



ECONOMICS

OCTOBER
2016
No. 10 (19)

ECONOMIC THEORY AND BUSINESS PROCESS

SCIENTIFIC PUBLISHING «PROBLEMS OF SCIENCE»

WWW.ECONOMIC-THEORY.COM



SCIENTIFIC PUBLISHING «PROBLEMS OF SCIENCE» ECONOMICS № 10 (19) 2016 ISSN 2410-289X

Pharmaceutical market in Kyrgyzstan
and national drug policy
(Japarova D.) p.9

Use of technology benchmarking
in the enterprise of retail trade
(Kaliyeva O., Imomnazarova Z.) p.18

ISSN 2410-289X



9 772410 289009

Economics

№ 10 (19), 2016

EDITOR IN CHIEF

Valtsev S.

EDITORIAL BOARD JOURNAL

Abdullaev K. (PhD in Economics, Azerbaijan), *Akbulaev N.* (D.Sc. in Economics, Azerbaijan), *Volkov A.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Meimanov B.* (D.Sc. in Economics, Republic of Kyrgyzstan), *Sibircev V.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Tregub I.* (D.Sc. in Economics, PhD in Engineering, Russian Federation), *Demchuk N.* (PhD in Economics, Ukraine), *Kovaljov M.* (PhD in Economics, Belarus), *Kurpajanidi K.* (PhD in Economics, Republic of Uzbekistan), *Maslov D.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Skripko T.* (PhD in Economics, Ukraine), *Fedos'kina L.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Cuculjan S.* (PhD in Economics, Russian Federation).

EDITORIAL BOARD PUBLISHING HOUSE

Abdullaev K. (PhD in Economics, Azerbaijan), *Alieva V.* (PhD in Philosophy, Republic of Uzbekistan), *Akbulaev N.* (D.Sc. in Economics, Azerbaijan), *Alikulov S.* (D.Sc. in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Anan'eva E.* (PhD in Philosophy, Ukraine), *Asaturova A.* (PhD in Medicine, Russian Federation), *Askarhodzhaev N.* (PhD in Biological Sc., Republic of Uzbekistan), *Bajtasov R.* (PhD in Agricultural Sc., Belarus), *Bakiko I.* (PhD in Physical Education and Sport, Ukraine), *Bahor T.* (PhD in Philology, Russian Federation), *Baulina M.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Blejh N.* (D.Sc. in Historical Sc., PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Bogomolov A.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Volkov A.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Gavrilenkova I.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Garagonich V.* (D.Sc. in Historical Sc., Ukraine), *Glushhenko A.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Russian Federation), *Grinchenko V.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Gubareva T.* (PhD Laws, Russian Federation), *Gutnikova A.* (PhD in Philology, Ukraine), *Datij A.* (Doctor of Medicine, Russian Federation), *Demchuk N.* (PhD in Economics, Ukraine), *Divenko O.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Dolenko G.* (D.Sc. in Chemistry, Russian Federation), *Esenova K.* (D.Sc. in Philology, Kazakhstan), *Zhamul'dinov V.* (PhD Laws, Russian Federation), *Zholdoshev S.* (Doctor of Medicine, Republic of Kyrgyzstan), *Il'inskikh N.* (D.Sc. Biological, Russian Federation), *Kajrakbaev A.* (PhD in Physical and Mathematical Sciences, Kazakhstan), *Kaftaeva M.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *Koblanov Zh.* (PhD in Philology, Kazakhstan), *Kovaljov M.* (PhD in Economics, Belarus), *Kravcova T.* (PhD in Psychology, Kazakhstan), *Kuz'min S.* (D.Sc. in Geography, Russian Federation), *Kurmanbaeva M.* (D.Sc. Biological, Kazakhstan), *Kurpajanidi K.* (PhD in Economics, Republic of Uzbekistan), *Linkova-Daniels N.* (PhD in Pedagogic Sc., Australia), *Makarov A.* (D.Sc. in Philology, Russian Federation), *Maslov D.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Macarenko T.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Meimanov B.* (D.Sc. in Economics, Republic of Kyrgyzstan), *Nazarov R.* (PhD in Philosophy, Republic of Uzbekistan), *Naumov V.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *Ovchinnikov Ju.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Petrov V.* (D.Arts, Russian Federation), *Radkevich M.* (D.Sc. in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Rozyhodzhaeva G.* (Doctor of Medicine, Republic of Uzbekistan), *Rubcova M.* (Doctor of Social Sciences, Russian Federation), *Samkov A.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *San'kov P.* (PhD in Engineering, Ukraine), *Selitrenikova T.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Sibircev V.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Skripko T.* (PhD in Economics, Ukraine), *Sopov A.* (D.Sc. in Historical Sc., Russian Federation), *Strekalov V.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Russian Federation), *Stukalenko N.M.* (D.Sc. in Pedagogic Sc., Kazakhstan), *Subachev Ju.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Sulejmanov S.* (PhD in Medicine, Republic of Uzbekistan), *Tregub I.* (D.Sc. in Economics, PhD in Engineering, Russian Federation), *Uporov I.* (PhD Laws, D.Sc. in Historical Sc., Russian Federation), *Fedos'kina L.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Cuculjan S.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Chiladze G.* (Doctor of Laws, Georgia), *Shamshina I.* (PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Sharipov M.* (PhD in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Shevko D.* (PhD in Engineering, Russian Federation).

Publishing house «PROBLEMS OF SCIENCE»

Founded in 2009. Issued monthly

EDITORIAL OFFICE ADDRESS:

153008, Russian Federation, Ivanovo, Lezhnevskaya st., h.55, 4th floor

Phone: +7 (910) 690-15-09.

<http://economic-theory.com> e-mail: admbestsite@yandex.ru

Moscow

2016

Economics

№ 10 (19), 2016

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР: Вальцев С.В.

Заместитель главного редактора: Ефимова А.В.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Издается с 2014 года

Выходит 12 раз в год

Подписано в печать: 28.11.2016

Дата выхода в свет: 31.11.2016

Формат 70x100/16.
Бумага офсетная.
Гарнитура «Таймс».
Печать офсетная.
Усл. печ. л. 4,87
Тираж 1 000 экз.
Заказ № 896

ТИПОГРАФИЯ
ООО «ПресСто».
153025, г. Иваново,
ул. Дзержинского,
39,
оф.307

Территория
распространения:
зарубежные
страны, Российская
Федерация

ИЗДАТЕЛЬ
ООО «Олимп»
153002, г. Иваново,
Жиделева, д. 19

ИЗДАТЕЛЬСТВО
«Проблемы науки»

Свободная цена

Абдуллаев К.Н. (д-р филос. по экон., Азербайджанская Республика), *Акбулаев Н.Н.* (д-р экон. наук, Азербайджанская Республика), *Волков А.Ю.* (д-р экон. наук, Россия), *Мейманов Б.К.* (д-р экон. наук, Кыргызская Республика), *Сибирцев В.А.* (д-р экон. наук, Россия), *Трегуб И.В.* (д-р экон. наук, канд. техн. наук, Россия), *Демчук Н.И.* (канд. экон. наук, Украина), *Ковалёв М.Н.* (канд. экон. наук, Белоруссия), *Курпаяниди К.И.* (канд. экон. наук, Узбекистан), *Маслов Д.В.* (канд. экон. наук, Россия), *Скрипко Т.А.* (канд. экон. наук, Украина), *Федоськина Л.А.* (канд. экон. наук, Россия), *Цуцулян С.В.* (канд. экон. наук, Россия).

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

Абдуллаев К.Н. (д-р филос. по экон., Азербайджанская Республика), *Алиева В.Р.* (канд. филос. наук, Узбекистан), *Акбулаев Н.Н.* (д-р экон. наук, Азербайджанская Республика), *Аликулов С.Р.* (д-р техн. наук, Узбекистан), *Ананьева Е.П.* (канд. филос. наук, Украина), *Асатурова А.В.* (канд. мед. наук, Россия), *Аскарходжаев Н.А.* (канд. биол. наук, Узбекистан), *Байтасов Р.Р.* (канд. с.-х. наук, Белоруссия), *Бакико И.В.* (канд. наук по физ. воспитанию и спорту, Украина), *Бахор Т.А.* (канд. филол. наук, Россия), *Баулина М.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Блейх Н.О.* (д-р ист. наук, канд. пед. наук, Россия), *Богомолов А.В.* (канд. техн. наук, Россия), *Волков А.Ю.* (д-р экон. наук, Россия), *Гавриленкова И.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Гарагонич В.В.* (д-р ист. наук, Украина), *Глуценко А.Г.* (д-р физ.-мат. наук, Россия), *Гринченко В.А.* (канд. техн. наук, Россия), *Губарева Т.И.* (канд. юрид. наук, Россия), *Гутникова А.В.* (канд. филол. наук, Украина), *Датий А.В.* (д-р мед. наук, Россия), *Демчук Н.И.* (канд. экон. наук, Украина), *Дивненко О.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Доленко Г.Н.* (д-р хим. наук, Россия), *Есенова К.У.* (д-р филол. наук, Казахстан), *Жамулдинов В.Н.* (канд. юрид. наук, Россия), *Жолдошев С.Т.* (д-р мед. наук, Кыргызская Республика), *Ильинских Н.Н.* (д-р биол. наук, Россия), *Кайракбаев А.К.* (канд. физ.-мат. наук, Казахстан), *Кафтаева М.В.* (д-р техн. наук, Россия), *Кобланов Ж.Т.* (канд. филол. наук, Казахстан), *Ковалёв М.Н.* (канд. экон. наук, Белоруссия), *Кравцова Т.М.* (канд. психол. наук, Казахстан), *Кузьмин С.Б.* (д-р геогр. наук, Россия), *Курманбаева М.С.* (д-р биол. наук, Казахстан), *Курпаяниди К.И.* (канд. экон. наук, Узбекистан), *Линькова-Даниельс Н.А.* (канд. пед. наук, Австралия), *Макаров А.Н.* (д-р филол. наук, Россия), *Маслов Д.В.* (канд. экон. наук, Россия), *Мацаренко Т.Н.* (канд. пед. наук, Россия), *Мейманов Б.К.* (д-р экон. наук, Кыргызская Республика), *Назаров Р.Р.* (канд. филос. наук, Узбекистан), *Наузов В. А.* (д-р техн. наук, Россия), *Овчинников Ю.Д.* (канд. техн. наук, Россия), *Петров В.О.* (д-р искусствоведения, Россия), *Радкевич М. В.* (д-р техн. наук, Узбекистан), *Розыходжаева Г.А.* (д-р мед. наук, Узбекистан), *Рубцова М.В.* (д-р социол. наук, Россия), *Самков А. В.* (д-р техн. наук, Россия), *Саньков П.Н.* (канд. техн. наук, Украина), *Селитреникова Т.А.* (канд. пед. наук, Россия), *Сибирцев В.А.* (д-р экон. наук, Россия), *Скрипко Т.А.* (канд. экон. наук, Украина), *Сотов А.В.* (д-р ист. наук, Россия), *Стрекалов В.Н.* (д-р физ.-мат. наук, Россия), *Стукаленко Н.М.* (д-р пед. наук, Казахстан), *Субачев Ю.В.* (канд. техн. наук, Россия), *Сулейманов С.Ф.* (канд. мед. наук, Узбекистан), *Трегуб И.В.* (д-р экон. наук, канд. техн. наук, Россия), *Упоров И.В.* (канд. юрид. наук, д-р ист. наук, Россия), *Федоськина Л.А.* (канд. экон. наук, Россия), *Цуцулян С.В.* (канд. экон. наук, Россия), *Чладзе Г.Б.* (д-р юрид. наук, Грузия), *Шамишина И.Г.* (канд. пед. наук, Россия), *Шарипов М.С.* (канд. техн. наук, Узбекистан), *Шевко Д.Г.* (канд. техн. наук, Россия).

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

153008, РФ, г. Иваново, ул. Лежневская, д.55, 4 этаж

Тел.: +7 (910) 690-15-09.

<http://economic-theory.com/> e-mail: admbestsite@yandex.ru

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору
в сфере связи, информационных технологий и массовых
коммуникаций (Роскомнадзор) Свидетельство ПИ № ФС 77 - 60216

Редакция не всегда разделяет мнение авторов статей, опубликованных в журнале

Учредитель: Вальцев Сергей Витальевич

© Economics. 2016

Содержание

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ.....	5
<i>Saparaliev D., Sarykulova L., Mukhamedov I., Joshibaev S.</i> (Republic of Kazakhstan) The study of the socio-economic benefits of thoracoscopic cardiac surgery / <i>Сапаралиев Д. Т., Сарыкулова Л. Т., Мухамедов И. И., Джошибаев С.</i> (Республика Казахстан) Изучение социально-экономической эффективности торакоскопической операции на сердце	5
<i>Japarova D.</i> (Republic of Kyrgyzstan) Pharmaceutical market in Kyrgyzstan and national drug policy / <i>Джанарова Д.</i> (Кыргызская Республика) Лекарственный рынок в Кыргызстане и государственная лекарственная политика.....	9
<i>Drozdova N., Sorokin M.</i> (Russian Federation) The role of land in the formation of payments local revenues (on the example Tomsk) / <i>Дроздова Н. Л., Сорокин М. А.</i> (Российская Федерация) Роль земельных платежей в формировании доходной части местного бюджета (на примере г. Томска).....	13
<i>Kaliyeva O., Imomnazarova Z.</i> (Russian Federation) Use of technology benchmarking in the enterprise of retail trade / <i>Калиева О. М., Имомназарова З. Ш.</i> (Российская Федерация) Применение технологий бенчмаркинга в деятельности предприятия розничной торговли.....	18
<i>Asanov M.</i> (Republic of Kyrgyzstan) Analysis of the current state of food insecurity in Kyrgyzstan / <i>Асанов М. А.</i> (Кыргызская Республика) Анализ современного состояния обеспечения продовольствием населения в Кыргызстане	22
<i>Tumassova N.</i> (Republic of Kazakhstan) Features of formation of the national model of project management in the Republic of Kazakhstan / <i>Тумасова Н. В.</i> (Республика Казахстан) Особенности формирования национальной модели проектного менеджмента в Республике Казахстан.....	25
<i>Jegalina A.</i> (Russian Federation) Advantages and disadvantages of the balanced scorecard / <i>Жегалина А. С.</i> (Российская Федерация) Достоинства и недостатки сбалансированной системы показателей	31
<i>Kurzantseva E.</i> (Russian Federation) Tasks, functions and principles control of the cost / <i>Курзанцева Е. Г.</i> (Российская Федерация) Задачи, функции и принципы управления затратами.....	33
<i>Maslinnikova M.</i> (Russian Federation) The content of the harmonization of production and marketing activities of enterprises / <i>Маслинникова М. А.</i> (Российская Федерация) Содержание гармонизации производственной и сбытовой деятельности предприятий.....	36
<i>Vasiliev E.</i> (Russian Federation) Technical and economic durability of tractor as a factor of effective management in agriculture / <i>Васильев Е. А.</i> (Российская Федерация) Техничко-экономическая долговечность тракторного парка как один из факторов эффективного управления в АПК	39
<i>Medvedeva S.</i> Increase of economic efficiency of use of the machine and tractor / <i>Медведева С. В.</i> Повышение экономической эффективности использования машинно-тракторного парка	41

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА	43
<i>Popovich D. (Russian Federation) Effective management of enterprise expenses / Попович Д. Н. (Российская Федерация) Эффективное управление затратами предприятия.....</i>	<i>43</i>
<i>Beryoza A. (Russian Federation) The implementation of fair value in biological assets' accounting / Берёза А. О. (Российская Федерация) Применение справедливой стоимости в учете биологических активов.....</i>	<i>46</i>
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	51
<i>Gladkikh E., Toksubaeva A. (Russian Federation) Capital outflow as a Russian institutional problem / Гладких Е. Г., Токсубаева А. С. (Российская Федерация) Отток капитала из России как институциональная проблема.....</i>	<i>51</i>
<i>Bamba Vadoua. (Russian Federation) Analyse of the key rate as the main instrument of monetary policy of the central bank of West Africa (ВСЕАО) / Бамба Вадуа. (Российская Федерация) Анализ ключевой ставки как основного инструмента денежно-кредитной политики центрального банка государств Западной Африки (ВСЕАО)</i>	<i>55</i>

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

The study of the socio-economic benefits of thoracoscopic cardiac surgery

Saparaliev D.¹, Sarykulova L.², Mukhamedov I.³, Joshibaev S.⁴
(Republic of Kazakhstan)

Изучение социально-экономической эффективности
торакоскопической операции на сердце

Сапаралиев Д. Т.¹, Сарыкулова Л. Т.², Мухамедов И. И.³,
Джошибаев С.⁴ (Республика Казахстан)

¹Сапаралиев Даулет Токтасынович / Saparaliev Daulet – магистрант,
кафедра экономики и права,
Таразский инновационно-гуманитарный университет,
экономист,

Научно-клинический центр кардиохирургии и трансплантологии;

²Сарыкулова Лаура Турганалиевна / Sarykulova Laura – кандидат экономических наук, доцент,
кафедра экономики и права,

Таразский инновационно-гуманитарный университет;

³Мухамедов Икромжон Исманович / Mukhamedov Ikromzhon - докторант,
кафедра травматологии, ортопедии и онкологии,

Международный Казахско–Турецкий университет имени Ходжи Ахмет Ясави,
врач-кардиохирург,

Научно-клинический центр кардиохирургии и трансплантологии;

⁴Джошибаев Сейтхан / Joshibaev Seithan - доктор медицинских наук, профессор,
кафедра сердечно-сосудистой хирургии,

Казахский национальный медицинский университет имени С. Д. Асфендиярова,
директор,

Научно-клинический центр кардиохирургии и трансплантологии,
г. Тараз, Республика Казахстан

Аннотация: внедрение в клиническую практику минимально инвазивной торакоскопической технологии при коррекции септальных дефектов сердца позволит улучшить результативность, приведет к более быстрому восстановлению трудоспособности, повысит качество жизни после операции, косметический эффект, однако информация об экономической эффективности данного исследования отсутствует.

