}$  – темп экономического роста, предусмотренный прогнозом региона;

$\psi^{\text{идеал}} = 1/2\sqrt{F^{\text{гос}}}$ , – значение ОПСЭ при утвержденном государственными органами темпе экономического роста;

$F^{\text{идеал}} = 1/4(s^{\text{гос}} + g^{\text{гос}})^2$ , – максимальное значение темпа экономического роста, достижимое при утвержденных (прогнозируемых) нормах государственных расходов и инвестиций.

Этот показатель характеризует степень отклонения реальной сбалансированной экономики от ее возможного наилучшего теоретически возможного состояния,

количественно определяемого нулем (то есть минимальным отклонением между реальным и идеальным состояниями макроэкономической эффективности). Например, состояние эффективности и качества макроэкономической политики конкретного государства, определяемое совокупностью вышеуказанных, утвержденных государством (в том числе в бюджете) МЭП, может быть отражено на графике (Рис. 1) точкой А [ $\psi_A$ ;  $F_A$ ], что эквивалентно  $\Omega_A$ . Для японской экономики значение показателя эффективности и качества макроэкономической политики равно 33%, то есть  $\Omega_{\text{Япон}} = 0,33$  и может считаться «эталоном» для всех развитых стран [7].

Вышеуказанные математические соотношения между важнейшими макроэкономическими показателями могут быть представлены в графической форме (Рис. 1).

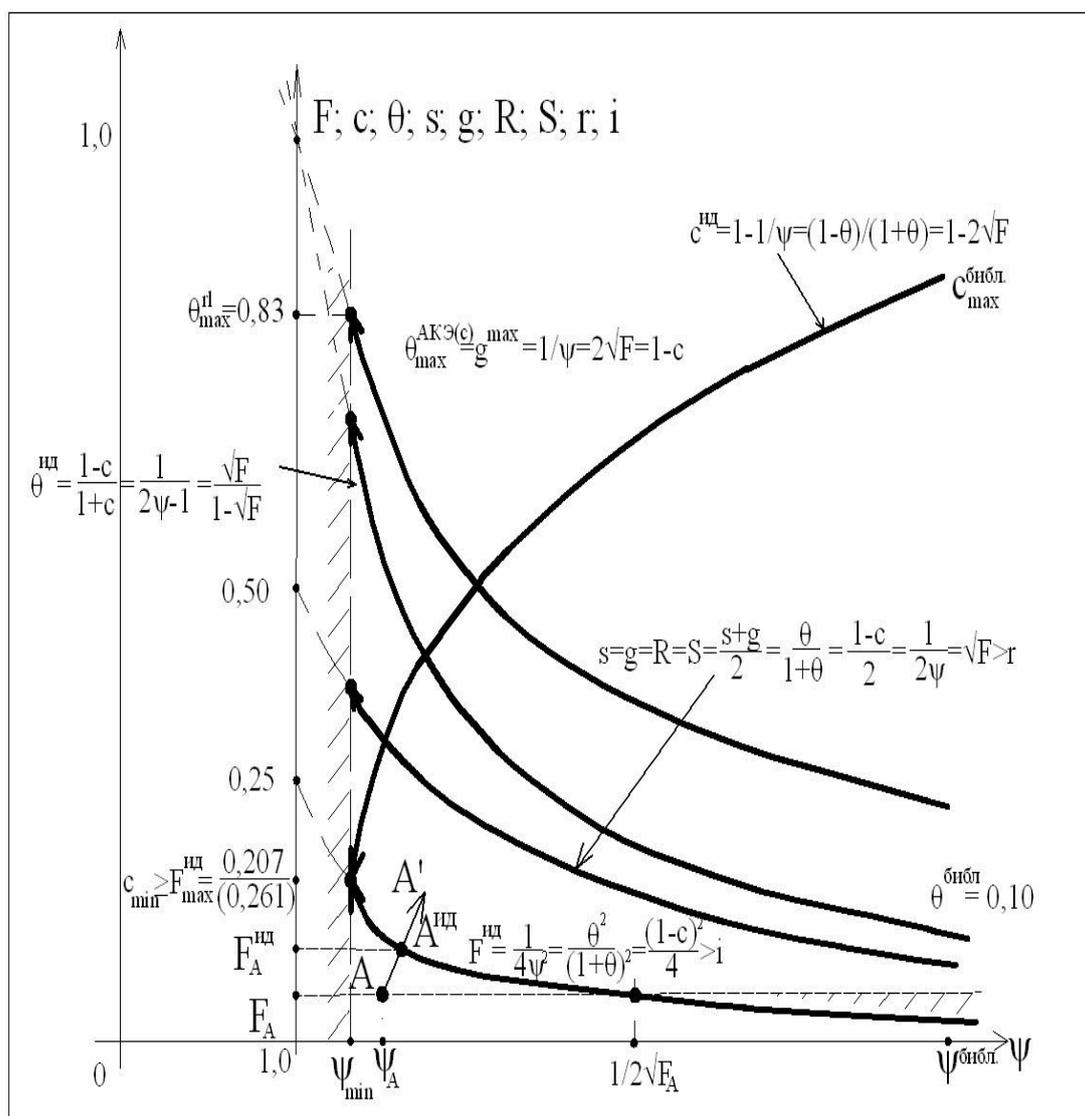


Рисунок 1 – Взаимосвязь основных макроэкономических показателей СОЭ с нулевым сальдо платежного баланса

(заштрихованы области невозможных значений: меньших, чем  $\psi_{\min}$  и больших, чем  $\psi = 1/2\sqrt{F_A}$ ).

Главное отличие авторской модели в том, что разделяемое большинством экономистов утверждение о прямой зависимости между объемами накоплений и ростом потребления (где большие объемы накоплений неизбежно приводят к резкому повышению уровня потребления), вытекающее из модели П. Самуэльсона, заведомо неточно.

Как показала мировая практика (в т.ч. в РФ 2001-2009 гг.), значительные объемы накоплений не всегда приводят к высокому приросту потребления, иногда вплоть до «проедания» накопленных стратегических резервов, что и находит отражение на авторском графике.

Показательно также, что в случае зеркального отражения рисунка 1, на нём легко прослеживается знаменитый график П. Самуэльсона: линия  $c^{ид} = 1 - 1/\psi$ , эквивалентна его кривой производственных возможностей (кривой потребления):

Автор полагает, что модель П. Самуэльсона является частным случаем предложенной им обобщенной (целостной) макроэкономической модели с более строгими требованиями к определению терминов интенсивно/экстенсивного путей экономического развития, определяемых конкретными соотношениями численных значений МЭП, находящихся в строгой взаимной зависимости, в иерархическом порядке, к тому же имеющей «прозрачный геометрический смысл» [7].

При этом в соответствии с историческим опытом и культурными традициями средняя норма налогового бремени в макроэкономических системах не может снижаться ниже десяти процентов («библейская десятина», близкая, по мнению автора, к анархии).

В то же время, ни при каких обстоятельствах средняя налоговая нагрузка не может превышать своего максимального значения, отраженного на графике кривой

$$\theta_{s=0}^{\max} = g^{\max} = 1/\psi.$$

Эта кривая соответствует административно-командной экономике АКЭ(С) (системе) (например, СССР), в которой инвестиции (капитальные вложения) являлись «перераспределенными» государственными расходами, поскольку государственная собственность была абсолютно преобладающей (более 98%).

Весьма показательно, что характер этой кривой позволяет сделать теоретически корректный вывод, что в АКЭ(С) нет никаких оснований заведомо идеологически ограничивать  $F^{АКЭ(С)} \leq F^{РЫНОЧНОЙ} = F^{ид} = 1/4 \psi^2$ , поскольку не форма собственности, а качество организации и управления и перераспределения валового продукта – суть экономического потенциала любого общества [8].

Известно, что в СССР до 80-х годов прошлого века не менее 40% (сорока процентов) ВВП составляли государственные расходы в капитальные вложения, что весьма близко соответствует требованию идеальных норм инвестиций и темпам экономического роста с нулевым сальдо платежного баланса.

Действительно (особенно в 1930-1939 гг. и 1950-1970 гг.) темпы экономического роста СССР (в значительной степени экономически изолированного) намного превышали соответствующие показатели во всех развитых капиталистических странах.

Другое дело, потребление советских людей было на уровне прожиточного минимума, а в конце семидесятых годов из-за значительного прогрессирующего отставания в высокотехнологической сфере (в значительной степени по идеологическим причинам) в СССР стали развиваться застойные явления, «подкрепленные теориями» падающей экономической эффективности. В то же время, несмотря на заклинания о грядущем глобальном процветании, кризисы чуть ли не ежегодно поражали капиталистические страны, следовавшие в фарватере идей рыночного фундаментализма (особенно мировой финансовый кризис 2008 года, эквивалентный шоку Великой Депрессии 1929 года).

Важно также иметь в виду, что средняя налоговая нагрузка в идеальной СОЭ не минимальная для любых соотношений основных МЭП, но именно сбалансированная относительно соответствующих максимальному теоретически возможному экономическому росту показателях норм государственных расходов, инвестиций и их общественных эффективностей, одновременно равных корню квадратному из численного значения экономического роста.

Бесконечное множество реальных состояний СОЭ располагается на площади ниже кривой максимально возможного темпа экономического роста –  $F^{ид} = 1/4 \psi^2$ . Эти состояния определяются соответствующими точками, например, на графике точкой А с координатами:  $A[\psi_A; F_A; \Omega_A]$ . Из этой точки возможны следующие очевидные направления развития (повышения эффективности) макросистемы:

а) идеальное (единственное, стратегическое) – по кратчайшему направлению к кривой максимально возможного темпа экономического роста (то есть в направлении перпендикуляра  $\vec{AA}$  к касательной из точки А).

Более подробно: направление развития реальной экономики выбрано государственными органами близким к идеальному (наилучшему теоретически возможному), если оно сопровождается повышением экономического роста при снижении суммы норм государственных расходов и инвестиций, а также и средней налоговой нагрузки при одновременном повышении нормы потребления (в том числе за счет положительного сальдо платежного баланса страны, вызванного, прежде всего, экспортом высокотехнологичной продукции), сбалансированностью основных макроэкономических параметров.

б) неидеальные – стремящиеся (близкие) к идеальному;

в) заведомо неэффективные для общества – такие направления развития реальной экономики, которые сопровождаются снижением экономического роста и нормы потребления, при одновременном росте суммы норм государственных расходов и инвестиций, средней налоговой нагрузки, несбалансированностью всех или большей части основных макроэкономических параметров (коррупционные или заведомо некомпетентные направления экономического развития – «на авось», вплоть до умышленного развала, деградации собственной экономики по советам «экономических убийц»: общеизвестная проблема «псевдоинвестиций» западных инвесторов в предприятия российского высокотехнологичного комплекса, которые зачастую приводят к ликвидации этих предприятий (например, уничтожение конкурентов, скупка земли под предприятиями и др.).

*Краткие выводы, резюмирующие проведенные исследования, отражающие основные его результаты.*

1. В авторской модели преодолен барьер мнимого отсутствия в экономической системе количественных констант, так разительно отличающих ее от физических систем. Например, корень квадратный из прогнозируемого государственными органами и экспертами темпа экономического роста является фундаментальной величиной при анализе сбалансированности и близости к идеальным значениям основных МЭП. Модель естественно, «геометрически прозрачно» объясняет взлеты и падения соответствующих моделей реальной экономики, необъяснимых с точки зрения немалой части идеологизированных теоретиков и практиков – экономистов.

Интересным и близким к «эконофизическому» направлению в современной экономической теории может быть сравнение авторской модели идеального состояния макроэкономической системы с циклом Карно в термодинамике, сущностью которого является определение максимального теоретически возможного коэффициента полезного действия тепловой машины –  $\eta_i$  (в идеальном случае  $\eta=1,0$ , – в действительности всегда меньше этого значения).

В авторской интерпретации полученная экономической системой конкретная сумма государственных расходов и инвестиций всегда может привести в идеальном случае («нулевых потерь» максимально возможных общественных эффективностей государственных расходов и инвестиций) к максимально возможному темпу экономического роста, соответственно к максимальному теоретически возможному обобщенному показателю макроэкономической политики, то есть:  $\Omega^{идеал} = 0,0$  – в действительности всегда заметно

большему этому значению при положительном темпе экономического роста и меньшим нуля при отрицательных значениях темпа экономического роста. Например, для Японии  $\Omega_{\text{Япон}} = 0,33$ , поэтому он может быть взят за ориентир для других стран, стремящихся к максимальному значению качества своей макроэкономической политики [7].

2. Автор полностью сознает основные ограничения своей модели, которая не может быть полностью адекватна реальности, поскольку речь идет о человеческой деятельности, развивающейся в необратимом времени, несводимости общественного прогресса, развития человека к увеличению денежных доходов или к приумножению материального богатства, темпов экономического роста. Кроме того, общеизвестными трудностями соизмерения народно-хозяйственной эффективности затрат являются: наличие в ее структуре разнородных измеримых, несоизмеримых друг с другом или вовсе неизмеримых элементов, препятствующих выражению ее одним числом; наличие прямых и обратных зависимостей между затратами на различные производства, совмещение проектных вариантов, дающих минимумы затрат по каждому объекту в отдельности, но не обеспечивающих общий минимум всех затрат в народном хозяйстве; при этом денежные затраты (особенно связанные с природопользованием) не являются точным отражением затрат общественного труда [9]. Несовершенство людей и их отношений делает значимым фактор случайности, неопределенности.

Следовательно, количественные оценки эффективности макроэкономической политики никогда не могут дать абсолютно точной информации для безошибочного принятия решений, но могут служить первичным материалом для содержательного анализа в процессе принятия решений государственными органами и общественными организациями.

3. Аналитические методы, назначением которых должно служить преодоление субъективизма в принятии решений, на деле нередко используются в качестве одного из инструментов политической борьбы.

Следовательно, экономисты в любых обстоятельствах не должны слепо копировать политический процесс. Они должны стать блюстителями общественной дальновидности в экономических вопросах, давать четкие рекомендации государственным структурам по разработке экономической политики страны и понятные предприятиям ориентиры стратегического планирования (в том числе смелые альтернативные планы дальнейшего развития общества, реформирование и отрицание капитализма с учетом природы человека, современного состояния технологий без идеологической составляющей).

*Научная и практическая значимость материала статьи с изложением рекомендаций.*

Несомненно, авторская модель экономики (несмотря на ее кажущуюся парадоксальность), имела место в период 1879-1897 гг. в реальной экономике США («Золотая эпоха» золотого стандарта, введенного в 1879 г.). В результате США вышли на первое место в мире по объему ВВП и промышленного производства, на лидирующие позиции в мировой экономике [10]. Модель хорошо отражает известные периоды парадоксальных взлетов экономических систем в СССР и Германии, Японии, Южной Кореи, Китае.

Анализ представленной модели предполагает решение проблем сбалансированности/несбалансированности макроэкономических состояний, описываемых основными МЭП, а также условий достижения сбалансированности и причин несбалансированности соответствующей макроэкономической системы. При этом, несбалансированность экономической системы может быть объективной (войны, периоды крупных социально-экономических реформ, катаклизмов), случайной и преднамеренной, выгодной определенным (как правило, властным или оппозиционным, в том числе теневым структурам) «группам влияния» но, безусловно, невыгодной обществу в целом.

Достижение равновесия в реальной макроэкономической системе является

труднейшей финансово-политической задачей (в том числе государственного долга), включающей выпуск госзаймов, ужесточение налогообложения, печатание денег. В одних странах (например, скандинавских) высокий уровень налогов уживается с низким уровнем коррупции, а в других, со значительно более низким уровнем налогообложения, уровень коррупции относительно высок.

Безусловно, размер, знак и структура сальдо платежного баланса страны оказывают сильное влияние на качество макроэкономического состояния. Например, положительное сальдо соответствующей экономики, безусловно, в денежном (количественном) отношении повышает ее эффективность. И наоборот, отрицательное сальдо платежного баланса снижает качество макроэкономической политики. При этом особое значение приобретает товарная структура экспорта и импорта. Очевидна неперспективность преобладания в структуре экспорта ограниченных природных ресурсов в обмен на продовольствие и невысокотехнологичную (заведомо отсталую от передового мирового уровня) продукцию. В [7] приведены соответствующие зависимости.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Краткая философская энциклопедия [Текст]. – М.: «Энциклопедия», 1994. – 576 с.
2. Овсиенко, Ю.В. Устойчивое развитие: концепция и стратегические ориентиры [Текст] / Ю.В. Овсиенко и др. // Экономика и математические методы. – 2007. – т. 43. – №4. – С. 57 - 71.
3. Губанов, С. Рост без развития и его пределы [Текст] / С. Губанов // Экономист. – 2006. – № 4. – С. 5-19.
4. Федоренко, Н.П. Россия на рубеже веков [Текст] / Н.П. Федоренко. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 727 с.
5. Самуэльсон, П. Экономика. Вводный курс [Текст] / П. Самуэльсон. – М.: Экономика, 1964 (оригинал: Economics, 1948). – 843 с.
6. Блауг, М. Методология экономической науки, или как экономисты объясняют [Текст] / М. Блауг. – М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004. – С. 30 - 41.
7. Владимиров, С.А. О наивысшей структурной эффективности ВВП (госбюджета) сбалансированной открытой экономики [Текст] / С.А. Владимиров // Финансы и кредит. – 2001. – № 16 (88). – С.65 - 71.
8. Форд, Г. Моя жизнь, мои достижения [Текст] / Г. Форд. – М.: Госиздат, 1924. – 223 с.
9. Экономико-математический энциклопедический словарь [Текст] / Под ред. В.И. Данилова-Данильяна. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 688 с.
10. Иноземцев, В.Л. «Постамериканский мир»: мечта дилетантов и непростая реальность [Текст] / В.Л. Иноземцев // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 5. – С. 27 - 36.

**Владимиров Сергей Арсеньевич**

Санкт-Петербургский государственный университет аэрокосмического приборостроения

Доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и финансов

190000, Санкт-Петербург, ул. Большая Морская, д. 67, ГУАП

Тел.: 8 (812) 571-24-90

E-mail: ideal\_ideal@mail.ru

S.A. VLADIMIROV

## ABOUT BASIC DIRECTIONS OF INCREASE OF EFFICIENCY AND QUALITY OF MACROECONOMIC POLITICS

*Numerical indicators of the level and pace of economic and social development are essential for assessing the effectiveness of the country's economic policy, its subsequent amendments, managing the development of society as a whole. The most common among economists Paul Samuelson model displays a direct connection between the allegedly large amounts of savings and the appropriate level of consumption, the economic laws of increasing additional cost, decreasing the efficiency and productivity / profitability, economies of scale, etc. The development of modern developing and developed economies often contradict this models of economic choice.*

*In the author's model similar to the interpretation of «econophysical» trend in modern economic theory (the Carnot cycle in thermodynamics ) resulting economic system specific amount of public spending and investment can always bring in the ideal case ( the «zero waste» the greatest possible social efficiency of public spending and investment ) to the maximum possible rate of economic growth.*

**Keywords:** P. Samuelson's model, efficiency, macroeconomic, quality, a policy, the state, taxes.

### BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Kratkaja filosofskaja jenciklopedija [Tekst]. – M.: «Jenciklopedija», 1994. – 576 s.
2. Ovsienko, Ju.V. Ustojchivoe razvitie: koncepcija i strategicheskie orientiry [Tekst] / Ju.V. Ovsienko i dr. // Jekonomika i matematicheskie metody. – 2007. – t. 43. – №4. – S. 57 - 71.
3. Gubanov, S. Rost bez razvitija i ego predely [Tekst] / S. Gubanov // Jekonomist. – 2006. – № 4. – S. 5-19.
4. Fedorenko, N.P. Rossija na rubezhe vekov [Tekst] / N.P. Fedorenko. – M.: INFRA-M, 2003. – 727 s.
5. Samujel'son, P. Jekonomika. Vvodnyj kurs [Tekst] / P. Samujel'son. – M.: Jekonomika, 1964 (original: Economics, 1948). – 843 s.
6. Blaug, M. Metodologija jekonomicheskoj nauki, ili kak jekonomisty ob#jasnjajut [Tekst] / M. Blaug. – M.: NP «Zhurnal Voprosy jekonomiki», 2004. – S. 30 - 41.
7. Vladimirov, S.A. O naivysshej strukturnoj jeffektivnosti VVP (gosbjudzheta) sbalansirovannoj otkrytoj jekonomiki [Tekst] / S.A. Vladimirov // Finansy i kredit. – 2001. – № 16 (88). – S.65 - 71.
8. Ford, G. Moja zhizn', moi dostizhenija [Tekst] / G. Ford. – M.: Gosizdat, 1924. – 223 s.
9. Jekonomiko-matematicheskij jenciklopedicheskij slovar' [Tekst] / Pod red. V.I. Danilova-Danil'jana. – M.: INFRA-M, 2003. – 688 s.
10. Inozemcev, V.L. «Postamerikanskij mir»: mechta diletantov i neprostaja real'nost' [Tekst] / V.L. Inozemcev // Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija. – 2008. – № 5. – S. 27 - 36.

#### Vladimirov Sergei Arsenievich

Saint-Petersburg state university of aerospace instrumentation

Doctor of economic sciences, professor of the department of economics and finance

190000, Saint-Petersburg, ul. Bolshaya Morskaya, 67

Ph.: 8 (812) 571-24-90

E-mail: ideal\_ideal@mail.ru

# НАУЧНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

УДК 669:330.322

И.А. МАСЛОВА

## СОСТОЯНИЕ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ

*В России промышленная политика в металлургической отрасли долгое время не отвечала современным представлениям экономического развития. В первую очередь, это связано с тем, что металлургический комплекс в нашей стране находился на сырьевом уровне развития.*

**Ключевые слова:** металлургический комплекс, развитие, инвестиционная политика.

В современных условиях отечественным промышленным предприятиям становится сложнее функционировать на международных рынках в связи с ужесточением конкуренции. Кроме того, мировой кризис 2008 года привел к ухудшению экономической ситуации в отрасли и в стране в целом.

В настоящее время с целью поддержания конкурентоспособности отечественного металлургического комплекса осуществляется инвестиционная политика.

Инвестиционная политика представляет собой отбор проектов и формирование программ капиталовложений, которые способствуют укреплению конкурентных преимуществ на отечественных и мировых рынках (Рис. 1).

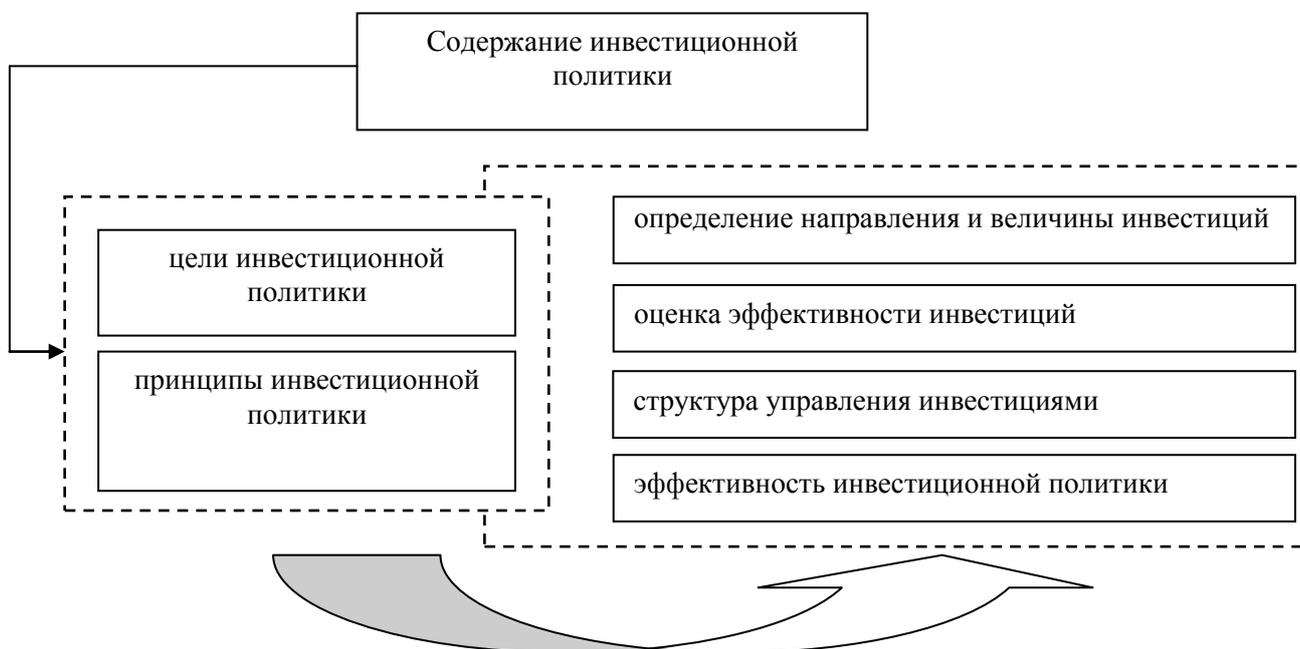


Рисунок 1 – Содержание инвестиционной политики

При выборе направления инвестиционной политики в металлургической отрасли следует учитывать финансовый потенциал предприятий, а также развитие деятельности в перспективе.

Возможные стратегические направления развития металлургического комплекса представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Выбор стратегического направления развития металлургического комплекса

В настоящее время уровень технической вооруженности в металлургической отрасли превышает 50 %. Износ машин и оборудования составляет 59%, что на 11 % меньше, чем в 2008 году. В первую очередь, повышение уровня оснащённости предприятий связано с реализацией государственных программ, а также с осуществлением инвестиционных проектов.

При глобализации экономики международные хозяйственные связи превратились в инструмент перераспределения ресурсов и повышения эффективности производства в глобальном масштабе [5]. Данный фактор привел к усилению роли крупных предприятий на мировых рынках, а также к снижению затрат.

При консолидации в металлургической отрасли можно достичь следующих целей:

- 1) обход торговых ограничений;
- 2) присутствие предприятий на нескольких рынках одновременно;
- 3) доступ к западным рынкам.

При диверсификации и приобретении зарубежных активов предприятие получает возможность увеличить инвестирование в свои реализуемые масштабные проекты.

Следует отметить, что развитие металлургического комплекса на современном этапе невозможно без поддержки государства. Основными задачами государства при этом являются:

- 1) создание определенных условий при переходе металлургической отрасли на инновационный путь развития

2) финансирование необходимых проектов для развития металлургического комплекса;

3) координация взаимодействия с металлопотребляющими отраслями, где есть значительный государственный капитал. Это ТЭК, авиастроение, судостроение, а также нацпроекты, обеспечивающие устойчивый спрос на металлопродукцию на внутреннем рынке.

При инвестировании проектов металлургической отрасли перед предприятиями возникает проблема привлечения источников инвестиционных ресурсов. Основные источники финансирования проектов представлены на рисунке 3.



**Рисунок 3 – Основные источники финансирования инвестиционных проектов**

В настоящее время использование собственных денежных средств в инвестировании проектов маловероятно. В первую очередь, это связано с невысокой рентабельностью предприятий, а также с высоким налоговым бременем.

Наиболее перспективным источником инвестирования являются банковские кредиты, а также государственная помощь.

За последние 10 лет металлургический комплекс в России претерпел реструктуризацию производства. Ключевыми направлениями инвестиционной политики за эти годы являлись:

- 1) повышение технологического уровня производства;
- 2) повышение качества продукции;
- 3) повышение глубины переработки сырья;
- 4) обеспечение сырьем.

В 2013 году темп роста развития металлургической отрасли составил 3%, что на 1% больше, чем в 2012 году. Данный фактор можно объяснить вступлением России во Всемирную торговую организацию, что позволило получить доступ к новым рынкам сбыта.

В настоящее время наблюдается рост металлопотребления, в России он составил в 2013 году 80%. На рисунке 4 представлены основные тенденции в металлургической отрасли [4, 5].

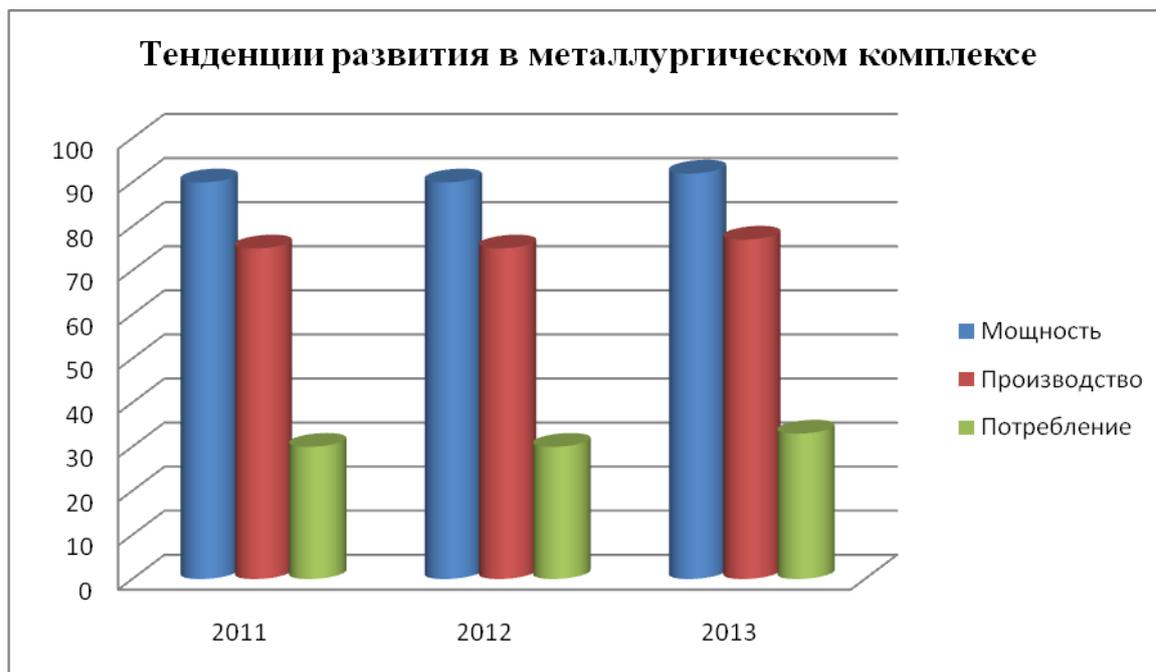


Рисунок 4 – Основные тенденции развития в металлургической отрасли

В связи с достижением поставленных целей объем инвестиций в металлургический комплекс постепенно стал снижаться. Кроме того сокращение инвестиций связано с осуществлением многих реализованных проектов, таких как: строительство шахт, реконструкция агрегата непрерывного горячего оцинкования, строительство трубопрофильного завода и другие. На рисунке 5 представлена динамика инвестиций металлургических компаний России.



Рисунок 5 – Динамика инвестиций металлургических компаний России

На современном этапе инвестиционные проекты имеют инновационную направленность.

Приоритетом развития металлургического комплекса является увеличение глубины переработки металла, а также повышение качества продукции и снижение затрат. Осуществление данных задач выполняется за счет внедрения современных технологий низкзатратного производства и эффективного использования сырья [1].

Основной задачей металлургической отрасли в настоящее время также является повышение степени самообеспеченности сырьем и заготовкой. Для выполнения данных задач разработаны специальные инвестиционные проекты (Рис. 6).



**Рисунок 6 – Основные инвестиционные проекты**

На протяжении последних лет привлечение иностранного инвестиционного капитала стало проблематично. Это обусловлено снижением мировой инвестиционной активности, а также политической напряженностью. Важным критерием при инвестировании является возможность иностранных инвесторов ознакомиться с информационными ресурсами, необходимыми для принятия решения. На многих предприятиях данная возможность отсутствует. По данным Всемирного экономического форума, Россия по инвестиционной привлекательности находится на 124-м месте из 133 [1]. Вследствие данных проблем основной целью государства является содействие инвестиционной политики в металлургическом комплексе, а также оказание помощи при решении задач, с которыми предприятия не в силах справиться самостоятельно.