Abstract: the introduction of the minimally invasive thoracoscopic techniques for the correction of septal heart defects, will improve the performance, resulting in faster recovery from disability, improve the quality of life after surgery, cosmetic effect, but information about the cost-effectiveness of this study is not available.

Ключевые слова: миниинвазивная торакоскопическая технология, социально-экономический эффект, койко-день, дефект межжелудочковой перегородки сердца, дефект межпредсердной перегородки сердца, искусственное кровообращение.

Keywords: minimally invasive thoracoscopic technology, socio-economic effects, day bed, heart ventricular septal defect, atrial septal defect of the heart, cardiopulmonary bypass.

Потери здоровья населения (заболеваемость, инвалидность, смертность) имеют помимо гуманитарного и чисто экономического аспект, связанный со снижением количества произведенной продукции, дезорганизацией производства при массовой заболеваемости, расходами на медицинское обслуживание заболевших [1].

Происходящее в настоящее время ухудшение состояния здоровья населения приводит к огромным социально-экономическим потерям. Необходимость экономических оценок медико-демографической ситуации и ее динамики обусловлена использованием этих оценок для определения конечной результативности общественного воспроизводства, а также экономической эффективности различных программ по развитию социальной сферы [2].

Здравоохранение как отрасль общественного хозяйства, имея свою специфику, создает особые формы экономических отношений, где особенно важен вопрос о роли рыночных, в частности, об обеспечении эффективного распределения ресурсов, доступности и качества предоставляемых медицинских услуг [3–5].

Государство должно обеспечивать гарантированное, безвозмездное для человека медицинское обслуживание по минимальным стандартам. Конкурентоспособность нашей экономики во многом будет определяться быстротой внедрения в наших медицинских учреждениях инновационных технологий [6].

Нам надо внедрять передовой международный опыт, имеющий максимальный клинический и экономический эффект.

Одним из примеров может стать использование торакоскопической технологии в развитии экономики в здравоохранении.

При исследовании миниинвазивной торакоскопической технологии при закрытии дефекта межжелудочковой и межпредсердной перегородки сердца в условиях искусственного кровообращения был рассчитан ожидаемый социально-экономический эффект для улучшения качества жизни пациентов. Оценить социальную и экономическую эффективность пациентов, перенесших плановую коррекцию дефекта межпредсердной перегородки сердца (ДМПП) и дефекта межжелудочковой перегородки сердца (ДМЖП) в условиях искусственного кровообращения. Для сравнения и расчетов эффективности данной операции в кардиохирургической клинике были взяты три вида технологии по двум видам нозологии за 2015-2016 годы (см. таблицу 1).

Таблица 1. Количество койко-дней

№ п/п	Виды технологии	Кол-во прооперированных			Факт-тич. кол-во койко-дней	Средн. кол-во пребывания койко-дней	Факт. кол-во койко-дней после операции	Средн. кол-во пребывания койко-дней после операции
		2015	2016	Общее				
1	Стернотомия ДМПП	11	6	17	210	12,4	150	8,8
2	Стернотомия ДМЖП	15	6	21	315	15,0	207	9,9
3	Торакотомия ДМПП	28	12	40	385	9,6	284	7,1
4	Торакотомия ДМЖП	21	7	28	303	10,8	209	7,5
5	Торакоскопия ДМПП	8	16	24	209	8,7	142	5,9
6	Торакоскопия ДМЖП	1	6	7	54	7,7	42	6,0

Согласно таблице 1 видно, что данное исследование показывает уменьшение койко-дней. Соотношение стернотомии ДМПП с торакоскопией ДМПП показывает уменьшение среднего количества пребывания койко-дней на 3,7 койко-дня (29,8%) и торакотомии ДМПП на 0,9 койко-дня (9,4%). Соотношение стернотомии ДМЖП с торакоскопией ДМЖП показывает уменьшение среднего количества пребывания койко-дней на 7,3 койко-дня (48,6%) и торакотомии ДМЖП на 3,1 койко-дня (28,7%). Также нужно отметить, что при использовании торакоскопической технологии идет быстрое восстановление трудоспособности пациента в послеоперационном периоде в

среднем на 27,3%, чем других технологий, что имеет немаловажную роль в улучшении качества жизни пациента в будущем. Согласно вышеизложенному выявляется следующее (см. рис. 2).



Рис. 2. Показатели эффективности

Как видно из вышеприведенной таблицы, данный метод операции сокращает затраты времени на одного больного, тем самым увеличивая дифференцированную оплату труда, даёт стимул к работе медицинского персонала в целом. При уменьшении пребывания количества койко-дней больного увеличивается пропускная способность стационара, приведем пример (см. таблицу 3):

Таблица 3. Пропускная способность

№п/п	Виды технологии	Количество койко-мест	Кол-во дней в году	Кол-во койко-дней в году	Средн. кол-во пребывания койко-дней	Пропускная способность больницы в год
1	Стернотомия ДМПП	60	365	21900	12,4	1766
2	Стернотомия ДМЖП	60	365	21900	15,0	1460
3	Торакотомия ДМПП	60	365	21900	9,6	2281
4	Торакотомия ДМЖП	60	365	21900	10,8	2028
5	Торакоскопия ДМПП	60	365	21900	8,7	2517
6	Торакоскопия ДМЖП	60	365	21900	7,7	2844

Таблица 3 показывает, что при трех видах технологии по двум видам нозологии больницы, имея 60 коек, может пропускать по стернотомии ДМПП 1766 больных в год, когда по торакотомии ДМПП – 2517, что превышает количество больных на 751 (42,5%), а по торакотомии ДМЖП на 236 больных (10,3%). При использовании технологии стернотомии ДМЖП больницы может пропускать 1460 больных в год, а при технологии торакоскопии ДМЖП – 2844, что превышает количество больных на 1384 (94,7%), а по торакотомии ДМЖП на 816 больных (40,2%).

Также надо обратить внимание, что общий годовой расход больницы на обслуживание и содержание койко-мест по вышеуказанным видам технологий одинаковый, но пропускная способность разная.

$$P_k = P_o / K_k$$

где P_k – расход на одну койку в год;

P_o – общий годовой расход больницы на обслуживание и содержание;

K_k – количество коек.

Таким образом, идет улучшение положения пациента и клиники в лучшую сторону как социальную, так и экономическую. Используя торакоскопическую технологию, выявлено уменьшение койко-дней, что способствует увеличению пропускной способности стационара, не увеличивая общий расход на содержание и обслуживание коек.

Данная публикация направлена на оценку социально-экономической эффективности данной технологии. Сделан вывод о целесообразности использования данного метода, основанного на анализе, для дальнейшего внедрения в клиническую практику в медицинских учреждениях Республики Казахстан.

Литература

1. Прохоров Б. Б., Шмаков Д. И. Проблемы прогнозирования, 2002.
2. Казначеев В. П., Поляков Я. В., Акулов А. И., Мингазов И. Ф. Проблемы «Сфинкса XXI века». Выживание населения России. Новосибирск, 2000.
3. Портер М. Конкуренция. М. Вильямс, 2005.
4. Доскеева Г. Ж. Формирование и использование ресурсов здравоохранения в условиях перехода к рыночным отношениям (на материалах Республики Казахстан) диссертация. Алматы, 1999.

5. Стародубов В. И., Пивень Д. В. Управление здравоохранением на современном этапе: проблемы, их причины и возможные решения. М. ИД «Менеджер здравоохранения», 2007.
6. Послание Президента Республики Казахстан Н. А. Назарбаева народу Казахстана, 19 марта 2004 г.

Pharmaceutical market in Kyrgyzstan and national drug policy
Japarova D. (Republic of Kyrgyzstan)
Лекарственный рынок в Кыргызстане и государственная
лекарственная политика
Джапарова Д. (Кыргызская Республика)

*Джапарова Дамира / Japarova Damira – кандидат экономических наук, доцент,
кафедра экономики,
Кыргызско-турецкий университет Манас, г. Бишкек, Кыргызская Республика*

Аннотация: в Кыргызстане лекарственный рынок является одним из самых доходных. Многие врачи сегодня, так или иначе, вовлечены в лекарственный бизнес. В Кыргызстане необходимо ввести независимую Национальную базу данных лекарственных средств.

Abstract: in Kyrgyzstan the medicinal market is one of the most profitable. Many doctors today, one way or another, involved in the drug business. Kyrgyzstan must enter independent national medicines database.

Ключевые слова: лекарственный рынок, лекарственный бизнес, штрих-код лекарства.

Keywords: medicinal market, drug business, barcode medication.

В Кыргызстане лекарственный рынок является одним из самых доходных, где функционирует 2717 фармацевтических организаций, 38 производителей лекарственных средств. Более 97% лекарств и изделий медицинского назначения импортируются из-за границы, из которых 60% — из России. Кыргызстан зависит от внешних поставок, что не может не отражаться на ценовой политике. Местная фармацевтическая промышленность в основном представлена пищевыми добавками и лекарственными травами [1].

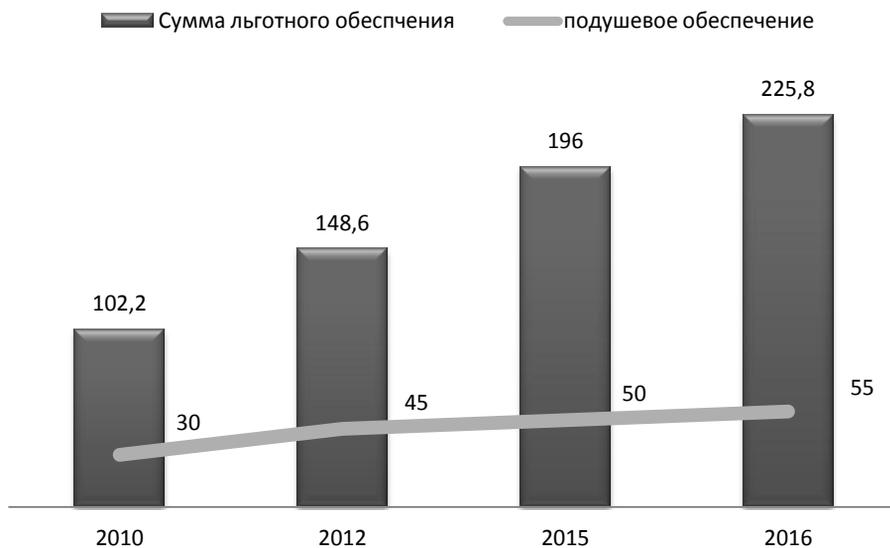
Согласно официальным данным, в Кыргызстане зарегистрированы 300 фирм, поставляющих лекарства из-за границы. Наиболее крупными из них являются «Неман-Фарм», «Фарма трейд» и «Эляй» [2]. В Кыргызстане 18% лекарственных средств в аптеках и на черном рынке не имеют сертификата качества [3].

В республике введено лекарственное обеспечение на амбулаторном уровне по Программе государственных гарантий для лечения отдельных хронических заболеваний, что обеспечило доступ к лекарственным средствам социально уязвимых слоев населения. При покупке лекарственных средств в аптеках, больной оплачивает часть стоимости препарата, другая часть оплачивается за счет средств ОМС.

Следует при этом отметить, что контроль получения пациентами льгот по лекарствам практически отсутствует. У них нет информации о правах на получение льготных лекарств, что создает условия для противоправных действий со стороны продавцов лекарств и врачей.

Динамика подушевого норматива и бюджет лекарственного обеспечения по ДП ОМС. По графику 1 можно наблюдать устойчивый рост подушевого норматива и бюджета лекарственного обеспечения. Однако если учесть уровень инфляции за

указанный период, 45 сом не хватит на самый дешевый лекарственный препарат. Значительная часть средств используется для лиц, получающих социальные пособия, а для пенсионеров и детей расходуются 13% и 1%, что далеко не покрывают потребности указанных категорий лиц в лекарствах.



*Рис. 1. Льготное лекарственное обеспечение по дополнительной программе ОМС.
Составлен по данным ФОМС за 2013-2015 годы*

Исследование рынка показало, что разброс цен на один и тот же препарат может отличаться в десятки раз. На конечную стоимость медикаментов влияют также и курсы валют. Больше половины дорогих лекарств, которые закупаются за счет государства, ввозится в Кыргызстан по более высоким ценам, чем в соседние страны. Т. е. лекарства в Кыргызстане стоят дороже, чем за рубежом. Это отрицательно сказывается на доступности препаратов. Кроме того, многие больницы самостоятельно закупают лекарства. Процесс закупок не прозрачен. Был отмечен факт низкого качества лекарств, выявлены как поддельные препараты, так и контрабандные средства, что может угрожать жизни граждан [3].

Многие врачи сегодня, так или иначе, вовлечены в лекарственный бизнес. Медицинский работник, выписывающий рецепт больному пациенту, не должен быть заинтересован в лекарственном бизнесе. Фармацевтические фирмы устраивают конференции, презентации, на которые приглашают врачей и профессоров медицины, чтобы они поддержали их. Взамен предлагают свои бонусы, проценты с продаж. Необходимо устранить такие явления. За границей, если врач выписывает пациенту одновременно три лекарственных средства, сразу возникает вопрос, почему он так сделал. Все проверяется и контролируется [3].

Отдельные врачи в сговоре с фармкомпаниями и частными лабораториями, выписывают ненужные препараты и направления на анализы. Руководитель, войдя в сговор с фармпоставщиком, перечисляет средства за поставку лекарственных средств, их «приходят», но лекарства продаются через аптеку. Лекарственные средства по гуманитарной помощи не доходят до пациентов и реализуются через аптечную сеть. Врачи реализуют лекарственные препараты по бонусам или выписывают биологически активные добавки. Также врачи направляют пациентов в частные лаборатории, на компьютерный томограф, где процедура, стоит 3 тыс. сомов, однако в амбулаторных картах таких направлений и анализов нет.

Государственное регулирование цен лекарственных средств в республике законодательством не предусмотрено. Все фармацевтические организации, осуществляющие оптовую и розничную реализацию лекарств, основаны на частной форме собственности и цены устанавливают сами. Так как лекарства - это социально значимый продукт, такой механизм ценообразования является неприемлемым.

Фармацевтические компании еще в 2003 году были освобождены от НДС и таможенных выплат при условии, что будут снабжать население лекарственными препаратами по доступной цене. В течение 10 лет фармкомпании полностью были освобождены от оплаты налогов и таможенных платежей. Однако цены на лекарства ниже не стали.

По результатам ежеквартального мониторинга цен на лекарства была выявлена следующая тенденция. Оптовые цены на лекарственные средства за I квартал 2014 выросли в среднем на 7,3%. Средний рост розничных цен на лекарственные средства в I квартале составил 4,7 %. Рост цен обусловлен также и девальвацией сома [5]. В регионах, где низкая конкуренция, цены на лекарства значительно выше, чем в Бишкеке [6].

В целях сдерживания роста цен на лекарственные средства и изделия медицинского назначения, Департаментом лекарственного обеспечения и медицинской техники при Министерстве здравоохранения КР разработан проект постановления Правительства «О государственной регистрации оптовых цен и установления розничных надбавок на лекарственные средства и изделия медицинского назначения при их реализации населению Кыргызской Республики» [7]. Проектом предусмотрено установление предельного размера розничной торговой надбавки на жизненно-важные лекарственные средства, в размере 20% к зарегистрированной предельной оптовой цене. Государственная регистрация оптовых цен на лекарственные средства и изделия медицинского назначения осуществляется Министерством здравоохранения Кыргызской Республики.

В Кыргызстане необходимо ввести Национальную базу данных лекарственных средств, что дает возможность любому учреждению, фискальному органу, гражданам по электронной системе видеть регистрацию и реализацию лекарственных средств, обозначенных штрих-кодом. Эта система должна быть независимой от Минздрава, ФОМСа, департамента лекарственного обеспечения. Все желающие могут увидеть цену у завода-производителя и наценки фармкомпаний.

В Турции государство установило среднестатистическую цену нескольких европейских стран, выше которой нельзя продавать лекарство, и лекарства стали дешевле на 50%. Кроме того, использование штрих-кода исключает подделки [8].

Использование штрих-кода обеспечит контроль каждого зарегистрированного в Национальной информационной базе материала. Зарегистрированные в системе фирмы и закупщики могли бы напрямую узнавать стабильные и одинаковые цены по всей стране. Если информация будет открытой, то это повысит конкуренцию, вследствие чего поднимется и качество услуг, а цены будут оптимальными.