Создание благоприятного инвестиционного климата, является главной задачей инвестиционной политики в металлургической отрасли.

Инвестиционная привлекательность металлургического комплекса способствует развитию экономики страны в целом.

Таким образом, разработка эффективной инвестиционной политики металлургического комплекса, а также содействие государства в данной отрасли способствует укреплению экономической безопасности и повышению обороноспособности страны, а также внесет вклад в социально-экономическое развитие регионов страны.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Основные направления инвестиционных проектов и особенности их реализации в металлургической промышленности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vestnik.mstu.edu.ru>
2. Особенности формирования инвестиционной политики предприятий металлургической промышленности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.beintrend.ru>
3. Перспективы развития отечественной металлургии при вступлении в ВТО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://e.mail.ru>
4. Перспективы развития российской металлургии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.protown.ru>
5. Ситуация в российской черной металлургии и перспективы развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.russtal.ru>

### **Маслова Ирина Алексеевна**

ФГБОУ ВПО «Государственный университет-УНПК»

Доктор экономических наук, профессор кафедры «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: Tera\_27@mail.ru

---

I.A. MASLOVA

## STATE AND MAIN DIRECTIONS OF INVESTMENT POLICY IN THE METALLURGICAL COMPLEX

*In Russia the industrial policy in the metallurgical industry for a long time did not meet the modern view of economic development. First of all, it is connected with the fact that metallurgical complex in our country was on the primary level of development.*

**Keywords:** metallurgical complex, development, investment policy.

### **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Osnovnye napravlenija investicionnyh proektov i osobennosti ih realizacii v metallurgicheskoj promyshlennosti [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://vestnik.mstu.edu.ru>
2. Osobennosti formirovaniya investicionnoj politiki predpriyatij metallurgicheskoj promyshlennosti [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.beintrend.ru>
3. Perspektivy razvitija otechestvennoj metallurgii pri vstuplenii v VTO [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://e.mail.ru>
4. Perspektivy razvitija rossijskoj metallurgii [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.protown.ru>
5. Situacija v rossijskoj chernoj metallurgii i perspektivy razvitija [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.russtal.ru>

### **Maslova Irina Alekseevna**

State University-ESPC

Doctor of economic sciences, professor of the department «Accounting and taxation»

302020, Orel, Naugorskoe sh., 40

Ph.: (4862) 41-98-60

E-mail: Tera\_27@mail.ru

# **НАУЧНАЯ ОБЛАСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ** **УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

УДК 657

Ю.И. СИГИДОВ, Н.Ю. МОРОЗ, М.С. РЫБЯНЦЕВА

## **АМОРТИЗАЦИОННЫЙ ФОНД КОМПАНИИ: ФОРМИРОВАНИЕ И ОТРАЖЕНИЕ В УЧЕТНОЙ СИСТЕМЕ**

*В данной статье рассматриваются методические основы формирования амортизационного фонда как источника воспроизводства основных средств. Отражены изменения в Plane счетов бухгалтерского учета, для регламентации методик разработан проект нормативного документа.*

**Ключевые слова:** амортизация, амортизационный фонд, воспроизводство основных средств.

Вектор контрольной функции бухгалтерского учета все в большей степени направлен на внутреннюю среду компании, все больший акцент делается не на внешнем контроле, а на мобилизации деятельности по выявлению скрытых резервов повышения эффективности хозяйствования. В этой связи, объективная и полная учетная информация о структуре источников простого и расширенного воспроизводства в динамике является, во многом, залогом стабильной финансово-хозяйственной деятельности организаций.

В этой связи, теория амортизационного фонда, рассматривающая амортизацию как важнейший источник собственных средств, обеспечивающих воспроизводственный процесс, приобретает все большую актуальность.

Рассмотрим теорию формирования и отражения в учетной системе амортизационного фонда компании в контексте важнейшего принципа российского учета – метода начислений.

Основополагающим принципом российской учетной системы является метод начислений, означающий, что факты хозяйственной жизни отражаются в бухгалтерском учете и отчетности того периода, в котором совершены, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами. Этот принцип необходим для разграничения формирования доходов и расходов во времени [2].

Данный принцип приводит к существенному разрыву между финансовыми результатами и денежными потоками.

При воспроизводстве основных средств основными собственными источниками финансирования принято считать амортизацию и нераспределенную прибыль. В условиях метода начислений эти источники номинальны, не имеют реальной связи с денежными потоками. Кроме того, при поступлении основных средств источник финансирования не указывается.

Рассмотрим классическую корреспонденцию счетов, отражающую приобретение объекта основных средств у поставщика:

Дебет счета 08 «Вложения во внеоборотные активы»

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками».

При погашении возникшего обязательства составляется запись:

Дебет счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

Кредит счета 51 «Расчетные счета».

Таким образом, в системе двойной записи отражаются:

- поступление объекта основных средств;
- возникновение обязательства (кредиторской задолженности);
- погашение обязательства, вызывающее отток денежных средств.

В этой схеме нет места указанию, за счет какого источника были получены денежные средства, достаточные для приобретения объекта.

Рассмотрим тезис о том, что нераспределенная прибыль является источником финансирования не опосредованно, а через призму корреспонденций счетов.

Счет 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» по дебету корреспондирует со следующими счетами [1]:

- 99 «Прибыли и убытки» – при списании чистого убытка;
- 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», 75 «Расчеты с учредителями» – при направлении части прибыли отчетного года на выплату доходов учредителям (участникам) организации по итогам утверждения годовой бухгалтерской отчетности;
- 80 «Уставный капитал»; 82 «Резервный капитал», 83 «Добавочный капитал» – при направлении средств нераспределенной прибыли на пополнение соответствующих видов капитала;
- 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» – при направлении нераспределенной прибыли отчетного года на погашение непокрытого убытка прошлых лет.

Представляет значительный интерес тот факт, что в Инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций возможна корреспонденция счетов по дебету счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» с кредитом следующих счетов: 51 «Расчетные счета», 52 «Валютные счета», 55 «Специальные счета в банках» [1].

Данный момент является учетным атавизмом и нуждается в пересмотре, поскольку нарушает саму суть принципа начислений. Единственным учетным оправданием подобных записей можно считать случаи, рассмотренные в Положении по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (ПБУ 22/2010) (Приказ Минфина от 28 июня 2010 г. № 63н).

Указание на прямое использование средств нераспределенной прибыли на воспроизводство основных средств (т.е. корреспонденции, предполагающие дебетование счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» для целей воспроизводства) невозможно по двум причинам:

- в Инструкции по применению Плана счетов отсутствуют указания на возможность подобных корреспонденций (да они и невозможны в рамках двойной записи и сложившихся учетных традиций);
- это вызвало бы негативную реакцию со стороны налоговой службы (необоснованное занижение нераспределенной прибыли).

Кроме того, даже если рассматривать экономическую суть фактов хозяйственной жизни по приобретению объектов основных средств, то:

- операция модификации, отражающая увеличение актива и рост обязательств (кредиторской задолженности):

Дебет счета 08 «Вложения во внеоборотные активы»

Кредит счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» ;

- операция модификации, отражающая уменьшение обязательства (кредиторской задолженности) и уменьшение активов (денежных средств):

Дебет счета 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»

Кредит счета 51 «Расчетные счета».

Т.е. в этих операциях источник не задействован, его указание является излишним.

Таким образом, прибыль является источником лишь опосредованно, через призму полученных денежных средств. Данная ситуация является яркой иллюстрацией парадоксов отчетности, выявленных профессором В.Я. Соколовым (Рис. 1).

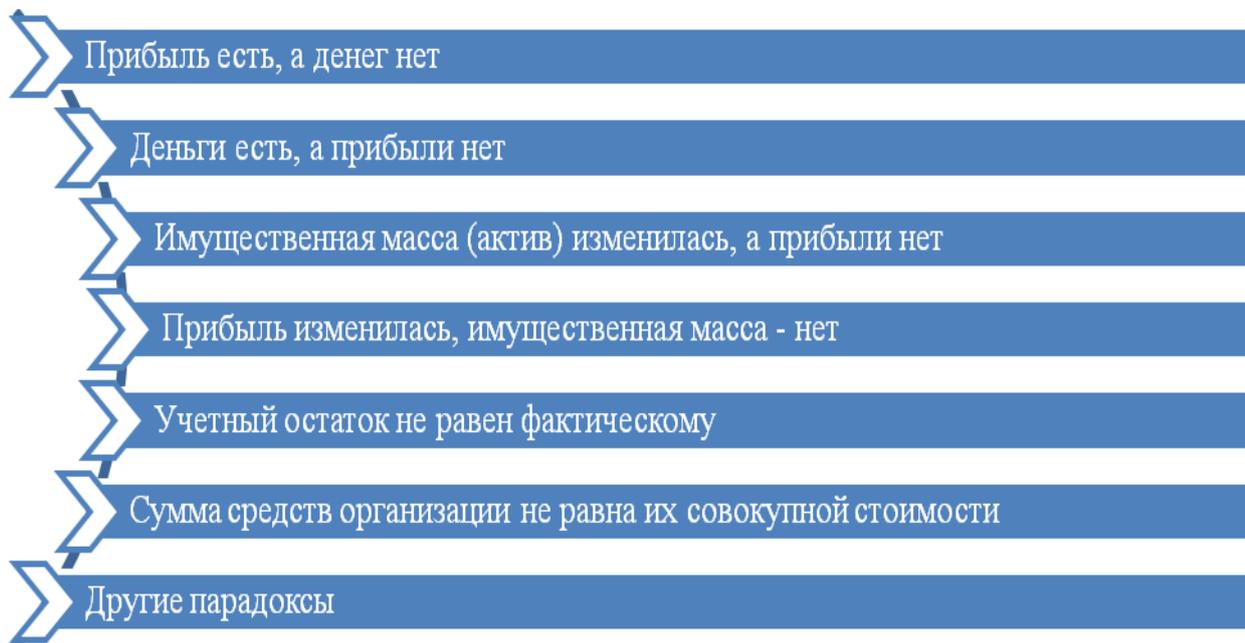


Рисунок 1 – Парадоксы отчетности, выделенные В.Я. Соколовым

Та же логика рассуждений и в отношении амортизации. Амортизация является источником лишь при получении денежных средств, т.е. растворяясь в цепочке Д – Т – Д', а в учетных категориях: амортизация – амортизационные отчисления как элемент себестоимости – выручка от продажи товаров – денежные средства, полученные от покупателей.

Таким образом, нераспределенная прибыль и амортизационный фонд могут считаться источниками лишь для платежеспособных организаций. В связи с этим, мы будем оперировать амортизационным фондом (фондом реновации) как фондом денежных средств, имеющим целевое назначение.

Метод начислений проявляется во временной определенности фактов хозяйственной жизни, в необходимости достижения взаимоувязки доходов и расходов. Суть данных учетных конструкций заключается в том, что полученные доходы должны сопоставляться с произведенными расходами, имеющими отношение к данному отчетному периоду.

В управленческом учете существует следующая классификация затрат [3]:

- затраты на продукт – непосредственно связаны с осуществлением производственной деятельности предприятия, изготовлением продукции;
- расходы периода – связаны скорее с длительностью отчетного периода, чем с выпуском и продажей продукции; их можно рассматривать в качестве убытков отчетного периода.

Суть данной классификации заключается в том, что существует целый спектр затрат, имеющих отношение не столько к наличию или отсутствию производственной деятельности, сколько к длительности отчетного периода:

- амортизация основных средств, начисленная линейным способом;
- повременная заработная плата;
- аренда, охрана и др.

В российских учетных реалиях для учета подобных затрат используются счета 25 «Общепроизводственные расходы» и 26 «Общехозяйственные расходы». Собранные по дебету этих счетов суммы распределяются по объектам калькулирования.

Конечно, учетной политикой предусматривается вариант списания общехозяйственных расходов на счет 90 «Продажи», но, все равно, чаще всего осуществляется распределение. Это приводит к ситуации, когда при наличии остатков не проданной продукции в ее себестоимости оседают затраты, относящиеся к прошлым периодам. Т.е. в остатках продукции, не проданной в декабре, январе и т.д. «сидят» затраты на амортизацию и заработную плату административно-управленческого персонала ноября и др. Происходит существенное нарушение принципа временной определенности фактов хозяйственной жизни.

Законодательно закрепленное право российских организаций использовать (при отражении в учетной политике) такой элемент метода системы директ-костинг, как списание общехозяйственных расходов за счет выручки, не решает проблемы по ряду причин:

- 1) часть расходов периода отражается на счете 25 «Общепроизводственные расходы», в отношении которого нет вариантов списания (распределение обязательно);
- 2) рекомендуемое рядом российских авторов деление всех затрат на переменные и постоянные существенно повышает трудоемкость учета, требует перенастройки программных продуктов;
- 3) законодательно не утверждены способы работы со смешанными затратами, т.е. затратами, имеющими переменную и постоянную компоненты.

Таким образом, внедрение системы «директ-костинг» в полном объеме в настоящее время нецелесообразно. Необходимо лишь изменить подход к отражению ряда затрат, в частности, к амортизации основных средств. Данное изменение и будет рекомендовано в теории амортизационного фонда.

Для формирования теории амортизационного фонда необходимо внесение ряда небольших изменений в План счетов бухгалтерского учета (табл. 1).

Таблица 1 – Рекомендованные изменения Плана счетов бухгалтерского учета

Действующие счета		Измененные счета	
Синтетические счета	Аналитика	Синтетические счета	Аналитика
1	2	3	4
02 «Амортизация основных средств»	– по отдельным инвентарным объектам основных средств	02 «Амортизация основных средств»	-по отдельным инвентарным объектам основных средств с указанием периода 1,2 ... n год
20 «Основное производство»	– виды затрат; – виды выпускаемой продукции (работ, услуг); – подразделения организации	20 «Затраты на продукт»	20/ «Прямые затраты» (по видам продукции) 20/ «Производственные расходы к распределению» (суммы, списанные со счета 25)
25 «Общепроизводственные расходы»	– отдельные подразделения организации; – статьи расходов	25 «Производственные расходы к распределению»	– отдельные подразделения организации; – статьи расходов (кроме амортизации)

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
26 «Общехозяйственные расходы»	– статья соответствующих смет; – место возникновения затрат и др.	26 «Расходы периода»	– статья соответствующих смет; – место возникновения затрат и др.
		012 «Амортизационный фонд»	По видам основных средств в разрезе: – модернизации – реконструкции – приобретения или строительства
		013 «Дефицит амортизационного фонда»	При превышении стоимости поступившего объекта над величиной начисленного фонда

Несмотря на наличие выбора способа начисления амортизации основных средств, организации, чаще всего, используют линейный способ начисления амортизации.

Рекомендуемые счета затрат, на которые следует относить амортизационные отчисления при различных способах начисления, представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Счета затрат, на которые относятся амортизационные отчисления при различных способах начисления

Способ	Показатели, используемые в расчете	Связь с объемом производства	Счет затрат
1	2	3	4
Линейный способ	– первоначальная стоимость или (текущая (восстановительная) стоимость (в случае проведения переоценки); – норма амортизации, исчисленная исходя из срока полезного использования объекта	нет	26 «Расходы периода»
Способ уменьшаемого остатка	– остаточная стоимость объекта основных средств на начало отчетного года; – норма амортизации, исчисленная исходя из срока полезного использования этого объекта; – коэффициент не выше 3, установленный организацией	нет	26 «Расходы периода»
Способ списания стоимости по сумме чисел лет срока полезного использования	– первоначальная стоимость или (текущая (восстановительная) стоимость (в случае проведения переоценки) объекта основных средств; – соотношение, в числителе которого - число лет, остающихся до конца срока полезного использования объекта, а в знаменателе - сумма чисел лет срока полезного использования объекта	нет	26 «Расходы периода»

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4
Способ списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)	– натуральный показатель объема продукции (работ) в отчетном периоде; – соотношение первоначальной стоимости объекта основных средств и предполагаемого объема продукции (работ) за весь срок полезного использования объекта основных средств	да	20 «Затраты на продукт / «Прямые затраты»

Очевидно, что в таблице 2 не учитывается вариант начисления амортизации при возведении объекта основных средств хозяйственным способом. Поскольку при этом амортизация становится частью первоначальной стоимости возводимого объекта.

Таким образом, теория амортизационного фонда предполагает следующий алгоритм начисления амортизации:

1) амортизация, начисляемая без использования натуральных показателей (т.е. как элемент постоянных затрат), относится на счет 26 «Расходы периода», поскольку не зависит от наличия деятельности, а лишь от продолжительности периода;

2) прямые затраты, получаемые при начислении амортизации способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ), могут быть напрямую соотнесены с объектом калькулирования, а, следовательно, могут включаться в состав затрат по счету 20 «Затраты на продукт», субсчет «Прямые затраты»;

3) единственное исключение составляет начисление амортизации при возведении объекта основных средств хозяйственным способом. В этом случае, независимо от способа начисления, применяется счет 08 «Вложения во внеоборотные активы»;

4) счет 25 «Производственные расходы к распределению» для начисления амортизации не используется.

Таким образом, рекомендуется внести ряд изменений в Инструкцию по применению Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций по счету 20 «Основное производство» (табл. 3).

Таблица 3 – Рекомендуемая редакция Инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета по счету 20 «Основное производство»

Действующая редакция счета 20 «Основное производство»	Рекомендуемая редакция счета 20 «Затраты на продукт»
По дебету счета 20 «Основное производство» отражаются прямые расходы, связанные непосредственно с выпуском продукции, выполнением работ и оказанием услуг, а также расходы вспомогательных производств, косвенные расходы, связанные с управлением и обслуживанием основного производства, и потери от брака. Прямые расходы, связанные непосредственно с выпуском продукции, выполнением работ и оказанием услуг, списываются на счет 20 «Основное производство» с кредита счетов учета производственных запасов, расчетов с работниками по оплате труда и др.	По дебету счета 20 «Затраты на продукт» отражаются прямые расходы, связанные непосредственно с выпуском продукции, выполнением работ и оказанием услуг (субсчет «Прямые затраты»), а также расходы вспомогательных производств, производственные расходы к распределению, связанные с обслуживанием производственного процесса, и потери от брака. Прямые расходы, связанные непосредственно с выпуском продукции, выполнением работ и оказанием услуг, списываются на счет 20 «Затраты на продукт» с кредита счетов учета производственных запасов, расчетов с работниками по оплате труда, амортизации (при применении способа списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)) и др.

**Продолжение таблицы 3**

Действующая редакция счета 20 «Основное производство»	Рекомендуемая редакция счета 20 «Затраты на продукт»
<p>Расходы вспомогательных производств списываются на счет 20 «Основное производство» с кредита счета 23 «Вспомогательные производства».</p> <p>Косвенные расходы, связанные с управлением и обслуживанием производства, списываются на счет 20 «Основное производство» со счетов 25 «Общепроизводственные расходы» и 26 «Общехозяйственные расходы».</p> <p>Потери от брака списываются на счет 20 «Основное производство» с кредита счета 28 «Брак в производстве».</p>	<p>Расходы вспомогательных производств списываются на счет 20 «Затраты на продукт» субсчет «Производственные расходы к распределению» с кредита счета 23 «Вспомогательные производства».</p> <p>Косвенные расходы, связанные с обслуживанием производства, списываются на счет 20 «Затраты на продукт» субсчет «Производственные расходы к распределению» со счета 25 «Производственные расходы к распределению».</p> <p>Потери от брака списываются на счет 20 «Затраты на продукт» субсчет «Производственные расходы к распределению» с кредита счета 28 «Брак в производстве».</p>

Таким образом, счет 20 «Затраты на продукт» не корреспондирует со счетом 26 «Расходы периода» и включает амортизационные отчисления лишь в части прямых затрат. Счет 25 «Производственные расходы к распределению» следует отражать в следующей редакции (табл. 4).

**Таблица 4 – Рекомендуемая редакция Инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета по счету 25**

Действующая редакция счета 25 «Общепроизводственные расходы»	Рекомендуемая редакция счета 25 «Производственные расходы к распределению»
<p>Счет 25 «Общепроизводственные расходы» предназначен для обобщения информации о расходах по обслуживанию основных и вспомогательных производств организации.</p> <p>В частности, на этом счете могут быть отражены следующие расходы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- по содержанию и эксплуатации машин и оборудования;</li> <li>- амортизационные отчисления и затраты на ремонт основных средств и иного имущества, используемого в производстве;</li> <li>- расходы по страхованию указанного имущества;</li> <li>- расходы на отопление, освещение и содержание помещений;</li> <li>- арендная плата за помещения, машины, оборудование и др., используемые в производстве;</li> <li>- оплата труда работников, занятых обслуживанием производства;</li> <li>- другие аналогичные по назначению расходы.</li> </ul>	<p>Счет 25 «Производственные расходы к распределению» предназначен для обобщения информации о расходах по обслуживанию основных и вспомогательных производств организации.</p> <p>В частности, на этом счете могут быть отражены следующие расходы:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- по содержанию и эксплуатации машин и оборудования;</li> <li>- затраты на ремонт основных средств и иного имущества, используемого в производстве;</li> <li>- расходы по страхованию указанного имущества;</li> <li>- расходы на отопление, освещение и содержание помещений;</li> <li>- арендная плата за помещения, машины, оборудование и др., используемые в производстве;</li> <li>- оплата труда работников, занятых обслуживанием производства;</li> <li>- другие аналогичные по назначению расходы.</li> </ul> <p>Данные расходы отражаются на счете 25 «Производственные расходы к распределению» с кредита счетов учета производственных запасов, расчетов с работниками по оплате труда и др. Амортизация основных средств и нематериальных активов на данном счете не отражается.</p> <p>Расходы, учтенные на счете 25 «Производственные расходы к распределению», списываются в дебет счетов 20 «Затраты на продукт», 23 «Вспомогательные производства», 29 «Обслуживающие производства и хозяйства».</p>

Таким образом, счет 25 «Производственные расходы к распределению» не корреспондирует со счетами 02 «Амортизация основных средств» и 05 «Амортизация нематериальных активов».

Счет 26 «Расходы периода» следует отражать в следующей редакции (табл. 5).

Таблица 5 – Рекомендуемая редакция Инструкции по применению Плана счетов бухгалтерского учета по счету 26

Действующая редакция счета 26 «Общехозяйственные расходы»	Рекомендуемая редакция счета 26 «Расходы периода»
<p>Счет 26 «Общехозяйственные расходы» предназначен для обобщения информации о расходах для нужд управления, не связанных непосредственно с производственным процессом. В частности, на этом счете могут быть отражены следующие расходы: административно-управленческие расходы; содержание общехозяйственного персонала, не связанного с производственным процессом; амортизационные отчисления и расходы на ремонт основных средств управленческого и общехозяйственного назначения; арендная плата за помещения общехозяйственного назначения; расходы по оплате информационных, аудиторских, консультационных и т.п. услуг; другие аналогичные по назначению управленческие расходы.</p> <p>Общехозяйственные расходы отражаются на счете 26 «Общехозяйственные расходы» с кредита счетов учета производственных запасов, расчетов с работниками по оплате труда, расчетов с другими организациями (лицами) и др.</p> <p>Расходы, учтенные на счете 26 «Общехозяйственные расходы», списываются, в частности, в дебет счетов 20 «Основное производство», 23 «Вспомогательные производства» (если вспомогательные производства производили изделия и работы и оказывали услуги на сторону), 29 «Обслуживающие производства и хозяйства» (если обслуживающие производства и хозяйства выполняли работы и услуги на сторону).</p> <p>Указанные расходы в качестве условно-постоянных могут списываться в дебет счета 90 «Продажи».</p>	<p>Счет 26 «Расходы периода» предназначен для обобщения информации о расходах для нужд управления, не связанных непосредственно с производственным процессом. В частности, на этом счете могут быть отражены следующие расходы: административно-управленческие расходы; содержание общехозяйственного персонала, не связанного с производственным процессом; амортизационные отчисления (кроме рассчитанных по способу списания стоимости пропорционально объему продукции (работ)) и расходы на ремонт основных средств управленческого и общехозяйственного назначения; арендная плата за помещения общехозяйственного назначения; расходы по оплате информационных, аудиторских, консультационных и т.п. услуг; другие аналогичные по назначению управленческие расходы.</p> <p>Общехозяйственные расходы отражаются на счете 26 «Расходы периода» с кредита счетов учета производственных запасов, расчетов с работниками по оплате труда, расчетов с другими организациями (лицами) и др.</p> <p>Расходы, учтенные на счете 26 «Расходы периода», списываются в дебет счета 90 «Продажи».</p>

Таким образом, счет 26 «Расходы периода» закрывается списанием на счет 90 «Продажи». Данный счет не корреспондирует с другими счетами затрат.

Рассмотрим основные корреспонденции счетов, имеющие отношение к формированию амортизационного фонда (следует помнить, что при формировании амортизационного фонда необходимо применять кассовый метод):

1) отражена амортизация основных средств, начисленная способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ):

Дебет счета 20 «Затраты на продукт»  
Кредит счета 02 «Амортизация основных средств» субсчет «Амортизация отчетного года».

2) отражена амортизация основных средств, начисленная линейным способом:

Дебет счета 26 «Расходы периода»  
Кредит счета 02 «Амортизация основных средств» субсчет «Амортизация отчетного года».

3) отражена выручка от продажи продукции:

Дебет счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»  
Кредит счета 90 «Продажи».

4) отражено списание расходов периода:

Дебет счета 90 «Продажи»  
Кредит счета 26 «Расходы периода».

5) перечислена на расчетный счет задолженность покупателей:

Дебет счета 51 «Расчетные счета»  
Кредит счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками».

Амортизационный фонд начисляется пропорционально доле полученной в виде денежных средств задолженности покупателей и заказчиков в ее общей величине. Т.е. сумма по кредиту счета 02 «Амортизация основных средств» субсчет «Амортизация отчетного года» умножается на долю инкассированной задолженности покупателей и заказчиков в общей величине начисленной дебиторской задолженности покупателей и заказчиков за отчетный период.

б) начислен амортизационный фонд компании (по видам основных средств) одновременно с реформацией баланса:

Дебет счета 012 «Амортизационный фонд».

7) отражено уменьшение амортизационного фонда в связи с приобретением, строительством, модернизацией и реконструкцией основных средств:

Кредит счета 012 «Амортизационный фонд».

8) при превышении стоимости объекта основных средств над величиной амортизационного фонда на сумму разницы:

Дебет счета 013 «Дефицит амортизационного фонда».

9) при пополнении амортизационного фонда при наличии его дефицита:

Кредит счета 013 «Дефицит амортизационного фонда».

Внедрение предложенной методики повысит информативность данных о себестоимости продукции (в части устранения искажений, вызванных распределением косвенных затрат), а также позволит формировать справочную информацию о величине амортизационного фонда в динамике, как источника воспроизводства основных средств.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению: утв. Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н (ред. от 08.11.2010)
2. Сигидов, Ю.И. Основы бухгалтерского учета: учеб. пособие [Текст] / Ю.И. Сигидов, А.И. Трубилин / КубГАУ. – Краснодар: КубГАУ, 2011. – 541 с.
3. Современная экономика: проблемы, перспективы, информационное обеспечение: материалы междунар. науч. конф., 15 февраля 2013 г., г. Краснодар [Текст] / КубГАУ. – Краснодар, 2013. – 433 с.

**Сигидов Юрий Иванович**

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Заслуженный работник высшей школы РФ, д.э.н., профессор, зав. кафедрой теории бухгалтерского учета

350044, Россия, г. Краснодар, ул. Калинина, 13  
Тел.: +7(861) 221-59-42  
E-mail: mail@kubsau.ru

**Мороз Наталья Юрьевна**

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»  
Аспирант кафедры теории бухгалтерского учета  
350044, Россия, г. Краснодар, ул. Калинина, 13  
Тел.: +7(861) 221-59-42  
E-mail: mail@kubsau.ru

**Рыбьянцева Мария Сергеевна**

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»  
Кандидат экономических наук, доцент кафедры теории бухгалтерского учета  
350044, Россия, г. Краснодар, ул. Калинина, 13  
Тел.: +7(861) 221-59-42  
E-mail: mail@kubsau.ru

---

YU.I. SIGIDOV, N.YU. MOROZ, M.S. RIBIANTZEVA

**DEPRECIATION'S RESERVES: THE FORMING AND REFLECTION IN ACCOUNTING**

*This article is dedicated to the methodological basis of the depreciation's reserves formation as the source of fixed assets' reproduction. There are changes of the chart of accounts and the draft of the standard for the methods regulation.*

**Keywords:** *depreciation, depreciation's reserves, reproduction of fixed assets.*

**BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Plan schetov buhgalterskogo ucheta finansovo-hozjajstvennoj dejatel'nosti organizacij i Instrukcija po ego primeneniju: utv. Prikazom Minfina RF ot 31.10.2000 № 94n (red. ot 08.11.2010)
2. Sigidov, Ju.I. Osnovy buhgalterskogo ucheta: ucheb. posobie [Tekst] / Ju.I. Sigidov, A.I. Trubilin / KubGAU. – Krasnodar: KubGAU, 2011. – 541 s.
3. Sovremennaja jekonomika: problemy, perspektivy, informacionnoe obespechenie: materialy mezhdunar. nauch. konf., 15 fevralja 2013 g., g. Krasnodar [Tekst] / KubGAU. – Krasnodar, 2013. – 433 s.

**Sigidov Yuri Ivanovich**

Kuban state agrarian university, Krasnodar  
Honoured worker of higher school of Russian Federation, doctor of economics, professor, head. department of the theory of accounting  
350044, Russia, Krasnodar, ul. Kalinina, 13  
Ph.: +7(861) 221-59-42  
E-mail: mail@kubsau.ru

**Moroz Natalia Yurievna**

Kuban state agrarian university, Krasnodar  
Post-graduate student of the accounting theory sub-faculty  
350044, Russia, Krasnodar, ul. Kalinina, 13  
Ph.: +7(861) 221-59-42  
E-mail: mail@kubsau.ru

**Ribiantzeva Maria Sergeevna**

Kuban state agrarian university, Krasnodar  
Candidate of economic sciences, associate professor of the accounting theory sub-faculty  
350044, Russia, Krasnodar, ul. Kalinina, 13  
Ph.: +7(861) 221-59-42  
E-mail: mail@kubsau.ru

В.Н. АЛФЕРОВ

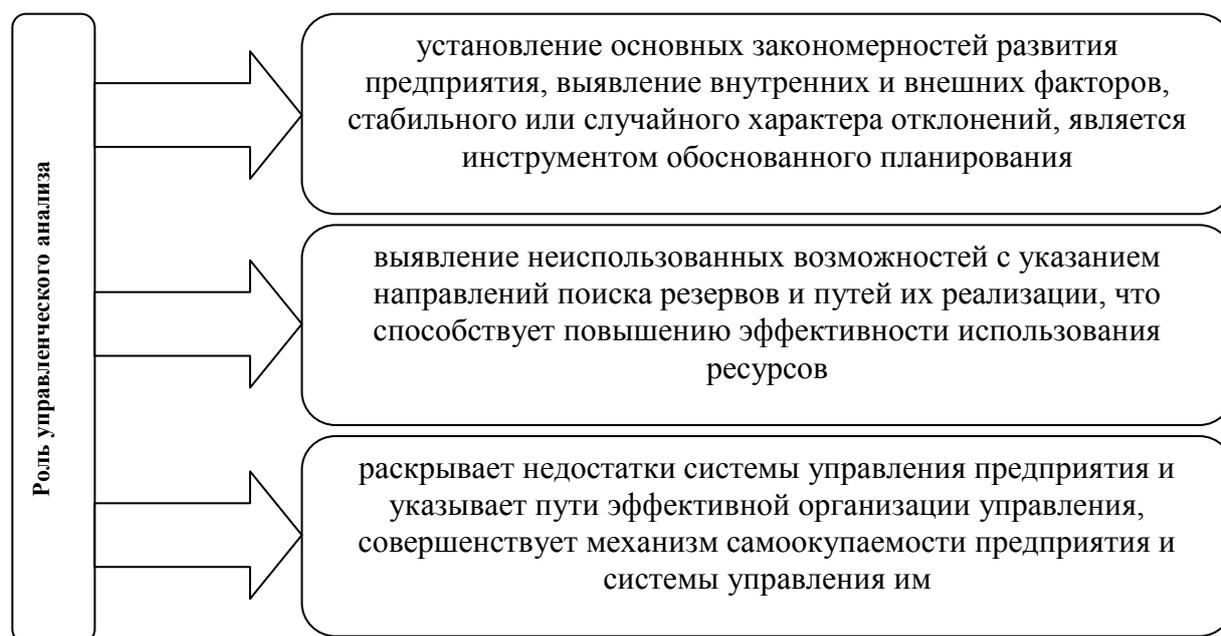
## ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА ПРИ ПРИНЯТИИ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ РЕШЕНИЙ

*В статье автор определяет роль, место и направления анализа в системе управления предприятия и при принятии альтернативных решений, рассматривает систему целей, функций, принципов и методов управленческого анализа, приводит процесс организации управленческого анализа на предприятии. Кроме того, автором представлена схема и процесс организационно-управленческого анализа.*

**Ключевые слова:** управленческий анализ, управление предприятием, управленческий учет.

Управленческий анализ в процессе управления выступает как элемент обратной связи между управляющей и управляемой системами. Если учет поставляет информацию, то анализ должен превратить ее в пригодную для принятия управленческих решений. Логическая обработка, причинное изучение, обобщение фактов, их систематизация, выводы, предложения, поиск резервов – все это задачи экономического анализа, который призван обеспечить обоснованность управляющего решения и повысить его эффективность [1].

Роль анализа в системе управления предприятием представлена на рисунке 1.



*Рисунок 1 – Роль анализа в системе управления*

Управленческий анализ как функция управляющей системы включает оценку внутренних и внешних факторов создавшейся ситуации, общих тенденций развития финансово-хозяйственных процессов, возможных резервов повышения эффективности производства; предусматривает оценку степени напряженности и выполнения плана по всем видам показателей, изучение хода оперативного выполнения плана, причин отклонения показателей, путей их устранения.

Система целей, функций и принципов управленческого анализа представлена на рисунке 2 [3].

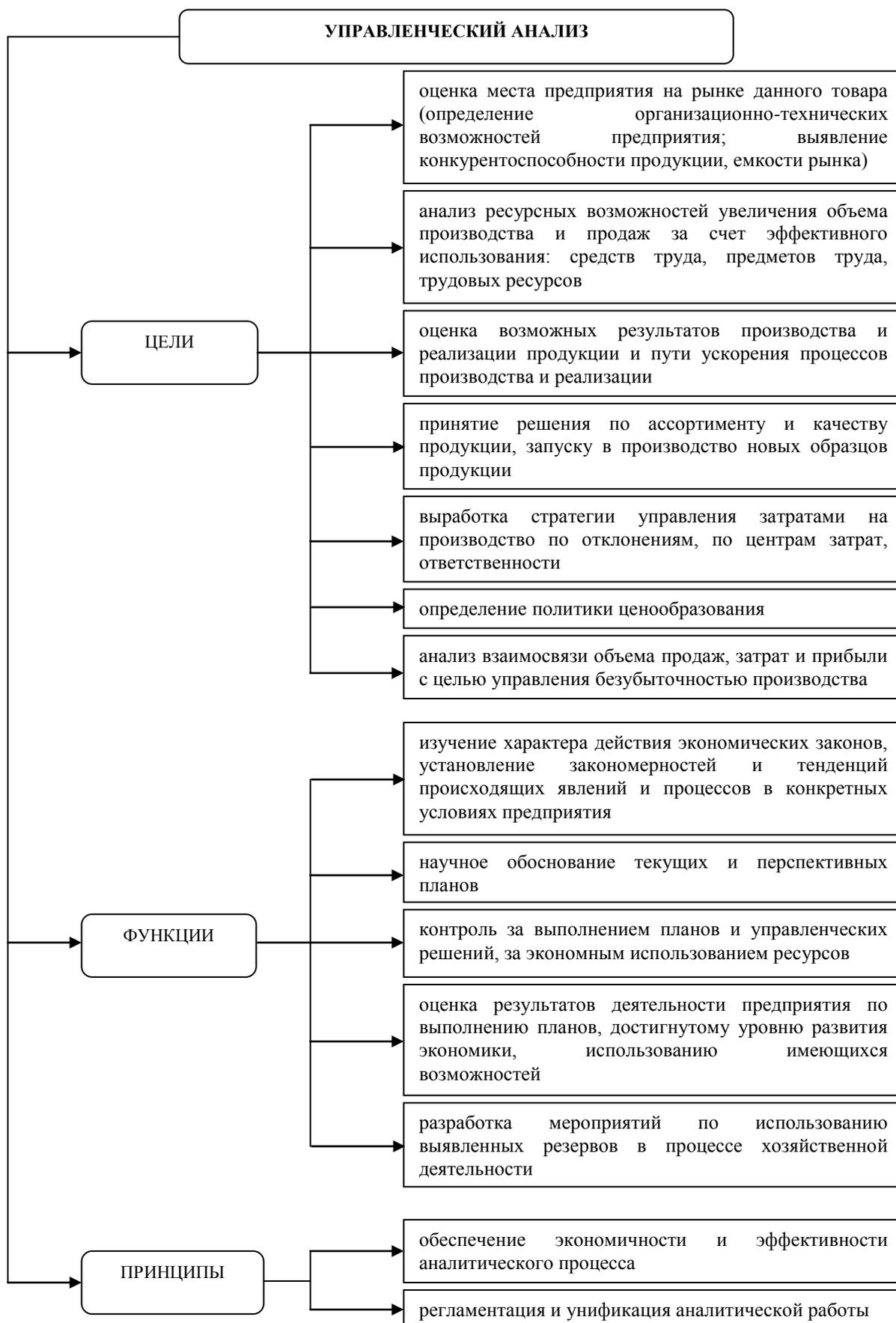


Рисунок 2 – Система целей, функций и принципов управленческого анализа [3]

Управленческий анализ необходим на всех стадиях подготовки и принятия управленческого решения, особенно на этапах формирования цели, выработки решения, отбора лучшего его варианта и при обсуждении результатов реализации решения.

Управленческий анализ всегда служит целям управления как средство обоснования управленческих решений, совершенствование его методов определяется потребностями управления.

Обеспечение экономичности и эффективности аналитического процесса предполагает выполнение наиболее полного и всестороннего исследования при минимуме затрат на его проведение. С этой целью при его проведении должны широко использоваться новейшие методики анализа, компьютерные технологии обработки информации, рациональные методы сбора и хранения данных [1].

Важным принципом в организации аналитической работы на предприятии является ее регламентация и унификация.

Регламентация предусматривает разработку для каждого исполнителя обязательного минимума таблиц и выходных форм анализа.

Унификация (стандартизация) анализа предполагает создание типовых методик и инструкций, выходных форм и таблиц, стандартных программ, единых критериев оценки, что обеспечивает сопоставимость, сводимость результатов анализа на более высоком уровне управления, повышает объективность оценки деятельности внутрихозяйственных подразделений, уменьшает затраты времени на анализ и в итоге способствует повышению его эффективности.

Организация управленческого анализа на предприятии состоит из основных этапов (Рис. 3) [5].



Рисунок 3 – Процесс организации управленческого анализа на предприятии [5]

Управленческий (внутренний) экономический анализ включает следующие направления исследования:

- анализ производства продукции, работ и услуг;
- анализ организационно-технического уровня предприятия;
- анализ материально-технического снабжения и использования материалов;
- анализ эффективности использования трудовых ресурсов;
- анализ состояния и эффективности использования основных средств;
- анализ затрат на производство и реализацию продукции;
- анализ финансовых результатов;
- анализ финансового состояния предприятия и др.

Финансовый (внешний) анализ включает следующие направления исследования:

- экспресс-анализ финансово-хозяйственной деятельности;
- углубленный анализ финансово-хозяйственной деятельности и финансового положения предприятия.

Общими направлениями в управленческом и финансовом анализе являются задачи анализа финансового состояния предприятия [5].

Таким образом, управленческий анализ является важным элементом в системе управления производством, действенным средством выявления внутрихозяйственных резервов, основой разработки научно обоснованных планов и управленческих решений.

Роль анализа как средства управления производством на современном этапе возрастает, что обусловлено разными обстоятельствами:

- необходимостью неуклонного повышения эффективности производства в связи с ростом дефицита и стоимости сырья, повышением наукоемкости и капиталоемкости производства;
- созданием новых форм хозяйствования в связи с разгосударствлением экономики, приватизацией предприятий и прочими мероприятиями экономической реформы.

В этих условиях руководитель предприятия не может рассчитывать только на свою интуицию и примерные прикидки в уме. Управленческие решения и действия должны быть основаны на точных расчетах, глубоком и всестороннем экономическом анализе. Ни одно организационное, техническое и технологическое мероприятие не должно осуществляться до тех пор, пока не обоснована его экономическая целесообразность.

Организационно-управленческий анализ представляет собой исследовательскую деятельность, направленную на изучение системы целей и стратегии их достижения, организационной структуры управления, управленческих процессов и организационной культуры. Схема организационно-управленческого анализа представлена в таблице 1 [2].

Таблица 1 – Схема организационно-управленческого анализа [2]

Направления анализа	Содержание	Источники информации
1	2	3
Анализ системы целей организации и стратегий их достижения	Выявление и анализ миссии организации, целей и ограничений на их достижение; определение и анализ стратегий компании	Организационная документация, интервью, плановая документация, результаты стратегического анализа
Анализ организационной структуры управления	Исследование существующих организационно-структурных единиц и их взаимосвязей	Организационная и другая документация, наблюдения, интервью, анкетирование
Анализ процессов управления	Идентификация, моделирование и анализ процессов	Организационная документация, интервью, результаты анализа организационной структуры управления

Продолжение таблицы 1

1	2	3
Анализ структуры информации	Анализ и структуризация информации, циркулирующей в организации	Документация организации
Анализ организационной культуры	Исследование внутриорганизационных символов, историй и церемоний	Наблюдения, организационная документация

Организационно-управленческий анализ состоит из определенных этапов, представленных на рисунке 4.



**Рисунок 4 – Процесс организационно-управленческого анализа на предприятии**

Основными способами сбора информации по организационно-управленческому анализу являются [2]:

- 1) изучение внутренней документации;
- 2) интервьюирование;
- 3) наблюдение.

Информацию, необходимую для проведения организационно-управленческого анализа, можно получить из следующих видов документов, если таковые имеются на предприятии:

1. Штатное расписание – в данном документе в табличной форме представляется состав структурных подразделений без явного обозначения административных связей, многие из которых можно определить и без такого обозначения. Штатное расписание обычно содержит также должностные ставки окладов. Данная информация не является обязательной, если только в рамках организационно-управленческого анализа не планируется исследование системы заработной платы и материального стимулирования труда работников предприятия.

2. Организационная структура управления – данный документ обычно представляет собой графическое изображение организационных единиц предприятия и вертикальных связей между ними. Документ является очень полезным, но представляет собой достаточно редкое явление на современных предприятиях.

3. Положения о структурных подразделениях (службах, отделах, группах, проектах и прочее) и должностные обязанности работников содержат распределение деятельности (функций, задач, обязанностей) по организационным единицам фирмы, часто с указанием необходимых прав, ответственности и взаимоотношений с другими организационными единицами. Информация, содержащаяся в подобной документации, бывает очень полезной, даже, несмотря на то, что в большинстве случаев она является неадекватной текущему состоянию системы управления.

4. Различного рода приказы и распоряжения, закрепляющие распределение обязанностей между руководителями, создание или упразднение организационных единиц.

5. Внутренний трудовой распорядок или внутренний регламент деятельности может содержать информацию, касающуюся внутриорганизационных отношений, как по вертикали, так и по горизонтали, организационных ценностей и других аспектов организационной культуры.

6. Документация, регламентирующая управленческие процессы. Это могут быть документы уровня стандартов предприятия, в которых аккумулируется весь накопленный положительный управленческий опыт, или же информационные схемы, находящиеся в отделах компьютеризации и информационного обеспечения.

7. Результаты предыдущих исследований или работ, связанных с совершенствованием организационной структуры, разработкой и внедрением информационных систем, систем менеджмента качества и иных организационно-управленческих инноваций. Подобные документы могут быть полезны, если только они уже не утратили своей актуальности.

8. При отсутствии другой документации и даже при наличии таковой большую пользу для анализа организационной структуры может оказать телефонный справочник компании, в котором обычно явно или неявно раскрываются отношения подчиненности сотрудников.

Для успешного интервью необходимо соблюдение следующих требований [2].

1. О предстоящем интервью (дата, время и место проведения, основные цели и требуемая информация) сотрудник должен быть извещен своим руководителем, который должен организовать использование рабочего времени сотрудника для целей интервью без ущерба для исполнения им основных должностных обязанностей.

2. Сотрудника следует предварительно познакомить с интервьюером.

С помощью наблюдения можно получить много информации, весьма полезной для целей организационно-управленческого анализа. При проведении интервью на рабочем месте целесообразно внимательно изучить организацию рабочего места, организацию труда исполнителя, оснащенность техническими средствами, характер взаимодействия с другими рабочими местами и общие условия труда.

Методы управленческого анализа подразделяются на социологические и аналитические.

1. Социологические методы

1.1. Метод опроса – ориентирован на получение информации от непосредственных участников исследуемых процессов или явлений. Этот метод имеет несколько видов:

- групповое и индивидуальное анкетирование;
- почтовый, прессовый и телефонный опрос;
- формализованное, фокусированное и свободное интервьюирование.

1.2. Метод наблюдения – ориентирован на достаточно протяженный сбор информации, осуществляемый одновременно с развитием исследуемых явлений (проблем). Виды наблюдения: систематическое и несистематическое, включенное и не включенное, структурализованное и неструктурализованное.

1.3. Метод эксперимента – ориентирован на проверку жизнеспособности исследуемого явления (проблемы).

1.4. Метод анализа документов – ориентирован на использование всей полноты информации, которая может содержаться в документе. Виды: качественный (традиционный) и формализованный (контент – анализ) анализ.

2. Аналитические методы включают в себя:

2.1. Метод сравнения (сравнение сопоставимых показателей для определения отклонений от плановых показателей, установления их причины и выявления резервов). Основные виды сравнений, применяемые при анализе:

- отчетные показатели с плановыми показателями;
- плановые показатели с показателями предшествующего периода;
- отчетные показатели с показателями предшествующих периодов;
- показатели работы за каждый день;
- показатели сравнения со среднеотраслевыми данными;
- показатели технического уровня и качества продукции данного предприятия с показателями аналогичных предприятий;
- показатели работы одного подразделения с аналогичными показателями работы других подразделений;
- показатели сравнения деловых и личных качеств одних работников с аналогичными качествами других (возможно по парное сравнение);
- показатели сравнения индивидуальных показателей со средними по подразделению;
- показатели результатов работы до и после введения каких-либо новшеств, нововведений.

Сравнение требует обеспечения сопоставимости сравниваемых показателей (единство оценки, сравнимость календарных сроков, устранение влияния различий в объеме и ассортименте, качестве, сезонных особенностей и территориальных различий, географических условий и т. д.).

2.2. Индексный метод (разложение по факторам относительных и абсолютных отклонений обобщающего показателя). Он применяется при изучении сложных явлений, отдельные элементы которых неизмеримы. Как относительные показатели индексы необходимы для оценки выполнения плановых заданий, для определения динамики явлений и процессов.

2.3. Балансовый метод (сопоставление взаимосвязанных показателей с целью выяснения и измерения их взаимного влияния, а также подсчета резервов повышения эффективности производства). При применении балансового метода анализа связь между отдельными показателями выражается в форме равенства итогов, полученных в результате различных сопоставлений.

2.4. Метод статистики (отражение цифровых показателей, характеризующих протекание различных процессов, состояний объектов с установленной для целей исследования периодичностью). В статистическом исследовании выделяют следующие этапы:

- регистрация, учет первичных данных с использованием специальных форм;
- систематизация и группировка данных по определенным признакам;
- представление данных в удобном для восприятия и анализа виде;
- проведение анализа по выяснению сути происходящих процессов и взаимосвязей составляющих их элементов.

2.5. Метод цепных подстановок (получение скорректированных значений обобщающего показателя путем сравнения значений двух стоящих рядом показателей в цепи подстановок).

2.6. Метод элиминирования (выделение действия одного фактора на обобщающие показатели организационной деятельности).

2.7. Графический метод (средство иллюстрации процессов, исчисления ряда показателей, оформления результатов анализа). Графическое изображение экономических показателей различают по назначению (диаграммы сравнения, хронологические и контрольно-плановые графики), а также по способу построения (линейные, столбиковые, круговые, объемные, координатные и др.). При правильном построении графические средства обладают наглядностью, выразительностью, доступностью, способствуют анализу явлений, их обобщению и изучению.

2.8. Функционально-стоимостной анализ (выбор наиболее оптимальных вариантов, определяющих решения в сложившихся или планируемых условиях) [3].

Таким образом, управленческий анализ использует весь комплекс экономической информации, носит оперативный характер и полностью подчинен воле руководства организации.

Такой анализ позволяет реально оценить состояние дел в организации, исследовать структуру себестоимости не только всей выпущенной и реализованной продукции, но и отдельных ее видов, состав коммерческих и управленческих расходов, особенно тщательно изучить характер ответственности должностных лиц за выполнение бизнес-плана.

Данные управленческого анализа играют решающую роль в разработке важнейших вопросов конкурентной политики организации: совершенствования технологии и организации производства, создания механизма достижения максимальной прибыли. Поэтому результаты управленческого анализа используются руководством организации для принятия управленческих решений как оперативного, так и перспективного характера.

## **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Вахрушина, М.А. Управленческий анализ [Текст] / М.А. Вахрушина. – М.: Омега-Л, 2010. – 399 с.
2. Организационно-управленческий анализ предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://infomanagement.ru/lekciya/Organizatsionno\\_upravlencheskii\\_analiz\\_predpriyatiya](http://infomanagement.ru/lekciya/Organizatsionno_upravlencheskii_analiz_predpriyatiya)
3. Попова, Л.В. Управленческий учет, бюджетирование и бизнес-планирование на микро- и макроуровне: ABC- метод: учеб.-метод. пособие для высш. проф. образования [Текст] / Л.В. Попова, В.А. Константинов. – Орел: Изд-во ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК», 2013. - 126 с.
4. Попова, Л.В. Основные концепции управленческого анализа и затрат на промышленном

предприятия [Текст] / Л.В. Попова // Управленческий учет. – 2005. – №1. – С. 21-29.

5. Управленческий анализ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://afdanalyse.ru/index/0-17>

**Алферов В.Н.**

Финансовый университет при Правительстве РФ

Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и антикризисное управление»

125993, Москва, Ленинградский проспект, 49

Тел.: (84862) 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

---

V.N. ALFEROV

**ORGANIZATIONAL-METHODOLOGICAL BASES OF MANAGEMENT OF THE ANALYSIS WHEN MAKING ALTERNATIVE SOLUTIONS**

*In the article the author defines the role and direction of analysis in the management system of the enterprise and adoption of alternative solutions, considers the system of objectives, functions, principles and methods of management analysis, leads the process of organization of management analysis at the enterprise. In addition, the author presents a framework and a process of organizational and managerial analysis.*

**Keywords:** management review, enterprise management, management accounting

**BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Vahrushina, M.A. Upravlencheskij analiz [Текст] / M.A. Vahrushina. – М.: Omega-L, 2010. – 399 s.
2. Organizacionno-upravlencheskij analiz predpriyatija [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: [http://infomanagement.ru/lekciya/Organizatsionno\\_upravlencheskii\\_analiz\\_predpriyatija](http://infomanagement.ru/lekciya/Organizatsionno_upravlencheskii_analiz_predpriyatija)
3. Popova, L.V. Upravlencheskij uchët, bjudzhëtirovanie i biznes-planirovanie na mikro- i makrourovne: ABC- metod: ucheb.-metod. posobie dlja vyssh. prof. obrazovaniya [Текст] / L.V. Popova, V.A. Konstantinov. - Orel: Izd-vo FGBOU VPO «Gosuniversitet – UNPK», 2013. - 126 s.
4. Popova, L.V. Osnovnye koncepcii upravlencheskogo analiza i zatrat na promyshlennom predpriyatii [Текст] / L.V. Popova // Upravlencheskij uchët. – 2005. – №1. – С. 21-29.
5. Upravlencheskij analiz [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://afdanalyse.ru/index/0-17>

**Alferov V.N.**

Financial university under the government of the Russian Federation

Candidate of economic sciences, assistant professor of department «Economics and crisis management»

125993, Moscow, Leningrad's prosp., 49

Ph.: (84862) 41-98-60

E-mail: orelbuin@yahoo.com

## СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

*В статье автор рассматривает понятие, предмет, объекты, элементы, задачи и методы управленческого учета. Кроме того, автор приводит составляющие системы управленческого учета, а также предлагает методику формирования отчетности, плана счетов и учетной политики в целях управленческого учета, как его основных структурных элементов, влияющих на систему управления предприятием.*

**Ключевые слова:** управленческий учет, управленческая отчетность, план счетов, управленческая учетная политика.

Управленческий учет – это система сбора и обобщения информации о хозяйственной деятельности организации с целью принятия управленческих решений.

Управленческий учет предназначен для решения внутренних задач управления предприятием и является его ноу-хау.

Основные показатели информации управленческого учета – это аппарат управления предприятия, руководители структурных подразделений, менеджеры. В настоящее время в России не установлено законодательно-правовых требований к управленческому учету, поэтому он может принимать любые формы, в которых нуждается предприятие [3].

Элементы управленческого учета представлены на рисунке 1. Элементы управленческого учета представлены на рисунке 1.



Рисунок 1 – Элементы управленческого учета

Предмет управленческого учета – производственная и коммерческая деятельность организации в целом и ее отдельных структурных подразделений в процессе всего цикла управления.

Содержание предмета управленческого учета раскрывают его объекты.

К объектам управленческого учета относятся:

1) производственные ресурсы, обеспечивающие целесообразный труд в процессе хозяйственной деятельности предприятия (в состав производственных ресурсов входят основные фонды, нематериальные активы, материальные ресурсы);

2) хозяйственные процессы и их результаты. В состав хозяйственных процессов относятся следующие виды деятельности:

- снабженческо-заготовительная – приобретение, хранение, обеспечение материальным и производственным оборудованием, а также маркетинговая деятельность, связанная со снабженческими процессами;

- производственная – процессы производства продукции, в соответствии с технологией производства;

- финансово-сбытовая – маркетинговые исследования и операции по формированию рынка сбыта продукции и сбытовые операции (упаковка продукции, транспортировка, реклама и другие);

- организационная – создание организационной структуры хозяйственного субъекта, формирование функциональных отделов, цехов, участков, с функциями планирования, контроля, оценки выполнения плана, стимулирования, операции координирования действий внутренних исполнителей на выполнение основной цели предприятия.

Основные задачи управленческого учета представлены на рисунке 2 [3].

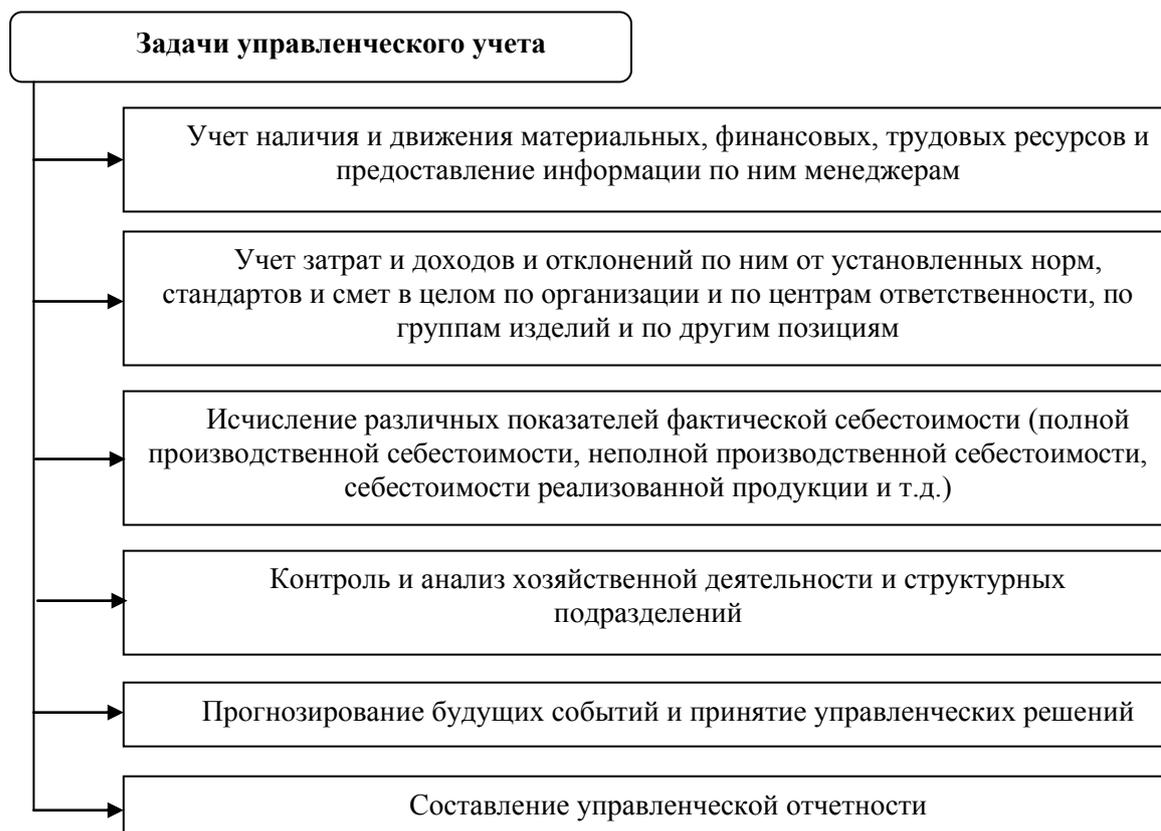


Рисунок 2 – Основные задачи управленческого учета [3]

Метод управленческого учета – совокупность приемов и способов, посредством которых отражаются объекты управленческого учета в информационной системе предприятия.

Основными элементами метода управленческого учета являются:

- документация;
- инвентаризация;

- группировка;
- обобщение;
- нормирование;
- бюджетирование;
- анализ;
- контроль.

Документация – первичные документы и машинные носители информации, гарантируют управленческому учету достаточно полное отражение деятельности организации. Первичный учет является основным источником информации управленческого учета.

Инвентаризация – способ определения фактического состояния, а также отклонений от учетных данных, неучтенных ценностей, потерь, недостач и хищений. Инвентаризация устанавливает полноту и достоверность учетной информации.

Группировка и обобщение – способ, позволяющий накапливать и систематизировать информацию об объекте по определенным признакам. Сгруппированная информация способствует более эффективному использованию для оценки результатов деятельности и принятия оперативных и стратегических управленческих решений.

Бюджетирование – непрерывный циклический процесс формирования бюджетов, направленный на проведение в соответствие возможностей организации с условиями рынка.

Бюджет – это количественное выражение плана, инструмент координации и контроля за его выполнением.

Нормирование – процесс расчета оптимальных норм и нормативов, который направлен на обеспечение эффективного использования всех видов ресурсов.

Анализ – в процессе анализа выявляются взаимосвязи между подразделениями и по выполнению плановых заданий, отклонения и причин, для принятия соответствующих управленческих решений.

Контроль – завершающий этап планирования и анализа, позволяющий вскрывать и устранять возникающие отклонения от плановых заданий.

Период развития управленческого учета связан с разработкой его методологии. В XX веке автор Черных И.Н. выделяет три этапа развития управленческого учета (Рис. 3):

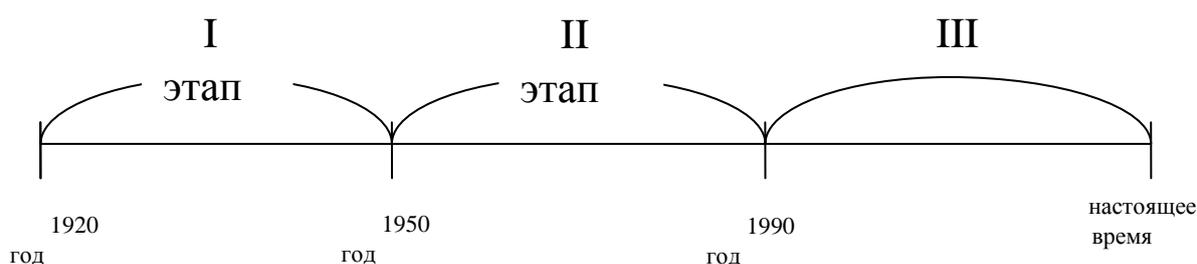


Рисунок 3 – Этапы развития управленческого учета [5]

Первый этап развития управленческого учета связан с разработкой специфических приемов. К ним относится нормирование как процесс научнообоснованного расчета оптимальных норм и нормативов, направленный на обеспечение эффективного использования всех видов ресурсов, а также анализ отклонений фактических размеров затрат и полученных финансовых результатов от запланированных показателей, производится на основе выявления причин, вызвавших эти отклонения.

На базе приемов управленческого учета на первом этапе развития сформировался нормативный метод управленческого учета. Его сущность состоит в том, что отдельные виды затрат на производство учитывают по текущим нормам, предусмотренным

нормативными калькуляциями. При этом обособленно ведут оперативный учет отклонений фактических затрат от текущих норм с указанием места возникновения отклонений, причин и виновников их образования. Также учитывают изменения, вносимые в текущие нормы затрат в результате внедрения организационно-технических мероприятий, и определяют влияние этих изменений на себестоимость продукции. Отклонения определяются методом документирования или при помощи инвентаризации.

К первому этапу формирования управленческого учета можно отнести становление системы стандартов и норм «стандарт-кост» – это система оперативного управления и контроля за ходом производственного процесса и затратами на производство, а также система анализа причин, в силу которых образовалась разница между стандартной и фактической себестоимостью продукции и выручкой от ее реализации. Принципы этой системы являются универсальными, и поэтому их применение целесообразно при любом методе учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции.

На этом этапе значительное внимание стали уделять проблеме разнесения косвенных затрат между различными изделиями. Решение данной задачи интенсивно обсуждалось в литературе уже в 20-е годы XX века [5].

В 30-е годы XX века поддержку со стороны ученых-теоретиков вызвало положение о том, что издержки нужно распределять между продуктами пропорционально усилиям, затрачиваемым на каждый продукт, что оказало в последующем огромное влияние на появление идеи о распределении затрат методом ABC.

Второй этап включает развитие традиционных систем управленческого учета:

– директ-костинг – метод учета затрат, согласно которому в составе себестоимости необходимо учитывать только прямые расходы.

Сущность директ-кост заключается в том, что все издержки делятся на две группы: переменные (прямые) и постоянные (косвенные).

В основу учета себестоимости кладутся только переменные (прямые) издержки.

Косвенные расходы исключаются из себестоимости, так как они вызваны не столько непосредственным процессом производства, сколько течением времени.