Когда пациенту назначают лекарственный препарат и он приходит в аптеку с рецептом, аптека набирает номер этого рецепта в банк данных, чтобы проверить данные рецепта и зафиксировать отпуск препарата. Тут же банк данных показывает, что данный рецепт выписан конкретным врачом (с указанием всех данных по этому врачу, включая данные его диплома, специальности, места его работы и др.), там же указываются диагноз и статус пациента с видом льготы на выписанное лекарство (с частичной сооплатой, полностью бесплатно).

Далее, при отпуске лекарства пациенту, данные по отпущенной упаковке лекарства считываются в банк данных, в которой фиксируется, что данная конкретная упаковка отпущена пациенту Х в конкретной аптеке фармацевтом У. Второй раз эта конкретная упаковка не может быть продана больше в Турции – БД не пропустит. Такая же система мониторинга движения лекарства функционирует и в больничной

сети. Таким образом, в Турции налажена система прослеживаемости каждой упаковки ЛС с момента пересечения границы до его потребления [8].

Система закупки становится прозрачной, цена становится определяющим фактором, на рынок смогут заходить и маленькие фирмы. Все тендеры будут проводиться в электронном виде. Врачам и медработникам станет легче [9]. Основными преимуществами Национального банка данных (НБД) является повышение качества предоставляемых услуг, быстрая поставка медицинского оборудования и лекарственных средств, прозрачность и стабильность, регулирование расходов на здравоохранение по республике. Для Министерства здравоохранения введение банка данных позволяет обеспечить контроль и регистрацию лекарственных средств и медицинской техники по всей республике. Повысится эффективность поставок, регистрации и отслеживания цепочки. Национальный банк данных поможет нашей стране перейти на новую ступень развития и контроля, что является эффективным методом борьбы с коррупцией [10].

Выводы:

Более 97% лекарств и изделий медицинского назначения импортируются. Больницы самостоятельно закупают лекарства, процесс закупок не прозрачен.

Врачи вовлечены в лекарственный бизнес, необходимо поставить заслон. Государственное регулирование цен лекарственных средств законодательством не предусмотрено. Необходимо ввести Национальную базу данных лекарственных средств.

Каждый желающий может посмотреть, наличие лекарства в продаже, цену у завода-производителя и наценку продавца.

Благодаря штрих-коду у лекарства, на рынок не могут поступать подделки.

Литература

1. *Темиров Уран*. Не дать умереть. Лекарственный рынок Кыргызстана. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.time.kg/vremya-lechit/977-ne-dat-umeret-lekarstvennyu-gynok-kyrgyzstana.html/> (дата обращения: 31.10.2016).
2. Кто контролирует лекарственный рынок? [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rus.azattyk.org/content/article/25376156.html/> (дата обращения: 31.10.2016).
3. Некоторые врачи идут на сговор с фармкомпаниями и частными лабораториями, выписывая ненужные препараты и направления на анализы, - председатель ФОМС Г. Шакирова. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://zdorovie.akipress.org/news:18843/> (дата обращения: 31.10.2016).
4. В Кыргызстане 18 процентов лекарственных средств в аптеках и на черном рынке не имеют сертификата качества. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://kyrtag.kg/popular-news/detail.php?ID=69565/> (дата обращения: 31.10.2016).
5. Почему в Кыргызстане дорожают лекарства? [Электронный ресурс]. 07.07.2014 22:18 - Polit.kg Режим доступа: <http://www.polit.kg/print/2/771/> (дата обращения: 31.10.2016).
6. Проект постановления Правительства КР «О государственной регистрации оптовых цен и установлении розничных надбавок на лекарственные средства и изделия медицинского назначения при их реализации населению Кыргызской Республики».
7. *Маманов Марлен*. Как Турция построила максимально эффективную и прозрачную базу данных по лекарственным средствам. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.akipress.org/zdorovie/news:14313/> (дата обращения: 31.10.2016).
8. В Кыргызстане будет много противников введения национальной медицинской базы данных <http://www.akipress.org/zdorovie/heltest-aki/news:14524/> (дата обращения: 31.10.2016).
9. *Аматов Данияр*. Как Турция построила максимально эффективную и прозрачную базу данных по лекарственным средствам. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://akipress.org/zdorovie/news:14427/> (дата обращения: 31.10.2016).

The role of land in the formation of payments local revenues (on the example Tomsk)

Drozdova N.¹, Sorokin M.² (Russian Federation)

Роль земельных платежей в формировании доходной части местного бюджета (на примере г. Томска)

Дроздова Н. Л.¹, Сорокин М. А.² (Российская Федерация)

¹Дроздова Надежда Львовна / Drozdova Nadezda – магистрант,
направление: финансы и учет в организациях;

²Сорокин Максим Александрович / Sorokin Maksim - кандидат экономических наук,
кафедра финансов и кредита,

Национальный исследовательский Томский государственный университет
Институт экономики и менеджмента, г. Томск

Аннотация: исследуется роль земельных платежей в формировании местного бюджета на примере г. Томска. Для сравнения рассматривается пример налогообложения во Франции. Формируются рекомендации по повышению собираемости земельного налога в местный бюджет.

Abstract: the role of land payments in the formation of the local budget by the example of Tomsk. For comparison, consider an example of taxation in France. The recommendations to improve the collection of land tax to the local budget are forming.

Ключевые слова: земельный налог, местный бюджет, местный налог.

Keywords: land tax, local budget, local taxes.

Важным условием осуществления полномочий органов местного самоуправления является самостоятельность и сбалансированность местных бюджетов по решению вопросов местного значения. Мероприятия по мобилизации доходов местных бюджетов являются первым шагом к обеспечению самостоятельности и сбалансированности местных бюджетов [1]. Основным источником увеличения доходов местных бюджетов являются их собственные доходы, которые представляют собой совокупность местных налогов и сборов, а также неналоговых поступлений от экономической деятельности органов местного самоуправления, закрепленных полностью или частично за бюджетом муниципального образования на долгосрочной основе [2].

К местным налогам относятся земельный налог и налог на имущество физических лиц. Земельный налог является основополагающим в составе местного бюджета. В настоящее время идут дискуссии в части расчета налогооблагаемой базы. В связи с чем нам представляется важным провести анализ нормативно-правовой базы по земельному налогу и предложить пути повышения прозрачности для всех участников данного процесса. В статье вопросы земельного налога рассмотрены на примере Муниципального образования г. Томск. Также для сравнения приведен опыт сбора земельного налога во Франции.

Земельный налог устанавливается Налоговым кодексом РФ и нормативно-правовыми актами представительных органов муниципальных образований, вводится в действие и прекращает действовать в соответствии с Налоговым кодексом РФ и нормативно-правовыми актами представительных органов муниципальных образований, и обязателен к уплате на территориях этих муниципальных образований.

Муниципальные органы власти имеют право при введении соответствующих налогов устанавливать по ним ставки, порядок и сроки уплаты в пределах, предусмотренных Налоговым кодексом РФ

Земельные платежи, которые в соответствии с Земельным кодексом РФ включают налог на землю и арендные платежи за пользование муниципальной землей, являются

одним из основных источников дохода городского бюджета, так по итогам 2015 года в бюджет г. Томска было получено 1,6 млрд руб. или 27,4% от доходов бюджета.

Порядок исчисления и уплаты земельного налога устанавливается законодательством Российской Федерации о налогах и сборах. Плательщиками земельного налога признаются организации и физические лица, обладающие земельными участками на праве собственности, праве постоянного (бессрочного) пользования или праве пожизненного наследуемого владения [3].

Объектом налогообложения признаются земельные участки, расположенные в пределах муниципального образования, на территории которого введен налог [4]. Не признаются объектом налогообложения земельные участки, изъятые из оборота или ограниченные в обороте в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также земельные участки из состава земель лесного и водного фонда [4]. Налоговая база для исчисления земельного налога определяется как кадастровая стоимость земельных участков [3].

Кадастровая стоимость земельного участка – это публичный эквивалент его стоимости, учитываемый при расчете земельного налога, выкупной стоимости участка, арендной платы, платы за снятие запрета на строительство и ряда иных платежей. Кадастровая стоимость земельного участка определяется как произведение площади земельного участка и удельного показателя кадастровой стоимости земельного участка. Размер удельного показателя кадастровой стоимости определяется на основании совокупности параметров, главные из которых – местоположение и вид разрешенного использования земельного участка [5].

Обязанности налоговых органов при кадастровом методе исчисления: ведение учета объектов налогообложения (недвижимость, транспортные средства, земельные участки) по данным, поступающим в соответствии со ст. 85 НК РФ, исчисление налогов по всем налогоплательщикам и объектам налогообложения, формирование налоговых уведомлений и платежных документов к ним в установленные сроки, учет поступающих платежей, взыскание налога с недоимщиков.

Обязанности физических лиц при кадастровом методе: получение налоговых уведомлений на почте, перечисление налога в бюджет на основании уведомления налогового органа.

Выделим преимущества кадастрового метода: налоговые органы владеют полной информацией о налогоплательщиках и объектах налогообложения. Исчисление налога, формирование налогового уведомления производится самостоятельно налоговым органом, без переложения этих функций на налогоплательщика или налогового агента.

Проблемы и недостатки кадастрового метода: трудоемкость налогового администрирования в связи с тем, что установлены различные сроки уплаты и направления налоговых уведомлений в соответствии с законодательными актами органов местного самоуправления, законом о налоге на имущество, законами субъектов РФ о транспортном налоге. Существенная часть сформированных налоговых уведомлений не вручается налогоплательщикам через почту. Издержки на взимание высоки в связи с низкой долей добровольно уплачиваемых налогов и необходимость принудительного взыскания налога с неплательщиков [6].

Для сравнения, хотелось бы рассмотреть развитую систему сбора земельного налога во Франции, которая насчитывает свою историю несколько сотен лет.

Во Франции местные органы власти на свое усмотрение устанавливают ставки земельного налога. Он состоит из двух частей: налога на сооружения (застроенную землю) и налога на незастроенную землю. Плательщиком земельного налога всегда является владелец недвижимости, независимо от того, кто в ней проживает. Налогооблагаемой суммой является кадастровая стоимость сооружения (земли) за вычетом ежегодных расходов на его содержание, т. е. налог уплачивается с так называемой «нетто» базы.

Земельным налогом на застроенные участки облагается 50% кадастровой или арендной стоимости недвижимости и земельных участков, предназначенных для промышленного и коммерческого использования. Освобождены от налога: государственная собственность; здания сельскохозяйственного назначения; жилые дома и квартиры, принадлежащие физическим лицам, старше 75 лет, а также лицам, которые получают помощи из социальных фондов или выплаты по инвалидности. Земельный налог на незастроенные участки взимается на основе 80% кадастровой или арендной стоимости участка под застройку, а также полей, лесов и болот, которые находятся в частной собственности. От данного налога полностью освобождены государственные земли, временно — площади с искусственными лесонасаждениями (как правило до момента коммерческой эксплуатации леса) и некоторые другие. Налог на жилье платят владельцы и/или арендаторы жилых помещений (домов и квартир). Малообеспеченные полностью или частично освобождаются от данного налога. Ставки земельного налога и налога на жилье определяются каждым органом местного самоуправления самостоятельно, но не могут превышать более чем в 2,5 раза среднюю ставку предыдущего года на региональном или общенациональном уровне [7].

Томск – областной центр, по численности жителей относящийся к средним городам России. Томск является муниципальным образованием с градообразующим научно-образовательным комплексом [8].

Общая площадь территории муниципального образования «Город Томск» составляет 29510 га.

Всего по состоянию на 31.12.2015 в хозяйственный оборот вовлечено 11376 га городских земель (38,5%), в т.ч. [9]:

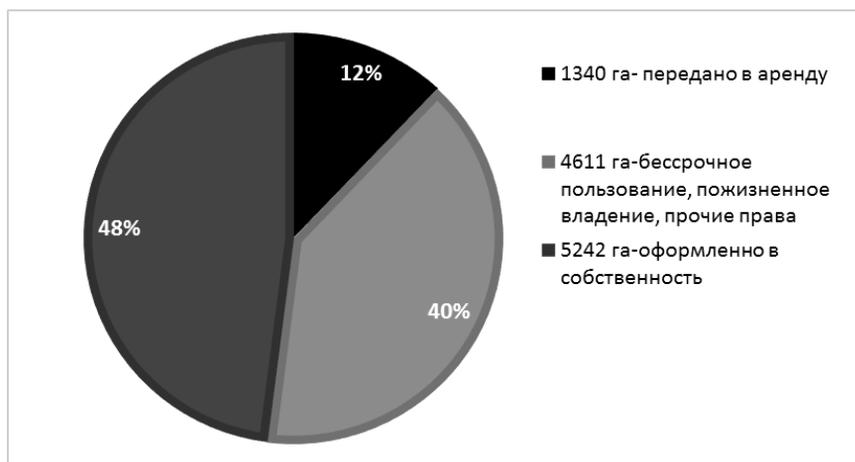


Рис. 1. Оборот городских земель, га

В 2015 году доходы от использования земельных ресурсов, поступившие в городской бюджет, составили 1,6 млрд руб., или 27,4% в структуре собственных доходов бюджета города Томска (5,9 млрд руб.). По сравнению с 2014 годом сумма доходов возросла на 3,4% или на 59 млн руб.

В 2015 году значительно изменилась структура доходов от использования земельных участков по сравнению с 2014 годом.

Структура земельных платежей в 2015 году:

- земельный налог - 59% (963 млн руб., или 101% плановых назначений);
- арендная плата за землю - 27% (438 млн руб., или 97% плановых назначений);
- продажа земельных участков - 14% (230 млн руб., или 106% плановых назначений).

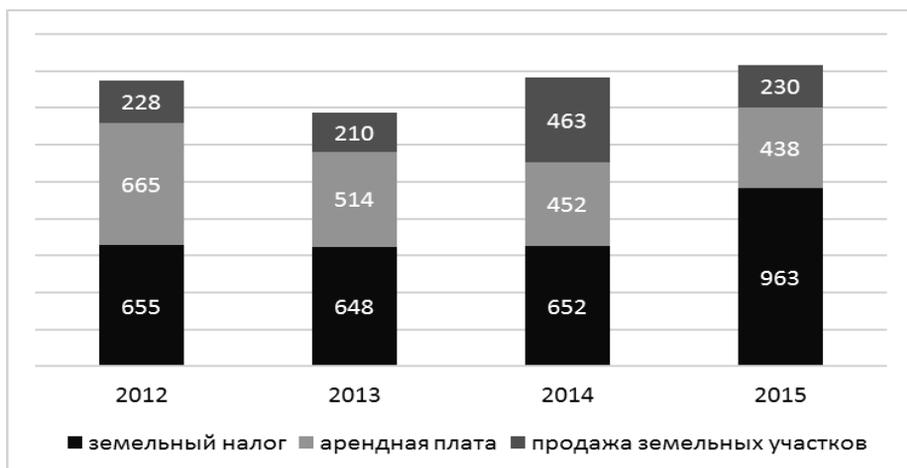


Рис. 2. Динамика поступлений земельных платежей во все уровни бюджета, млн руб.

Рост доходов от уплаты земельного налога в 2015 году по сравнению с 2014 годом на 311 млн руб. связан с отменой льготных условий при взимании налога в отношении земельных участков, предоставленных структурным подразделениям администрации города Томска и учреждениям, финансирование которых осуществляется полностью или частично за счет средств городского бюджета.

Снижение доходов по арендной плате за землю в 2015 году на 24 млн руб. по сравнению с 2014 годом вызвано:

- сокращением площадей арендуемых земельных участков, в отношении которых производились начисления по арендной плате за землю (на 105 га);
- увеличением количества арендаторов земли, в отношении которых введена процедура банкротства (на 31.12.2014 количество банкротов составляло 34 с суммой задолженности по арендной плате за землю - 111 млн руб., на 31.12.2015 - 42 с суммой задолженности 151 млн руб.);
- оспариванием кадастровой стоимости земельных участков.

Сокращение доходов от продажи земельных участков в собственность на 233 млн руб. связано с внесением изменений в Земельный кодекс РФ: с 01.03.2015 предоставление земельных участков посредством проведения торгов/аукционов для осуществления строительства возможно только в аренду.

В городской бюджет за 2015 год от продажи земельных участков поступило 230,0 млн руб., в том числе:

- от продажи на торгах - 91,6 млн руб.;
- от продажи под объектами приватизации - 50,5 млн руб.;
- от предоставления собственникам объектов недвижимости - 87,9 млн руб.

За 2015 год выставлено на торги 130 земельных участков площадью 75,3 га (в 2014 году - 106 земельных участков площадью 48,9 га), из которых передано 48 участков площадью 14,8 га на общую сумму 93,4 млн руб. (631 руб./м²), в том числе:

- в собственность - 25 участков площадью 1,6 га на сумму 69,4 млн руб. (4 337 руб./м²);
- в аренду - 22 участка площадью 5,7 га на сумму 24,0 млн руб. (421 руб./м²);
- для комплексного освоения в целях строительства жилья экономического класса - 1 участок площадью 7,5 га.

В период с 2012 по 2014 год площадь земель, находящихся:

– в государственной и муниципальной собственности, сократилась с 24933 га до 24505,0 га.

– собственности граждан и юридических лиц, увеличилась с 2352 га до 2582,6 га и 2435 га до 2422,4 га.

Можно сделать вывод, что с 1 м² с налога на землю в бюджет города Томска поступает 13 рублей, а доходы городского бюджета, полученные от сдачи в аренду муниципальных земельных участков (в том числе продажи права аренды), составили 42 рубля на 1 м². Разница в почти 30 рублей составляет более чем 20-летнюю сумму средней стоимости проданного 1 м², а с учетом временной стоимости денежных средств можно сделать вывод, что для бюджета выгоднее продавать земельные участки, чем сдавать их в аренду.

С 01.01.2015 вступили в силу новые результаты определения кадастровой стоимости земель муниципального образования «Город Томск», определенные по состоянию на 01.01.2014 (предыдущая оценка проводилась в 2008 году по состоянию на 01.01.2007 и действовала с 01.01.2009). В результате пересмотра кадастровая стоимость земельных участков, состоящих на государственном кадастровом учете, возросла на 30% (или на 72,5 млрд руб.) и составила 316,2 млрд руб. [10].

Дополнительным источником пополнения доходной части бюджета города Томска является исполнение обязательств пользователями муниципальных имущественных комплексов по оформлению прав на земельные участки: из 538 земельных участков, возможных к передаче в аренду, передано, по итогам 2015 года - 461 (88%), работа по предоставлению оставшихся земельных участков в аренду продолжается.

В результате работы по переоформлению права постоянного (бессрочного) пользования юридических лиц за 2015 год оформлены в собственность 6 земельных участков, ранее предоставленных на указанном праве юридическим лицам, прекращены права на 24 земельных участка.

Обобщая выше сказанное, в заключении хотелось бы предложить следующие направления для повышения администрирования рассматриваемого налога:

1. осуществление комплекса мер, побуждающих землепользователей к оформлению прав пользования земельными участками, в том числе субсидирование из бюджета расходов, связанных с оформлением;

2. инициирование процедур банкротства в отношении арендаторов земельных участков, имеющих крупную задолженность по арендной плате за землю, с запретом пользоваться данными участками связанным сторонам;

3. увеличение доли площади территории города, вовлеченной в хозяйственный оборот;

4. своевременное выставление на торги подготовленных к реализации земельных участков в целях обеспечения исполнения установленных плановых назначений по доходам от продажи земельных участков в собственность, от реализации права на заключение договоров аренды земельных участков;

5. инвентаризация земельных участков с целью вовлечения в оборот.

6. на основе французского опыта, изменить модель расчета базы налога в части учета затрат на содержание облагаемого объекта, т. е. делать вычет по примеру НДФЛ. Разработать перечень расходов и их направление, которые можно будет учитывать при снижении налогооблагаемой базы: расходы на благоустройство; рекультивация земель и т. п.

Литература

1. *Завроцкая Е. Н.* Земельный налог, как один из источников достижения самостоятельности местных бюджетов // Территория новых возможностей, 2010. № 5 (9). С. 173-189.
2. *Переметина Н. А.* Бюджет города Томска: Проблемы формирования и исполнения // Вестник ТГПУ, 2011. № 12. С. 41-45.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Федер. закон от 31 июля 1998 года № 146-ФЗ (в ред. от 02.05.2015) / КонсультантПлюс: справ.-правовая система. Версия от 03.08.2016.

4. Земельный кодекс Российской Федерации. Федер. закон от 25 ноября 2001 года № 136-ФЗ (ред. от 30.12.2015) / КонсультантПлюс: справ.-правовая система. Версия от 03.08.2016.
5. Правовой центр «Два М». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.2m.ru/uslugi/obshchie-voprosy-zemelnykh-otnoshenij/kadastrvaya-stoimost/> (дата обращения: 27.09.2016).
6. *Абрамов А. П., Земцов А. А., Макаров А. И.* Совершенствование методов исчисления и взимания налогов с физических лиц // Вестн. Том. гос. ун-та, 2009. № 320. С. 46-150.
7. Париж. Франция. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://frenchparis.ru/nalogi/> (дата обращения: 27.09.2016).
8. *Казиков В. В., Антонян Д. Г.* Формирование и исполнение местного бюджета (на примере г. Томска) // Проблемы учета и финансов, 2012. № 2 (6). С. 48-50.
9. Официальный сайт администрации города Томска. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.admin.tomsk.ru/> (дата обращения: 27.09.2016).
10. Приложение к решению Думы Города Томска от 20.04.2016. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://duma.admin.tomsk.ru/information/mer_otschet/ (дата обращения: 27.09.2016).

Use of technology benchmarking in the enterprise of retail trade
Kaliyeva O.¹, Imomnazarova Z.² (Russian Federation)
Применение технологий бенчмаркинга в деятельности
предприятия розничной торговли
Калиева О. М.¹, Имомназарова З. Ш.² (Российская Федерация)

¹*Калиева Ольга Михайловна / Kaliyeva Olga - кандидат экономических наук, заведующая кафедрой, доцент;*

²*Имомназарова Зайнура Шамиеровна / Imomnazarova Zaynura – студент, кафедра маркетинга, коммерции и рекламы, Оренбургский государственный университет, г. Оренбург*

Аннотация: в статье рассматривается применение технологий бенчмаркинга для повышения конкурентоспособности организации в сфере розничной торговли. Определено, что увеличение конкурентоспособности как главного фактора функционирования предприятий розничной торговли в условиях рынка возможно посредством технологий бенчмаркинга.

Abstract: the article discusses the use of technology benchmarking to improve the competitiveness of the organization in the sphere of retail trade. It is determined that the increasing competitiveness as the main factor of the retailers in the market possible through the technologies of benchmarking.

Ключевые слова: бенчмаркинг, розничная торговля, конкурентоспособность.

Keywords: benchmarking, retail trade, competitiveness.

В современных условиях жесткой конкурентной борьбы наиболее востребованными в хозяйственной деятельности становятся маркетинговые инструменты ведения бизнеса, среди которых важную роль играет не столько метод сбора информации, сколько ведение конкурентной борьбы. Одним из методов конкурентной борьбы является бенчмаркинг как процесс нахождения и изучения самых лучших методов ведения бизнеса с целью извлечения нужной производительности.

Процесс бенчмаркинга позволяет исключить потребность в изобретении новейших принципов и механизмов функционирования предприятия. Кроме того востребованность в данном процессе обуславливается тем фактом, что при тщательном исследовании и изучении достижений и ошибок других организаций, возможно разработать собственный проект совершенствования, который будет являться предельно эффективным.

В России в значительной степени увеличивается значимость розничной торговли, состояние которой служит надежным индикатором эффективности экономики в целом. Проблемы, связанные с розничной торговлей, являются фокусированным отображением противоречивых и нелёгких тенденций, отражающих нынешнее состояние экономики страны.

Существенно увеличился риск и неопределенность в работе торговых компаний. Отсутствие релевантной информации о поставщиках и изменениях потребительского спроса приводит к тому, что управленческие решения принимаются на основе собственного опыта и интуиции. По этой причине проблема применения управленческой модели, основанной на конкурентных отношениях, является актуальной [1].

Сегодня для многих предприятий сферы услуг и сферы розничной торговли конкуренция носит глобальный характер и, не случайно, основная цель большинства их – достижение мировых стандартов качества. Бенчмаркинг – один из лучших методов для того, чтобы цели компании соответствовали требованиям мирового рынка, а не были определены ориентирами на показатели прошлого года.

Введение бенчмаркинга в практику ведения бизнеса осуществляется на стратегическом и оперативном уровнях. В условиях российской экономики, только в зрелых, олигополистических, конкурентоспособных и финансово устойчивых отраслях возможно применение стратегического бенчмаркинга. Те же предприятия, осуществляющие деятельность на рынке услуг монополистической и чистой конкуренции, лишены возможности внедрить стратегический бенчмаркинг, но при этом в состоянии проводить бенчмаркинговые мероприятия на оперативном уровне [2, с. 53].

Внедрение бенчмаркинга в деятельность торговых организаций предполагает реализацию ниже последующих этапов.

1. Создание рабочей группы. Развитие проекта, а также эффективность его результатов будут зависеть от объективности подбора членов рабочей группы и разделения их сфер деятельности и ответственности. Кроме того, проектом должно руководить лицо, имеющее полномочия вносить изменений в бизнес-процессы, методы и технологии обслуживания в соответствии с полученными результатами;

2. Определение источника финансирования. Финансирование процесса бенчмаркинга должно носить целевой характер. По одному из принципов бенчмаркинга, размеры финансирования могут формироваться сразу, если организация ограничена в финансовых ресурсах, либо же определяться, исходя из разработанной процедуры проведения бенчмаркинга, что является более эффективным;

3. Разработка процесса проведения бенчмаркинга. В связи со сложностью процедур стратегического управления на различных рынках, предприятия не могут самостоятельно находить соответствующие оптимальные решения. Новейшие приёмы хозяйствования не являются откровением лиц, принимающих решения, отделов маркетинга или предприятия в целом, они рождаются путём глубокого анализа опыта многих субъектов рынка, их ошибок, успехов [2, с. 146].

На наш взгляд, именно сравнительный анализ способствует созданию новых результативных стратегий поведения организации на рынке. Рыночный лидер или же тот, кто стремится занять лидерскую позицию, должен непрерывно применять накопленный опыт других как начальную точку собственных подходов. Интенсивное применение чужого опыта даст возможность приблизиться к совершенствованию собственных методов хозяйствования, вовремя обнаруживать возможности во

внешней среде и угрозы на рынках. Анализируя поведение других предприятий, можно дать оценку собственному месту на рынке, а также намного лучше узнать потребителей. Данные факты доказывают потребность использования бенчмаркинга в процедуре формирования стратегии организации.

Оптимальную конкурентную стратегию розничной торговой организации необходимо формировать, интегрируя возможности классических моделей формального стратегического планирования, методики бенчмаркинга и математического, иначе говоря, оптимизационного, моделирования. Подобный синтез позволит в значительной степени снизить риск ошибки и увеличить достоверность и качество процесса принятия решения за счет снижения доли субъективного, при этом полностью не исключая воздействие лица, принимающего решение о выборе конкурентной стратегии предприятия.

В нашем исследовании в качестве объекта бенчмаркингового исследования выступает ООО «Лента». Общество занимает шестое место в десятке крупнейших российских продовольственных ритейлеров в пересчете на общий объем продаж в соотвествии с публично доступной информацией и данными информационно-аналитического агентства Infoline. Основным видом деятельности общества является розничная торговля продуктами питания и товарами народного потребления через собственную сеть одноимённых торговых комплексов «Лента» [3].

Исследование проводилось на рынке г. Оренбурга в октябре-ноябре 2016 года. При проведении бенчмаркинга был использован метод ранжирования, заключающийся в составлении матрицы на основе оцениваемых критериев марки по десятибалльной шкале.

В качестве объектов конкурентоориентированного бенчмаркинга были выбраны прямые конкуренты ООО «Лента» – ЗАО «Магнит» и X5 Retail.

Критериями для сравнения выступали: местоположение гипермаркетов, атмосфера, сервис, ассортимент, качество, ценовая политика, связь с потребителем.

Под «местоположением» понимается расположение торговой точки компании, что определяет её доходность.

Атмосфера магазина в рассматриваемом случае – это совокупность внешних факторов, присутствующих в торговом зале и оказывающих положительное влияние на психологическое состояние человека, ориентированных на формирование эмоционально-чувственных компонентов поведения посетителя торгового зала и управление ими.

Под «сервисом» понимается не только достойное обслуживание клиентов, но и забота о них.

Оценивая критерий «ассортимент», оцениваем разнообразии представляемой продукции, широту разновидностей и наименований товаров однородных и разнородных групп.

«Качество» как критерий предусматривает оценку свойств продукции, обуславливающих её пригодность удовлетворять определённые потребности.

Ценовая политика оценивается с точки зрения её гибкости, то есть способности быстро реагировать на любые изменения рынка и при этом оставаться оптимальной.

Говоря о связи с потребителем, имеется в виду обратная связь компании с её клиентами, то есть это вся та информация о результатах использования продукции и услуг, которую производители получают от потребителей. Она включает в себя устные и письменные жалобы, претензии, рекомендации, официальную и неофициальную оценку, телефонные звонки, результаты опросов, анкетирования. Результаты исследования представлены в таблице 1.

Таблица 1. Сравнительный анализ ООО «Лента»

Критерии сравнения	Удельный вес критерия	ООО «Лента»		ЗАО «Магнит»		«X5 Retail Group»	
Местоположение	0,09	2	0,18	6	0,54	6	0,54
Атмосфера	0,12	4	0,48	3	0,36	3	0,36
Сервис	0,12	6	0,72	4	0,48	5	0,6
Ассортимент	0,19	6	1,14	7	1,33	5	0,95
Качество	0,21	4	0,84	6	1,26	5	1,05
Ценовая политика	0,18	6	1,08	7	1,26	5	0,9
Связь с потребителем	0,09	6	0,54	8	0,72	7	0,63
Сумма	1	-	4,98	-	5,95	-	5,03

Таким образом, сравнивая характеристики компании, приходим к выводу, что торговая сеть «Лента» по таким критериям как местоположение, качество и связь с потребителем, уступает своим конкурентам. Поэтому необходимо активизироваться и приложить больше усилий для того, чтобы выйти в лидеры и укрепить свои рыночные позиции.

Применение технологии бенчмаркинга к деятельности предприятий позволит предприятию самостоятельно оценить свои сильные и слабые стороны, выжить и конкурировать с соперниками, обеспечивать постоянное и непрерывное повышение производительности в сравнении с лучшими примерами.

Литература

1. *Малинина О. Ю.* Бенчмаркинг - практический инструментальный выявления ключевых факторов успеха / О. Ю. Малинина // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО, 2016. № 2. С. 48-51.
2. *Калиева О. М.* Маркетинг. [Текст]: учеб. пособие для вузов / О. М. Калиева, М. С. Разумова, В. Н. Марченко. М-во образования и науки Рос. Федерации. Федер. гос. бюджет. образоват. учреждение высш. проф. образования «Оренбург. гос. ун-т». Оренбург: Университет, 2012. 234 с. Библиогр.: С. 231-233. ISBN 978-5-4417-0103-7.
3. Официальный сайт ООО «Лента». [Электронный ресурс]: Электрон. текстовые, данные. [Санкт-Петербург]: 2014-2015. Режим доступа: <http://www.lenta.com/> (дата обращения: 03.10.2016).

Analysis of the current state of food insecurity in Kyrgyzstan
Asanov M. (Republic of Kyrgyzstan)
Анализ современного состояния обеспечения продовольствием
населения в Кыргызстане
Асанов М. А. (Кыргызская Республика)

*Асанов Мирлан Алимбекович / Asanov Mirlan – преподаватель,
кафедра бухгалтерского учета и экономического анализа, факультет бизнеса и менеджмента,
Ошский государственный университет, г. Ош, Кыргызская Республика*

Аннотация: в статье рассматривается современное состояние продовольственной безопасности, анализируется уровень потребления продуктов питания на душу населения Кыргызской Республики, уровень бедности и основные критерии измерения уровня потребления продуктов питания.

Abstract: the article discusses the current state of food security, analyzes the level of food consumption per capita of the Kyrgyz Republic, the level of poverty and the basic criteria measuring the level of food consumption.

Ключевые слова: анализ, потребность, продовольственная безопасность, уровень потребления.

Keywords: analysis, demand, food security, the level of consumption.

Оценка достигнутого уровня потребности продовольственных товаров составляет важную часть исследования продовольственной безопасности по нескольким причинам. Прежде всего, анализ современного состояния есть база, от которой нужно начинать отчет для принятия соответствующих мероприятий, с другой стороны процесс удовлетворения спроса населения на продукты питания по своему содержанию изменяется во времени и в пространстве. Поэтому очень важен структурный, а иногда точно сформулированный анализ потребления продуктов питания в определенный период и в разрезе отдельных регионов, поскольку удовлетворение спроса населения зависит, как отмечалось выше, в основном от трех составляющих (продуктового обеспечения, финансовой возможности, медицинского и культурного обеспечения). Структурный интерес представляет как общий анализ потребления, так и анализ потребления продуктов питания в разрезе трех выше перечисленных элементов [1, с. 62].

Обобщающий уровень потребления на душу населения характеризует сконцентрированное состояние продовольственной безопасности за определенный период времени. Здесь трудно рассчитать потребление продуктов питания в разрезе половозрастной структуры населения, по характеру труда и т. д. Но в то же время, душевое потребление дает представление не только по уровню потребления, но и по состоянию экономической особенности в тех секторах, которые объективно связаны с обеспечением продовольственной безопасности, в частности к таким секторам относятся аграрный сектор, сектор переработки сельскохозяйственного сырья, сфера здравоохранения и занятости населения [1, с. 83].

Необходимо также отметить, что уровень потребления характеризует тенденцию изменения основных экономических параметров за определенный отрезок времени. Например, в постсоветский период Кыргызской Республики произошел резкий спад производства во всех производственных секторах экономики, в промышленности, на транспорте, в строительстве и других отраслях. Если состояние аграрного сектора непосредственно связано с продуктовым обеспечением продовольственной безопасности, то другие промышленности, например, строительство и т. д. так же принимают активное участие в финансовом обеспечении продовольственной безопасности. Ведь конкретному потреблению продуктов питания нет никакого

значения, где произведен или выращен продукт питания в Кыргызстане или в других местах. Важно чтобы у нее были достаточно денег и средств, чтобы купить эти продукты. Таким образом, тот или иной конкретный потребитель, прежде чем удовлетворить свои потребности в продуктах питания, он должен зарабатывать деньги, а деньги можно зарабатывать в любой сфере деятельности человека. Вместе с тем указанные выше рассуждения не должны вызывать безразличия в решении вопросов продовольственной безопасности, поскольку есть, иерархия секторов экономики, согласно которой выделяются более важные в решении данной проблемы. В этой иерархии агропромышленный комплекс стоит на самом верху и занимает ведущее положение в вопросах продовольственной безопасности [2, с. 65].