Для метода «директ-кост» самым характерным является строгое отделение в учете прямых издержек от косвенных. Они совершенно различны и в схемах корреспонденции никогда не должны смешиваться. Цель этого метода – выявить степень зависимости между прямыми издержками и занятостью;

– калькулирование полной себестоимости – это метод оценки затрат на продукты, услуги или вид бизнеса.

Целью калькуляции полной себестоимости является включение в себестоимость продукта соответствующей доли суммарных накладных расходов организации. Под соответствующей долей мы подразумеваем величину, отражающую то количество времени и усилий, которое было затрачено на производство продукта или на выполнение работы;

– оценка безубыточности производства проводится в целях изучения зависимости между изменениями объема производства, издержками и прибылью. Цель анализа сводится к определению точки безубыточности объема продаж, при которой предприятие имеет затраты равные выручке от реализации всей продукции. Эта точка, при которой нет ни прибыли, ни убытков.

Точка безубыточности является критерием эффективности организации. Организация, не достигающая точки безубыточности, действует не эффективно.

В 1963 году было выдвинуто положение о том, что существующие методы разнесения косвенных издержек сводятся к распределению затрат пропорционально объему выпуска продуктов в качестве базы распределения берут объем выпуска, а не реальное потребление ресурсов или число транзакций. Возникла необходимость формулировки и использования на практике новой усовершенствованной системы распределения затрат.

В конце 80-х. Роберт Каплан и Робин Купер занялись разработкой метода ABC как улучшенного способа калькуляции издержек.

При этом метод ABC рассматривался как операционный подход, в котором сначала определяется стоимость отдельных операций, выполняемых при разработке, изготовлении и сбыте продукции, затем для каждой операции подбирается соответствующая база распределения, с помощью которой в итоге вычисляется стоимость конечной продукции.

К положительным аспектам метода ABC можно отнести то, что он позволяет осуществить комплексный взгляд на производственные операции предприятия, проанализировать их составляющие и определить, какие действия наибольшим образом влияют на формирование себестоимости.

Идентификация операций или процессов позволяет правильно распределять связанные с ними расходы, точно определять рентабельность изделия или всего стратегического центра хозяйствования, которое позволит в дальнейшем принимать правильные управленческие решения и определять направления развития предприятия.

К недостаткам метода ABC относятся:

- затраты на внедрение системы ABC могут быть значительными, кроме того, данная модель иногда слишком сложна и ее трудно поддерживать;
- для качественной реализации ABC требуется вычислительная техника;
- модель ABC часто устаревает в связи с организационными изменениями;
- распределение косвенных расходов методом ABC не предусмотрено действующим законодательством и поэтому может применяться только в рамках управленческого учета.

Однако в последнее время в литературе и публикациях по деловым процессам и их анализу, посвященных программным системам, в основе которых лежит метод ABC (Activity Based Costing), используется ошибочный перевод как «стоимостный анализ» или даже «функционально-стоимостной анализ».

По мнению Е.А. Кузьминой и А.М. Кузьмина ярким примером терминологической путаницы в названиях методов является статья В.А. Ивлева и Т.В. Поповой «Что такое функционально-стоимостной анализ процессов и систем». Авторы сообщают, что термин «функционально-стоимостной анализ (ФСА)» в англоязычной транскрипции – Activity Based Costing (ABC). Однако метод ABC не решает вопрос оптимизации или даже исключения функций в соответствии с удовлетворением требований потребителя путем выявления затрат, как это осуществляется при проведении ФСА, поэтому перевод, использованный в данном случае авторами, не корректен [2].

Функционально-стоимостной анализ является инструментом управления затратами, который, в отличие от других методик, строится на изучении функций объекта и последующем анализе этих функций с целью минимизации затрат на ее реализацию.

Функционально-стоимостной анализ – это протекающий по определенным правилам процесс инноваций. Первоначально стоимостной анализ применялся, как правило, для снижения затрат на товары. Он подходит также для выявления возможностей рационализации и совершенствования производственной деятельности предприятия.

Сегодня практически каждое предприятие или компания в экономически развитых странах используют методологию функционально-стоимостного анализа для решения задач повышения конкурентоспособности продукции и снижения производственных затрат.

Классический ФСА имеет три англоязычных названия-синонима – Value Engineering, Value Management, Value Analysis. Функционально-стоимостной анализ – методология непрерывного совершенствования продукции, производственных технологий, организационных структур.

На третьем этапе развиваются инновационные системы управленческого учета (системы JIT, система стратегического управленческого учета, калькуляционная система ABC) [5].

Система «just-in-time» – это система, которая применяется преимущественно в серийном производстве. В такой системе задание выполняется в точном соответствии с графиком. Система JIT требует очень небольших материальных запасов, поскольку последовательные операции жестко скоординированы.

Конечной целью JIT является сбалансированный, плавный поток производства. Вспомогательные цели: устранение нарушений в системе, обеспечение гибкости системы, сокращение времени оснащения и сроков производства, исключение непроизводительных расходов, и минимизация материальных запасов. Формирующие блоки системы JIT – разработка изделия, разработка процесса, кадровые и организационные вопросы, планирование и управление производством.

Ключевое преимущество системы JIT – пониженный уровень запасов, высокое качество, гибкость, сокращение сроков производства, повышение производительности и эффективности использования оборудования, снижение объема брака и переработок, а также уменьшенные требования к площадям.

Система стратегического управленческого учета основана на рассмотрении лишь финансовых показателей, не охватывает всех моментов, которые необходимы для достижения успеха предприятием.

Концепция стратегического управленческого учета затрат включает финансовые элементы из теории стратегического управления: построение цепочек ценностей, учет стратегического позиционирования и учет затратообразующих факторов.

Центральными элементами управленческого учета, влияющих на систему управления предприятием, являются управленческая отчетность, управленческий план счетов и управленческая учетная политика. Рассмотрим методику их формирования на предприятии.

Прежде чем заниматься разработкой формата какого-то управленческого отчета, нужно определиться с тем, зачем он вообще нужен, то есть необходимо четко определить цель составления отчета [4].

Затем определить круг пользователей управленческой отчетности.

Каждый управленческий отчет формируется для конкретного пользователя (пользователей), поэтому должен содержать необходимую информацию, помогающую выполнять функции, закрепленные за пользователем (пользователями).

В некоторых компаниях активно внедряются международные стандарты финансовой отчетности (IAS). В этих стандартах есть свой план счетов, который отличается более логичной структуризацией счетов.

Например, план счетов в международных стандартах может состоять из следующих групп [3]:

1. Первая группа счетов – текущие (оборотные) активы.
2. Вторая группа счетов – постоянные (внеоборотные) активы.
3. Третья группа счетов – текущие (краткосрочные) обязательства.
4. Четвертая группа счетов – долгосрочные обязательства.
5. Пятая группа счетов – капитал.
6. Шестая группа счетов – доходы от основной деятельности.
7. Седьмая группа счетов – производственные и коммерческие расходы по основной деятельности.
8. Восьмая группа счетов – общефирменные расходы по основной деятельности.
9. Девятая группа счетов – доходы и расходы по неоперационной деятельности.

Кроме того, в рамках каждой группы счетов может быть своя детализация на подгруппы.

Если перед компанией стоит задача только получать отчетность по международным стандартам, то вести учет с использованием плана счетов, применяемого в МСФО, вовсе не обязательно. Так, для ведения управленческого учета не обязательно использовать план

счетов, применяемый в МСФО. При разработке управленческого плана счетов за основу можно взять план счетов бухгалтерского учета [4].

Поскольку учетная политика определяет принципы признания и оценки (измерения) хозяйственных операций, то при ее разработке нужно четко прописать два процесса: процесс признания и процесс оценки.

Признание – это процесс включения объекта в баланс или отчет о доходах и расходах, который подходит по определению одного из элементов и отвечает условию (критериям) признания.

На практике могут использоваться следующие критерии признания элементов:

1) определение элемента – статья должна соответствовать определению элемента финансовой отчетности. Это значит, что после совершения хозяйственной операции она может быть интерпретирована в терминах элементов финансовой отчетности. То есть данную операцию можно отразить в журнале проводок с использованием конкретных элементов (активы, обязательства, капитал, доходы, расходы);

2) измеримость – статья должна иметь соответствующий атрибут (то есть характеристику), который можно измерить с высокой точностью. Очевидно, что в журнал проводок могут попадать только количественно измеримые операции. Ведь при записи, помимо выбора элементов отчетности (будут отражаться при выборе дебетуемого и кредитуемого счетов), нужно будет заполнить такие колонки, как количество, цена и сумма. Как минимум в любой операции нужно заполнить колонку «сумма» (например, в операциях, связанных с поступлением или выплатой денежных средств, как правило, заполняется только колонка «сумма», а «цена» и «количество» не заполняются);

3) актуальность – информация, содержащаяся в статье должна влиять на принятие решений пользователем. Конечно же, использование данного критерия на практике является не таким очевидным и однозначным процессом, как в случае с двумя предыдущими критериями. Логика его понятна – в управленческих отчетах должна содержаться только актуальная информация с точки зрения принятия решений. Но ведь могут возникать такие ситуации, когда из-за неотлаженного регламента данные о совершенных хозяйственных операциях будут попадать в учетную базу с опозданием. А это значит, что при формировании отчетов какая-то часть информации не будет учтена (т.к. ее еще нет в журнале проводок). Если абсолютно прямолинейно применять критерий актуальности, то вроде как эту информацию уже и не нужно вводить, т.к. уже опоздали с ее использованием. Но ведь в дальнейшем при анализе динамики определенных показателей управленческой отчетности могут быть сделаны важные выводы. То есть с точки зрения таких решений информация может считаться актуальной;

4) надежность – информация, содержащаяся в статье, должна быть показательной достоверной, нейтральной и поддающейся проверке. Данный критерий также является вполне логичным и очевидным. Ведь перед тем как делать запись в журнале проводок о совершенной операции, нужно быть уверенным в том, что есть надежная оценка количественных характеристик данной операции [4].

Если хозяйственная операция удовлетворяет критериям признания, то после этого нужно переходить непосредственно к ее количественной оценке.

Оценка – это процесс определения денежных сумм, по которым должны признаваться элементы финансовой отчетности. Если подходящей основы для измерения не существует, операция не будет удовлетворять критерию признания.

Существует множество альтернативных методов оценки:

- первоначальная стоимость;
- восстановительная стоимость;
- чистая стоимость реализации;
- настоящая (приведенная или дисконтированная) стоимость и другие.

Наиболее часто компании используют метод первоначальной стоимости, т.к. он дает более надежную оценку.

При оценке элементов финансовой отчетности нужно придерживаться следующих правил:

- активы не могут быть оценены выше суммы экономических выгод, которые они принесут в будущем;
- обязательства не могут быть оценены ниже суммы экономических выгод, которые спишутся при урегулировании обязательств;
- капитал оценивается в соответствии с оценкой активов и обязательств.
- доходы возникают одновременно с увеличением активов или уменьшением обязательств;
- расходы возникают одновременно с уменьшением активов или увеличением обязательств;
- активы и обязательства оцениваются при их возникновении; так же они могут переоцениваться при наличии их в компании в течение нескольких отчетных периодов;
- доходы и расходы оцениваются только при их возникновении [4].

Таким образом, одним из основных факторов, оказывающим существенное влияние на систему управления предприятиями, являются организационно-управленческие мероприятия, в том числе, система управленческого учета.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Безруков, Н.В. Современный управленческий учет и его технологии / Н.В. Безруков, О.И. Аверина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sisupr.mrsu.ru/2010-4-analiz/PDF/Bezrukov.pdf>
2. Кузьмина, Е.А. Функционально-стоимостной анализ и метод ABC [Текст] / Е.А. Кузьмина, А.М. Кузьмин // Финансовый менеджмент, управленческий учет, бюджетирование. – 2008. – №2.
3. Попова, Л.В. Управленческий учет, бюджетирование и бизнес-планирование на микро- и макроуровне: ABC- метод: учеб.-метод. пособие для высш. проф. образования [Текст] / Л.В. Попова, В.А. Константинов. - Орел: Изд-во ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК», 2013. - 126 с.
4. Управленческий учет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bud-tech.ru/ma.html>
5. Черных, И.Н. Бухгалтерский управленческий учет: учебный курс [Текст] / И.Н. Черных. – М.: «Аналитика-Пресс», 2008. – 390с.

**Попова Людмила Владимировна**

ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК»

Доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой «Бухгалтерский учет и налогообложение»

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40

Тел.: (4862) 41-98-60

E-mail: LVP\_134@mail.ru

L.V. POPOVA

## STRUCTURAL ELEMENTS OF MANAGEMENT ACCOUNTING AND THEIR INFLUENCE ON ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

*In the article the author examines the concept, object, objects, items, tasks and methods of management accounting. In addition, the author provides the components of the system of management accounting, and offers a method of reporting, chart of accounts and accounting policies for the purpose of management accounting, as its main structural elements affecting the enterprise management system.*

**Keywords:** *management accounting, management accounting, chart of accounts, managerial accounting policy.*

### BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Bezrukov, N.V. Sovremennyy upravlencheskiy uchet i ego tehnologii / N.V. Bezrukov, O.I. Averina [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://sisupr.mrsu.ru/2010-4-analiz/PDF/Bezrukov.pdf>
2. Kuz'mina, E.A. Funkcional'no-stoimostnoj analiz i metod AVS [Tekst] / E.A. Kuz'mina, A.M. Kuz'min // Finansovyj menedzhment, upravlencheskiy uchet, bjudzhetrovanie. – 2008. – №2.
3. Popova, L.V. Upravlencheskiy uchet, bjudzhetrovanie i biznes-planirovanie na mikro- i makrourovne: ABC-metod: ucheb.-metod. posobie dlja vyssh. prof. obrazovaniya [Tekst] / L.V. Popova, V.A. Konstantinov. - Orel: Izd-vo FGBOU VPO «Gosuniversitet – UNPK», 2013. - 126 s.
4. Upravlencheskiy uchet [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.bud-tech.ru/ma.html>
5. Chernyh, I.N. Buhgalterskiy upravlencheskiy uchet: uchebnyj kurs [Tekst] / I.N. Chernyh. – M.: «Analitika-Press», 2008. – 390s.

#### **Popova Lyudmila Vladimirovna**

State University-ESPC

Doctor of economic sciences, professor, head the department «Accounting and taxation»

302020, Orel, Naugorskoe highway, 40

Ph.: (4862) 41-98-60

E-mail: [LVP\\_134@mail.ru](mailto:LVP_134@mail.ru)

# **НАУЧНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ОБЛАСТИ ФИНАНСОВ, НАЛОГОВ И КРЕДИТА**

УДК 336

Б.К. ЗЛОБИН, А.А. РАССОЛОВ

## **ПРОЕКТИРОВАНИЕ ДОХОДНОЙ БАЗЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОЛНОМОЧИЙ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ**

*В статье рассмотрены подходы к прогнозированию ресурсов муниципальных бюджетов субъектов Российской Федерации, выявлены резервы поступления доходов. Проведен анализ сбалансированности доходов и расходов бюджетов муниципальных образований Орловской области, осуществлено распределение финансовой помощи муниципальным образованиям Орловской области с учетом коэффициента сбалансированности. Предложены индикаторы для оценки эффективности расходов бюджета муниципального образования. Даны рекомендации в части предоставления финансовой помощи местным бюджетам.*

**Ключевые слова:** сбалансированность доходов и расходов, налоговые доходы, межбюджетные отношения.

В условиях формирования эффективной системы управления рыночной экономикой особое значение имеет создание рычагов и стимулов для повышения эффективности управления бюджетами на региональном и местном уровне. Немалая часть проблем бюджета связана с точностью прогноза его доходной части.

В настоящее время финансовые ресурсы местных бюджетов прогнозируются субъектами Федерации на основе экстраполяции ретроспективных данных о налоговых поступлениях, собранных муниципалитетами за базовый период, с корректировкой на индексы-дефляторы, «произвольно устанавливаемых и ежегодно меняющихся индивидуальных нормативов», т.е. без учета доходных возможностей территорий [1].

В рамках такого подхода муниципальные образования заинтересованы не столько в повышении собираемости налогов, сколько в сокрытии налоговой базы. Поэтому подобная практика не способствует заинтересованности в мобилизации доходов в местные бюджеты и нагрузка по бюджетному регулированию в большей степени возлагается на трансферты из вышестоящего бюджета. В связи с этим дальнейшее совершенствование межбюджетных отношений должно быть направлено на усиление заинтересованности органов местного самоуправления на увеличение собственного экономического и налогового потенциала. Существующая методика распределения финансовой помощи из фонда финансовой поддержки муниципальных образований не учитывает влияние налогового потенциала на объем безвозмездных перечислений [2].

По нашему мнению, для анализа и оценки обеспеченности собственными доходами и обоснованного распределения финансовой поддержки муниципальным образованиям следует рекомендовать разработанную нами методику, основанную на системе показателей, определяющих уровень самообеспечения расходных полномочий, степень использования потенциала муниципального образования и сбалансированности доходных и расходных полномочий.

На первом этапе необходимо оценить обеспеченность собственными доходами расходных полномочий, т.е. коэффициент самообеспечения ( $K_{CO}$ ) определяемый соотношением собственных доходов (СД) к бюджетным расходам (БР):

$$K_{co} = \frac{CD}{BP} \quad (1)$$

Второй этап включает расчет коэффициента использования потенциала муниципального образования, который определяется отношением фактического потенциала (ФП) к выявленному (ВП).

$$K_{ип} = \frac{ФП}{ВП} \quad (2)$$

Как показывает исследование, разрыв между прогнозируемыми и реально полученными результатами экономического развития муниципальных образований свидетельствует о потенциальных возможностях формирования собственной доходной базы бюджета. В среднем они составляют, в зависимости от структуры экономики района, от 5% до 10%, что следует учитывать при расчете показателя «выявленный потенциал».

В частности, увеличение доходов муниципальных районов, особенно сельских поселений, возможно за счет поступлений земельного налога в связи с изменением кадастровой оценки земель, уменьшением количества льгот по налогу и арендной платы за землю, решения вопроса о разграничении собственности на землю.

В то же время развитие предпринимательской деятельности имеет определенные резервы в качестве роста налогооблагаемой базы, что необходимо учитывать при расчете показателя «выявленный потенциал».

Анализ структуры собственных доходов показывает, что определенную долю составляют неналоговые доходы.

Однако прогнозируемые доходы от использования муниципального имущества планируются на одном и том же уровне, несмотря на увеличение арендной платы.

В связи с этим имеется определенный резерв роста доходов по данному направлению.

Резервом увеличения поступлений является часть прибыли муниципальных унитарных предприятий с сокращением доли убыточных предприятий.

В совокупности, основываясь на экспертном заключении перечисленных факторов, определяется «выявленный потенциал».

На третьем этапе рассчитывается коэффициент сбалансированности доходов и расходов ( $K_{CB}$ ) по следующей формуле:

$$K_{CB} = (1 - K_{co}) * K_{ип} \quad (3)$$

В соответствии с показателем сбалансированности доходов и расходов бюджетов муниципальных образований должна распределяться финансовая помощь, чем он ниже, тем меньше должна быть поддержка и соответственно – чем он выше, тем больше должна быть поддержка (табл. 1).

Таблица 1 – Показатели обеспеченности собственными доходами

Наименование районов	Собственные доходы, тыс. руб.	Расходы, тыс. руб.	Коэффициент самообеспечения, ед.	Коэффициент использования потенциала, ед.	Коэффициент сбалансированности доходов и расходов, ед.
1	2	3	4	5	6
г. Орел	1320434	1409245	0,93	0,88	0,06
г. Ливны	125892	257778	0,49	0,80	0,41
г. Мценск	128678	226865	0,57	0,85	0,37

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6
Болховский	17698	102292	0,17	0,68	0,56
Верховский	25129	118284	0,21	0,82	0,65
Глазуновский	21784	82877	0,26	0,78	0,57
Дмитровский	20618	78217	0,26	0,83	0,61
Должанский	31153	82544	0,38	0,8	0,5
Залегощенский	40190	117226	0,34	0,81	0,53
Знаменский	9400	52603	0,18	0,93	0,76
Колпнянский	32787	106968	0,31	0,94	0,65
Корсаковский	5811	48378	0,12	0,69	0,60
Краснозоренский	25079	68410	0,37	0,90	0,57
Кромской	49920	115990	0,43	0,53	0,3
Ливенский	69743	195580	0,36	0,93	0,6
Малоархангельский	28032	96516	0,29	0,85	0,6
Мценский	56940	122640	0,46	0,89	0,48
Новодеревеньковск.	21895	95433	0,23	0,93	0,72
Новосильский	15874	71405	0,22	0,57	0,44
Орловский	133692	240293	0,56	0,88	0,39
Покровский	39297	121616	0,32	0,76	0,52
Свердловский	31265	98315	0,32	0,7	0,48
Сосковский	9040	53320	0,17	0,84	0,7
Гроснянский	13490	72911	0,19	0,75	0,61
Урицкий	19172	105092	0,18	0,84	0,69
Хотынецкий	21350	75571	0,28	0,95	0,68
Шаблыкинский	12822	66478	0,19	0,93	0,75
Итого районы	2327185	4282847	0,54	0,84	0,39

Как показывают данные таблицы 1, только в четырех муниципальных образованиях собственные средства обеспечивают более 50% расходных обязательств, в остальных же муниципальных образованиях коэффициент самообеспечения ( $K_{CO}$ ) ниже и имеет значительный разброс.

Исходя из рассчитанного коэффициента сбалансированности, необходимо произвести группировку муниципальных образований по данному показателю и, учитывая его размеры, распределить финансовую помощь (табл. 2).

Анализ данных таблицы 2 показывает, что сравнение фактически распределенной финансовой поддержки и рассчитанной в соответствии с коэффициентом сбалансированности доходов и расходов бюджетов выявляет значительные отклонения, свидетельствующие о недостаточном учете влияния фактора самообеспечения расходных обязательств и потенциальных возможностях районов.

Группировка районов Орловской области по степени обеспеченности собственными доходами складывается таким образом, что значительное количество муниципальных образований находятся в диапазоне обеспеченности от 40% до 60%, но разительно отличаются по уровню финансовой поддержки фактической и рекомендуемой.

Так, городской округ г. Ливны в соответствии с коэффициентом сбалансированности не получает в бюджет финансовой помощи в размере 20967,2 тыс. руб., что подрывает принцип сбалансированности и выравнивания бюджетной обеспеченности.

В то же время в некоторых муниципальных образованиях наблюдается излишняя финансовая поддержка, в частности, в Корсаковском районе, где с учетом финансовой

поддержки бюджетная обеспеченность превышает утвержденный уровень бюджетной обеспеченности в Орловской области почти в 2 раза.

Таблица 2 – Распределение финансовой помощи муниципальным образованиям Орловской области с учетом коэффициента сбалансированности

Группировка районов по коэффициенту обеспеченности	К <sub>СБ</sub>	СД	ФП		Распределение ФП в соответствии с К <sub>СБ</sub>		Отклонения	
			тыс.руб.	уд. вес, %	тыс.руб.	уд. вес, %	тыс.руб.	уд. вес, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.от 0,05-0,1 г. Орел	0,06	1320434	-	-	79226	6,0	-79226	-6,0
2. от 0,1-0,4 Кромской	0,3	49920	30859,0	61,8	14976	30	15883	31,8
Орловский	0,39	133692	11341,2	8,5	52139,9	39	-40798,7	-30,5
г.Мценск	0,37	128678	6795,3	5,3	50184,4	37	-43389,1	-33,7
3.от 0,4-0,6 г.Ливны	0,44	125892	34425,3	27,3	55392,5	44	-20967,2	-16,7
Новосильский	0,44	15874	26296,3	165,6	6984,6	44	19311,7	121,6
Мценский	0,48	56940	12969,8	22,8	27331,2	48	-14361,4	-25,2
Свердловский	0,48	31265	28834,4	92,2	15007,2	48	13827,2	-44,2
Должанский	0,5	32153	10189,1	32,7	15576,5	50	-5387,4	-17,3
Покровский	0,52	39297	43615,9	111,0	20434,4	52	23181,5	59
Залогощенский	0,53	40190	27800,9	69,2	21300,7	53	6500,2	16,2
Болховский	0,56	17698	37404,9	211,3	9910,9	56	27493,1	155,3
Глазуновский	0,57	21784	25195,3	115,6	12416,8	57	12788,5	58,6
Краснозоренский	0,57	25079	14833,2	59,3	14295,3	57	-587,9	-23
2. от 0,6-0,7 Ливенский	0,6	69743	33095,3	47,5	41845,8	60	-8750,5	-12,5
Корсаковский	0,6	5811	21134,2	363,7	3486,6	60	17648	303,7
Малоархнгельский	0,6	28032	32304,9	115,2	16819,2	60	15485,7	55,2
Дмитровский	0,61	20618	23108,2	112,1	12577	61	10531,2	51,1
Троснянский	0,61	13490	26605	197,2	8229	61	18376	136,2
Верховский	0,65	25129	38595,3	153,6	16334	65	8795	88,6
Колпнянский	0,65	32787	26081,3	79,5	21311,6	65	4769,7	14,5
Хотынецкий	0,68	21350	21661,3	101,5	14518	68	7143,3	33,5
Урицкий	0,69	19172	40294,8	210,2	13228,8	69	27065,3	141,2
3. от 0,7 и выше Сосковский	0,7	9040	20869,3	230,9	6328	70	14541,3	160,9
Шаблыкинский	0,75	12822	23805,3	185,6	9616,5	75	14188,8	110,6
Новодеревеньков-ский	0,72	21895	26045,3	118,9	15764,4	72	10280,9	46,9
Знаменский	0,76	9400	19981,3	212,6	7144	76	12837,3	136,6
Итого	0,39	2327185	664142,1	28,5	579737,4	39	84404,7	-10,5

Однако в процессе апробации данной методики было выявлено, что по некоторым муниципальным районам расчетный уровень финансовой помощи не позволяет достичь утвержденной бюджетной обеспеченности, в то время как фактическая финансовая помощь превышает уровень бюджетной обеспеченности.

В такой ситуации предлагается расчетную финансовую поддержку муниципальных районов скорректировать на поправочный коэффициент для достижения средней бюджетной обеспеченности за счет изменения норматива отчислений от налога на доходы физических лиц.

Таким образом, можно сбалансировать бюджеты разных уровней и выравнять бюджетную обеспеченность.

Предлагаемая модель межбюджетных отношений ориентирована на развитие доходной базы и обоснованное распределение финансовой поддержки с учетом степени обеспеченности собственными доходами.

В связи с образованием четвертого уровня бюджетной системы – бюджетов поселений, пропорции распределения бюджетных ресурсов изменились в сторону концентрации их в областном бюджете Орловской области с 60:40 до 75:25, так как собственные доходы бюджетов поселений в основном покрывают расходы лишь на 15%, а все остальное дотируется из областного бюджета, то есть выравнивается. Все это приводит к выводу, что четвертый уровень образован формально без соответствующего финансового обеспечения.

Предлагаемый подход позволит в достаточной мере и обосновано обеспечить реализацию полномочий местного самоуправления.

В целом, оценивая существующие варианты бюджетного планирования в муниципальных образованиях в части доходов, на наш взгляд, можно сделать вывод, что предпочтительным является предлагаемый вариант, основанный на дифференцированном подходе и адаптированный к современным условиям развития экономики. Несомненно, что это позволит в дальнейшем планировать бюджеты от расходов.

Итоговое финансирование расходных потребностей муниципалитетов формируется из двух слагаемых: финансирования переданных полномочий и финансирования собственно местных полномочий. Исполнение переданных государственных полномочий должно финансироваться с помощью целевых субвенций, а расходные потребности на исполнение собственных полномочий – за счет собственных доходов местных бюджетов и средств, передаваемых в местные бюджеты в порядке межбюджетного регулирования. В этом случае расходные потребности местных бюджетов на исполнение переданных им государственных функций должны определяться в зависимости от численности групп населения, потребителей бюджетных услуг и нормативов расходов, установленных федеральным или региональным законодательством [3].

В целях совершенствования методики бюджетного планирования и создания условий для планирования бюджетов от расходов считаем, что в субъектах Федерации необходимо проводить оценку результативности и эффективности расходов бюджетов субъектов Федерации.

По каждому отдельному направлению расходов бюджета предлагаются следующие индикаторы:

- объема, характеризующие объем произведенных бюджетных услуг в натуральном выражении;
- затрат, указывающие общий объем расходов на реализацию отдельного направления расходов бюджета;
- результативности, характеризующие качественные параметры достижения целевого результата отдельного направления расходов бюджета;

- стоимости, показывающие объем бюджетных расходов на производство единицы бюджетных услуг;

- эффективности, отражающие объем финансовых средств, потраченных на достижение полученного целевого результата.

На стадии исполнения бюджета в течение текущего бюджетного года главные распорядители бюджетных средств должны ежеквартально вести текущий мониторинг значений индикаторов.

На наш взгляд, наименее проработанными остаются вопросы депрессивности муниципальных образований, основы для их региональной поддержки. В рамках решения данного вопроса необходимо установить:

- критерии депрессивности муниципального образования;

- цели, задачи и экономические принципы государственной поддержки депрессивных территорий;

- основные направления и способы участия региональных органов власти в процессах социально-экономического развития депрессивных муниципальных образований, включая источники их финансирования;

- строгую обусловленность предоставления и целевую направленность дополнительной поддержки их региональных бюджетов;

- конкретные способы делегирования органам исполнительной власти вышестоящего уровня исполнительных полномочий в бюджетной сфере органов власти депрессивных муниципальных образований.

Хотя муниципальные образования, являясь субъектом конституционного права, не могут быть лишены полномочий по рассмотрению и утверждению собственного бюджета в зависимости от своего финансового состояния, их кабальная зависимость от региональных властей позволяет последним, используя региональное законодательство, оказывать существенное влияние на формирование расходной части местного бюджета.

Поэтому условия и размеры предоставления финансовой поддержки депрессивным муниципальным образованиям, включая дополнительно согласуемые нормативы по налоговым платежам, обязательно должны закрепляться в виде приложения к региональному закону на очередной год.

Для усиления адресности выделяемой помощи из региональных бюджетов субъектам РФ целесообразно принимать собственные нормативно-правовые акты по депрессивным муниципальным образованиям, либо оформлять их в виде приложений к региональным законам о бюджете.

Если бюджетная обеспеченность муниципального района или поселения до выравнивания их бюджетной обеспеченности в два и более раза превышает средний уровень по данному субъекту РФ, то законом о бюджете субъекта РФ может быть предусмотрено перечисление субвенций из бюджета данного муниципального образования в региональный фонд финансовой поддержки поселений.

Следует отметить, что достаточно низкий критерий превышения уровня бюджетной обеспеченности по субъекту РФ лишает муниципальные образования стимулов к наращиванию налогового потенциала и ухудшает инвестиционный климат.

Исходя из рассмотренных принципов можно предположить следующие конкретные пути и механизмы развития межбюджетных отношений в сфере доходов.

Обеспечение доходной самостоятельности бюджетов субъектов Российской Федерации и местных органов власти, т.е. собственные доходные источники должны составлять не менее 70%.

Собственные доходы региональных и местных бюджетов включают в себя совокупность налоговых и неналоговых доходов, которые закреплены на постоянной основе,

самостоятельно формируются, устанавливаются по основным элементам соответствующими органами власти и в полном объеме поступают в соответствующие бюджеты, а также доходных источников, закрепленных на долговременной основе в виде разделенных налоговых ставок или нормативов отчислений от регулирующих налогов вышестоящих органов власти.