Исследование показало, что за годы суверенитета в Кыргызской Республике аграрный сектор менее, чем промышленность повлиял на состояние потребления продуктов питания, что видно, на уровне потребления основных продуктов питания, на душу в кг (Таблица 1) [3, с. 84].

Таблица 1. Динамика уровня потребления продуктов питания на душу населения Кыргызской Республики в 1990-2014 гг. (кг)

Продукты питания	1990	1995	2003	2005	2007	2010	2012	2014	2014-1990г в %
Мясо и мясопродукты	54	38	13,2	14,4	16,8	20,4	21,6	20,4	37,7
Молоко и молочные продукты	266	172	88,8	82,8	80,4	90,0	85,2	80,4	30,2
Яйца, шт.	124	33	49,2	50,4	52,8	62,4	61,8	66	53,2
Рыба и рыбопродукты	613	0,1	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	0,2
Сахар	36,7	14,7	20,4	14,4	14,4	15,6	14,6	13,2	36
Масло растительное	10,6	5,0	9,6	10,8	10,8	12,0	10,8	10,8	101,9
Овощи и бахчевые	48	44	76,8	78,0	76,8	84,0	80,4	76,8	160
Фрукты и ягоды	16	20	8,4	15,6	22,8	25,2	26,4	25,2	157,5
Хлебопродукты	110	109	126	118,8	124,8	127,2	125,0	129,6	117,8

Как видно из данных, приведенных в таблице, объем потребления основных продуктов питания, начиная с 1991 года, снижается. Самый низкий уровень по мясу и мясопродуктам в 2003 году, а затем постепенно повышается. В 2014 году кроме продовольственных продуктов таких как хлебопродукты, овощи и бахчевые, фрукты и ягоды, масло растительное - не превысило уровня 1990 г.

В 2014 году уровень бедности Кыргызстана составляет 30,6% от общей численности населения, из которых 1,2% находились в состоянии крайней бедности [3, с. 39].

Показатели уровня бедности отражает уровень потребления продуктов питания, поскольку по методике определения бедности, утвержденной правительством Кыргызской Республики, при определении бедности широко предоставлен уровень потребности продуктов питания. В частности в расчет включаются:

- расходы на продукты питания, расходы населения на приобретаемые продукты питания, потребляемые вне дома. В эти расходы включается также стоимость продуктов собственного производства, полученные в подарок.

- приобретаемые продукты питания - стоимость потребленных продуктов питания купленных в отчетный период или ранее.

- продукты питания, потребляемые вне дома, расходы на продукты питания, приобретение и потребление вне дома в течение обследуемого периода времени.

- продукты собственного производства, оценка стоимости продуктов питания, произведенных домохозяйствами для собственного пользования [1, с. 78].

Необходимо отметить, и о необходимости полноценного питания, не только по количеству или калорийности, но и по устойчивому поддержанию организма в нормальном для здоровья состоянии. Эта важность определяется составом питательных веществ продуктов питания, а также объемом потребления в зависимости от различных условий. Как правило, медицина рекомендует рационное питание для различных возвратных групп. Однако данные рекомендации в условиях Кыргызской Республики, к сожалению, остаются всего лишь рекомендованными, к тому же неподлежащими широкой огласке.

Между тем, питание - это основа жизнедеятельности людей и сопоставления фактического питания с рекомендованными. Медицина, на наш взгляд, такая же необходимость, как скажем совершение религиозных обрядов для верующих. В этой связи возникает острая необходимость научить людей правильно питаться с детского возраста, это должно высматриваться специальными правительственными документами [2, с. 62].

Данные приведенные в таблице показывают, что население республики, в настоящее время, потребляет такие высококачественные продукты, как мясо, молоко, рыба, яйца, что составляет также $\frac{1}{4}$ часть рекомендованных медицинских норм, остальное компенсирует другими видами продуктов.

Таблица 2. Достигнутый уровень потребления основных продуктов питания в 2014 г. (% к нормативному уровню потребления на душу населения)

Наименование основных групп продуктов кг/штг. в год	Рациональный норматив потребления на душу населения кг.	Фактическое потребление в 2014 г. кг	В % от нормы
Мясо и мясопродукты (в пересчете на мясо)	61,3	20,4	33,3
Молоко и молочные продукты (в пересчете на мясо)	200	80,4	40,2
Яйца штг.	182,5	66	36,2
Рыба и рыбопродукты	9,1	1,2	13,2
Сахар	25,55	13,2	51,7
Масло растительное	9,13	10,8	118,3
Овощи и бахчевые	114,25	76,8	67,2
Фрукты и ягоды	123,74	25,2	20,4
Хлебпродукты (в перерасчете на зерно)	115,34	129,6	112,4

Литература

1. *Купуев П., Обдунов Э.* Продовольственная безопасность: реалии и перспективы в Кыргызской Республики. Бишкек: Илим, 2009. 210 с.
2. *Абдымаликов К.* Экономика Кыргызстана (на переходном этапе): Учеб. Б., 2007. 560 с.
3. Публикация «Уровень жизни населения». Б.: Нацстатком Кыргызской Республики, 2015. 132 с.

**Features of formation of the national model of project management
in the Republic of Kazakhstan**
Tumassova N. (Republic of Kazakhstan)
**Особенности формирования национальной модели проектного
менеджмента в Республике Казахстан**
Тумасова Н. В. (Республика Казахстан)

*Тумасова Наталья Вячеславовна / Tumassova Natalya - магистр экономических наук,
кафедра экономики и менеджмента,
Алматинская академия экономики и статистики, г. Алматы, Республика Казахстан*

Аннотация: показано противоречие между повсеместным использованием управленческой технологии проектного менеджмента и слабым её распространением в практике казахстанского бизнеса и государственного управления. Сделана попытка найти решение этой проблемы, выявить причины затруднений при внедрении этой управленческой технологии и обосновать необходимость формирования национальной модели проектного менеджмента. Проведены анализ слабых мест и недостатков концепции и методологии проектного менеджмента и обзор международных и национальных стандартов проектного менеджмента. Выявлены противоречия современного этапа внедрения проектного менеджмента в практику казахстанского бизнеса и государственного управления. Показано, что Казахстан делает первые шаги на пути формирования национальной модели проектного менеджмента, следуя в русле общемировой тенденции развития оригинальных моделей и стандартов проектного менеджмента для отдельных стран и регионов мира. Представлены разработанные автором рекомендации по дальнейшему развитию казахстанской национальной модели проектного менеджмента.

Abstract: the contradiction between the widespread use of project management technology and weak it spread in the practice of Kazakhstan's business management and public administration is shown. Trying to find a solution to this problem, identify the causes of difficulties in the implementation of this management technology and justify the need for the formation of a national model of project management is done. An analysis of the weaknesses and shortcomings of the concept and methodology of project management and a review of international and national standards for project management conducted. The contradictions of the current stage of implementation of project management practices in Kazakhstan's business and government are revealed. It is shown that Kazakhstan takes the first steps towards the formation of a national model of project management, following in line with the global trend of development of the original models and standards of project management for the individual countries and regions. Developed recommendations on the further development of the Kazakhstan's national model of project management are presented.

Ключевые слова: проектный менеджмент, стандарты проектного менеджмента, ассоциации проектного менеджмента, национальная казахстанская модель проектного менеджмента, системное целеполагание проектного менеджмента.

Keywords: project management, project management standards, project management associations, Kazakhstan's national model of project management, goal-setting project management system.

Разработка проектов - это либо создание неких новых систем, либо внесение значительных изменений в существующие системы. При этом «изменяя даже самую малую систему, проекты закладывают предпосылки для перемен в вышестоящих системах, вплоть до самых больших» [1, с. 6].

Проектный менеджмент (англ. Project Management, PM) – это особая управленческая технология, которая изначально была разработана в 60-х годах прошлого века для реализации масштабных проектов в аэрокосмической и оборонной отраслях американской промышленности. PM был нацелен на устранение некоторых недостатков функционального менеджмента – сокращение управленческих издержек, отказ от ненужных на данный момент бизнес-процессов; оптимизацию взаимодействия между функциональными подразделениями; повышение эффективности календарного планирования и контроля и т. д. Постепенно PM стал внедряться в самых разных отраслях и различных видах деятельности по всему миру.

В настоящее время PM многие авторы трактуют как универсальную философию развития, которая «позволяет не только сократить сроки создания продукта и финансовые затраты, но и полностью исключить коррупцию, бюрократизм и безответственность в процессе реализации проекта; управление проектом означает управление изменениями» [2]; утверждается, что любой бизнес и вообще любую деятельность можно рассматривать как совокупность взаимосвязанных проектов: «человечество в своём развитии переходит к формированию проектно-ориентированных организаций, к формированию проектно-ориентированного общества» [3].

Рассматриваемая в статье проблема – противоречие между повсеместным использованием управленческой технологии PM и слабой её распространённости в практике казахстанских бизнес организаций и органов государственного управления.

По оценкам авторитетных казахстанских специалистов

- «только несколько казахстанских компаний применяют инструменты PM»; «республика делает первые шаги по внедрению методологии PM в государственном секторе» (председатель правления «Казахстанского центра государственно - частного партнерства» А. Ойнаров) [4];

- «иностранные инвесторы, приходя на казахстанский рынок, сталкиваются с непониманием, незнанием казахстанскими специалистами стандартов PM»; «в Казахстане PM сталкивается с недопониманием и некоторым пренебрежением – особенно на государственном уровне»; «центрально азиатский регион отстал в проектном менеджменте более чем на 30 лет» (президент Союза проектных менеджеров РК А. Цеховой) [2].

Цель исследования – выявить причины затруднений при внедрении технологий PM в Казахстане и разработать рекомендации по дальнейшему развитию казахстанской национальной модели PM.

Прежде всего, отметим, что отнюдь не все авторы пишут о PM, как об универсальной философии развития проектно-ориентированного общества. Многие исследователи дают PM весьма критические и даже уничижительные оценки:

- «фокусировка стандартов PM на эффективности приносит в мир проекты, которые не только не улучшают, но порой и разрушают системы управления и проекты более высоких порядков» [1, с. 17];

- «PM является наукой только в той части, которая касается проверенных и повторяемых процессов и приемов; однако нельзя однозначно отнести его к технологии, искусству или ремеслу»; «чтобы использовать сложные для применения и неоднозначные для понимания компьютерные и информационные технологии для решения типовых задач бизнеса: нужно обладать большим искусством» [5].

В литературе мы встречаем утверждения что «классический PM имеет ряд серьезных недостатков, основной из которых то, что работа над каждым отдельным проектом ведется отдельно, без жесткой системной привязки к иным проектам и стратегическим целям компании в целом» [6], и весьма объёмный перечень «основных «болезней» проектной работы» [7].

К настоящему времени разработано и принято довольно много стандартов PM. Наибольшей известностью пользуются стандарты, разработанные двумя конкурирующими международными институтами:

- IPMA (International Project Management Association, Швейцария) - ассоциация национальных ассоциаций; допускает некоторую долю национальной специфики в требованиях к компетенциям, разрабатываемых на основе единого документа ISB (IPMA Competence Baseline).

- PMI (Project Management Institute, США) в 1987 году принят разработанный PMI A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK), с 1999 года PMBOK стал национальным стандартом США. К настоящему времени PMI является автором 15 стандартов в сфере управления проектами; однако только два из них переведены на русский язык, для перевода их, например, на казахский язык необходимо, чтобы переводчики получили от PMI сертификат проектного менеджера (что совсем не просто).

В международных корпорациях повсеместно распространён стандарт PMBOK. Для бизнеса хоть и объединённой, но по-прежнему многонациональной Европы, более приемлемым оказался частично мульти-стандартный подход IPMA [1, с. 17].

Во многих государствах мира, как и в отдельных международных корпорациях установлены собственные стандарты PM: ISO 10006:2003, GAPP, NASA Project Management (США), MSA EN 9200:2004, PRINCE2, BSI BS 6079 и OSCEng, APMBOK (Великобритания), DIN 69901 и V-Modell (Германия), Hermes method (Швейцария), ANCSPPM (Австралия), CAN/CSA-ISO 10006-98 (Канада), P2M (Япония), C-PMBOK (Китай), South African NQF4 (ЮАР) и др.

Очередной попыткой США навязать всему миру стандарт PMBOK, разработанный PMI, стало принятие в 2012 г. созданного на его базе международного стандарта ISO 21500 «Руководство по управлению проектами».

Однако, несмотря на все попытки унификации стандартов PM, ни одному из них так и не удалось (и, видимо, в обозримом будущем не удастся) полностью вытеснить национальные отраслевые и корпоративные форматы и практики PM.

Причина этого - не только инерционность мышления, консервативность управленцев, но и понимание командами проектов системных ограничений применения международных стандартов, базовым источниками которых являются цивилизационные различия [1, с. 4-5]. PM – это качественная иная культура работы и совершенно другая психология управления - поэтому переход к нему может длиться годами.

По словам И. Адизес, «Управление основано на культуре. Культура в свою очередь базируется на национальных особенностях. Конечно же, есть и универсальные, классические принципы менеджмента, но, похоже, они больше не работают» [8]. М. Портер ещё более категорично утверждает, что с начала нового века менеджмент находится на этапе «смены парадигмы» [9]. Именно в этом глобальном феномене снижения эффективности управления в организациях кроются истоки «кризиса современной парадигмы и целеполагания PM» [1, с. 17].

Несмотря на утверждение разработчиков стандарта ISO 21500 о том, что его могут применять организации любого типа (государственные, частные или общественные) для проектов любого типа, независимо от их сложности, размера и длительности, на практике PM отнюдь не универсален.

Некоторые авторы пытаются описать, как следует внедрять PM на предприятиях малого [10] и среднего [11] бизнеса. Однако они, как правило, забывают упомянуть, что при весьма скромных масштабах ведения бизнеса этим предприятиям PM, вполне возможно, просто никому не нужен.

По мнению многих специалистов, «переход к PM целесообразен только в случае, когда у руководителя существует необходимость управлять несколькими крупными проектами одновременно, и эффективность от реализации проекта по внедрению проектного управления в компанию будет выше, чем расходы на него» [12].

В стандартах PMI, PRINCE2 и др. прямо указан минимальный бюджет проекта, при котором доходы от внедрения могут превысить расходы – это \$50 тыс.

Затраты на внедрение PM включают:

- оплату работы консультантов по разработке проекта и подготовке персонала к изменениям, переподготовка некоторых сотрудников по программам типа Project Management Professional или найма новых сотрудников с соответствующим уровнем подготовки;

- стоимость компьютерных программ информационной системы РМ;

- упущенную выгоду от неэффективных или нереализованных проектов во время внедрения [12].

Стоимость работы консультантов и обучения персонала может колебаться от \$20-30 тыс. до \$200-300 тыс. - «проекты съедают огромное количество ресурсов компании» [6].

У предприятий малого и среднего бизнеса (т. е. у подавляющего большинства бизнес-организаций в национальной экономике), как правило, нет не только задач, оправдывающих переход к РМ, но и необходимых для этого человеческих и финансовых ресурсов.

На протяжении последних полутора десятилетий РМ активно продвигался в Казахстане, главным образом, благодаря ассоциации «Союз проектных менеджеров РК». СПМ РК – сертифицированный представитель американского PMI, одна из задач которого – включение республики в зону действия РМВОК [2].

Вероятно, поэтому публикации представителей СПМ РК отличаются «чисто американским» оптимизмом, постановкой утопических задач, декларативными заявлениями типа:

- «проект интеграции национальной образовательной программы по внедрению нового мышления и проектно-исследовательских методов обучения в учебный процесс детских садов, школ, колледжей и ВУЗов РК с участием лучших экспертов мира и ведущих глобальных компаний» [13];

- «для эффективного применения структурных элементов РМ на государственном уровне необходимо;

- сократить дублирующие функции и полномочия государственных служащих по управлению программами и проектами, по организации закупок и сопровождению государственных контрактов;

- передать функции органов исполнительной власти, не отнесенных к основному виду деятельности, специализированным организациям по управлению программами и проектами;

- использовать информационные технологии в части управления государственными программами и проектами» [14].

В 2010 году СПМ РК была разработана «Концепция развития проектного менеджмента в Казахстане», в которой утверждается, что РМ «станет основой междисциплинарного подхода, использующегося в государственном и общественном управлении, экономике и бизнесе, науке и образовании, социальной и общественной сфере, который уже в 2020 г. позволит Казахстану осуществить качественные изменения на всех уровнях управления в государстве и обществе».

В реальности, как показали результаты опроса, проведенного «Казахстанским центром государственно - частного партнерства» в 2015 г., «методологии или элементы методологий» РМ используют такие организации с государственным участием, как АО НК Қазакстан темір жолы, АО НАК Казатомпром, АО НК Казахстан инжиниринг и др. При этом некоторые субъекты квазигосударственного сектора используют механизмы РМ уже достаточно длительное время, к примеру, АО Национальная компания «Қазакстан Ғарыш Сапары» применяет проектный подход при реализации государственных проектов, начиная с 2008 года, а АО Казахтелеком – более десяти лет [2].

Только-только начали выходить первые казахстанские учебники по РМ. В 2013 и 2015 гг. состоялась первая защита диссертации PhD по проблемам внедрения РМ в национальных компаниях РК [15].

Понимание значимости РМ постепенно растет на государственном уровне. Важным событием стало принятие национального стандарта СТ РК ISO 21500-2012 «Руководство по управлению проектами», которое открыло новые возможности применения РМ в различных отраслях экономики Казахстана.

Выводы

Как мы видим, Казахстан делает первые шаги на пути формирования национальной модели РМ, следуя в русле общемировой тенденции развития оригинальных моделей и стандартов РМ для отдельных стран и регионов мира.

По нашему убеждению, в основе казахстанской модели РМ должен быть заложен ряд постулатов и ограничений:

- степень интеграции модели РМ с другими национальными и международными моделями определяется уровнем международного экономического сотрудничества; западная персонцентричная система социализации и культура не настолько идеальны в своих исторических проявлениях, чтобы претендовать на повсеместную применимость без глубокой адаптации к социокультурным особенностям других наций и этносов; в этом контексте приоритетным для казахстанской модели РМ является её соответствие направленности разработок «Евразийского центра управления проектами», поскольку стандарты IPMA и PMI так и не смогли стать концептуальной основой национального стандарта РМ России [1, с. 29-30];

- в этих условиях бессмысленно и вредно для национальной экономики требовать от казахстанских предприятий малого и среднего бизнеса всеобщего перехода к РМ, поголовной сертификации по стандарту ISO 21500 «Руководство по управлению проектами» (и, в перспективе, по разрабатываемым ISO в той же парадигме стандартам РМ «Управление программами и портфелями» и «Управление рисками»);

- казахстанская модель РМ обязательно должна содержать требование системного целеполагания: в чьих интересах и ради чего выполняются проекты; нельзя ограничивать цели проекта бизнес организации исключительно экономической эффективностью конкретного проекта - необходимо требование их системной увязки, как с другими проектами организации, так и с проектами более масштабными, государственными, имеющими социальную и политическую эффективность.

Литература

1. Евразийский путь управления проектами. Отчет об исследовании. [Электронный ресурс]. М.: Евразийский Центр Управления Проектами, 2008. 248 с. Режим доступа: http://www.epmc.ru/docs/report_080725.html/ (дата обращения: 15.10.2016).
2. *Исабаева С.* «Центрально азиатский регион отстал в проектном менеджменте более чем на 30 лет»: Интервью с президентом Союза проектных менеджеров РК А. Цеховым. [Электронный ресурс]. Союз проектных менеджеров РК, 2016. Режим доступа: <http://spmrc.kz/biblioteka/nashi-publikatsii/216-tsentralno-aziatskij-region-otstal-v-proektnom-menedzhmente-bolee-chem-na-30-let.html/> (дата обращения: 15.10.2016).
3. *Мудунов А. С., Цахаева К. Н.* Основные проблемы внедрения технологий проектного управления в российскую практику // *Фундаментальные исследования*, 2015. № 11-7. С. 1457-1460.
4. *Ойнаров А. Р.* Методология проектного менеджмента и возможности её применения в государственном секторе. [Электронный ресурс]: Мемлекеттік. Государственное управление и государственная служба, 2015. № 4. Режим доступа: <http://yvision.kz/post/697596/> (дата обращения: 15.10.2016).
5. *Казаков А. М., Тихомиров А. А.* Проектный менеджмент, портфель проектов: сценарии и риски // *Экономика и управление собственностью*. М.: Высшая школа приватизации и предпринимательства, 2007. № 2. С. 11-22.

6. *Михайленко Е.* Недостатки классического управления проектами [Электронный ресурс]: Сайт Ассоциации экспертов системного менеджмента «МихиКо», 29 октября 2015. Режим доступа: <http://mihico.ru/statyi/nedostatki-klassicheskogo-upravleniya-proektami/> (дата обращения: 15.10.2016).
7. *Лещинский А.* Основные проблемы проектного менеджмента и как с ними бороться [Электронный ресурс] // Сайт Executive.ru, 16 марта 2012. Режим доступа: <http://www.e-executive.ru/community/magazine/1609007-andrei-leschinskii-osnovnye-problemy-proektnogo-menedzhmenta-i-kak-s-nimi-borotsya/> (дата обращения: 15.10.2016).
8. *Архипов Д.* Интервью с И. Адизесом. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://arkhipovd.com/intervyu-s-icxakom-adizesom/> (дата обращения: 03.02.2016).
9. *Huggins R., Izushi H.* Competition, Competitive Advantage, and Clusters: The Ideas of Michael Porter. OUP Oxford, 2012. 336 p.
10. *Земенкова Ю. И.* Внедрение проектного управления на предприятиях малого бизнеса // Актуальные вопросы экономических наук, 2014. № 37. С. 28-33.
11. *Левин К.* Развитие системы управления проектами в организации среднего бизнеса. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://jazzsoft.kz/razvitiie-sistemy-upravlenija-proektami-v-organizacii-srednego-biznesa-2/> (дата обращения: 15.10.2016).
12. *Роткина К. Е.* Преимущества и проблемы внедрения проектного управления // Молодежь и наука: сборник материалов IX Всероссийской научно-технической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых с международным участием, посвященной 385-летию со дня основания г. Красноярск. /отв. ред. О. А. Краев. Красноярск: Сиб. федер. ун-т., 2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа: conf.sfu-kras.ru/sites/mn2013/thesis/s013/s013-027.pdf (дата обращения: 15.10.2016).
13. *Затолокин В. И., Тулекбаев Е. Т.* Формирование и развитие национального инновационного потенциала в области профессионального проектного менеджмента в Казахстане. [Электронный ресурс]: Сайт Института управления проектами РМІ РК Режим доступа: www.pmikz.org/content/pdf/110107form.pdf (дата обращения: 15.10.2016).
14. *Есенгельдин Б. С., Есенгельдина А. С., Катыев Д. М.* Взаимодействие элементов системы управления государственными программами и проектами. [Электронный ресурс]: Вестник КарГУ, 2016. Режим доступа: <http://articlekz.com/article/13046/> (дата обращения: 15.10.2016).
15. *Тулембаев А. Н.* Интеграция систем управления проектами в национальных компаниях Республики Казахстан: Дисс... PhD. Алматы, 2013. 143 с.

Advantages and disadvantages of the balanced scorecard

Jegalina A. (Russian Federation)

Достоинства и недостатки сбалансированной системы показателей

Жегалина А. С. (Российская Федерация)

Жегалина Александра Сергеевна / Jegalina Alexandra – студент,
кафедра корпоративной экономики и управления персоналом,
Институт экономики и менеджмента

Сибирский государственный индустриальный университет, г. Новокузнецк

Аннотация: на сегодняшний день концепция сбалансированной системы показателей эффективности стала крайне популярной в российской деловой среде. В научной литературе [1-3] методика ССП провозглашается прорывом в практике менеджмента, наиболее совершенной системой оценки эффективности деятельности организации, основным инструментом, позволяющим осуществить стратегические цели компании. В данной публикации оцениваются ее достоинства и недостатки.

Abstract: today, the concept of balanced system of performance indicators has become extremely popular in the Russian business environment. In the scientific literature [1-3], the technique of SSP proclaimed a breakthrough in the practice of management, the most advanced system for the evaluation of the effectiveness of the organization, the main tool to implement the strategic goal of the company. In this publication, evaluated its strengths and weaknesses.

Ключевые слова: сбалансированная система показателей, достоинства, недостатки, эффективности деятельности предприятия.

Keywords: balanced scorecard, advantages, disadvantages, efficiency of the enterprise.

Целью концепции сбалансированной системы показателей (ССП) является необходимость сбалансированного развития организации. Она не только представляет собой оценочную систему, но и служит средством стратегического управления, так как позволяет превращать миссию компании и стратегию развития организации и направить ее в плоскость конкретных стратегических задач и показателей, их определяющих [4].

Используя ССП на предприятиях в разрезе определения эффективности развития организации, необходимо отметить её достоинства и недостатки.

К достоинствам концепции сбалансированной системы показателей относятся:

- Разработка основных показателей деятельности предприятия. ССП позволяет предприятию выявлять основные показатели деятельности для определения основного направления как в целом для предприятия, так и для отдельных его подразделений. Разработка данных показателей необходима для дальнейшей деятельности предприятия и обоснованности принимаемых решений [5];

- Реализация деятельности предприятия с использованием обратной связи. Сбалансированная система показателей предполагает разработку конкретных тактических действий для осуществления деятельности предприятия в будущем с постоянным контролем их показателей и при необходимости их корректировкой;

- Доведение конкретных целей до каждого конкретного исполнителя. Это один из сложных этапов разработки системы сбалансированных показателей, так как перед работником ставится цель, которую необходимо не только выполнить, но и понять ее значение;

- Простота восприятия исполнителями. ССП предоставляет возможность довести до исполнителя конкретную четкую задачу;

- Мотивация работников предприятия в зависимости от результатов выполнения поставленной задачи [6, 7];

- Возможность графической интерпретации финансовых и нефинансовых сторон деятельности организации. Между составляющими сбалансированной системы показателей имеются логические взаимосвязи, которые помогают понять процессы, происходящие не только в финансовой, но и в нефинансовой сферах;

- Универсальность применения системы.

Основную часть преимуществ, выявленных на практике, можно кратко выразить следующим образом: сбалансированная система показателей является инструментом, позволяющим полномасштабно связать стратегию предприятия с оперативным бизнесом. А также новая система предоставляет возможность принимать объективные решения в области распределения ресурсов.

Следует также отметить, что ССП, как и другие концепции управления, имеет как достоинства, так и «слабые места». Некоторые менеджеры-практики отзываются о ССП как о гораздо более сложной системе, чем кажется на первый взгляд, и выделяют следующие недостатки:

1. Проблемы оценки важных ключевых показателей [8, 9]. Выбор ключевых оценочных показателей – сложный процесс, в котором участвуют ведущие работники предприятия, эксперты. При оценке показателей используются по несколько ключевых показателей в каждой составляющей системы. Использование более 10 показателей нецелесообразно, необходимо выбирать наиболее значимые – это одна из основных проблем разработки системы сбалансированных показателей;

2. Сложный процесс разработки и внедрения системы сбалансированных показателей. На стадии разработки возникает большое количество теоретических вопросов, на которые сложно ответить, и руководство предприятия вынуждено обращаться к опытным консультантам;

3. Размытость внедрения. Внедрение системы на первом этапе – разработка показателей деятельности предприятия по всем составляющим ССП происходит сравнительно быстро и четко. Но последующее внедрение занимает достаточно много времени, и объективные результаты руководство организации получает через несколько лет после внедрения системы сбалансированных показателей.

Подводя итог, следует отметить, что получение доходов остается главной целью любого предприятия. Важно выбрать показатели, касающиеся клиентов, процессов и развития - они становятся опережающими индикаторами финансового успеха.

Сбалансированная система показателей помогает менеджерам обратить внимание на самые важные моменты. Десятилетний опыт ее использования показывает, что для каждой отрасли и компании существуют свои особенности, зависящие от ресурсов и конкурентного положения. Поэтому менеджерам необходимо выделить главные аспекты, присущие именно для их организации, и на основе этого можно будет сконцентрировать все усилия на повышении эффективности в самых необходимых направлениях.

Литература

1. *Каплан Р. С., Нортон Д. П.* Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Изд. 2-е, испр. и доп.: Пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. 320 с.
2. *Ивакина И.* Сбалансированная система показателей. Х.: Фактор, 2007. 176 с.
3. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvath & Partners. Пер. с нем. 2-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
4. *Нифонтов А. И., Тюфякова О. П.* Сбалансированная система показателей как технология управления угольным бизнесом // Научно-технические разработки и использования минеральных ресурсов. Международная научно-практическая конференция: сборник научных статей. Новокузнецк, 2006. С. 105-110.
5. *Черникова О. П.* Факторы производственного риска угольной шахты. // Современные тенденции в науке: новый взгляд. Сборник научных трудов по материалам

- Международной заочной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации. Тамбов, 2011. С. 150-151.
6. Организационно-экономический механизм мотивации работников угольных предприятий // *Science Time*, 2014, № 12. С. 621-640.
 7. *Nifontov A., Kushnerov U., Chernikova O.* The development of awarding bonuses system of mining preparatory sections employees // *Mines week-2015. Reports of the XXI international scientific symposium*, 2015. С. 221-228.
 8. *Нифонтов А. И., Тюфякова О. П.* Ключевые показатели эффективности угольной компании и филиалов-шахт // *Наукоемкие технологии разработки и использования минеральных ресурсов. Международная научно-практическая конференция: сборник научных статей. Новокузнецк, 2006.* С. 110-112.
 9. *Метсанурк Э. Г., Орлов В. П., Тюфякова О. П.* Формирование управленческого учета и учетной системы угольной компании (филиала-шахты) // *Антикризисное управление: производственные и территориальные аспекты. Сборник статей V Всероссийской научно-практической конференции. Новокузнецк, 2007.* С. 147-150.

Tasks, functions and principles control of the cost Kurzantseva E. (Russian Federation)

Задачи, функции и принципы управления затратами Курзанцева Е. Г. (Российская Федерация)

*Курзанцева Елена Геннадьевна / Kurzantseva Elena – студент,
кафедра корпоративной экономики и управления персоналом,
Институт экономики и менеджмента*

Сибирский государственный индустриальный университет, г. Новокузнецк

Аннотация: в настоящее время существенно актуализировалась проблема учета, анализа и контроля затрат на предприятиях в связи с тем, что достижение устойчивого преимущества над конкурентами возможно только при наличии более низкой, по сравнению с другими производителями, себестоимости выпускаемой продукции. В статье рассматриваются задачи, функции и принципы управления затратами в современных условиях.

Abstract: currently, essentially actualized the problem of accounting, analysis and control of costs in enterprises due to the fact that sustainable competitive advantage is only possible if there is lower compared to other manufacturers, the cost of production. The article deals with the objectives, functions and principles of cost management in modern conditions.

Ключевые слова: затраты, издержки, управление затратами, функции управления затратами, принципы управления затратами.

Keywords: costs, expenses, cost management, cost management, cost management principles.

Управление затратами — это процесс целенаправленного формирования затрат по их видам, местам и носителям при постоянном контроле и стимулировании их уменьшения. Оно является важной функцией экономического механизма любого предприятия [1].

Система управления затратами включает следующие функциональные подсистемы: поиск и выявление факторов экономии ресурсов; нормирование затрат ресурсов; планирование затрат ресурсов по их видам; учет и анализ затрат ресурсов; стимулирование экономии и ресурсов и снижение их расхода.

Эти функции выполняют соответствующие структурные единицы предприятия в зависимости от размеров последнего (отделы, бюро, отдельные исполнители).

Затраты на производство и реализацию продукции составляют ее себестоимость. Они возмещаются в каждом производственном цикле за счет выручки. При неизменном уровне оптовых цен от величины затрат на производство и реализацию продукции при прочих равных условиях зависит размер прибыли предприятия и уровень рентабельности производства.

Экономический анализ в управлении затратами подразумевает отслеживание динамики всех затрат на производство и реализацию продукции. Это позволяет: определить изменения материалоемкости, трудоемкости, зарплатоемкости работ; выстроить методику многоуровневой оценки эффективности производственно-хозяйственной деятельности [2, 3]; оценить и снизить производственные и финансовые риски работы предприятия [4-7].

Управление затратами на предприятии призвано решать следующие основные задачи: выявление роли управления затратами как фактора повышения экономических результатов деятельности; определение затрат по основным функциям управления; расчет затрат по производственным подразделениям предприятия; исчисление необходимых затрат на единицу продукции; подготовка информационной базы, позволяющей оценить затраты при выборе и принятии хозяйственных решений; выявление технических способов и средств измерения и контроля затрат; поиск резервов снижения затрат на всех этапах производственного процесса и во всех производственных подразделениях предприятия; выбор способов нормирования затрат; выбор системы управления затратами, соответствующей условиям работы предприятия.

При этом управление затратами на предприятии предполагает выполнение всех функций, присущих управлению любым объектом, т.е. разработку и реализацию решений, а также контроль за их выполнением. Функции управления затратами реализуются через элементы управленческого цикла: прогнозирование и планирование, организацию, координацию и регулирование, активизацию и стимулирование выполнения, учет и анализ.

Выполнение функций управления в полном объеме по всем элементам составляет цикл воздействия управляющей подсистемы (субъект управления) на управляемую подсистему (объект управления).

Субъектами управления затратами выступают руководители и специалисты предприятия и производственных подразделений (производств, цехов, отделов и т. д.). Отдельные функции и элементы управления затратами выполняются служащими предприятия непосредственно или при их активном участии. Например, диспетчер влияет на координацию и регулирование производственного процесса, а следовательно, на производственные затраты; бухгалтер выполняет учет затрат и т. п.

Объектами управления являются затраты на разработку, производство, реализацию, эксплуатацию и утилизацию продукции.