Таким образом, собственные доходы структурно должны включать в себя четыре вида доходов по признаку постоянного или долговременного (на срок не менее трех-пяти лет) закрепления за региональными и местными бюджетами (на практике для расчета финансовой помощи и в Бюджетном кодексе РФ к собственным фактически относятся все доходы, как временные, так и долговременные, а в настоящее время к ним отнесены и безвозмездные перечисления):

- собственные налоговые доходы, закрепленные на постоянной основе в соответствии с Налоговым кодексом РФ;
- собственные налоговые доходы;
- доходы от регулирующих налогов по разделенным ставкам на долговременной основе;
- доходы от регулирующих налогов по долговременным нормативам отчислений.

Должны быть приняты следующие меры по совершенствованию межбюджетных отношений:

- закрепить за налогом на недвижимость и налогами на совокупные доходы (по специальным налоговым режимам) статус местных налогов с передачей местным органам власти полных налоговых полномочий (установление по всем элементам налогообложения);

- в ближайшей перспективе: разделить общие ставки всех регулирующих федеральных и региональных налогов на федеральные, региональные и местные ставки (в отношении первых) и региональные и местные ставки (в отношении вторых). Такой подход должен сочетаться с порядком установления на формализованной основе долговременных (на три года) дифференцированных гарантированных (минимальных) и стимулирующих нормативов отчислений от федеральных и региональных регулирующих налогов в региональные и местные бюджеты с целью выравнивания бюджетной обеспеченности территорий;

- установить, что налог на прибыль по структурным подразделениям головных предприятий должен поступать (в части закрепления по соответствующим ставкам) в бюджет той территории, на которой они осуществляют экономическую деятельность;

- в части налоговых доходов: доходы от экспорта природных ресурсов распределять на формализованной основе по субъектам Российской Федерации (из расчета на одного жителя).

В целом при разделении конкретных видов налогов и доходных источников между бюджетами следует руководствоваться следующими критериями:

- стабильности;
- экономической эффективности;
- территориальной мобильности и равномерности размещения налоговой базы;
- социальной справедливости и бюджетной ответственности.

Наконец, остановимся на наиболее существенных рекомендациях в части предоставления финансовой помощи бюджетам других уровней:

- разделение финансовой помощи на текущую и инвестиционную, на выравнивающую и стимулирующую;

- смещение приоритетов в составе текущей помощи на целевые дотации, субвенции и субсидии;

- отход в расчетах бюджетной обеспеченности от фактических абсолютных

показателей прошлого года и использование для оценки относительных различий в расходных потребностях показателей в расчете на душу населения (потребителя бюджетных услуг) и методов сравнения налогового потенциала различных территорий с учетом уровня и структуры развития экономики;

- ужесточение бюджетных ограничений (объем помощи в абсолютных суммах, конкретизация потребителей, запрет на перечисление средств, не установленных в законе о бюджете);

- максимально возможная стабильность (предсказуемость) объема и принципов распределения финансовой помощи;

- установление на федеральном уровне общих принципов и требований к формам и механизмам выравнивания бюджетной обеспеченности местных территорий.

Реализация рассмотренных выше направлений развития муниципальных финансов с учетом авторских уточнений, дополнений и подходов позволит поднять на должный уровень бюджетную самостоятельность местных органов власти, обеспечить сбалансированность бюджетов, эффективность и прозрачность территориальных бюджетных потоков.

### **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Пенюгалова, А.В. Система межбюджетных отношений: проблемы и пути их решения [Текст] / А.В. Пенюгалова // Региональная экономика: теория и практика. – 2011. – №24 (207). – С. 28-32.
2. Толстая, О.В. Факторы формирования и развития налогового потенциала региона [Текст] / О.В. Толстая // Региональная экономика: теория и практика. – 2009. – № 12. – С. 37-46.
3. Тишкина, Л.Е. Укрепление доходной базы местных бюджетов [Текст] / Л.Е. Тишкина // Финансы. – 2006. – №9.

#### **Злобин Борис Константинович**

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации  
Доктор экономических наук, профессор кафедры социологии управления  
119606, Россия, Москва, проспект Вернадского, 84  
Тел.: 8 (499) 132-50-01  
E-mail: mariyabarysheva@gmail.com

#### **Рассолов Александр Альбертович**

Орловский государственный институт экономики и торговли  
Аспирант  
302028, г. Орел, ул. Октябрьская, 12  
Тел.: (4862) 43-44-77.  
E-mail: 1946@orel.ru

B.K. ZLOBIN, A.A. RASSOLOV

## THE DESIGN OF THE REVENUE BASE OF ENSURING THE AUTHORITY OF LOCAL SELF-GOVERNMENT

*In article approaches to forecasting of resources of municipal budgets of subjects of the Russian Federation are considered, reserves of receipt of the income are revealed. The analysis of balance of the income and expenses of budgets of municipalities of the Oryol region is carried out, distribution of the financial help to municipalities of the Oryol region taking into account balance coefficient is carried out. Indicators for an assessment of efficiency of expenses of the budget of municipality are offered. Recommendations regarding providing the financial help to local budgets are made.*

**Keywords:** *balance of the income and expenses, tax income, interbudgetary relations.*

### BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Penjugalova, A.V. Sistema mezhhjudzhetnyh otnoshenij: problemy i puti ih reshenija [Tekst] / A.V. Penjugalova // Regional'naja jekonomika: teorija i praktika. – 2011. – №24 (207). – S. 28-32.
2. Tolstaja, O.V. Faktory formirovaniya i razvitija nalogovogo potentsiala regiona [Tekst] / O.V. Tolstaja // Regional'naja jekonomika: teorija i praktika. – 2009. – № 12. – S. 37-46.
3. Tishkina, L.E. Ukreplenie dohodnoj bazy mestnyh bjudzhetov [Tekst] / L.E. Tishkina // Finansy. – 2006. – №9.

#### **Zlobin Boris Konstantinovich**

Russian academy of national economy and state service under the President of the Russian Federation  
Doctor of economic sciences, professor of the department of sociology of management  
119606, Russia, Moscow, Prospekt Vernadskogo, 84  
Ph.: 8 (499) 132-50-01  
E-mail: mariyabarysheva@gmail.com

#### **Rassolov Alexander Albertovich**

Orel state institute of economics and trade  
Postgraduate student  
302028, Orel, ul. October, 12  
Ph.: (4862) 43-44-77  
E-mail: 1946@orel.ru

А.К. МАРТАЗАНОВ

## ИНСТРУМЕНТЫ НАЛОГОВОЙ ОПТИМИЗАЦИИ ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

*Результаты деятельности сельскохозяйственной организации зависят от различных факторов, в частности наличия и эффективности использования финансовых ресурсов, обеспечивающих жизнедеятельность предприятия, методов и способов оптимизации налогообложения. В связи с этим в современных реалиях возрастает роль и значение оптимизации налоговых платежей на предприятии. В статье рассмотрены теоретические основы оптимизации налоговых платежей и исследованы инструменты налоговой оптимизации для сельскохозяйственных товаропроизводителей.*

**Ключевые слова:** налогообложение, оптимизация, сельскохозяйственные товаропроизводители.

Стремление плательщика уменьшить свои налоговые платежи, обозначается достаточно большим количеством терминов (табл. 1).

Таблица 1 – Определения оптимизации налогообложения

Автор	Определение
Ю.М. Лермонтов	Оптимизация налогообложения – это система различных схем и методик, позволяющая выбрать оптимальное решение для конкретного случая хозяйственной деятельности организации [6]
А.В. Брызгалин	Налоговая оптимизация – это уменьшение размера налоговых обязательств посредством целенаправленных правомерных действий налогоплательщика, включающих в себя полное использование всех предоставленных законодательством льгот, налоговых освобождений и других законных приемов и способов [2]
Е.С. Вылкова	Налоговая оптимизация – это процесс, связанный с достижением определенных пропорций всех аспектов деятельности хозяйствующего субъекта в целом, осуществляемых им сделок и проектов [11]
А.А. Горохов	Оптимизация налогообложения – это максимально возможное снижение налоговых платежей при допустимом уровне налогового риска [5]
С.В. Барулин	Налоговая оптимизация – оптимизация корпоративных налоговых доходов, налоговых расходов и налоговой прибыли путем налогового бюджетирования и других форм и методов корпоративного налогового планирования и регулирования [1]
Н.Ю. Глубокова	Оптимизация налогов – это разновидность экономической деятельности, предполагающей увеличение финансовых результатов при экономии налоговых расходов. При оптимизации налогов происходит контроль соотношения динамики налоговых платежей и динамики выручки организации [12]
И.В. Липатов	Налоговая оптимизация предполагает выбор оптимального варианта деятельности налогоплательщика, направленного на уменьшение налоговых обязанностей [7]
Т.Э. Тюрина	Налоговая оптимизация направлена на снижение сумм налоговых выплат, то есть на облегчение налоговой нагрузки. Ее следует рассматривать как один из элементов налогового планирования [12]

Как признает большинство авторов, освещавших данную проблему, уменьшение налогов (налоговая минимизация) в общем смысле слова – это те или иные

целенаправленные действия налогоплательщика, которые позволяют последнему избежать, или в определенной степени уменьшить его обязательные выплаты в бюджет, производимые им в виде налогов, сборов, пошлин и других платежей.

Приведенные выше определения налоговой оптимизации позволяют выделить общие признаки данного явления, к которым относятся: деятельность, комплексность, осознанность и целевая направленность, правомерность, использование специальных способов, специальных субъектов налогообложения [5].

Итак, из выше сказанного можно заключить, что налоговая оптимизация – это снижение размера налоговых обязательств налогоплательщика посредством его целенаправленных правомерных действий, охватывающих использование всех законных приемов и способов.

При формировании того или иного способа налоговой оптимизации должны быть проанализированы все существенные аспекты как оптимизации, так и деятельности организации в целом. При выборе метода налогового планирования учитываются требования различных отраслей права.

Существует большое количество видов налоговой оптимизации, которые различаются по следующим признакам (Рис. 1).



*Рисунок 1 – Классификация налоговой оптимизации по различным основаниям*

Рассмотрим классификацию налоговой оптимизации по каждому основанию более подробно.

Достаточно просто и удобно классифицировать виды или направления налоговой оптимизации, используя следующие критерии разграничения видов налоговой оптимизации:

- законность действий налогоплательщика. Для простоты можно принять две жесткие альтернативы: налогоплательщик либо нарушает закон, либо нет;
- степень налоговой нагрузки: платит ли он налоги, не предпринимая действий по уменьшению налогообложения, либо каким-то образом минимизирует налог.

Комбинируя данные критерии, получим следующие виды налоговой оптимизации:

- 1) действия налогоплательщика соответствуют закону, налоговые платежи производятся в обычном порядке – это классическая налоговая оптимизация;
- 2) действия налогоплательщика соответствуют закону, налоговые платежи по возможности уменьшаются – минимизация налогов;
- 3) действия налогоплательщика не соответствуют закону, налоговые платежи не производятся – противозаконная налоговая оптимизация.

Таким образом, на практике и в экономической литературе существуют три основных вида налоговой оптимизации: классическая оптимизация, минимизация налогов и противозаконная оптимизация [13].

Классическая налоговая оптимизация – важное направление финансово-экономической деятельности предприятия, призванное обеспечить корректное выполнение предприятием своих налоговых обязательств перед бюджетом, своевременную и полную уплату налогов.

Предприятие должно пользоваться всеми возможными простыми и доступными льготами, в том числе по рассрочке налоговых платежей.

НК РФ предоставляет организациям возможность отсрочек, рассрочек платежей для переноса текущих налоговых платежей на будущее, и возможно заранее принимать решение о применении подобных механизмов.

При минимизации налогов налогоплательщик использует все достоинства и недостатки существующего законодательства, и реализует налоговые схемы, позволяющие применять такие формы экономических действий, налогообложение которых минимально.

В идеальном варианте налоги должны быть сведены к небольшой сумме. Достигнуть нулевого налогообложения, конечно же, невозможно. Однако если к нему изначально стремиться и действовать для этой цели, то степень налогообложения будет существенно меньше.

Способы законного (легального) уменьшения налогов всегда были и будут.

Во-первых, из-за законодательно установленных различных видов налоговых режимов и льгот. Нестандартное применение различных налоговых режимов и льгот бывает очень полезным с точки зрения минимизации налогообложения.

Во-вторых, по причинам системного характера. В современных реалиях трудно просчитать все налоговые последствия при совершении различных сделок и спрогнозировать их наступление, поэтому предпринимаются те действия, которые на данный момент приносят выгоду налогоплательщику.

С точки зрения применяемых методов налоговая оптимизация может быть классифицирована на [13]:

- 1) оптимизация через разработку приказа об учетной и налоговой политике организации
- 2) оптимизация через замену или разделение правоотношений;
- 3) оптимизация через непосредственное воздействие на объект налогообложения путем его изменения или сокращения его количественных характеристик;
- 4) использование предусмотренных законом льгот и освобождений.

Формирование учетной политики предприятия следует рассматривать как один из важнейших элементов налоговой оптимизации. Квалифицированная проработка приказа об учетной политике позволит предприятию выбрать оптимальный вариант учета, эффективный и с точки зрения режима налогообложения. Значимость данного документа особенно возросла в связи с вступлением в действие главы 25 «Налог на прибыль организаций» Налогового кодекса РФ. Впервые в системе законодательства о налогах и сборах установлена обязанность по учету операций в целях налогообложения.

Суть метода замены отношений в том, что операция, предусматривающая обременительное налогообложение, заменяется на операцию, позволяющую достичь ту же или максимально близкую цель, и при этом применить более выгодный порядок налогообложения.

Метод разделения отношений базируется на методе замены. Но заменяется не вся хозяйственная операция, а только ее одна или несколько частей. Метод применяется, когда полная замена не позволяет достичь результата, наиболее близкого к цели первоначальной операции.

Метод прямого воздействия на объект налогообложения преследует цель избавиться от ряда налогооблагаемых операций или облагаемого имущества, и при этом не оказать негативного влияния на хозяйственную деятельность организации.

Льготы по налогам и сборам – это предоставленные отдельным категориям налогоплательщиков преимущества, включая возможность не уплачивать налог или сбор либо уплачивать их в меньшем размере [9].

Причем такие преимущества не могут носить индивидуальный характер. Однако налогоплательщику далеко не всегда выгодно пользоваться льготами, предоставленными законодательством. Зачастую выгоднее отказаться от их применения. Причиной отказа может стать как незначительность получаемой выгоды, так и прямые убытки, вызванные применением льготы.

С точки зрения периода действия мероприятия по налоговой оптимизации могут быть разделены на [13]:

- 1) перспективную или стратегическую налоговую оптимизацию, эффект от которой имеет место в течение длительного периода деятельности субъекта предпринимательской деятельности;
- 2) налоговую оптимизацию отдельных хозяйственных операций, эффект от которой имеет разовый характер.

Перспективная налоговая оптимизация предусматривает выбор наиболее приемлемой с точки зрения налогообложения правовой формы осуществления хозяйственной деятельности, построение схемы финансово-хозяйственной деятельности с учетом наиболее типичных отношений, в которых участвует данный субъект предпринимательской деятельности.

Налоговая оптимизация отдельных хозяйственных операций осуществляется путем выбора оптимального вида гражданско-правового договора, подлежащего заключению, определения условий договора, установления порядка совершения конкретных действий в ходе осуществления хозяйственной операции [13].

Л.В. Попова и И.А. Маслова в зависимости от периода времени, в котором осуществляется легальное уменьшение налогов, классифицируют налоговую оптимизацию на перспективную и текущую [10].

Перспективная (долгосрочная) налоговая оптимизация предполагает применение таких приемов и способов, которые уменьшают налоговое бремя налогоплательщика в процессе всей его деятельности. Перспективная налоговая оптимизация осуществляется в течение нескольких налоговых периодов и достигается, как правило, посредством правильной постановки на предприятии бухгалтерского и налогового учета. В то же время,

текущая налоговая оптимизация предполагает применение некоторой совокупности методов, позволяющих снижать налоговое бремя для налогоплательщика.

В экономической литературе выделяют несколько этапов налоговой оптимизации в организации (Рис. 2).

Первые три этапа налоговой оптимизации происходят только один раз – до регистрации организации, а остальные относятся к текущей деятельности и должны осуществляться постоянно в ходе процесса хозяйственной деятельности на всех ее уровнях.



Рисунок 2 – Этапы налоговой оптимизации [11, 5]

Однако Ю.М. Лермонтов вместо шести этапов выделяет четыре. По его мнению, процесс работы по созданию и внедрению системы оптимизации налогообложения в уже действующей организации должен, как минимум, включать следующие этапы:

1. Проверка бухгалтерского и налогового учета, базы хозяйственных договоров и первичных документов; устранение обнаруженных ошибок; обеспечение необходимого объема и качества первичных документов.

2. Разработка собственно системы оптимизации налогообложения хозяйствующего субъекта между несколькими структурными подразделениями и ликвидацию лишних звеньев бизнес-процессов.

3. Обновление и оптимизация договорной базы, внутренних организационных документов, создание системы автономного внутреннего контроля; разработка новых форм договорных отношений с контрагентами.

4. Разработка необходимых инструментов регулирования равномерности и размеров уплаты налогов для созданной системы оптимизации [6].

Л.В. Попова и И.А. Маслова считают, что методика оптимизации налогообложения на предприятии заключается в осуществлении последовательно следующих мероприятий:

- 1) разработка приказа об учетной политике;
- 2) оптимизация налогообложения при заключении хозяйственных договоров;
- 3) применение специальных методов налоговой оптимизации;
- 4) применение льгот и освобождений [9].

Итак, оптимизация налогообложения – это организационные мероприятия в рамках действующего законодательства, связанные с выбором времени, места и видов деятельности, созданием и сопровождением наиболее эффективных схем и договорных взаимоотношений, с целью увеличения денежных потоков организации за счет минимизации налоговых платежей. Различные авторы выделяют несколько видов оптимизации: классическая налоговая оптимизация, противозаконная оптимизация, минимизация налогов, перспективная и текущая налоговая оптимизация. Оптимизация налоговых платежей на предприятии проходит в несколько этапов, направленных на использование законных способов снижения налоговой нагрузки.

Немало возможностей для снижения налогового бремени предоставляет предпринимателям и само государство. Гибкие ставки налогообложения, налоговые льготы могут существенно увеличить финансовые ресурсы компании после выплаты всех предусмотренных законодательством налогов.

В условиях реформирования налоговой системы, направленной на сокращение налогового бремени, основным фактором организации и функционирования деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей с точки зрения минимизации налоговых обязательств на длительный период выступает оптимизация налоговых платежей организации.

В сельскохозяйственном производстве имеются свои существенные особенности.

Во-первых, нет четко обозначенной территории производства, поскольку продукция возделывается и выращивается и на необъятных полях, и в очень ограниченных теплицах, на просторных пастбищах и в стенах ферм, свинарников, птичников, на просторах рек, озер прудов и в специальных рыбоводческих питомниках.

Во-вторых, в полеводстве, животноводстве, рыбоводстве выход продукции в значительной степени превышает использованное сырье. В зерновом хозяйстве 2-3 ц посеянных семян дают урожай 15-40ц.

В-третьих, в промышленности технологический цикл планирует человек и итог заранее известен. В сельском хозяйстве технологический процесс выработан природой и напрямую зависит от ее капризов (засуха, ливни, заморозки, оттепели). Человек может как-то корректировать отдельные состояния, но резко изменить или полностью обезвредить бессилён.

В-четвертых, сельскохозяйственное производство связано с биологическими процессами, которые не зависимо от участия человека производят продукцию сами, используя энергию солнца и минералы из почвы [8].

Таким образом, при проведении налоговой оптимизации на сельскохозяйственном предприятии необходимо учитывать природные факторы, такие как природно-климатические условия и сезонный характер работ.

Результаты деятельности сельскохозяйственной организации зависят от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов, обеспечивающих жизнедеятельность предприятия, методов и способов оптимизации налогообложения. В связи с этим в современных условиях развития экономики возрастает роль и значение оптимизации налоговых платежей на предприятии.

Специфика налоговой оптимизации в сельском хозяйстве определяется спецификой объекта и субъекта, особенностями систем и методов налогообложения, вариантами учетной и договорной политики и др.

Налоговую оптимизацию на предприятии необходимо осуществлять с учетом различных инструментов (Рис. 3).

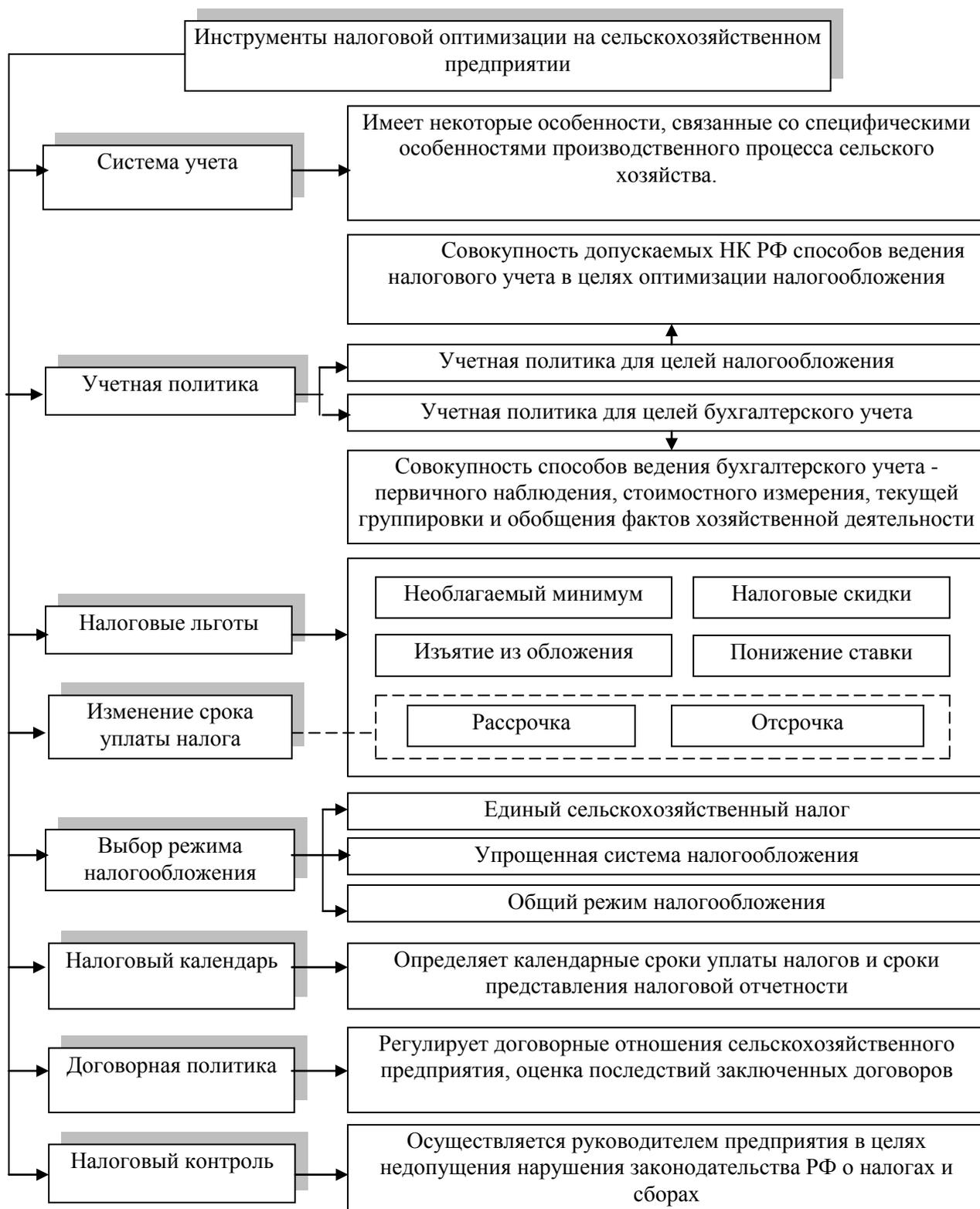


Рисунок 3 – Инструменты оптимизации налоговых платежей в сельском хозяйстве

Рассмотрим инструменты налоговой оптимизации на сельскохозяйственном предприятии более подробно.

Налоговый учет представляет собой систему обобщения информации для определения налоговой базы по налогу на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным НК РФ.

Состояние бухгалтерского и налогового учета, а также взаимодействие между ними должно строго соответствовать нормативно-правовым актам; необходимо верное толкование законодательства о налогах и сборах и реагирование на постоянные изменения в нем.

Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве как инструмент налоговой оптимизации имеет свою специфику, которая связана с особенностями отрасли.

Специфичность сельскохозяйственного производства заключается, прежде всего, в том, что процесс производства здесь имеет дело с землей и с живыми организмами – сельскохозяйственными животными, а также растениями, которые выступают в качестве предметов труда. Так как земля в сельском хозяйстве является главным средством производства, экономические процессы воспроизводства тесно переплетаются с естественными, биологическими. Поэтому период, в течение которого производятся затраты, не совпадает с периодом получения продукции [8].

Кроме того, в сельском хозяйстве производственный процесс носит длительный характер. Часто на конец года имеются значительные остатки незавершенного производства.

В связи с этим производственные затраты учитывают не только по отдельным объектам (культурам, группам культур, видам работ, хозрасчетным подразделениям) в разрезе калькуляционных статей, но и подразделяют на:

- затраты прошлых лет под урожай текущего года;
- затраты отчетного года под урожай этого же года;
- затраты отчетного года под урожай будущих лет [8].

Из-за сезонности сельскохозяйственного производства продукция поступает в течение года неравномерно, а ее фактическая себестоимость исчисляется только по истечении календарного года, когда учтены все затраты на производство и валовой сбор продукции. Поступающая из производства, а также реализованная и израсходованная на производственные цели сельскохозяйственная продукция (семена и корма) учитывается по плановой себестоимости.

В каждой сельскохозяйственной организации учет строится в строгом соответствии с планом счетов, который несколько отличается от плана счетов в промышленном производстве.

В план счетов для сельскохозяйственных организаций внесены отдельные коррективы, отражающие специфику данной отрасли и особенности их деятельности. Наиболее полно специфика сельскохозяйственного производства отражается на уровне субсчетов. Так, по счету 10 «Материалы» выделены субсчета для учета семян, кормов, удобрений, горюче-смазочных материалов и т.д., к счету 20 «Основное производство» открыты субсчета 1 «Растениеводство» и 2 «Животноводство», аналогично открываются к счету 90 «Продажи» [8].

Основным фактором, влияющим на формирование налогового планирования сельскохозяйственного предприятия является правильная разработка учетной политики для целей налогообложения.

Грамотно построенная учетная политика позволит хозяйствующему субъекту получить экономию при уплате отдельных видов налогов.

Вся совокупность решаемых методом учетной политики для целей налогообложения делится на организационно-технические и методические вопросы.

В рамках каждого аспекта можно выделить несколько основных элементов учетной политики, которые позволяют оптимизировать налоги организации (Рис. 4).

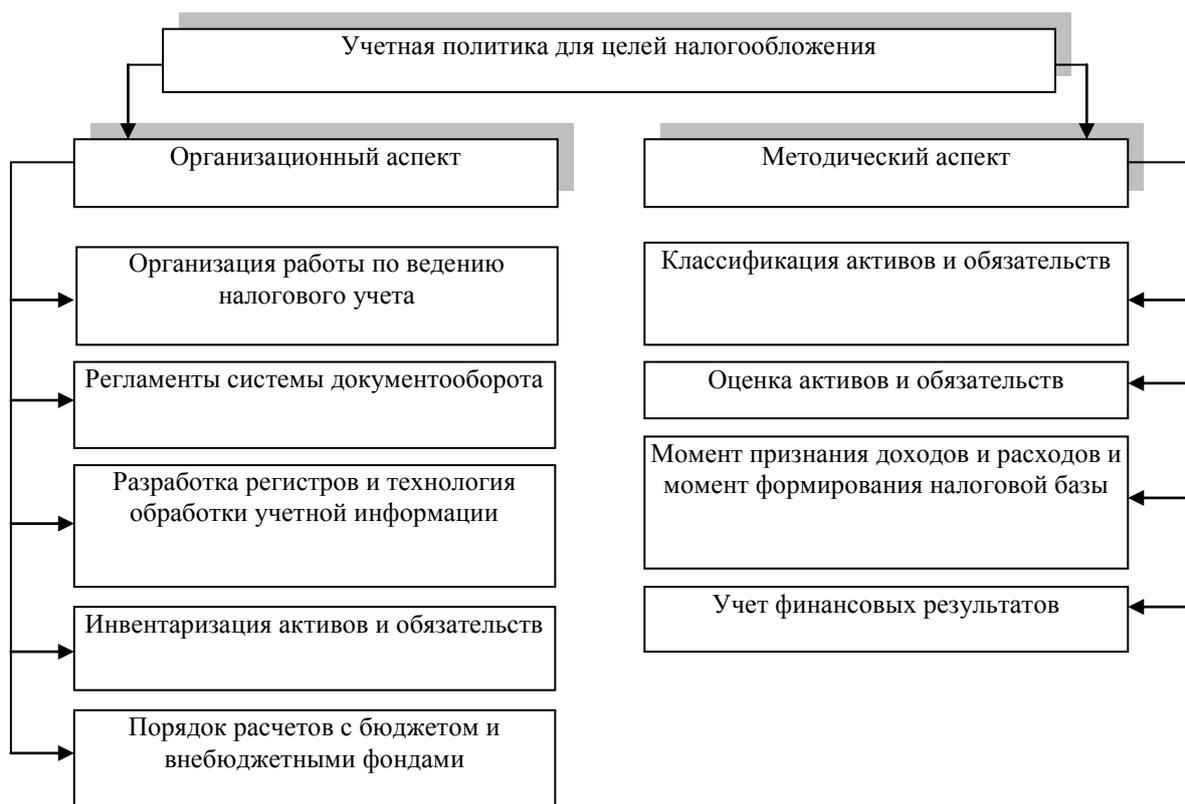


Рисунок 4 – Особенности учетной политики для целей налогообложения

Учетная политика для целей бухгалтерского учета разрабатывается в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/08).

Налоговые льготы предоставляются в виде отмены авансовых платежей, уменьшения или полного сложения налогового обязательства при соблюдении определенных условий, снижения размера налоговой ставки.

Налоговая система сельского хозяйства имеет гибкие льготы.

Одна из важнейших функций налоговых льгот в сельском хозяйстве заключается в стимулировании развития технического прогресса, ускорении практической реализации технологических новаций, которые, как правило, требуют крупных вложений капитала.

ЕСХН освобождает налогоплательщика от уплаты трех налогов: налога на прибыль организаций, налога на имущество организаций и налога на добавленную стоимость.

В целом система льгот позволяет снизить затраты на ведение учета и упростить его, а также минимизировать налоговую нагрузку для средних сельскохозяйственных производителей.

Изменение срока уплаты налога предполагает предоставление отсрочки или рассрочки по уплате налога.

Отсрочка или рассрочка по уплате налога представляет собой изменение срока уплаты налога на срок, не превышающий один год, соответственно с единовременной или поэтапной уплатой налогоплательщиком суммы задолженности.

Отсрочка или рассрочка налогового платежа может быть предоставлена налогоплательщику в случае причинение ущерба стихийным бедствием, задержки финансирования из бюджета или при угрозе банкротства.

На основании действующего законодательства Российской Федерации о налогах и сборах сельскохозяйственные товаропроизводители также вправе уплачивать налоги и сборы с использованием следующих налоговых режимов:

- 1) общего режима налогообложения;
- 2) единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН);
- 3) упрощенной системы налогообложения (УСНО).

Изучение нормативных документов и практического опыта позволило выделить «плюсы» и «минусы» перехода на уплату ЕСХН.