Основные принципы управления затратами выработаны практикой и сводятся к следующему: системный подход к управлению затратами; единство методов, практикуемых на разных уровнях управления затратами; управление затратами на всех стадиях жизненного цикла изделия – от создания до утилизации; органическое сочетание снижения затрат с высоким качеством продукции; недопущение излишних затрат; широкое внедрение эффективных методов снижения затрат; совершенствование информационного обеспечения об уровне затрат; повышение заинтересованности производственных подразделений предприятия в снижении затрат.

Одним из наиболее эффективных методов воздействия на процесс формирования затрат в ходе производства является управление затратами и прибылью предприятия на основе организации центров финансовой ответственности.

Основными функциями системы управления затратами следует считать прогнозирование и планирование, учет, контроль (мониторинг), координацию и регулирование, а также анализ затрат.

Центр финансовой ответственности (ЦФО) это структурное подразделение или группа подразделений, которая основными задачами ставит перед собой оптимизацию прибыли, поиск способов непосредственного воздействия на прибыльность, контроль за уровнем расходов в пределах установленных лимитов, а также поиск путей снижения затрат.

В условиях рыночной экономики у предпринимателей появилась возможность выбора целей (рисунок 1). Выбор и формулирование целей определяются стратегией предприятия и конкретными условиями их реализации на ближайший период.



Рис. 1. Цели управления затратами в предпринимательской деятельности

Таким образом, планирование затрат, являясь важным элементом системы управления затратами, должно носить комплексный характер и давать возможность определить, где, когда и в каких объемах будут расходоваться ресурсы предприятия.

Также важно отметить, что применение системы управления затратами с учетом особенностей организации и комплексного подхода позволит достигнуть высокого экономического результата деятельности предприятия.

Литература

1. *Нифонтов А. И., Черникова О. П.* Экономический механизм гармонизации производственно-сбытовой деятельности горных предприятий: отчет о НИР/СибГИУ. Новокузнецк, 2015. 103 с. С. 100-103. № ГР 115051210020.
2. *Нифонтов А. И., Черникова О. П.* Методика многоуровневой оценки эффективности производственно-хозяйственной деятельности угледобывающих предприятий // Организатор производства, 2014. № 3 (62). С. 52-60.
3. *Тюфякова О. П.* Алгоритм управления выручкой, прибылью и рентабельностью продаж горнодобывающего предприятия с использованием показателя удельного объема проведения горных выработок // Горный информационно-аналитический бюллетень (научно-технический журнал), 2004. № 1. С. 204-206.
4. *Черникова О. П.* Методика расчета показателя операционного рычага для управления производственным риском промышленного предприятия // Science time, 2015. № 8 (20). С. 239-245.
5. *Черникова О. П., Никитина С. А.* Оценка риска банкротства горного предприятия // Научно-технические технологии разработки и использования минеральных ресурсов. Сборник научных статей. Под общей редакцией В. Н. Фрянова, 2013. С. 147-155.
6. *Зубкова О. А., Тюфякова О. П.* Операционный леве́ридж как инструмент принятия управленческих решений // Научно-технические технологии разработки и использования минеральных ресурсов. Сборник научных статей. Под общей редакцией В. Н. Фрянова, 2007. С. 27-30.
7. *Черникова О. П.* Факторы производственного риска угольной шахты // Современные тенденции в науке: новый взгляд. Сборник научных трудов по материалам Международной заочной научно-практической конференции. Министерство образования и науки Российской Федерации. Тамбов, 2011. С. 150-151.

The content of the harmonization of production and marketing activities of enterprises

Maslinnikova M. (Russian Federation)

Содержание гармонизации производственной и сбытовой деятельности предприятий

Маслинникова М. А. (Российская Федерация)

*Маслинникова Маргарита Андреевна / Maslinnikova Margarita – студент,
кафедра корпоративной экономики и управления персоналом,
Институт экономики и менеджмента*

Сибирский государственный индустриальный университет, г. Новокузнецк

Аннотация: важность гармонизации производственной и сбытовой деятельности предприятий обусловлена в первую очередь тем, что она является показателем отлаженности производственных и сбытовых процессов, от работы которых зависит уровень развития предприятия в целом. В статье рассматривается содержание гармонизации производственной и сбытовой деятельности предприятий.

Abstract: the importance of harmonization of production and marketing activities of enterprises is due primarily to the fact that it is an indication to the smooth production and sales processes, from work which determines the level of development of the enterprise as a whole. The article deals with the content of the harmonization of production and marketing activities of enterprises.

Ключевые слова: гармонизация, производственная деятельность, сбытовая деятельность, ритмичность производства.

Keywords: harmonization, production activities, marketing activities, rhythmicity production.

Гармонизация – это неотъемлемое условие существования и нормального функционирования предприятия как системы в целом. В научных публикациях, посвященных гармонизации производственно-сбытовой деятельности предприятия, указывается, что это действия по согласованию производственных и сбытовых процессов с целью устойчивого функционирования предприятия и получения максимальной прибыли [1, 2]. Она нацелена на создание полноценной социально-ориентированной инновационной среды, удовлетворение потребительского спроса, формирование новой культуры потребления при гарантированном качестве [3].

Цель гармонизации производственной и сбытовой деятельности предприятия является обеспечение взаимного согласования данных видов деятельности, направленное на получение максимальной прибыли и обеспечение устойчивого функционирования предприятия, нацеленного на долгосрочный период.

Одним из основных элементов, обеспечивающих гармонизацию, является учет производственных возможностей в ходе разработки ассортимента продукции, который позволил бы обеспечить ее последующий сбыт.

Под содержанием гармонизации производственной и сбытовой деятельности предприятия понимаются единство всех элементов ее составляющих: свойств, внутренних бизнес-процессов, их показателей, связей, противоречий и тенденций [4]. Такое единство составляющих гармонизации выражается в том, что гармонический процесс, предполагающий объединение научных, организационных, технологических, финансовых и коммерческих мероприятий, приводит к взаимной согласованности. При этом для совершенствования функционирования бизнес-процессов необходима их идентификация [5] и разработка критериев их эффективности [6].

Целью производства, с точки зрения его эффективности, является сужение ассортимента продукции, связанное с необходимостью снижения издержек, эффективного использования производственных мощностей, а также повышения конкурентоспособности предприятия на рынке.

Цель сбыта определяется тем, что чем больше выпускается видов продукции, тем больше возможностей в поиске заинтересованных потребителей, а значит, и получения конкурентных преимуществ.

Таким образом, если спрос на товар достаточно высок и объем сбыта имеет тенденцию к росту, то будет рационально расширять производство при сохранении запланированной структуры ассортимента. Но если процесс сбыта продукции одной ассортиментной группы устойчив, а другой – не устойчив, то производственная деятельность подвергается изменениям за счет неустойчивых товарных групп. Отсюда можно увидеть еще один важный элемент гармонизации производственной и сбытовой деятельности предприятия – учет положения товара на рынке [7].

При гармонизации производственной и сбытовой деятельности важно учитывать ритмичность производства и реализации продукции. Бесперебойная, равномерная работа предприятия является условием своевременного выпуска и реализации продукции. Аритмичность отрицательно сказывается на показателях деятельности предприятия, таких как увеличение объема незавершенного производства и остатков готовой продукции на складе; снижение качества продукции; несвоевременное выполнение поставок по договорам и поступление выручки [8].

Отсутствие гармонизации производственной и сбытовой деятельности приводит к увеличению себестоимости продукции, уменьшению прибыли и ухудшению финансового состояния предприятия в целом.

Гармонизация производственной и сбытовой деятельности не может осуществляться без продуктовых нововведений. Ей больше свойственен

стратегический характер, что находит отражение во внедрении в производство новых и снятии с производства неэффективных товаров.

При этом можно выделить следующие условия гармонизации производственной и сбытовой деятельности предприятия: новый товар позволит предприятию осуществить выход на неосвоенный сегмент рынка; при выпуске нового изделия будут задействованы неиспользуемые производственные мощности; освоение изделия связано с реализацией передовых технологий, что, приведет к повышению технологического потенциала предприятия;

Гармонизация производственной и сбытовой деятельности предприятия предъявляет следующие требования: используемые в производственном процессе оборудование и технология должны обладать высоким потенциалом и постоянно совершенствоваться; необходимо осваивать новые рынки сбыта; издержки производства необходимо снижать, обеспечивая выпуск качественной продукции, которая обладает потенциалом для совершенствования; предприятие должно иметь стабильные связи с потребителями и посредниками, обеспечивающими максимальный эффект от продажи товаров.

Таким образом, гармонизация производственной и сбытовой деятельности является важной задачей каждого предприятия, направленной на обеспечение его эффективного функционирования. Поставив задачи производства и сбыта, необходимо принимать во внимание способы гармонизации производственной и сбытовой деятельности, особенности производимой продукции, структуру промышленного потенциала, ситуацию на рынке, возможные последствия для финансового состояния предприятия с учетом имеющегося потенциала промышленной и торговой политики предприятия и особенностей его экономического развития.

Литература

1. *Анисимов Ю. П.* Гармонизация деятельности предприятия: монография / Ю. П. Анисимов, Ю. В. Журавлев, С. В. Горин. Воронеж: Воронежская гос. технол. акад., 2003. 304 с.
2. *Нифонтов А. И., Кушиеров Ю. П., Черникова О. П.* Гармонизация производственной и сбытовой деятельности угольной компании // Вестник НГУЭУ, 2016. № 2. С. 226-234.
3. *Нифонтов А. И., Черникова О. П.* Рыночная концепция гармонизации производства и сбыта в угольной отрасли // Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке. Сборник научных статей II Международной научно-практической конференции, 2016. С. 196-201.
4. *Нифонтов А. И., Черникова О. П.* Гармонизация показателей бизнес-процессов угледобывающего предприятия // Научно-технологические разработки и использования минеральных ресурсов, 2016. № 3. С. 218-224.
5. *Черникова О. П.* Реинжиниринг бизнес-процессов угледобывающего предприятия // NovaInfo.Ru, 2016. Т. 3. № 48. С. 243-254.
6. *Нифонтов А. И., Тюфякова О. П., Наумкин В. Н.* Критерии эффективности горно-подготовительной подсистемы угольных шахт // Научно-технологические разработки и использования минеральных ресурсов. Материалы Международной научно-практической конференции, 2004. С. 119-121.
7. *Кочурова Л.* Управление торгово-производственной сферой России: научный подход // Проблемы теории и практики управления, 2008. № 6. С. 94-104.
8. *Черникова О. П.* Методика расчета экономического ущерба угольных шахт при аритмичном функционировании бизнес-процесса «Проведение подготовительных горных выработок» // Научный альманах, 2015. № 8 (10). С. 370-374.

Technical and economic durability of tractor as a factor of effective management in agriculture
Vasiliev E. (Russian Federation)

Технико-экономическая долговечность тракторного парка как один из факторов эффективного управления в АПК
Васильев Е. А. (Российская Федерация)

*Васильев Евгений Анатольевич / Vasiliev Evgeniy - студент,
кафедра энергетических средств и технического сервиса, инженерный факультет,
Вологодская государственная молочнохозяйственная академия имени Н. В. Верещагина,
г. Вологда*

Аннотация: в статье рассмотрены основные виды затрат на эксплуатацию тракторного парка, определяющих технико-экономическую долговечность.

Abstract: the article describes the main types of costs on tractor operation determining the technical and economic durability.

Ключевые слова: долговечность, надежность, затраты, срок службы.

Keywords: durability, reliability, cost, durability.

УДК 338.32.053.4

Курс на импортозамещение, взятый Россией, постепенно реализуется, в том числе и в сельском хозяйстве. В предприятия АПК поступает современная техника отечественного производства. Однако стоит отметить, что темпы обновления крайне низкие, во многих предприятиях средний возраст техники превышает 10 лет. В таких условиях обеспечение безотказной работы машинотракторного парка на протяжении срока службы, является одной из наиболее актуальных задач предприятий агропромышленного комплекса [1, 2].

Технико-экономическая долговечность - это такой срок службы машины, по истечении которого дальнейшая эксплуатация ее становится экономически нецелесообразной. Также различают физическую долговечность - межремонтный срок службы и моральную долговечность - срок службы машины, по истечении которого становится экономически нецелесообразной дальнейшая эксплуатация машины данной марки в связи с появлением новых, более производительных машин того же класса и назначения [3].

На долговечность машин оказывают влияние три основных фактора: качество изготовления, качество эксплуатации и качество ремонта машин. В свою очередь на эти факторы существенное влияние оказывает экономическая ситуация в хозяйствах агропромышленного комплекса, в машиностроении и во всей стране в целом. Таким образом, периодически следует пересматривать установленные сроки службы машин.

Рассматривая затраты на использование машины, можно выделить два основных вида затрат: эксплуатационные затраты и амортизационные затраты.

Эксплуатационные расходы включают в себя: затраты на горючесмазочные материалы, затраты на выплату заработной платы механизаторам, затраты на заменяемые детали, узлы и агрегаты машин, затраты на проведение технических обслуживаний, текущих и капитальных ремонтов машин. Большинство исследователей установлено, что эксплуатационные затраты возрастают с течением срока службы машины.

Амортизационные затраты - это перенос стоимости машины на готовую продукцию, произведенную при использовании этой машины. Амортизационные затраты рассчитываются через установленные годовые нормы амортизации и убывают с течением срока службы машины.

При сложении удельных амортизационных и эксплуатационных затрат их суммарная функция графически будет представлена кривой линией, вогнутой вниз.

Минимум суммарных удельных затрат и определит рациональную долговечность машины. Или, говоря более точным математическим языком, проекция точки экстремума функции суммарных затрат на ось абсцисс определит значение технико-экономической долговечности машины.

Ряд исследований, проведенных на парке тракторов, эксплуатируемых в условиях Вологодской области [2, 4], показал, что среднее значение технико-экономической долговечности составляет 11,3 года при индивидуальных характеристиках надежности [2, 3].

Эксплуатация тракторов свыше срока технико-экономической долговечности не целесообразна. Однако приведенные результаты исследований не означают того, что тракторы с истекшим оптимальным сроком службы обязательно нужно списывать или продавать [5]. Такие тракторы могут не только служить источником запасных частей (за счет использования деталей с невыработанным ресурсом), но при необходимости позволяют создать резерв.

Роль старой техники наиболее заметна в регионах с резко выраженной сезонностью производства, это периоды, связанные с посевной и уборочной. С учетом того, что показатели надежности некоторых единиц старой техники могут обеспечить безотказную наработку при выполнении работ, машины со сроком эксплуатации, превышающим технико-экономическую долговечность, поддерживались в работоспособном состоянии и использовались при производственной необходимости, обеспечивая резервирование технологических процессов при относительно небольшой годовой наработке 150 - 200 часов. Основным условием для эксплуатации резервных машин являются пониженные требования к непрерывности технологического процесса и пониженная энергоемкость процесса.

Литература

1. *Берденников Е. А.* Определение экономически целесообразных сроков службы машин и некоторые элементы стратегии их продажи и распределения затрат на ремонт / Е. А. Берденников // Перспективные направления научных исследований молодых ученых Северо-Запада России. Вологда; Молочное, 2000. С. 13-15.
2. *Берденников Е. А.* Повышение эффективности использования тракторного парка на основе учета индивидуальных показателей надежности: дис...канд. техн. наук: 05.20.03 / Евгений Алексеевич Берденников. СПб. Пушкин, 2001. 109 с.
3. *Берденников Е. А.* Определение технико-экономической долговечности тракторов и резервирование как способ их использования по истечению срока службы / Е. А. Берденников // Совершенствование механизированного производства сельскохозяйственной продукции и научного обеспечения учебного процесса. Вологда. Молочное, 2001. С. 25-27.
4. *Киприянов Ф. А.* К вопросу о повышении надежности тракторов / Ф. А. Киприянов, В. Я. Сковородин // Сборник докладов участников межвузовской конференции молодых ученых. Под ред. Усова Л. С. Вологда. Молочное: ИЦ ВГМХА, 2000. С. 17-19.
5. *Берденников Е. А.* Способ определения рациональной наработки трактора до момента возможной продажи / Е. А. Берденников, Л. А. Хайдуков // Эффективные технологии в молочном животноводстве и переработке молока. Вологда. Молочное, 2002. С. 17-19.

Increase of economic efficiency of use of the machine and tractor Medvedeva S.

Повышение экономической эффективности использования машинно-тракторного парка

Медведева С. В.

Медведева Светлана Владимировна / Medvedeva Svetlana – студент,
кафедра энергетических средств и технического сервиса, инженерный факультет,
Вологодская государственная молочнохозяйственная академия, г. Вологда

Аннотация: в статье рассматриваются основные вопросы, позволяющие повысить экономическую эффективность использования машинно-тракторного парка.

Abstract: in the article the basic questions allowing to increase the economic efficiency of the machine and tractor.

Ключевые слова: повышение эффективности, вложение средств, наработка на отказ.

Keywords: efficiency, investment, time to failure.

УДК 338.32.053.4

Развитие сельского хозяйства определяется, прежде всего, состоянием его ресурсной базы, применяемыми технологиями, уровнем организации и управлением производством.

Своевременное обновление и модернизация машинно-тракторного парка является важным вопросом развития технического прогресса во всех отраслях народного хозяйства. Правильное решение обновления парка исходит, прежде всего, из определения экономически рациональных сроков службы машины [1].