К положительным сторонам перехода на специальный налоговый режим относятся:

- снижение величины налоговой нагрузки за счет отмены налога на добавленную стоимость, налога на прибыль организаций и налога на имущество;
- существенное снижение расходов организации на ведение регистров налогового учета и составление налоговой отчетности;
- заинтересованность организаций в обновлении основных производственных фондов, так как стоимость приобретаемых основных средств более быстрыми темпами списывается на расходы в целях налогообложения;
- возможность применения методов налоговой оптимизации с учетом того, что объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, и у организаций появляется реальная возможность снизить налогооблагаемую базу законными способами.

Наряду с отмеченными положительными моментами следует обратить внимание и на возможные отрицательные последствия перехода на уплату ЕСХН:

- ограничение рынка сбыта готовой продукции, связанное с возмещением НДС у покупателей;
- закрытый перечень расходов, причем расходы, как и доходы, определяются кассовым методом, что приводит к образованию разниц в показателях бухгалтерской и налоговой отчетности;
- убытки, полученные до перехода на ЕСХН, не уменьшают налоговую базу в период применения специального налогового режима;
- опасность снижения конкурентоспособности продукции в результате повышения ее себестоимости и отпускных цен [4].

Налоговой базой по единому сельскохозяйственному налогу установлена разница между доходами и расходами.

Для ЕСХН установлена ставка 6%.

Однако полностью игнорируются как различия в ресурсобеспеченности хозяйств, так и территориальные почвенно-климатические особенности, от которых в решающей степени зависит результативность сельскохозяйственного производства.

Кроме того, порядок расчета налоговой базы не учитывает специфику аграрного производства, где основным ресурсом, как известно, является земля.

Варакса Н.Г. предложила дифференцированную модель специального режима налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей, которая учитывает как особенности растениеводства, так и животноводства. Данный подход позволяет в большей степени учесть специфические особенности производственного процесса, характерные для рассматриваемой отрасли [3, 4].

Рассмотрев «плюсы» и «минусы» специального режима налогообложения, нельзя с достаточной долей уверенности определить наиболее «выгодный» для организации.

Составление налогового бюджета является основой для осуществления контрольных действий со стороны руководителя предприятия и финансового менеджера.

Снижению ошибок способствует применение принципов и процедур технологии внутреннего контроля налоговых расчетов. Кроме того, организация контроля предусматривает в первую очередь недопущение просрочки уплаты налогов.

Однако следует использовать любые возможности отсрочить уплату, если это допускает законодательство о налогах и сборах.

Налоговый календарь необходим для проверки правильности исчисления и соблюдения сроков уплаты всех налоговых платежей, а также представления отчетности.

Налоговый календарь предназначен для прогнозирования и контроля правильности исчисления налогов, а также соблюдения сроков уплаты налогов и соблюдения сроков предоставления отчетности, поскольку в противном случае это может вызвать штрафные санкции. Налоговый календарь представляет собой план годовых платежей, предусматривающий не только календарные сроки уплаты налогов, но и наличие денежных средств, необходимых для осуществления платежей [11].

Договорные отношения сельскохозяйственных организаций определяют такие сферы их деятельности, как приобретение оборудования, техники, строительных материалов и иных материально-технических средств, сбыт сельскохозяйственной продукции, землепользование и аренда земель, инвестиционный процесс, др.

Проводя договорную политику, следует оценивать в комплексе все налоговые последствия заключаемого или изменяемого хозяйственного договора.

К инструментам договорной политики организации можно отнести:

- 1) выбор типа договора для реализации договорных отношений;
- 2) выбор партнера по сделке;
- 3) выбор отдельных условий договора.

Важной составляющей договорной работы организации является выбор контрагента по сделке, так как многое зависит от того, кто является партнером [11].

Договорные отношения на сельскохозяйственном предприятии регулируются в основном Гражданским Кодексом РФ.

В Конституции РФ и в ГК РФ содержатся правовые основания налогового планирования, закрепляющие право каждого иметь имущество в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться им, совершать по своему усмотрению в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие закону и иным правовым актам и не нарушающие права и охраняемые законом интересы других лиц.

По нашему мнению источниками информации для осуществления оптимизации налоговых платежей на сельскохозяйственных предприятиях могут служить:

- данные синтетического и аналитического учета по счетам;
- договора и соглашения;
- данные аналитических регистров налогового учета;
- данные бухгалтерской и налоговой отчетности за предыдущие периоды;
- первичная документация;
- планируемые показатели финансово-хозяйственной деятельности;
- изменения законодательства.

Итак, необходимость налоговой оптимизации изначально заложена в действующем налоговом законодательстве, предусматривающем неодинаковые налоговые режимы для отдельных налогоплательщиков, допускающем различные методы исчисления налоговой базы и устанавливающим налогоплательщикам определенные льготы.

В качестве основных инструментов налогового планирования можно выделить бухгалтерский и налоговый учет, учетную политику предприятия, налоговые льготы, налоговый календарь, налоговый контроль, договорную политику предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Барулин, С.В. Налоговый менеджмент [Текст] / С.В. Барулин, Е.А. Ермакова, В.В. Степаненко. – СПб.: Питер, 2006. – 167 с.
2. Брызгалин, А.В. Налоговая оптимизация: принципы, методы, рекомендации, арбитражная практика [Текст] / А.В. Брызгалин, В.Р. Берник, А.Н. Головкин. – М.: Юралт-Издат, 2007. – 320 с.
3. Варакса, Н.Г. Дифференцированная модель специального режима налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей [Текст] / Н.Г. Варакса // Экономические и гуманитарные науки. – 2010. - №7. – С. 107-112.
4. Варакса, Н.Г. Рекомендации по изменению механизма исчисления единого сельскохозяйственного налога [Текст] / Н.Г. Варакса // Экономические и гуманитарные науки. – 2013. - №6. – С. 72-80.
5. Горохов, А.А. Прогнозирование и планирование в налогообложении: Учеб.пособие [Текст] / А.А. Горохов. – Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2008. – 249 с.
6. Лермонтов, Ю.М. Оптимизация налогообложения. Рекомендации по исчислению и уплате налогов [Текст] / Ю.М. Лермонтов. – М.: Налоговый вестник, 2008. – 352 с.
7. Липатова, И.В. Налоговое планирование: принципы, методы, правовые вопросы [Текст] / И.В. Липатов // Финансы – 2003. – №7. – С. 28-31.
8. Михалкевич, А.П. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве: Учебник [Текст] / А.П. Михалкевич, П.Я.Папковская, С.К. Маталыцкая и др. 3-е изд., перераб. и доп. / под общ. ред. А.П. Михалкевича. – Мн.: БГЭУ, 2004, – 612 с.
9. Налоговый кодекс Российской Федерации (части первая и вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.07.2000) [Текст] – ред. от 07.03.2011.
10. Попова, Л.В. Анализ и оптимизация налогооблагаемой базы: конспект лекций для вузов [Текст] / Л.В. Попова, И.А. Маслова, Б.Г. Маслов. – Орел: ОрелГТУ, 2008. – 82 с.
11. Попова, Л.В. Прогнозирование и планирование в налогообложении: учеб.пособие для вузов [Текст] / Л.В. Попова, Н.Г. Варакса, М.В. Васильева. – Орел: ОрелГТУ, 2007. – 264с.
12. Тюрина, Т.Э. Развитие теории, методического и нормативно-правового обеспечения налогового планирования в современной России [Текст] / Т.Э. Тюрина // Гуманитарные науки – 2009. – № 1 – С. 101-108.
13. Цанова, Е. Понятие и основные принципы налоговой оптимизации [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://inskr.ru/article\\_view.php?art\\_id=33](http://inskr.ru/article_view.php?art_id=33).

**Маргазанов Абдулмажит Кадинович**

ФГБОУ ВПО «Ингушский государственный университет»

Зав. кафедрой «Налоги и налогообложение»

386132, Республика Ингушетия, г. Назрань, м/о Гамурзиево, ул. Магистральная 39

Тел.: 8 (8732) 22-38-54

E-mail: [ing\\_gu@mail.ru](mailto:ing_gu@mail.ru)

A.K. MARTAZANOV

**TAX OPTIMIZATION INSTRUMENTS FOR AGRICULTURAL PRODUCERS**

*Results of activity of the agricultural organizations depend on various factors, in particular the availability and efficient use of financial resources, which provide vital activity of the enterprise, methods and ways of tax optimization. In this regard, in the current situation, the role and importance of optimization of tax payments of the enterprise. The article considers the theoretical bases of optimization of tax payments and investigated tools of tax optimization for agricultural producers.*

**Keywords:** taxation, optimization, agricultural producers.

**BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Barulin, S.V. Nalogovyj menedzhment [Tekst] / S.V. Barulin, E.A. Ermakova, V.V. Stepanenko. – SPb.: Piter, 2006. – 167 s.
2. Bryzgalin, A.V. Nalogovaja optimizacija: principy, metody, rekomendacii, arbitrazhnaja praktika [Tekst] / A.V. Bryzgalin, V.R. Bernik, A.N. Golovkin. – M.: Juralt-Izdat, 2007. – 320 s.
3. Varaksa, N.G. Differencirovannaja model' special'nogo rezhima nalogooblozhenija dlja sel'skohozjajstvennyh tovaroproizvoditelej [Tekst] / N.G. Varaksa // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2010. - №7. – S. 107-112.
4. Varaksa, N.G. Rekomendacii po izmeneniju mehanizma ischislenija edinogo sel'skohozjajstvennogo naloga [Tekst] / N.G. Varaksa // Jekonomicheskie i gumanitarnye nauki. – 2013. - №6. – S. 72-80.
5. Gorohov, A.A. Prognozirovanie i planirovanie v nalogooblozhenii: Ucheb.posobie [Tekst] / A.A. Gorohov. – Tjumen': Izdatel'stvo Tjumenskogo gosudarstvennogo universiteta, 2008. – 249 s.
6. Lermontov, Ju.M. Optimizacija nalogooblozhenija. Rekomendacii po ischisleniju i uplate nalogov [Tekst] / Ju.M. Lermontov. – M.: Nalogovyj vestnik, 2008. – 352 s.
7. Lipatova, I.V. Nalogovoe planirovanie: principy, metody, pravovye voprosy [Tekst] / I.V. Lipatov // Finansy – 2003. – №7. – S. 28-31.
8. Mihalkevich, A.P. Buhgalterskij uchet v sel'skom hozjajstve: Uchebnik [Tekst] / A.P. Mihalkevich, P.Ja.Papkovskaja, S.K. Matalyckaja i dr. 3-e izd., pererab. i dop. / pod obshh. red. A.P. Mihalkevicha. – Mn.: BGJeU, 2004, – 612 s.
9. Nalogovyj kodeks Rossijskoj Federacii (chasti pervaja i vtoraja) ot 05.08.2000 № 117-FZ (prinjat GD FS RF 19.07.2000) [Tekst] – red. ot 07.03.2011.
10. Popova, L.V. Analiz i optimizacija nalogoobligaemoj bazy: konspekt lekcij dlja vuzov [Tekst] / L.V. Popova, I.A. Maslova, B.G. Maslov. – Orel: OrelGTU, 2008. – 82 s.
11. Popova, L.V. Prognozirovanie i planirovanie v nalogooblozhenii: ucheb.posobie dlja vuzov [Tekst] / L.V. Popova, N.G. Varaksa, M.V. Vasil'eva. – Orel: OrelGTU, 2007. – 264s.
12. Tjurina, T.Je. Razvitie teorii, metodicheskogo i normativno-pravovogo obespechenija nalogovogo planirovanija v sovremennoj Rossii [Tekst] / T.Je. Tjurina // Gumanitarnye nauki – 2009. – № 1 – S. 101-108.
13. Canova, E Ponjatie i osnovnye principy nalogovoj optimizacii [Elektronnyj resurs] – Rezhim dostupa: [http://ins.k.ru/article\\_view.php?art\\_id=33](http://ins.k.ru/article_view.php?art_id=33).

**Martazanov Abdulmashit Kadirovich**

Ingush state university

Head of department «Taxes and taxation»

386132, the Republic of Ingushetia, Nazran, Gamurzиеvo, ul. Backbone, 39

Ph.: 8 (8732) 22-38-54

E-mail: [ing\\_gu@mail.ru](mailto:ing_gu@mail.ru)

# **НАУЧНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ** **И УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

УДК 336.64(075.8)

Л.В. ДАВЫДОВА

## **МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ ФИНАНСОВОГО РИСКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*В статье предложена модель, основанная на сопоставлении параметров финансовой устойчивости предприятия и общего уровня риска. Сделан вывод о том, что предприятию целесообразно выбрать модель роста, которая обеспечивала бы возможность развития и одновременно позволяла избежать банкротства. В результате исследования определены конкретные риски, связанные с привлечением заёмного капитала и даны рекомендации по их предотвращению.*

***Ключевые слова:** финансовый риск, финансовая зависимость, финансовая устойчивость, финансовая стратегия.*

Планирование рациональной финансовой структуры капитала, то есть способа финансирования деятельности предприятия в целом, осуществляется в целях достижения финансовой устойчивости организации в долгосрочной и краткосрочной перспективе.

Привлечение заемных источников, сопровождающееся ростом финансового риска, должно способствовать повышению ожидаемой доходности собственного капитала предприятия. Как показывает практика, финансовое руководство организаций самостоятельно определяет приоритет конкретных критериев оптимизации структуры капитала. Данный тезис подтверждается выводами об использовании компаниями прагматических оценок для определения структуры капитала и его средней стоимости вместо теоретических оценок оптимальной цены, что позволяет предприятиям повышать гибкость при реализации инвестиционно-финансовых решений [1].

Отсутствие формализованных моделей и механизмов негативно отражается на качестве принимаемых управленческих решений, касающихся финансовой структуры капитала. В этой связи возрастает потребность в разработке экономико-математических моделей, учитывающих стоимость собственного капитала, влияние риска финансовых затруднений, прогнозную динамику финансового рычага, возможный диапазон процентной ставки, рост доходов и иные аспекты политики финансирования компании, в полной мере согласующие интересы собственников предприятия и связанных с ним лиц при выборе структуры источников средств [2].

Проведенный анализ показал, что структура капитала ОАО «Орловский хлебокомбинат» нуждается в изменении, в частности в привлечении заёмного капитала с целью повышения рентабельности собственного. При этом в связи с использованием заёмного капитала увеличиваются риски.

Таким образом, задача на данной стадии управления капиталом заключается в том, чтобы привести в соответствие различные параметры финансовой устойчивости предприятия и общий уровень риска [3].

Показатели финансовой устойчивости для определения финансового риска следующие:

- излишек (+) или недостаток (-) собственных средств ( $\pm E^C$ );
- излишек (+) или недостаток (-) собственных, среднесрочных или долгосрочных

заёмных источников формирования запасов и затрат ( $\pm E^T$ );

- излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов и затрат ( $\pm E^H$ ).

Балансовая модель устойчивости финансового состояния предприятия имеет вид:

$$F + Z + Ra = IC + KT + Kt + R^P, \quad (1)$$

где  $F$  – основные средства и вложения;

$Z$  – запасы и затраты;

$R^a$  – денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, дебиторы и прочие активы;

$IC$  – источники собственных средств;

$K^T$  – среднесрочные, долгосрочные кредиты и займы;

$K^t$  – краткосрочные кредиты (до одного года);

$R^P$  – кредиторская задолженность и заёмные средства.

Для анализа средств, подвергаемых риску, общее финансовое состояние предприятия следует разбить на пять областей:

- область абсолютной устойчивости, когда минимальная величина запасов и затрат соответствует безрисковой области;

- область нормальной устойчивости, соответствующая области минимального риска, когда имеется нормальная величина запасов и затрат;

- область неустойчивого состояния, соответствующая области повышенного риска, когда имеется избыточная величина запасов и затрат;

- область критического состояния, соответствующая области критического риска, когда присутствует затоваренность готовой продукцией, низкий спрос;

- область кризисного состояния, соответствующая области недопустимого риска, когда предприятие находится на грани банкротства.

Вычисление трёх показателей финансовой устойчивости, представленных выше, позволяет определить для каждой финансовой области степень устойчивости.

Абсолютная устойчивость финансового состояния задаётся условиями:

$$\pm E^C \geq 0, \quad \pm E^T \geq 0, \quad \pm E^H \geq 0.$$

Нормальная устойчивость:

$$\pm E^C \approx 0, \quad \pm E^T \approx 0, \quad \pm E^H \approx 0.$$

Неустойчивое финансовое состояние, позволяющее восстановить равновесие платежеспособности предприятия:

$$\pm E^C < 0, \quad \pm E^T \geq 0, \quad \pm E^H \geq 0.$$

Критическое финансовое состояние:

$$\pm E^C < 0, \quad \pm E^T < 0, \quad \pm E^H \geq 0.$$

Кризисное финансовое состояние:

$$\pm E^C < 0, \quad \pm E^T < 0, \quad \pm E^H < 0.$$

С учётом финансового прогноза развития, определим степень финансовой

устойчивости ОАО «Орловский хлебокомбинат» в 2013-2014 гг., принимая во внимание изменившуюся структуру капитала.

В 2013 году показатели финансовой устойчивости ОАО «Орловский хлебокомбинат» ( $E^C$ ,  $E^T$ ,  $E^H$ ) колеблются около 0, что соответствует нормальной финансовой устойчивости. В 2014 году показатели финансовой устойчивости также приблизительно равны 0, что говорит о нормальной финансовой устойчивости.

В условиях инфляции возрастает риск банкротства, поэтому для установления степени этого риска для предприятия следует использовать финансовые коэффициенты, размеры которых позволяют определить зону риска.

I зона минимального риска, когда финансовые коэффициенты соответствуют следующим значениям:

$$\begin{aligned} K_1 &= \text{Денежные потоки} / \text{Совокупный долг} \geq 0,45-0,35 \\ K_2 &= \text{Чистая прибыль} / \text{Совокупные активы} \geq 0,1 \\ K_3 &= \text{Совокупный долг} / \text{Совокупные активы} \leq 0,35 \\ K_4 &= \text{Оборотный капитал} / \text{Совокупные активы} \geq 0,3 \\ K_5 &= \text{Оборотные активы} / \text{Краткосрочные обязательства} \geq 3,0 \end{aligned}$$

II зона допустимого риска:

$$\begin{aligned} K_1 &= \text{Денежные потоки} / \text{Совокупный долг} \geq 0,35-0,15 \\ K_2 &= \text{Чистая прибыль} / \text{Совокупные активы} \geq 0,1-0,0 \\ K_3 &= \text{Совокупный долг} / \text{Совокупные активы} \geq 0,35-0,45 \\ K_4 &= \text{Оборотный капитал} / \text{Совокупные активы} \leq 0,2 \\ K_5 &= \text{Оборотные активы} / \text{Краткосрочные обязательства} \geq 2-2,5 \end{aligned}$$

III зона допустимого риска:

$$\begin{aligned} K_1 &= \text{Денежные потоки} / \text{Совокупный долг} \geq 0,15-(-0,05) \\ K_2 &= \text{Чистая прибыль} / \text{Совокупные активы} \geq 0,0-(-0,1) \\ K_3 &= \text{Совокупный долг} / \text{Совокупные активы} \geq 0,5 \\ K_4 &= \text{Оборотный капитал} / \text{Совокупные активы} \leq 0,15 \\ K_5 &= \text{Оборотные активы} / \text{Краткосрочные обязательства} \geq 2,0 \end{aligned}$$

Определение зоны финансового риска показывает, что при привлечении заёмного капитала предприятие попадает в зону минимального риска.

Финансовая зависимость предприятия в любом случае влияет на степень риска, которому подвергается собственный капитал. Поэтому возникает вопрос: каким же образом возможно в российских условиях дополнить измерение и оценку риска?

Соотношение среднегодовой валюты баланса и среднегодовой величины собственного капитала в какой-то степени определяет уровень риска или финансовую зависимость предприятия от источников заёмных средств (F):

$$F = \frac{\text{Среднегодовая валюта баланса}}{\text{Среднегодовая величина собственного капитала}} \quad (2)$$

В 2013-2014 гг. показатель составил:  $F_{2013} = 1,21$ ;  $F_{2014} = 1,2$ .

Таким образом, финансовая зависимость предприятия снижается, хотя и незначительно.

Однако один показатель не в состоянии отразить и оценить степень риска, а только их комбинация создаёт возможность такой оценки.

Поэтому коэффициент устойчивости экономического роста, который указывает на то,

какими темпами в среднем увеличивается собственный капитал предприятия за счёт его финансово-хозяйственной деятельности, а не за счёт привлечения дополнительного капитала, показывает, как изменяется устойчивость предприятия:

$$\text{Куэр} = \frac{\text{Чистая прибыль} - \text{Дивиденды}}{\text{Среднегодовая величина собственного капитала}} \times 100\% \quad (3)$$

Значение данного коэффициента для ОАО «Орловский хлебокомбинат» в 2013 году и в 2014 году: 5,87% и 6,42% соответственно.

Путём предельного отношения собственного капитала компании к сумме её активов можно определить коэффициент риска (Н):

$$H = 1 - (\text{Собственный капитал} / \text{Сумма активов})$$

Коэффициент риска для предприятия в 2013 году и в 2014 году составил: 0,175 и 0,168 соответственно, т.е. риски предприятия снижаются.

Риск можно рассматривать как степень разброса показателя, описывающего доходность актива, то есть отношение денежных поступлений от этого актива к исходной его стоимости.

Показатели финансовой устойчивости предприятия для определения степени риска финансовых средств соответствуют показателям обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования.

При выборе возможных направлений развития предприятия необходимо, прежде всего, выявить зависимость между возможностью достижения финансового благополучия и угрозой банкротства предприятия. Чтобы выжить в жёсткой конкурентной борьбе, приходится заботиться об увеличении своей выручки и прибыли, а по возможности – и о расширении своей ниши в общем объёме рыночных операций. Стремясь обеспечить быстрый рост в условиях конкуренции, предприятия вынуждены идти на реализацию более прибыльных, но более рискованных проектов.

Практика показывает, что многие фирмы терпят крах именно вследствие слишком высоких, необоснованных темпов роста. Но нет абсолютной гарантии от банкротства и при темпах развития ниже средних.

Для сохранения финансовой устойчивости важно найти «золотую середину», выбрать такую модель роста, которая обеспечивала бы предприятию возможность развития и одновременно позволяла избегать банкротства.

Ориентированные на «золотую середину» темпы роста предприятия считаются устойчивыми, и для каждого предприятия конкретный размер таких темпов сугубо индивидуален, что значительно затрудняет возможность объективной оценки.

Темпы роста предприятия в первую очередь лимитируются темпами увеличения его собственных средств, которые зависят от многих факторов, но, прежде всего, от рентабельности продаж (фактор X1), оборачиваемости всего капитала (фактор X2), финансовой активности предприятия по привлечению заёмных средств (фактор X3), нормы распределения прибыли на развитие и потребление (фактор X4).

Таким образом, темпы роста собственного капитала, характеризующие потенциальные возможности предприятия по расширению производства, могут быть представлены мультипликативной моделью взаимосвязи перечисленных факторов:

$$Y = X1 \times X2 \times X3 \times X4, \quad (4)$$

где Y – коэффициент роста собственного капитала;

$Y = \text{Прибыль на накопление} / \text{Среднегодовая величина собственного капитала};$

$X1 = \text{Чистая прибыль (руб.)} / \text{Чистая выручка (руб.)};$

$X2 = \text{Чистая прибыль (руб.)} / \text{Средняя величина валюты баланса (руб.)};$

$X3 = \text{Средняя величина валюты баланса (руб.)} / \text{Среднегодовая величина собственного капитала (руб.)};$

$X4 = \text{Прибыль на накопление (руб.)} / \text{Чистая прибыль (руб.)}.$

Представим расчёт темпов увеличения собственных средств предприятия в таблице 1.

Таблица 1 – Темпы увеличения собственных средств ОАО «Орловский хлебокомбинат» за 2013-2014 гг.

Показатели	2013 год	2014 год	Отклонение (+,-)
Чистая прибыль	42547	48667	6120
Чистая выручка	852354	980207	127853
Рентабельность продаж (X1)	0,0499	0,0496	-0,0003
Средняя величина валюты баланса	469375	524310	54935
Оборачиваемость капитала (X2) – ресурсоотдача	1,816	1,870	0,054
Средняя величина собственного капитала	387454	436121	48667
Финансовая активность по привлечению заёмных средств (X3)	1,211	1,202	-0,009
Прибыль на накопление	10356	12547	2191
Норма распределения прибыли (X4)	0,243	0,258	0,015
Темпы роста (Y)	0,0267	0,0288	0,0021

Анализ данных показывает, что правильно выбранная ценовая политика, расширение рынков сбыта привели к росту объёма продаж. Это увеличило прибыль, но при этом снизилась рентабельность продаж на 0,0003 или 0,03%.

Возрастает средняя величина валюты баланса, что свидетельствует об увеличении экономического потенциала предприятия.

Оборачиваемость капитала ускорилась незначительно, на 0,054.

При росте собственного капитала на 48667 тыс. руб., финансовая зависимость снижается на 0,009.

Темпы роста собственного капитала увеличились с 2,67 до 2,88%.

Из четырёх факторов темпов устойчивости экономического роста рентабельность продаж и оборачиваемость капитала отражают эффективность бизнеса общества в целом, а мультипликатор собственных средств (X3) и норма распределения прибыли характеризуют эффективность стратегических финансовых решений – выбор структуры капитала и дивидендную политику.

Если общество предполагает увеличить объём реализации продукции в иных пределах, отличающихся от значений темпа роста, то для установления нового показателя устойчивого роста нужно либо изменить финансовую стратегию предприятия (в сторону увеличения прибыли на накопление), либо значительно активизировать сбытовую деятельность.

Для анализа динамики показателей риска и его прогноза в качестве факторов риска использованы показатели, отражающие риск банкротства:

- индекс кредитоспособности Z;

- коэффициент финансового риска  $V$ , рассчитываемый как отношение заёмных и собственных средств общества:

$$V = \text{Заёмные средства} / \text{Собственные средства};$$

- коэффициент финансовой зависимости  $F$ :

$$F = \text{Среднегодовая валюта баланса} / \text{Среднегодовая величина собственного капитала};$$

- коэффициент риска  $H$ :

$$H = 1 - \text{Собственный капитал} / \text{Сумма активов};$$

-  $R_6$  – уровень риска банкротства:

$$R_6 = \text{вероятность банкротства (\%)} \times \text{доля долга в активах предприятия}.$$

Данные коэффициенты для предприятия представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Показатели, отражающие риск банкротства ОАО «Орловский хлебокомбинат» в 2013-2014 гг.

Показатель	2013 год	2014 год
Индекс кредитоспособности	0,876	0,885
Коэффициент финансового риска	0,209	0,217
Коэффициент финансовой зависимости	1,211	1,202
Коэффициент риска	0,175	0,168
Уровень риска банкротства	0,087	0,084

Направление связи между уровнем риска  $R$  и величинами показателей  $Z$ ,  $V$ ,  $F$  и  $H$ ,  $R_6$ , характеризующие риск, представлено на рисунке 1.

На рисунке 1 видно, что динамика показателей  $V$ ,  $F$  и  $H$ , описывающих степень риска, меняется согласованно: меньше значение показателя – меньше риск, а индекс кредитоспособности  $Z$  меняется в противофазе, то есть в противоположном направлении: чем больше  $Z$ , тем меньше степень риска и вероятность банкротства.

Прогнозирование позволяет рассмотреть возможные альтернативы разработки финансовой стратегии, обеспечивающей достижение предприятием стабильного положения на рынке и прочной финансовой устойчивости.

Основная цель финансового прогнозирования – достижение высокой эффективности хозяйствования, что должно находить своё выражение в росте финансовых ресурсов, рациональном их использовании, укреплении финансовой устойчивости.

В ходе финансового прогнозирования должна быть обеспечена сбалансированность рисков, а при выборе источников привлечения ресурсов и направлений их инвестирования следует помнить об условиях соблюдения платежеспособности и ликвидности предприятия, чтобы не допустить его банкротства из-за непродуманных решений.

Риск, даже самый незначительный, вызывает необходимость поиска вариантов его снижения.

Предпринимателям всегда хочется свести к минимальному риск, которому подвергаются капиталовложения.

Целью управления финансовым риском при достижении целевой структуры капитала является снижение потерь, связанных с данным риском до минимума.

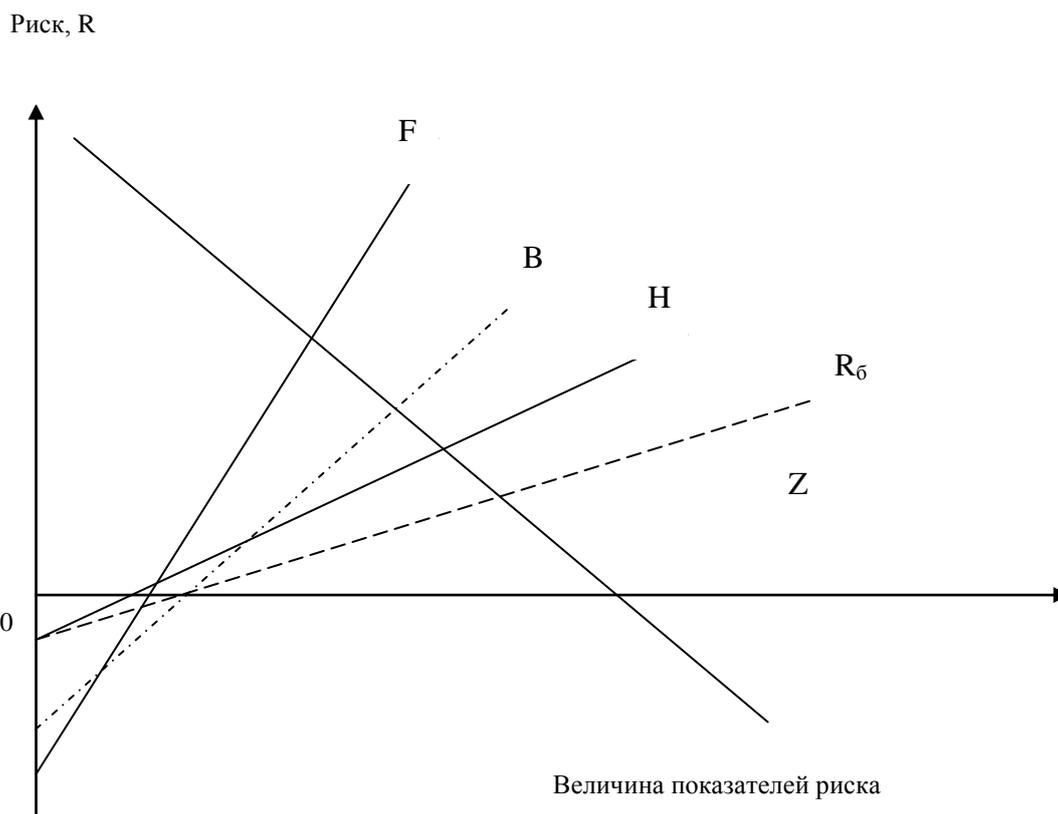


Рисунок 1 – Направление связи между уровнем риска  $R$  и величинами показателей риска

Необходимо определить шаги по предотвращению рисков.

В целом методы защиты от финансовых рисков заключаются в прогнозировании уровня дополнительных затрат, оценке тяжести возможного ущерба, использовании всего финансового механизма для ликвидации угрозы риска или его последствий.

Кроме того, существуют три универсальных способа снижения любого вида финансового риска:

- распределение риска между участниками проекта – самострахование (передача части риска всем соискателям прибыли от данного проекта);
- страхование – заключение договора со страховой организацией;
- резервирование средств на покрытие непредвиденных расходов.

Таким образом, в результате исследования определены конкретные риски, связанные с привлечением заёмного капитала и даны рекомендации по их предотвращению.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Финансовый менеджмент. Теория и практика [Текст] / Под ред. Е.С. Стояновой. – М: Перспектива, 2010. – 656 с.
2. Аренков, И.Н. Влияние финансового кризиса на стратегии российских компаний [Текст] / И.Н. Аренков // Бренд-менеджмент. – 2011. – №4.
3. Барчуков, А.В. Планирование структуры капитала для достижения финансовой устойчивости предприятия в условиях инфляции [Текст] / А.В. Барчуков, К.Ю. Гузенко // Финансовый менеджмент. – 2010. – № 1. – С. 47–60.

**Давыдова Лариса Владимировна**

ФГБОУ ВПО «Государственный университет-УНПК»

Доктор экономических наук, профессор кафедры «Финансы, денежное обращение, кредит и банки»

302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40

Тел.: (4862) 76-18-31

E-mail: 1946@orel.ru

---

L.V. DAVYDOVA

## **METHODS OF REDUCING THE FINANCIAL RISK OF ENTERPRISE ACTIVITY**

*In article the model based on comparison of parameters of financial stability of the enterprise and the general risk level is offered. The conclusion that it is expedient to enterprise to choose growth model which would provide possibility of development is drawn and at the same time allowed to avoid bankruptcy. As a result of research the concrete risks connected with attraction of the loan capital are defined and recommendations about their prevention are made.*

**Keywords:** *financial risk, financial dependence, financial stability, financial strategy.*

### **BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)**

1. Finansovyy menedzhment. Teorija i praktika [Tekst] / Pod red. E.S. Stojanovoj. – M: Perspektiva, 2010. – 656 s.
2. Arenkov, I.N. Vlijanie finansovogo krizisa na strategii rossijskih kompanij [Tekst] / I.N. Arenkov // Brendmenedzhment. – 2011. – № 4.
3. Barchukov, A.V. Planirovanie struktury kapitala dljadostizhenija finansovoj ustojchivosti predpriyatija v uslovijah infljacji [Tekst] / A.V. Barchukov, K.Ju. Guzenko // Finansovyy menedzhment. – 2010. – № 1. – S. 47–60.

**Davydova Larisa Vladimirovna**

State University-ESPC

Doctor of economic sciences, professor of the department «Finance, money circulation, credit and banks»

302020, Orel, Naugorskoe sh., 40

Ph.: (4862) 76-18-31

E-mail: 1946@orel.ru

УДК 339.9:62

И.Б. ИЛЮХИНА, Л.М. МАРЧЕНКОВА, Е.М. САМОРОДОВА

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ В ГЛОБАЛЬНОМ И НАЦИОНАЛЬНОМ МАСШТАБАХ

*В статье анализируется ситуация на мировом рынке сельскохозяйственных машин и оборудования, рассматривается географическая и товарная структура данного сегмента мирового рынка, дается характеристика доминирующим компаниям в области производства сельскохозяйственной техники. Особое внимание уделяется проблемам и перспективам развития отечественного рынка сельскохозяйственной техники в условиях жесткой конкуренции со стороны иностранных производителей.*

**Ключевые слова:** рынок сельскохозяйственной техники, факторы развития, экспорт, импорт, конкурентоспособность.

Сельскохозяйственная техника является одним из самых востребованных видов техники на рынке машин специального назначения. Ввиду своей популярности многие единицы сельскохозяйственных машин подвержены постоянной модернизации и усовершенствованию. Особое влияние на развитие данной отрасли оказывает технический, технологический прогресс и нужды сельхозпроизводства. Постоянно ведутся научно-исследовательские и конструкторские разработки, благодаря которым ежегодно на рынок поступают новые образцы сельскохозяйственного оборудования. К числу главных преимуществ эксплуатации агротехники можно отнести то, что использование машин высокого класса повышает инвестиционную привлекательность отрасли, повышает рентабельность сельскохозяйственного производства, увеличивает производительность агропромышленного комплекса, помогает значительно экономить человеческие и материальные ресурсы.

При анализе мирового рынка сельскохозяйственных машин важным пунктом является обзор и анализ факторов, непосредственно влияющих на развитие данного рынка, такие как:

1. Валютные риски. На сегодняшний день производители сельхозтехники подвержены различным рыночным рискам, включающим в себя обменные курсы валют и рыночные ставки по кредитам. Мировые производители производят и закупают сырье и материалы по всему миру. Таким обзорам, их ценовые базы могут различаться в зависимости от страны и валюты, по которой закупается или продается техника. Для того чтобы минимизировать такие риски, компании используют различные финансовые инструменты, включающие в себя использование форвардных контрактов, процентные свопы, соглашения «кэп», т.е. соглашения о потолке процентной ставки, а также замедленный своп.

2. Риски, связанные с процентными ставками. Для минимизации данных рисков компании проводят так называемые анализ чувствительности, т.е. выявляют в какой мере их деятельность зависит от данного фактора. Помимо этого компании подразделяют свои активы и пассивы на две части. В первую часть включаются финансовые инструменты с фиксированной процентной ставкой, например, дебиторская задолженность. Вторая же часть включает в себя инструменты с плавающей ставкой. Такое разделение позволяет производителям проводить наиболее эффективный анализ влияния данного фактора на развитие отрасли.

3. Урожайность также является фактором, влияющим на тенденции развития отрасли. Из-за климатических изменений меняется уровень конкуренции в отрасли.

4. Уровень спроса на продукцию. Для того чтобы определить насколько сильно колеблется спрос, производители оборудования проводят постоянные исследования рынка и поведения покупателей на рынках продаж на ранней стадии. Таким образом, компании могут удостовериться, что используемые ими стратегии являются современными и могут быть легко адаптированы под постоянно меняющиеся вкусы и запросы потребителей [7].

Помимо вышеназванных, можно отметить и другие факторы, влияющие на развитие данной отрасли: мировые запасы зерна, погодные условия; затраты на скот и производство урожая; доступность земель для сельского хозяйства; политика государств в отношении владельцев земли; изменения в политике государств и государственных аграрных программ; мировые торговые соглашения и другие.

Согласно проведенным исследованиям, мировая торговля сельскохозяйственной техникой и оборудованием в 2012 г. составила около 105 млрд. долл. С 2005 г. по 2012 г. рынок сельскохозяйственного оборудования вырос на 61,5%. Положительная динамика, по мнению отраслевых экспертов, сохранится до 2015 г., когда рынок достигнет отметки 120 млрд. долларов США [6]. Данная динамика рынка сельскохозяйственной техники представлена на рисунке 1.

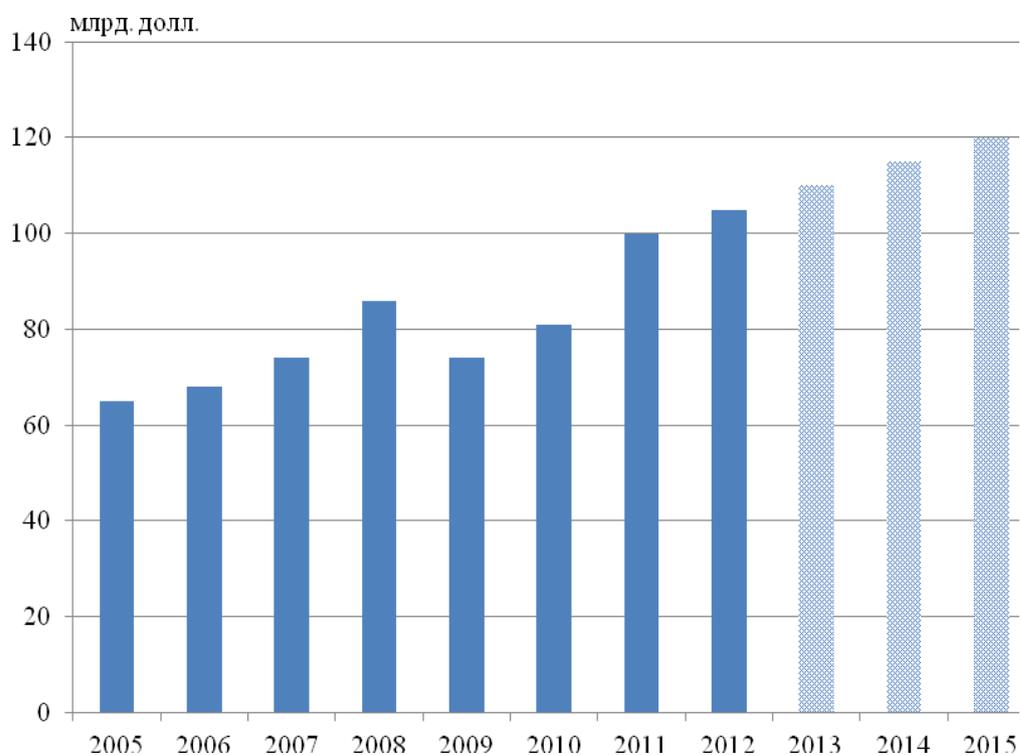


Рисунок 1 – Динамика мирового рынка сельскохозяйственной техники [6]

По мнению специалистов в мировом сельском хозяйстве ожидается рост выше среднего показателя по экономике.

Погодные катаклизмы, торговые ограничения и финансовые кризисы могут в определенной степени повлиять на общую картину, но изменить ее радикально не смогут. В этой связи в отрасли сельхозмашиностроения в предстоящие годы ожидается стабильный, умеренный рост.

До 2006 г. цены на сельскохозяйственную продукцию находились на низком уровне – за одну тонну пшеницы фермеры получали лишь 100 – 120 евро, в 2007-2008 гг. этот показатель удвоился до размера более 220 евро/т; ввиду высоких урожаев 2009 г., цена снова упала ниже 200 евро/т, а во втором квартале 2010 года резко возросла, и с того времени

увеличилась до 280 евро/т. Аналогично динамике цен развивались продажи сельхозмашин. Ввиду того, что многие эксперты предсказывают сохранение высоких цен на сельхозпродукцию, ожидается, что рынок сельхозтехники будет расти.

Спрос на сельхозмашины в различных регионах мира будет развиваться по-разному, но, в целом, на него будут позитивно влиять и хорошие ожидания в аграрном секторе.

США и Канада являются важными поставщиками аграрного сырья и играют большую роль в обеспечении населения планеты продовольствием. Это подтверждается следующими цифрами: экспорт сельскохозяйственной продукции из США с 2009 г. по 2012 г. увеличится на 50% – до 145 000 млн. долларов США. Самыми крупными покупателями этих продовольственных товаров являются Китай, Европа и Юго-Восточная Азия.

В странах ЕС в 2014 г. ожидается размер рынка на уровне 2012-2013 гг. Позитивной может быть динамика рынка в Польше, Чехии и Венгрии. Дотации, которые эти страны получают из бюджета ЕС, по размеру приближаются к уровню «старых» членов ЕС.

В Польше ввиду низкой степени механизации сельского хозяйства ожидается особенно высокий темп роста рынка. Если страна достигнет среднеевропейских ежегодных инвестиций в размере 200 евро/га, то рынок сельхозтехники достигнет размеров Германии и Франции. Этот потенциал стал очевидным для зарубежных производителей сельхозмашин, так, например, индийский производитель Escorts расположил представительство в Польше, чтобы изготавливать тракторы марки Farmtrac, а затем реализовывать их в Польше и других европейских странах.

В 2012-2013 гг. рынок в большинстве стран СНГ оставался стабильным.

Эксперты уверены в увеличении реализации в 2014 г. году примерно на 7%. Данные ожидания основываются на предположении, что в последующие годы в сельском хозяйстве будет достигнут значительный рост производства продовольственных товаров. В частности это касается Российской Федерации, т.к. российское правительство пообещало фермерам нарастить финансовую поддержку при реализации техники. По словам некоторых экспертов, российский рынок сельхозтехники в 2014 г. станет одним из самых быстро растущих в мире.

В Южной Америке есть все признаки увеличения спроса на сельхозтехнику рынка, по некоторым оценкам, примерно на 10%. Причиной этого являются высокие цены на сельскохозяйственную продукцию и рост производства культур, которые пользуются в мире большим спросом. В первую очередь, это касается Бразилии, которая является самым крупным в мире производителем сельскохозяйственной продукции повышенной значимости. В стране самый крупный рынок сельхозмашин в Южной Америке, в 2012 г. оборот от реализации сельхозтехники составил примерно 10400 млн. долларов США.

В Азии Китай и Индия являются доминирующими рынками, но все большее значение приобретают такие маленькие страны, как Таиланд и Индонезия. Несмотря на высокие темпы роста в прошлые годы, реализация сельхозтехники будет и дальше увеличиваться. Рост реализации зависит от общей экономической динамики, ведь до недавнего времени в обеих странах наблюдалось ослабление конъюнктуры, но сейчас преобладают позитивные тенденции развития.

Китайский рынок в 2012 г. достиг объема в 17 млн. долларов США. В последующие годы можно рассчитывать на рост рынка на 5-8% в год. Но это возможно лишь в случае сохранения действующей государственной поддержки сельского хозяйства. Целью правительства является повышение эффективности отечественного сельского хозяйства путем механизации труда.

В Индии в 2012 г., по сравнению с 2011 г., было достигнуто увеличение продаж сельхозтехники более чем на 20%. В будущем ожидался рост реализации на 10%. Для того чтобы обеспечить пропитанием растущее население Китая и Индии, правительство этих стран вынуждено оказывать интенсивную поддержку сельскому хозяйству, что должно приведет к ежегодному росту рынка более чем на 5%.

На сегодняшний день наблюдается высокая концентрация на мировом рынке сельскохозяйственной техники.

Основными представителями на рынке являются четыре крупные компании, на которые и приходится основной объем выпуска продукции (40%).

Наибольшую долю (18%) занимает американский производитель John Deere.

У Case New-Holland – 11% , у AGCO – 7% и у Claas 4% [5].

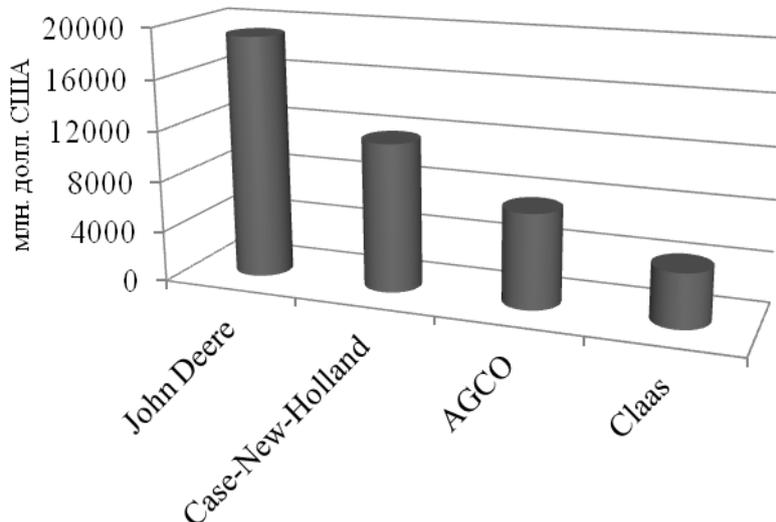


Рисунок 2 – Объемы продаж основных мировых производителей сельскохозяйственной техники в 2012 г., млн. долл. [5]

Вместе с тем, в отрасли много «нишевых» игроков. Например, на производстве кормоуборочных машин специализируются Fella (Германия), Krone (Германия), Welger (Германия). На почвообрабатывающей и кормоуборочной технике – Kverneland (Норвегия), Kuhn (Франция), Pöttinger (Австрия) и другие [1].

Корпорация John Deere (США) входит в список 100 крупнейших промышленных компаний, по версии журнала «Fortune».

Продукция John Deere реализуется в 130 странах мира. Компания постоянно расширяет сферу своего присутствия. Заводы John Deere расположены в Европе, Азии, Северной и Южной Америке. Годовой оборот компании превышает 20 млрд. долларов.

Каждый день Deere & Company инвестирует более 1,5 млн. долларов в научные исследования и разработки. Результатом научной деятельности стал тот факт, что среди компаний, работающих в тех же областях, что и Deere & Company, компания имеет один из самых высоких коэффициентов соотношения средств, вложенных в науку к объемам продаж.

На российском рынке John Deere представляет сельскохозяйственную, дорожно-строительную технику и занимает лидирующие позиции как производитель лесозаготовительного оборудования. Сегодня Deere & Company обладает собственным производственным центром и Евро-Азиатским дистрибуционным центром запасных частей в городе Домодедово Московской области.

В 2013 г. компания «John Deere» фиксировала сильный рост прибыли. В течение года «John Deere» представила большое количество новых продуктов, открыла семь новых заводов в Бразилии, России, Индии и Китае. Финансовый год, который «John Deere» закончила в конце октября, зафиксировал чистую прибыль в размере 3,537 миллиарда долларов (в 2012 г. было 3,065 миллиардов долларов). Кроме того, оборот компании составил 37,795 миллиардов долларов, также выше, чем в прошлом году [7].

Корпорация AGCO была основана в 1990 г. и в настоящее время предлагает широкую продуктовую линейку тракторов, комбайнов, кормозаготовительной техники, самоходных опрыскивателей и разбрасывателей удобрений, почвообрабатывающих машин, навесных орудий и оригинальных запчастей. Техника AGCO продается под основными торговыми брендами Challenger®, Fendt®, Massey Ferguson® и Valtra® через дилерскую сеть, состоящую из 3100 компаний, действующих в более чем 140 странах мира. Штаб-квартира AGCO находится в Дулуте, штат Джорджия, США.

Компания «New Holland Construction» объединяет лучшие традиции проектирования, опыт и технологические решения объединившихся под этим брендом компаний «Fiat-Allis» (Италия-США), «Fiat-Hitachi» (Италия-Япония), «Kobelco» (Япония), «O&K» (Германия), «New Holland» (США). Слияние индивидуальных преимуществ каждой из них в рамках компании «New Holland N.V.» создало новый глобальный бренд и полную линейку высокоэффективной строительной и карьерной техники. Компания обладает исследовательскими центрами, 64 заводами-производителями, а также сетью дилерских центров продаж и сервисной поддержки во всех регионах мира.

«New Holland Construction» входит в состав международного машиностроительного холдинга «CNH», созданного в ноябре 1999 г. путем слияния «New Holland N.V.» и «Case Corporation». В результате в настоящее время «CNH» является мировым лидером и глобальным игроком на рынке строительной и сельскохозяйственной техники.

Ведущий европейский производитель сельскохозяйственной техники – компания «CLAAS». Предприниматель и изобретатель Август Клаас в 1913 г. положил начало семейному предприятию. Вместе со своими братьями Тео, Францем и Бернгардом он создал мощную компанию, которая и на сегодняшний день успешно работает по всему миру.

«Claas» имеет 14 заводов в Европе, Азии и Америке, на которых работает свыше 8 тыс. человек.

В Северной Америке продукция компании поставляется под торговой маркой LEXION Catterpillar. В гамму продукции «Claas» входят зерно- и кормоуборочные комбайны, тракторы, пресс-подборщики, кормовые машины, телескопические погрузчики.

Российская дочерняя компания Claas в 2005 году открыла в Краснодаре завод мощностью 1000 комбайнов в год с числом работающих 100 человек. Завод после запуска собирал комбайны Mega-350/360/370 и тракторы Atles 946 RZ, на 2012 год производил зерноуборочные комбайны модели Tucano, тракторы Xerion 3300 Trac и Axion.

Основные экономические показатели ведущих игроков мирового рынка сельскохозяйственной техники представлены в таблице 1, составленной по данным годовых отчетов компаний.

Таблица 1 – Основные экономические показатели ведущих производителей рынка сельскохозяйственной техники в 2013 г.

Компания-производитель	Выручка от продажи, млн. долл.	Чистая прибыль, млн. долл.	Доля экспорта в выручке, %
John Deere	37795	3538	46
Case-New-Holland	5190	195	69
AGCO	9962	516	78
Claas	2833	157	76

На сегодняшний день основными требованиями производителей сельскохозяйственной продукции к покупаемой технике являются повышение мощности, снижение количества вредных веществ в отработавших газах, снижение уровня шума, внедрение почвосберегающих технологий, энергосбережение и другие.

На увеличение продаж сельскохозяйственной техники оказывают влияние имидж моделей и фирм, внедрение новых технических решений, представляющих интерес для производителей сельскохозяйственной продукции, качество работы дилеров, доступная цена.

Формирования отечественного рынка сельскохозяйственной техники началось с момента перехода национальной экономики на рыночную основу и до сегодняшнего дня прошло несколько этапов.

В период с 1992 г. по 1998 г. рынок сельскохозяйственной техники соответствовал понятию «рынок посредника». Этот этап связан с образованием сети торговых посредников, при этом в структуре рынка доминировали запчасти на технику советского производства, формировался вторичный рынок, а рынок новой техники был минимален.

Период с 1999 г. по 2003 г. отечественный рынок сельскохозяйственной техники можно охарактеризовать как «рынок производителя». Деградирующий парк стимулировал спрос на качественные запчасти и новую технику российского производства. Производители в этих условиях сформировали собственную сбытовую сеть, произошло расширение сегмента новой сельскохозяйственной техники.

Период 2004-2006 гг. связан с трансформацией «рынка производителя» в «рынок покупателя» в связи с ростом спроса со стороны сельских товаропроизводителей и ростом рыночной конкуренции среди производителей. Отечественные производители сельскохозяйственной техники в этот период расширяют дилерские сети и внедряют систему послепродажного сервиса.

С 2007 г. на отечественном рынке стремительно появляются зарубежные производители сельскохозяйственной техники. Спрос покупателей смещается в сторону эффективных технологий.

До сегодняшнего дня низкое качество российской сельскохозяйственной техники, значительные затраты на поддержание ее в работоспособном состоянии, низкий уровень эксплуатационных показателей вынуждают сельских товаропроизводителей покупать значительно более дорогую импортную технику.

Обследования машинно-тракторного парка подтверждают тенденцию к замещению основных видов российской техники дорогостоящей импортной и совместного производства техникой.

Если в 2001 г. импортозамещение по основным группам машин составило менее 17%, то в 2008 г. уже оказалось на уровне 59%. В 2013 г. этот показатель увеличился и составляет 72%. Рост удельного веса импортной техники произошёл по всем основным группам машин.

Анализ данных по применению импортной техники показывает, что ряд зарубежных конструкций имеют более высокие надежность и эксплуатационные показатели, чем отечественная техника. Однако из-за значительно более высокой стоимости техники и основных запчастей, стоимость одного часа работы машин значительно превышает российские аналоги. Сравнение технологий выращивания и уборки зерновых в Самарской области показало, что стоимость единицы продукции при выполнении работ зарубежным комплексом в 4,4 раза выше, чем отечественным. Окупить такую дорогостоящую технику продажей сельхозпродукции при действующих ценах достаточно сложно [4].

Высокая механизация труда является залогом роста объемов и качества производимой сельхозпродукции. В то же время, не полная обеспеченность отрасли необходимым количеством сельскохозяйственной техники является серьезным барьером для развития сельского хозяйства.

Обеспеченность сельхозпроизводителей надежными сельскохозяйственными машинами даст возможность применять в АПК России современные агротехнологии и снижать влияние погодных условий, получать устойчивые высокие урожаи, что, в итоге, положительно отразится на продовольственной безопасности страны.

В то же время, в растениеводстве более 70% сельхозпроизводителей производят продукцию по экстенсивным технологиям, в которых недостаточно используются достижения передового отечественного и зарубежного опыта, применяются машины старых поколений. В животноводстве в большинстве регионов страны производство молока и говядины осуществляется также по экстенсивным технологиям.

Одним из основных факторов, определяющих развитость сельскохозяйственного производства страны, является его техническая оснащенность и технологическая зрелость. Однако техническая оснащенность сельского хозяйства России находится на низком уровне, об этом свидетельствует низкая степень готовности техники к проведению сельскохозяйственных работ и ее дефицит. Следствием вышесказанного, является высокая потребность российских сельхозпроизводителей в новой технике.

С 2005 г. и вплоть до 2008 г. рынок сельхозтехники в России рос среднегодовым темпом 45% и достиг в докризисный год своего максимума – 150 млрд. рублей (около 6% мирового рынка), а доля импорта превысила 64%. На 150% в год росло сборочное производство импортной сельхозтехники и лишь на 22% увеличивался выпуск отечественной [5].

В 2011 г. по данным Ассоциации «Росагромаш» рынок сельскохозяйственной техники в России составил 108,7 млрд. руб.

В 2012 г. наблюдался рост рынка на 14,8% по сравнению с 2011 г. и объем составил 124,8 млрд. рублей. Такой рост обусловлен исключительно увеличением импорта (+ 23,0%), который в денежном выражении достиг 93,2 млрд. рублей. При этом отгрузки российских предприятий сократились на 6,1% и составили 33,8 млрд. рублей [2].

Объем рынка сельхозтехники в России в 2012 г. составил 112,4 млрд. рублей.

Динамика российского рынка сельскохозяйственной техники представлена на рисунке 3.



**Рисунок 3 – Динамика российского рынка сельскохозяйственной техники за 2010-2012 гг., млрд. руб.**

Российский рынок сельскохозяйственной техники вдвое меньше аналогичного рынка Германии, и в 6-7 раз меньше рынка в США. При этом около 70% нашего рынка занимает продукция зарубежного производства.

По данным Департамента транспортного и специального машиностроения Минпромторга РФ в 2012 г. поставки тракторов на российский рынок увеличились почти на

27%, а рынки машин для растениеводства и животноводческого оборудования практически не изменились. По тракторам отечественным производителям принадлежит 48% рынка, по машинам для растениеводства – порядка 41%. Самая же катастрофическая ситуация, складывается сегодня с оборудованием для животноводства. Только 7-8% этой продукции на территории России - отечественного производства [3].

Наиболее развитый и успешный сектор российского сельскохозяйственного машиностроения – комбайностроение. По количеству производимых в мире зерноуборочных комбайнов Россия уступает лишь Германии и США. По остальным видам сельхозтехники ситуация складывается менее благоприятная.

Среди крупных российских представителей сельскохозяйственного машиностроения («Ростсельмаш», «Концерн «Тракторные заводы», «Петербургский тракторный завод»), на территории России организована крупноузловая сборка основных видов сельхозтехники ведущих мировых брендов: John Deere, Case New-Holland, AGCO, Claas и других зарубежных компаний, а также белорусские представители: МТЗ (Минский тракторный завод) и «Гомсельмаш».

По данным российской статистики за 2012 г. наибольшим спросом в России пользуются тракторы, сеялки, культиваторы, комбайны, плуги.

Наибольший удельный вес в структуре спроса на сельскохозяйственную технику занимает спрос на тракторы.

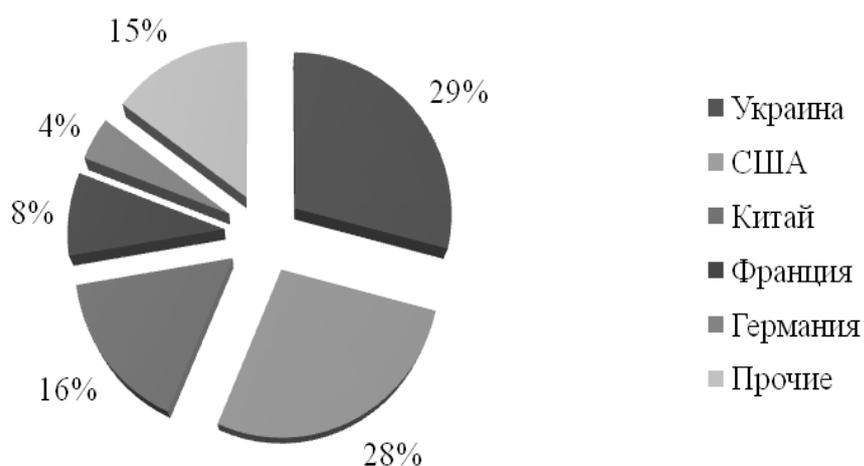
По информации Росстата, в 2012 г. сельскохозяйственными организациями России было приобретено 9256 тракторов.

Коэффициент обновления парка тракторов составил 3,4%.

По данным Российской ассоциации производителей сельхозтехники, по итогам 2012 г. 82,7% рынка сельскохозяйственных тракторов в России занимал импорт.

Следует отметить, что в 2012 г. в общем количестве импортированных в Россию тракторов было 20,6% бывших в эксплуатации.

В структуре импорта сельскохозяйственных тракторов (без учета импорта из Республики Беларусь) наибольшую долю занимает Украина, на которую приходится 29,2% рынка. Далее следует импорт из США с долей рынка 27,6%. Импорт из Китая составляет 16,0% рынка (Рис. 4).



*Рисунок 4 – Структура российского импорта тракторов за 2012 г. [8]*

Основными экспортерами сельскохозяйственных колесных тракторов на российский рынок являются такие компании, как:

- Харьковский тракторный завод;
- John Deere;
- CNH;
- AGCO;
- Buhler Versatile;
- Claas;
- JCB;
- Foton;
- Kioti;
- ТУМ;
- Valtra;
- SDF;
- Daedong.

Основными экспортерами гусеничных тракторов являются:

- Харьковский тракторный завод;
- AGCO;
- John Deere.

По данным Российской ассоциации производителей сельхозтехники, по итогам 2012 г. 86,7% рынка зерноуборочных комбайнов в России занимает внутреннее производство.

В России основными производителями и поставщиками зерноуборочных комбайнов являются:

- КЗ «Ростсельмаш» (кроме головного предприятия в Ростове-на-Дону, осуществляет сборку комбайнов в ЗАО «Благовещенскагротехснаб»);
- «Гомсельмаш», осуществляющий в России сборку комбайнов на мощностях СП «Брянксельмаш»,
- ЗАО «Кранспецбурмаш» (Амурская обл.),
- ОАО «Агропромпарк» (Ульяновская обл.),
- ОАО «Буря-Кран» (Амурская обл.);
- Claas (осуществляет промышленную сборку комбайнов на ООО «Клаас» в Краснодарском крае);
- ПО «Красноярский завод комбайнов» (ПО «КЗК»);
- Case New Holland (CNH) (осуществляет промышленную сборку комбайнов в Республике Татарстан в ООО «CNH-КамАЗ-Индустрия»);
- John Deere (имеет заводы по промышленной сборке сельскохозяйственной техники в Московской и Оренбургской областях, кроме того, осуществляет промышленную сборку комбайнов в ООО «Амурский металлист»);
- AGCO (осуществляет промышленную сборку комбайнов на мощностях ОАО «НЕФАЗ» (Республика Татарстан).

Специалисты утверждают, что уровень российских зерноуборочных машин в целом соответствует мировому. А цены – на 10-40% ниже, чем у западных конкурентов. В то же время в тракторах российская промышленность отстала лет на пятьдесят.

Россия обладает уникальным аграрным потенциалом, являясь одним из крупнейших зерносеющих и зерноперерабатывающих регионов мира, она располагает 9% мировой пашни, 55% черноземных почв, 20% запасов мировой пресной воды. А потому будущее сельского хозяйства России состоит в использовании высокопроизводительных и высокорентабельных технологий, которые в свою очередь, являются основой для достижения конкурентоспособности российского продовольствия.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Германович, И. Союз плуга и субсидий [Текст] / И. Германович // Сельская газета. - 25 июня 2013 г. - № 112.
2. Гришуткина, С. Российский рынок сельхозтехники вырос [Электронный ресурс (Агропромышленный портал «АгроXXI»)]. – Режим доступа <http://www.agroxxi.ru/>. Дата обращения: 24.02.2014.
3. Емкость отечественного рынка сельхозтехники равна 140 млрд. рублей [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://soyaneews.info/news/detail/>. Дата обращения: 26.02.2014.
4. Низкое качество сельхозтехники на российском рынке – от безответственности производителя [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.knauf.spb.ru/>. Дата обращения: 24.02.2014.
5. Обзор отрасли сельскохозяйственного машиностроения России 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://soyaneews.info/news/detail/>. Дата обращения: 26.02.2014.
6. Обзор состояния сельхозмашиностроения за рубежом (Ассоциация дилеров сельскохозяйственной техники «АСХОД») [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.acsod.ru/>. Дата обращения: 26.02.2014.
7. Производители сельхозтехники – об итогах 2013 г. (Информагентство «Зерно Он-Лайн») [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.zol.ru/z-news/>. Дата обращения: 24.02.2014.
8. Российский рынок сельскохозяйственной техники: итоги 2012 года. (Ежедневное аграрное обозрение) [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.agroobzor.ru/>. Дата обращения: 21.02.2014.
9. Стратегия развития сельскохозяйственного машиностроения России на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.consultant.ru/document/>. Дата обращения: 21.02.2014.

### **Илюхина Ирина Борисовна**

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел  
Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и мировой экономики  
302028, Орловская область, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12  
Тел.: 8-920-084-85-08  
E-mail: irboil@mail.ru

### **Марченкова Лилия Михайловна**

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел  
Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и мировой экономики  
302028, Орловская область, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12  
Тел.: 8-920-084-85-08  
E-mail: irboil@mail.ru

### **Самородова Елена Михайловна**

Орловский государственный институт экономики и торговли, г. Орел  
Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и мировой экономики  
302028, Орловская область, г. Орел, ул. Октябрьская, д. 12  
Тел.: 8-920-084-85-08  
E-mail: irboil@mail.ru

I.B. ILYUKHINA, L.M. MARCHENKOVA, E.M. SAMORODOVA

## PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF THE MARKET OF AGRICULTURAL MACHINERY IN THE GLOBAL AND NATIONAL LEVELS

*In article the situation in the world market of agricultural cars and the equipment is analyzed, the geographical and commodity structure of this segment of the world market is considered, the characteristic is given to the dominating companies in the field of production of agricultural machinery. The special attention is paid to problems and prospects of development of the domestic market of agricultural machinery in the conditions of the rigid competition from foreign producers.*

**Keywords:** market of agricultural machinery, development factors, export, import, competitiveness.

### BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Germanovich, I. Sojuz pluga i subsidij [Tekst] / I. Germanovich // Sel'skaja gazeta. - 25 ijunja 2013 g. - № 112.
2. Grishutkina, S. Rossijskij rynek sel'hoztehniky vyros [Jelektronnyj resurs (Agropromyshlennyj portal «AgroXXI»)]. – Rezhim dostupa <http://www.agroxxi.ru/>. Data obrashhenija: 24.02.2014.
3. Emkost' otechestvennogo rynka sel'hoztehniky ravna 140 mlrd. rublej [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa <http://soyanews.info/news/detail/>. Data obrashhenija: 26.02.2014.
4. Nizkoe kachestvo sel'hoztehniky na rossijskom rynke – ot bezotvetstvennosti proizvoditelja [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa <http://www.knauf.spb.ru/>. Data obrashhenija: 24.02.2014.
5. Obzor otrasli sel'skohozjajstvennogo mashinostroenija Rossii 2012 [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa <http://soyanews.info/news/detail/>. Data obrashhenija: 26.02.2014.
6. Obzor sostojanija sel'hozmashinostroenija za rubezhom (Associacija dilerov sel'skohozjajstvennoj tehniky «ASHOD») [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.acxod.ru/>. Data obrashhenija: 26.02.2014.
7. Proizvoditeli sel'hoztehniky – ob itogah 2013 g. (Informagentstvo «Zerno On-Lajn») [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa <http://www.zol.ru/z-news/>. Data obrashhenija: 24.02.2014.
8. Rossijskij rynek sel'skohozjajstvennoj tehniky: itogi 2012 goda. (Ezhednevnoe agrarnoe obozrenie) [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa <http://www.agroobzor.ru/>. Data obrashhenija: 21.02.2014.
9. Strategija razvitija sel'skohozjajstvennogo mashinostroenija Rossii na period do 2020 goda [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa <http://www.consultant.ru/document/>. Data obrashhenija: 21.02.2014.

#### **Ilyukhina Irina Borisovna**

Orel state institute of economics and trade

Candidate of economic sciences, associate professor of the chair of economic theory and world economy

302028, Orel region, Oryol, ul. October, 12

Ph.: 8-920-084-85-08

E-mail: irboil@mail.ru

#### **Marchenkova Liliya Mikhailovna**

Orel state institute of economics and trade

Candidate of economic sciences, associate professor of the chair of economic theory and world economy

302028, Orel region, Oryol, ul. October, 12

Ph.: 8-920-084-85-08

E-mail: irboil@mail.ru

#### **Samorodova Elena Mikhailovna**

Orel state institute of economics and trade

Candidate of economic sciences, associate professor of the chair of economic theory and world economy

302028, Orel region, Oryol, ul. October, 12

Ph.: 8-920-084-85-08

E-mail: irboil@mail.ru

Д.Н. БИРЮЧКОВ

## ЭКОНОМИКА УПРАВЛЕНИЯ: УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСАМИ МНОГОУРОВНЕВЫХ КОМПАНИЙ

*В настоящее время в России и за рубежом продолжается интенсивное развитие многоуровневых компаний, таких как холдинги, поэтому проблемы управления их ресурсами приобретают чрезвычайную актуальность в современной экономике. В настоящей работе дано понятие холдинговой компании, управление ресурсами холдингов. Определено, что важнейшими ресурсами холдинга являются человеческие ресурсы, для эффективного управления ими необходима правильно организованная кадровая служба. Сделан вывод о том, что правильно организованная кадровая служба позволяет использовать весь человеческий потенциал на предприятиях холдинга, и это непременно влияет на финансовые результаты.*

**Ключевые слова:** многоуровневая компания, холдинг, управление ресурсами, управление персоналом, кадровая служба.

В настоящее время в России и за рубежом продолжается интенсивное развитие многоуровневых компаний, таких как холдинги, поэтому проблемы стратегического развития и управления их ресурсами приобретают чрезвычайную актуальность в современной экономике нашей страны.

М. Месарович, Д. Марко, И. Такахара в книге «Теория иерархических многоуровневых систем» говорят, что невозможно описать полностью сложную систему [1].

Понятие многоуровневой иерархической структуры нельзя определить одной сжатой краткой формулировкой. Исчерпывающее определение потребовало бы перечисления всех возможных альтернатив. Поэтому мы отметим лишь несколько существенных характеристик, присущих всем иерархическим системам. К ним относятся:

- последовательное вертикальное расположение подсистем, которые составляют систему (вертикальная декомпозиция);
- приоритет действий или права вмешательства подсистем верхнего уровня;
- зависимость действий подсистем верхнего уровня от фактического выполнения нижними уровнями своих функций [2].

В экономике к иерархическим структурам относят многоуровневые компании.

Основными формами многоуровневых компаний являются: концерн (концерн подчинения, концерн координации), холдинговая компания, финансово-промышленная группа (ФПГ) [3].

Наибольшее распространение в России и за рубежом получили холдинговые компании.

*Холдинговая компания.* Акционеры отдельных предприятий, входящих в концерн, могут свои акции или большую часть этих акций переводить материнской компании-держателю (холдинговая компания), которая эти акции «держит» и выпускает свои акции. Таким образом, она через капитал господствует над всеми членами концерна, лично не участвуя при этом ни в производстве, ни в торговых операциях.

ХОЛДИНГ, как модель, - это совокупность компаний, бизнесов, связанных юридически и объединенных единой структурой управления, максимально защищенных от внешней среды (поглощений, нестабильности финансового положения на рынке), эффективность которого зависит от настроенного и «отточенного» механизма управления как отдельными компаниями, так и холдингом в целом.

ХОЛДИНГ, как функция – это инструмент контроля над активами, инструмент «жесткого» текущего и стратегического управления и эффективного распределения финансовых потоков для достижения планируемых показателей [3, 4].

В настоящее время наибольший интерес представляет управление ресурсами многоуровневых компаний (холдингов).

Ресурсы – это система, которая превращает цель в результаты.

Результат достигается через синтез целенаправленного воздействия кадровых ресурсов (труда) на овеществленные ресурсы (материальные, финансовые и другие) в ходе бизнес - процессов.

Система служит для взаимосвязи основных бизнес - процессов в обеспечении потребностей в ресурсах, их сбалансированном распределении для использования, развития, накопления ресурсов для расширенного воспроизводства капитала [4].

Одними из наиболее важных ресурсов являются человеческие ресурсы, с ними неразрывно связана система управления персоналом компании.

Немалую роль в эффективном управлении человеческими ресурсами компании играет кадровая служба.

Руководители большинства отечественных организаций концентрируют внимание на управлении производством, финансами, маркетингом, в то время как совершенствование такой важнейшей составляющей управления предприятием, как человеческие ресурсы, продолжает оставаться наиболее слабым звеном в общей системе управления.

*Важность управления человеческими ресурсами.*

Во-первых, управление человеческими ресурсами непосредственно влияет на капитализацию (стоимость) компании. Растет доля нематериальных активов (бренд, интеллектуальный потенциал персонала, кадровая политика) в общей сумме активов организации.

Во-вторых, управление человеческими ресурсами как важнейшая «внутренняя компетенция» организации является одним из факторов, обеспечивающих лидерство в конкурентной борьбе, поскольку выдвигается в число важнейших конкурентных преимуществ организации, становится гарантией ее успеха и выживаемости в условиях усиления конкуренции.

В-третьих, по оценкам ряда специалистов, именно управление человеческими ресурсами позволяет компаниям переходить из числа хороших, успешно работающих, в число лидирующих в определенном сегменте рынка.

Управление людьми – одна из наиболее важных областей управления организацией. Люди являются важнейшим ресурсом любой организации. Они создают новые продукты, аккумулируют и используют финансовые ресурсы, контролируют качество.

Люди способны к постоянному совершенствованию и развитию. Их возможности и инициатива безграничны, в то время как другие ресурсы ограничены.

Управление человеческими ресурсами может рассматриваться с разных точек зрения:

1) как система разработки и реализации взаимосвязанных, тщательно продуманных решений по поводу регулирования отношений труда и занятости на уровне организации;

2) как направление управленческой деятельности, в которой человеческий компонент (или персонал) организации рассматривается как:

- один из важнейших ресурсов ее успешного функционирования и развития;
- фактор ее эффективности и роста;
- средство достижения стратегических целей.

Ряд авторов употребляет понятия «управление человеческими ресурсами» и «управление персоналом» как синонимы; другая группа авторов считает, что термин «управление человеческими ресурсами» акцентирует внимание на стратегических аспектах

принятия кадровых решений, а понятие «управление персоналом» в большей мере характеризует повседневную оперативную работу с кадрами [5].

Для эффективного управления человеческими ресурсами в многоуровневой компании необходимо создать такую структуру кадровой службы, которая бы в полной мере удовлетворяла потребностям компании в квалифицированных кадрах.

В тоже время кадровая служба должна оперативно реагировать на изменения внешней и внутренней среды при наборе и перераспределении персонала компании.

Ниже будут рассмотрены возможные построения кадровой службы в многоуровневой компании, имеющей дивизионную структуру.

1. Централизованная кадровая служба (Рис. 1).

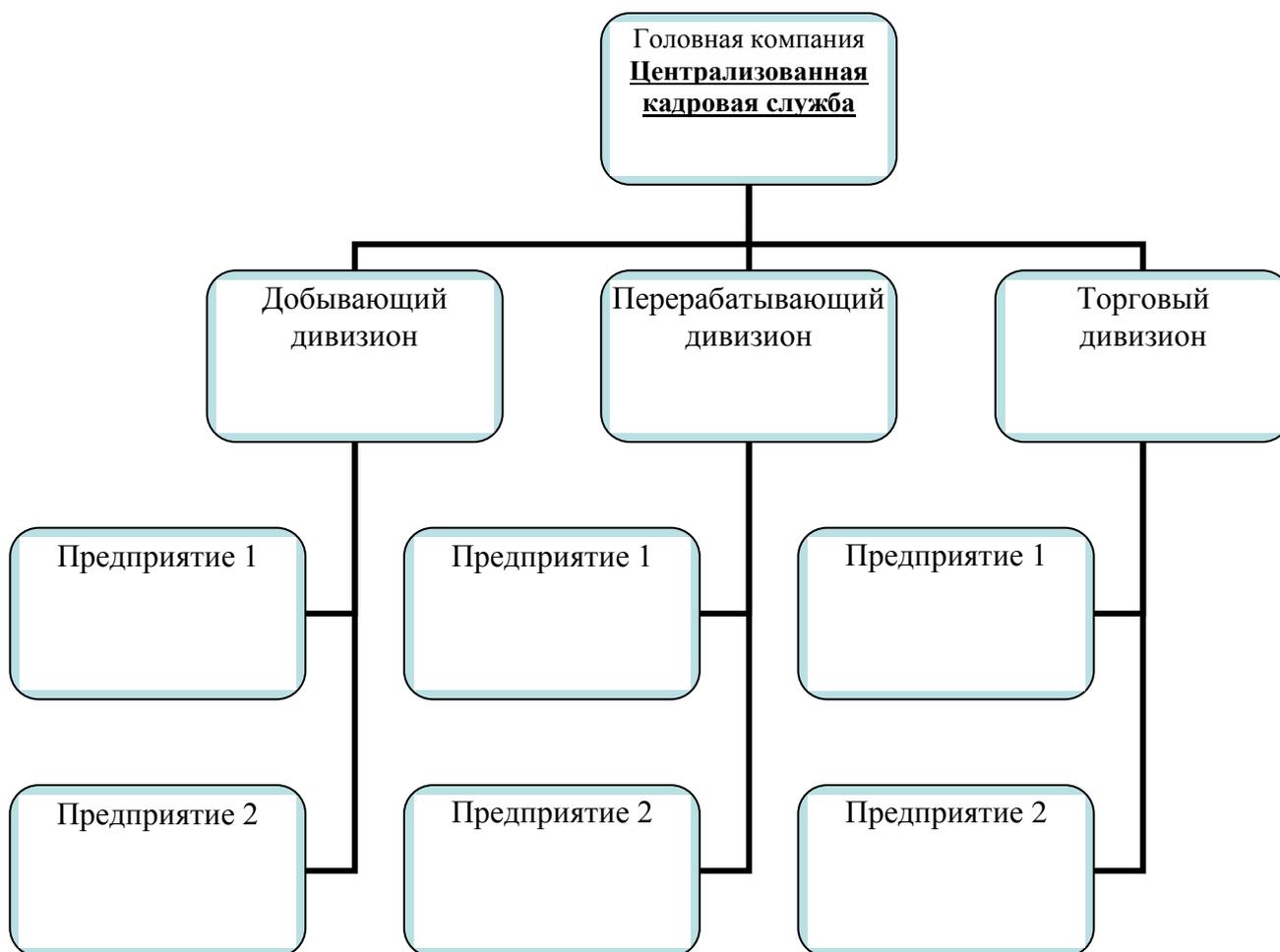


Рисунок 1 – Централизованная кадровая служба многоуровневой компании

Основные достоинства:

- относительно небольшой штат сотрудников;
- высокий уровень информированности о стратегии, целях и задачах многоуровневой компании в целом;
- проведение единой кадровой политики;
- возможность оперативно провести ротацию кадров в разрезе многоуровневой компании в целом.

Основные недостатки:

- большое количество времени тратится на принятие управленческих решений в области кадровой политики компании;
- отсутствие возможности оперативного принятия решений на местах.

2. Децентрализованная кадровая служба (Рис. 2):

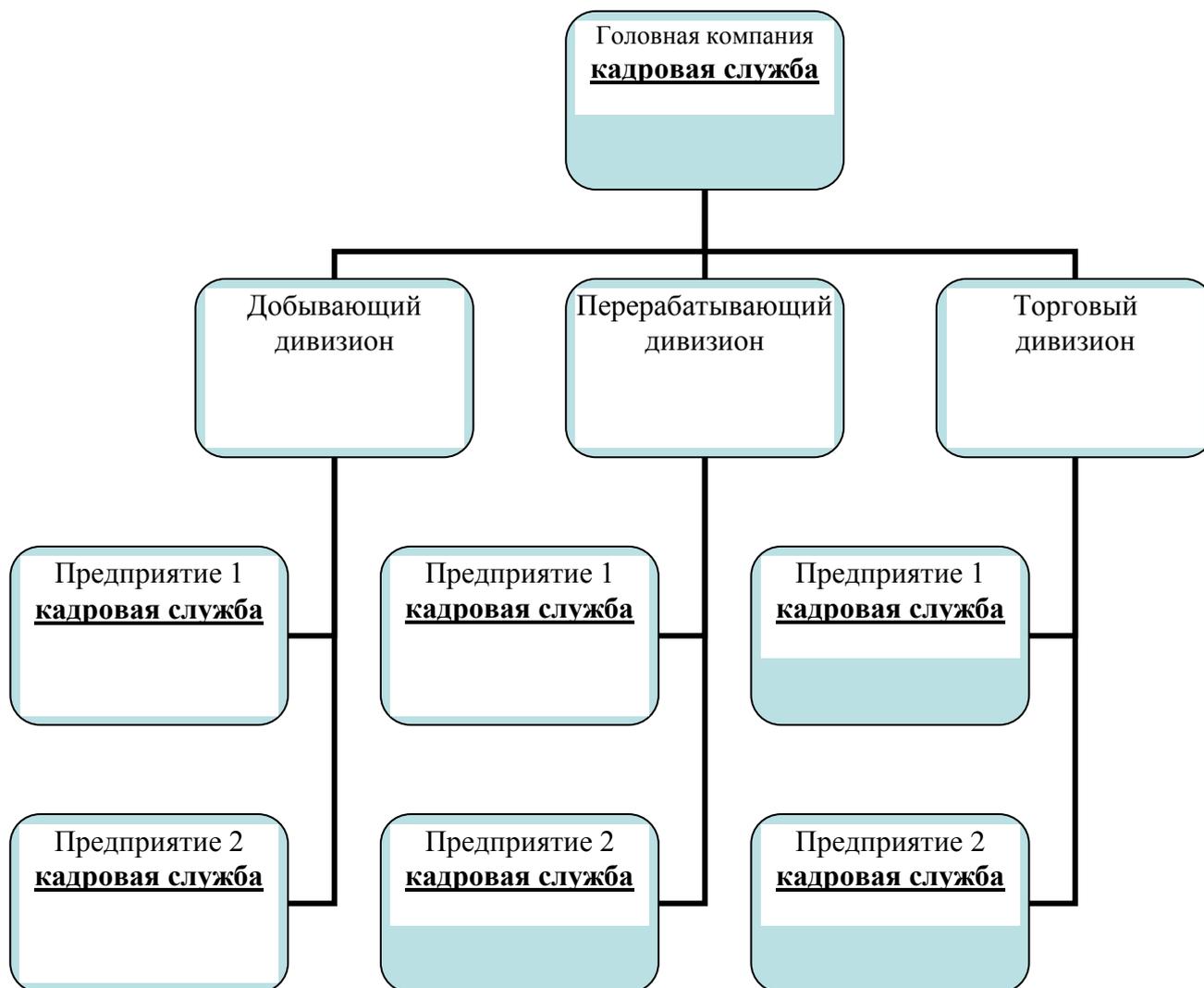


Рисунок 2 – Децентрализованная кадровая служба многоуровневой компании

Достоинства децентрализованной кадровой службы:

- оперативное принятие решений на местах;
- быстрое реагирование на кадровые потребности звеньев нижнего уровня многоуровневой компании;
- глубокое знание внутренних и внешних факторов, а так же кадровых проблем на местах.

Недостатки децентрализованной кадровой службы:

- нет возможности широко проводить единую кадровую политику;
- затруднена ротация кадров в разрезе многоуровневой компании в целом;
- большой штат сотрудников.

Оптимальная структура кадровой службы многоуровневой компании представлена на рисунке 3.

На рисунке 3 в рамках выделенной оптимальной структуры кадровой службы представлены следующие ее звенья.

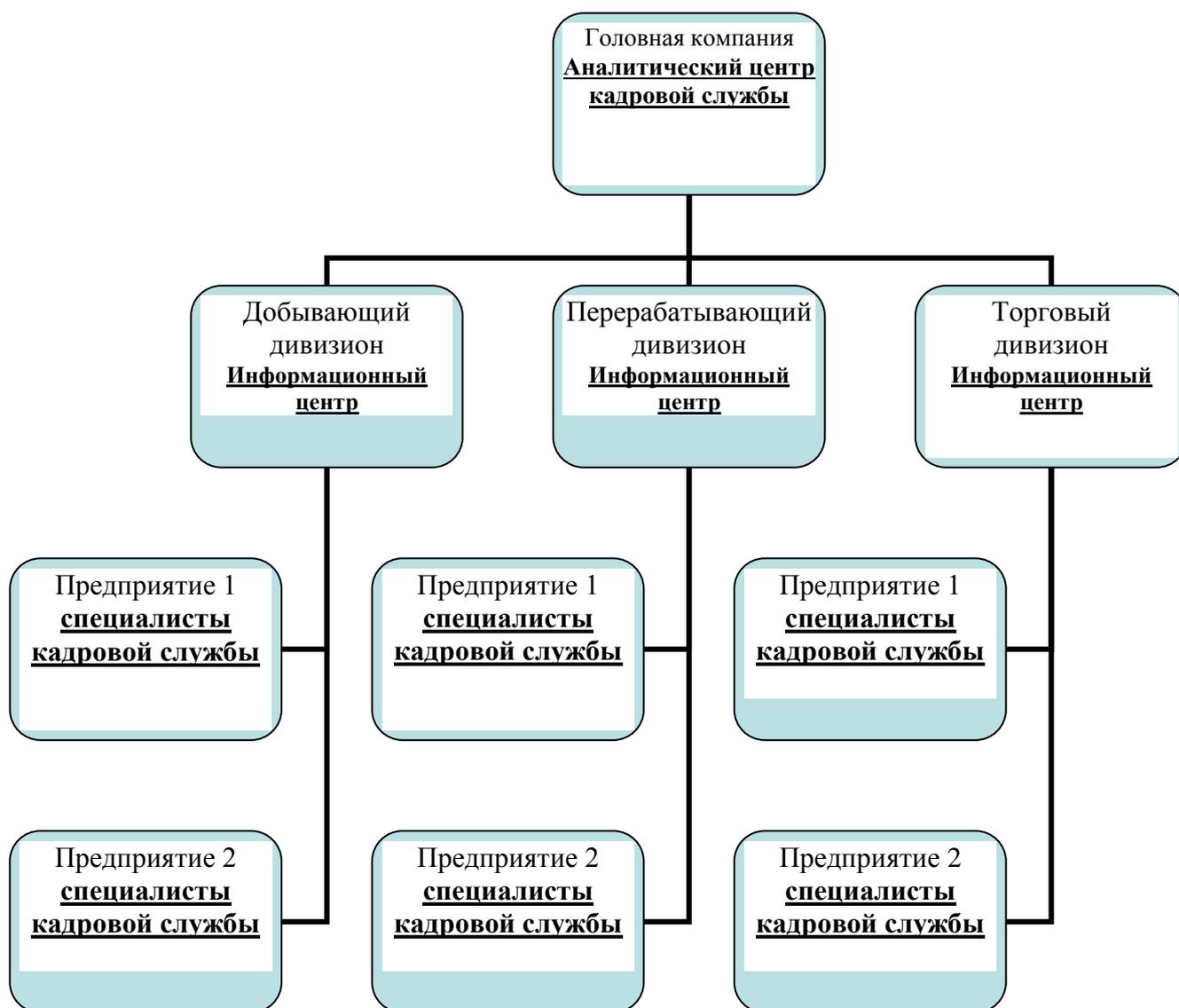


Рисунок 3 – Оптимальная структура кадровой службы многоуровневой компании

1. На уровне головной компании – аналитический центр кадровой службы, который занимается:

- сбором информации, поступающей от информационных центров кадровой службы дивизионов;
- разработкой и доведением до нижестоящих звеньев многоуровневой компании единой кадровой политики;
- подбором кадров для назначения на должности менеджеров высшего звена.

2. На уровне дивизионов – информационные центры кадровой службы, выполняющие задачи:

- сбор информации поступающей от специалистов кадровой службы на предприятиях дивизиона;
- решение кадровых вопросов в разрезе предприятий дивизиона;
- доведение полученной информации до аналитического центра многоуровневой компании;
- доведение до нижнего звена структуры общей кадровой политики многоуровневой компании.

3. На уровне предприятий – специалисты кадровой службы, решающие задачи:

- сбор информации о необходимых специалистах от начальников отделов и цехов предприятия;
- проведение кадровой политики многоуровневой структуры на предприятии дивизиона;
- подготовка запросов в информационный центр о принятии на работу необходимых специалистов, о проведении семинаров, переподготовки, повышении квалификации;
- подготовка отчетов и информации о численности работников на предприятии и необходимости в работниках.

Таким образом, структура кадровой службы, представленная на рисунке 3, позволит проводить единую кадровую политику по многоуровневой компании в целом, и в тоже время учитывать интересы предприятий нижнего уровня компании.

Управление ресурсами многоуровневой компании это сложный многоэтапный и многоциклический процесс, охватывающий все области деятельности данной компании и основанный на работе финансовых служб, как головной компании, так и дочерних подразделений.

Одними из наиболее важных ресурсов в многоуровневой компании являются человеческие ресурсы.

Существенную роль в управлении человеческими ресурсами играет эффективно организованная кадровая служба.

Правильно организованная кадровая служба позволяет использовать весь человеческий потенциал на предприятиях многоуровневой компании, что непременно влияет на финансовые результаты.

## **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Месарович, М. Теория иерархических многоуровневых систем [Текст] / М. Месарович, Д. Марко, И. Такахара. – М.: Мир, 1973. – 344 с.
2. Крымский институт Информационно-полиграфических технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kiipt-uad.narod.ru/>
3. Теория и практика управленческого учета [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gaap.ru>
4. Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wik>
5. Финансы и статистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/biznes/upravlenie-chelovecheskimi-resursami.html>

**Бирючков Дмитрий Николаевич**

Управление Федерального казначейства по Орловской области

Заместитель начальника отдела расходов

302027, г. Орел, ул. Матвеева д. 7

Тел.: +7-910-200-54-31

E-mail: Invictos@mail.ru.

D.N. BIRYUCHKOV

## MANAGERIAL ECONOMICS: RESOURCE MANAGEMENT OF THE MULTI-LEVEL COMPANIES

*Now in Russia and abroad intensive development of the multi-level companies, such as holdings therefore problems of management of their resources purchase extreme relevance in modern economy proceeds. In this work the concept of holding company, resource management of holdings is this. It is determined that the most important resources of holding are human resources, correctly organized personnel service is necessary for effective management of them. The conclusion that correctly organized personnel service allows to use all human potential at the holding entities is drawn, and it without fail influences financial results.*

**Keywords:** multi-level company, holding, resource management, personnel management, personnel service.

### BIBLIOGRAPHY (TRANSLITERATED)

1. Mesarovich, M. Teorija ierarhicheskikh mnogourovnevnyh sistem [Tekst] / M. Mesarovich, D. Marko, I. Takahara. – M.: Mir, 1973. – 344 s.
2. Krymskij institut Informacionno-poligraficheskikh tehnologij [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://kiipt-uad.narod.ru/>
3. Teorija i praktika upravlencheskogo ucheta [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.gaap.ru>
4. Vikipedija [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://ru.wikipedia.org/wik>
5. Finansy i statistika [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <http://www.grandars.ru/college/biznes/upravlenie-chelovecheskimi-resursami.html>

#### **Biryuchkov Dmitry Nikolaevich**

Federal treasury department in Orel region

Deputy head of the division of costs

302027, Orel, ul. Matveev, 7

Ph.: +7-910-200-54-31

E-mail: Invictos@mail.ru

**Уважаемые авторы!**  
**Просим Вас ознакомиться с основными требованиями**  
**к оформлению научных статей.**

- Объем материала, предлагаемого к публикации, измеряется страницами текста на листах формата А4 и содержит от 3 до 9 страниц; все страницы рукописи должны иметь сплошную нумерацию.
- Статья предоставляется в 1 экземпляре на бумажном носителе и в электронном виде (по электронной почте или на любом электронном носителе).
- В одном сборнике может быть опубликована только **одна** статья **одного** автора, включая соавторство.
- Статья должна быть набрана шрифтом Times New Roman, размер 12 pt с одинарным интервалом, текст выравнивается по ширине; абзацный отступ – 1,25 см, правое поле – 2 см, левое поле – 2 см, поля внизу и сверху – 2 см.
- Статье должен быть присвоен индекс УДК.
- Название статьи, а также фамилии и инициалы авторов обязательно дублируются на английском языке.
- К статье прилагаются аннотация и перечень ключевых слов на русском и английском языке.
- В конце статьи приводятся:
  - библиографический список, на который автор ссылается в тексте статьи;
  - сведения об авторах в такой последовательности: фамилия, имя, отчество; учреждение или организация, ученая степень, ученое звание, должность, адрес, телефон, электронная почта.
- В тексте статьи желательно:
  - не применять обороты разговорной речи, техницизмы, профессионализмы;
  - не применять для одного и того же понятия различные научно-технические термины, близкие по смыслу (синонимы), а также иностранные слова и термины при наличии равнозначных слов и терминов в русском языке;
  - не применять произвольные словообразования;
  - не применять сокращения слов, кроме установленных правилами русской орфографии, соответствующими государственными стандартами.
- Сокращения и аббревиатуры должны расшифровываться по месту первого упоминания (вхождения) в тексте статьи.
- **Формулы** следует набирать в редакторе формул Microsoft Equation 3.0. **Формулы, внедренные как изображение, не допускаются!**
- **Рисунки** и другие иллюстрации (чертежи, графики, схемы, диаграммы, фотоснимки) следует располагать непосредственно после текста, в котором они упоминаются впервые.
- Подписи к рисункам (полужирный шрифт курсивного начертания 10 pt) выравнивают по центру страницы, в конце подписи точка не ставится:

*Рисунок 1 – Текст подписи*

С полной версией требований к оформлению научных статей Вы можете ознакомиться на сайте [www.gu-unpk.ru](http://www.gu-unpk.ru), в разделе «Научные периодические издания»

***Плата с аспирантов за опубликование статей не взимается.***

**Материалы статей печатаются в авторской редакции**  
**Право использования произведений предоставлено авторами на основании**  
**п. 2 ст. 1286 Четвертой части Гражданского Кодекса Российской Федерации**

*Адрес учредителя журнала:*

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Государственный университет - учебно-научно-производственный комплекс»  
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 29  
Тел.: (4862) 42-00-24  
Факс: (4862) 41-66-84  
[www.gu-unpk.ru](http://www.gu-unpk.ru).  
E-mail: [unpk@ostu.ru](mailto:unpk@ostu.ru)

*Адрес редакции:*

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Государственный университет - учебно-научно-производственный комплекс»  
302020, г. Орел, Наугорское шоссе, 40  
Тел./факс: (4862) 41-98-60  
[www.gu-unpk.ru](http://www.gu-unpk.ru).  
E-mail: [LVP\\_134@mail.ru](mailto:LVP_134@mail.ru).

*Материалы статей печатаются в авторской редакции*

*Право использования произведений предоставлено авторами на основании п. 2 ст. 1286 Четвертой части Гражданского Кодекса Российской Федерации*

Корректор, компьютерная верстка  
Н.Г. Варакса

Подписано в печать 26.05.2014 г.  
Формат 70x108 1/16. Усл. печ. л. 7.  
Тираж 1000 экз.  
Заказ № 228/14П1

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе  
ФГБОУ ВПО «Госуниверситет - УНПК»  
302030, г. Орел, ул. Московская, 65