При развитии рыночной экономики в стране хозяйства самостоятельно определяют судьбу имеющейся техники на любой стадии эксплуатации, при проведении оптимальной стратегии ремонта, продажи и списания техники, это позволяет наиболее эффективно использовать машинно-тракторный парк, так как машины, даже одной марки, в процессе эксплуатации изнашиваются с разной интенсивностью, и, поэтому могут иметь различные сроки службы [2].

Исследования показателей надежности тракторов МТЗ-82 в хозяйствах Вологодской области позволили выявить их индивидуальность, причем наработка на отказ не зависит от возраста и может сильно отличаться для разных тракторов [3]. Обеспечение необходимого уровня надежности требует вложения средств, в результате чего встает вопрос об эффективности поддержания работоспособности конкретного трактора.

Одним из вариантов повышения эффективности использования машинно-тракторного парка является определение оптимальных сроков службы машин путем минимизации удельных затрат на ее использование, данный подход позволяет учитывать разновидность ремонтов, требующих различных затрат, а также разновременность этих затрат:

$$Y = \frac{S_M - S_{\text{ост}} + \sum_{i=1}^n Q_i + \sum_{i=1}^n R_i}{T} \rightarrow \min ,$$

где Y – удельные суммарные затраты, руб.;

S_M – стоимость новой машины, руб.;

$S_{\text{ост}}$ – остаточная стоимость (выручка от реализации лома, запчастей или выручка от продажи машины), руб.;

Q – эксплуатационные затраты, руб.;

R – затраты на ремонт, руб.;

n – порядковый номер проводимого ремонта;

T – наработка на период ремонта, у. э. га.

Следует также отметить, что минимизация удельных затрат позволяет не только определить оптимальную технико-экономическую долговечность но и рациональную наработку на отказ [4, 5], что является не только показателем эффективности использования машинно-тракторного парка, но и повышает эффективность сельскохозяйственного производства в целом.

Литература

1. *Берденников Е. А.* Определение экономически целесообразных сроков службы машин и некоторые элементы стратегии их продажи и распределения затрат на ремонт / Е. А. Берденников // Перспективные направления научных исследований молодых ученых Северо-Запада России. Вологда-Молочное, 2000. С. 13-15.
2. *Берденников Е. А.* Повышение эффективности использования тракторного парка на основе учета индивидуальных показателей надежности: дис...канд. техн. наук: 05.20.03 / Евгений Алексеевич Берденников. СПб. Пушкин, 2001. 109 с.
3. *Киприянов Ф. А.* К вопросу о повышении надежности тракторов / Ф. А. Киприянов, В. Я. Сквородин // Сборник докладов участников межвузовской конференции молодых ученых. Под ред. Усова Л. С. Вологда-Молочное: ИЦ ВГМХА, 2000. С. 17-19.
4. *Берденников Е. А.* Способ определения рациональной наработки трактора до момента возможной продажи / Е. А. Берденников, Л. А. Хайдуков // Эффективные технологии в молочном животноводстве и переработке молока. Вологда-Молочное, 2002. С. 17-19.
5. *Берденников Е. А.* Определение технико-экономической долговечности тракторов и резервирование как способ их использования по истечению срока службы / Е. А. Берденников // Совершенствование механизированного производства сельскохозяйственной продукции и научного обеспечения учебного процесса. Вологда-Молочное, 2001. С. 25-27.

Effective management of enterprise expenses

Popovich D. (Russian Federation)

Эффективное управление затратами предприятия

Попович Д. Н. (Российская Федерация)

Попович Дарья Николаевна / Popovich Daria – магистрант,

кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

Аннотация: *управление затратами каждого отдельного предприятия представляет собой крайне актуальную и важную тему для рассуждения. В данной работе разобраны основные направления эффективного управления затратами предприятия, опираясь на данные бухгалтерского учета.*

Abstract: *cost management of each company is a very relevant and important topic for speculation. In this paper, we dismantled the basic directions of the company effective cost management, based on accounting data.*

Ключевые слова: *бухгалтерский учет, затраты, эффективности, управление.*

Keywords: *accounting, expenses, efficiency, management.*

Одним из важнейших аспектов грамотного регулирования расходов на малом предприятии являются его специфические характеристики и бухгалтерский учет. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 г. обязует организации вести обязательный бухгалтерский учет. Граждане, которые выполняют предпринимательскую деятельность без создания юридического лица, должны вести учет расходов и доходов согласно нормам налогового законодательства Российской Федерации.

Используемая форма налогообложения на малом предприятии влияет непосредственно на форму ведения бухгалтерского учета и учетных регистров. Компания, осуществившая переключение на упрощенную систему налогообложения, отстраняется от ведения бухгалтерского учета. Исключение распространяется только на основные средства и нематериальные активы.

Законодательство предусматривает для малых предприятий и облегчение в порядке составления бухгалтерской отчетности. Применяющие специальный налоговый режим в виде ЕНВД малые предприятия должны создавать бухгалтерскую отчетность согласно форме, которая подобна предоставляемой по общему режиму налогообложения.

Тем не менее, разрешенное законодательно, отсутствие обязательного ведения бухгалтерского учета на малом предприятии не оспаривает его потребность как такового. Обеспечение надзора финансового состояния и расценка эффективности функционирования малого предприятия невозможны без корректного ведения бухгалтерского учета. Но даже хорошо отлаженный механизм ведения бухгалтерского учета и всей хозяйственной деятельности не дает гарантии, что руководитель компании будет иметь полную картину для своевременного контроля и регулирования расходов.

Эта информация составляется в пределах системы учета и управления расходами. Нынешнее определение сути управления затратами расценивается как методичное осуществление главных функций управления, которые непосредственно взаимосвязаны друг с другом и действуют в направлении уменьшения затрат и их оптимизации.

Основными функциями управления являются следующие: составление плана,

учет, аналитическая деятельность, а также контроль [1, с. 21]. Данные функции консолидируются процессами коммуникации и принятия решения. Это формирование функций администрирования свойственно системам управления большой компании. Как мы думаем, координация затрат на малом предприятии содержится в воплощении упомянутой последовательности функций.

Рациональное распределение финансовых средств и планирование расходов на малом предприятии на следующий период включает в себя нормирование, подготовку нормативной базы, которая будет определять количество и качество всевозможных элементов системы при эксплуатации в производстве продукции.

Для полной и реальной картины расходов обязательно формирование базы отчетной информации, наполнение которой реализуется с помощью быстрого и качественного внесения в неё текущих затрат на изготовление продукции и дальнейшую её реализацию.

Бухгалтерский учет на малом предприятии по своей сути ничем не отличается от общих принципов ведения бухгалтерского учета. Аналитика затратных показателей сфокусирована на оценке фактических показателей, сравнении их с плановыми и показателями предыдущих периодов. Это дает возможность определить причины отклонений, что является основанием для реализации процессов контроля и регулирования затрат, что, в свою очередь, способствует снижению и оптимизации расходов компании. [3, с. 45].

Разумеется, что вышеперечисленные функции плотно взаимодействуют и каждая по отдельности несет существенную нагрузку. Таким образом, получить корректную аналитику не представится возможным без исходных данных, источником которых служит осуществление других функций управления расходами – планирования и учета.

Высококачественная аналитика является бесспорным основанием для принятия решений в разделе планирования степени затрат в обозримой перспективе. Беря во внимание зарубежный и отечественный опыт в исследовании систем управления расходами в компании, дает возможность получить главные направления совершенствования управленческих процессов на малом предприятии, их можно показать в виде таких разъяснений [3, с. 11]:

1) доскональный документальный учет затрат компании;

2) отдельный учет периодических и регулярных затрат. Разделение расходов на периодические и регулярные может стать причиной некоторых сложностей. Тем не менее, отдельный учет дает возможность оценки динамики расходов, обусловленных объемами производства продукции и вести строгий контроль затрат согласно этой классификации;

3) эксплуатация нынешних инструментов для аналитики и контроля расходов.

Естественно, как и любой другой процесс, управление затратами имеет свои особые задачи, которые наглядно продемонстрированы ниже на рисунке 1.

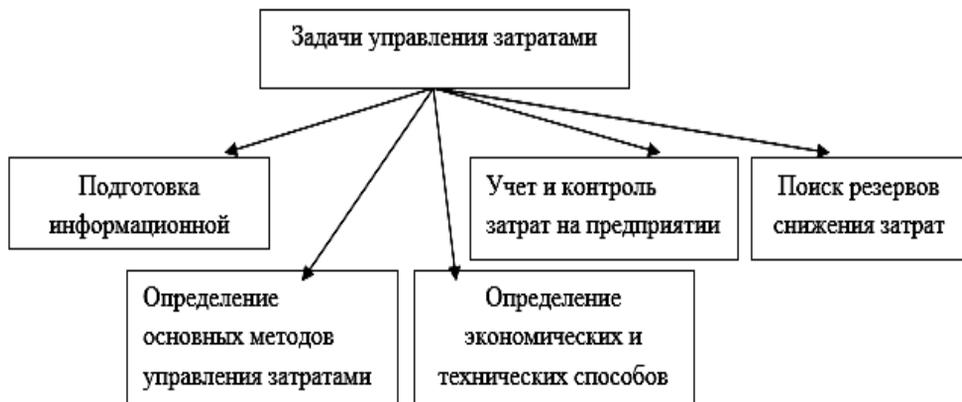


Рис. 1. Задачи управления затратами

Проведение учета и аналитики расходов на малом предприятии первоначально будет достаточным, используя стандартные формы отчетности, прилагая к ним все требующиеся аналитические таблицы. Существует три главные направленности для корректной аналитики расходов компании:

- расценка динамики расходов. Она дает возможность видеть изменения каждой статьи затрат и вовремя устранять бесконтрольное повышение расходов;
- оценка строения расходов. Дает возможность сфокусироваться на основных затратах, которые являются крупнейшей долей в затратах компании;
- сопоставление реального уровня расходов с плановыми. В зависимости от уровня затрат, вносятся поправки в плановый финансовый результат.

После того как приоритетные направления снижения затрат определены, необходимо изучить деятельность компании в разрезе направлений. Надо понять, как формируются затраты по каждому направлению, как протекают бизнес-процессы и что следует предпринять, чтобы снизить издержки. К этой работе следует привлекать руководителей подразделений, внешних экспертов и консультантов, которые на основе собранной информации способны предложить ряд альтернативных путей снижения издержек по каждому выбранному направлению.

На основании вышесказанного можно сделать вывод, что эффективное управление затратами на предприятии представляет собой крайне важный объект для исследования и от уровня эффективности зависит общая результативность деятельности той или иной организации. Соответственно, правильное и грамотное ведение бухгалтерского учета позволяет сформировать положительные результативные показатели каждой отдельной компании.

Литература

1. Гагарский В. Г. Сокращение издержек компании. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gagarskiy.narod.ru/> (дата обращения: 24.10.2016).
2. Редченко К. А. Таргет-костинг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cfin.ru/> (дата обращения: 24.10.2016).
3. Штурлак Н. Г. Выбор приоритетных направлений управления затратами. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://biznes-planirovanie.ru/vybor_prioritetnyh_napravlenij_upravleniya_zatratami.html/ (дата обращения: 25.10.2016).
4. Саломеева А. А. БКР-системы: «за» и «против» // Финансовый директор, 2012. № 7. С. 21.

The implementation of fair value in biological assets' accounting
Beryoza A. (Russian Federation)
Применение справедливой стоимости в учете биологических
активов

Берёза А. О. (Российская Федерация)

*Берёза Артур Олегович / Beryoza Artur – магистрант,
кафедра международного частного и публичного права, факультет права,
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», г. Москва*

***Аннотация:** в статье рассматриваются основные проблемы применения МСФО 41 российскими сельскохозяйственными предприятиями в учёте биологических активов по их справедливой стоимости.*

***Abstract:** the article deals with the main problems of applying ISA 41 by the Russian agricultural companies in the accounting of biological assets at their fair value.*

***Ключевые слова:** бухгалтерский учет; международные стандарты; справедливая стоимость; биологические активы; бухгалтерская отчётность.*

***Keywords:** accounting; international standards; fair value; biological assets.*

Важным элементом метода бухгалтерского учета, с помощью которого осуществляется стоимостное выражение хозяйственных операций, процессов и имущества, является оценка.

Внедрение МСФО 41 «Сельское хозяйство» предопределяет формирование принципиально новых методологических основ учета сельскохозяйственной деятельности, основанных на рыночной стоимости активов, поскольку пунктами 12-13 Стандарта определено, что при первоначальной и последующей оценке биологические активы должны учитываться по справедливой стоимости за вычетом расходов на продажу.

Введение справедливой стоимости для учета сельскохозяйственных растений и животных в настоящее время является одним из самых дискуссионных вопросов в учете аграрного производства. Исторически сложилось, что до внедрения МСФО 41 в 2003 году основным видом оценки материальных активов в сельском хозяйстве была историческая себестоимость (первоначальная стоимость). При применении такого метода оценки активы учитываются по сумме денежных средств или их эквивалентов, необходимой для их приобретения. Таким образом, первоначальная стоимость материальных активов состоит из фактически понесенных предприятием затрат на их приобретение или производство.

В 2013 году введен в действие стандарт IFRS 13 «Справедливая стоимость», подчеркнувший особую важность данного понятия и изложивший в едином МСФО основу для оценки справедливой стоимости. IFRS 13 определяет справедливую стоимость как «цену, которая была бы получена при продаже актива или уплачена при передаче обязательства в условиях операции, осуществляемой на организованном рынке, между участниками рынка на дату оценки» [1].

По нашему мнению, понятие «справедливая стоимость» в том смысле, что применяется в бухгалтерском учете, не является синонимом термина «рыночная стоимость», поскольку характеризует не время операции обмена, а ее условия, а именно: независимость, осведомленность и заинтересованность. Характеризуя эти условия, мы так же хотим обратить внимание, что справедливая стоимость непосредственно определяется на основе рыночных цен. В то же время, опираясь на определения, приведенные в Международном стандарте оценки 1 «Оценка на основе рыночной стоимости» (IVS 1), отметим, что в отличие от «рыночной стоимости» понятие «справедливой стоимости» предполагает, что сделка может состояться «при

наличии определенных расхождений или при обстоятельствах, отличающихся от нормального процесса перераспределения в условиях открытого рынка. Такие обстоятельства включают возможность осуществления срочной операции, когда одна из сторон в затруднительном положении, а также другие случаи» [2].

Несмотря на важность оценки по новым подходам, нами было установлено, что в настоящее время ученые и практики не пришли к единому мнению относительно учетно-экономической сущности справедливой стоимости материальных активов. В частности, часть отечественных и зарубежных ученых отождествляют справедливую стоимость с рыночной стоимостью, тогда как другие подчеркивают их различия в роли и назначении в учете, методиках определения и информационном обеспечении. Отсутствие единых научно обоснованных подходов к толкованию дефиниции «справедливая стоимость» влечет несогласованность в нормативно-правовых актах, затрудняет практическое внедрение МСФО 41 и работу учетно-аналитических служб.

Таким образом, назрела объективная необходимость в исследовании методических основ формирования оценки и переоценки биологических активов по справедливой стоимости в соответствии с МСФО 41 с целью разработки практических рекомендаций по ее усовершенствованию в соответствии со сложившейся ситуацией в аграрном секторе.

По результатам сравнительного анализа применения справедливой стоимости и исторической себестоимости, а также исследования международного научного и практического опыта оценки активов по справедливой стоимости определены их основные преимущества и недостатки (табл. 1).

Таблица 1. Сравнительная характеристика применения первоначальной и справедливой стоимости биологических активов

Преимущество недостаток	Историческая себестоимость (первоначальная стоимость)	Справедливая стоимость
Преимущества	документальное обоснование	возможность оценить будущие экономические выгоды и денежные потоки
	базирование на реальных ценах	объективность расчета показателей финансового состояния предприятия за счет рыночной стоимости их составляющих
	объективность определения финансового результата	
	достоверность	сопоставимость активов, приобретенных в разное время
	экономичность, простота, логичность	гармонизация с международными стандартами финансовой отчетности, улучшение учетно-аналитического обеспечения для принятия инвестиционных решений, повышение прозрачности финансовой отчетности для иностранных инвесторов
Недостатки	неадекватность оценки через определенный промежуток времени, вызванная изменением курса валют, рыночной конъюнктуры, моральным и физическим износом	условный характер и документальная неподтвержденность
	необходимость проведения переоценок	некоторое нарушение принципа осмотрительности
		отсутствие активного рынка отдельных видов биологических активов
		отсутствие практики применения в бухгалтерском учете

Рассмотрим подробнее указанные преимущества и недостатки при применении первоначальной себестоимости и справедливой стоимости в учете биологических активов отечественных аграрных предприятий. Первоначальная стоимость

биологических активов определяется как сумма всех понесенных затрат на получение и биологические преобразования таких активов, рассчитанных по ценам приобретения у поставщиков или фактической себестоимости создания на предприятии. Информация о количестве и стоимости израсходованных кормов, топлива, семян, заработной плате и др. фиксируется в первичных документах установленной формы.

Таким образом, первоначальная стоимость биологических активов определяется с учетом учетных данных, отраженных в соответствующих первичных документах и регистрах бухгалтерского учета. Это предоставляет первоначальной стоимости одно из главных преимуществ - документальную подтвержденность.

Следует отметить, что, согласно МСФО 41, справедливая стоимость биологических активов определяется за минусом расходов на продажу [1]. Сейчас отсутствуют законодательно утвержденные организационно-методические подходы установления и документальной фиксации рыночных цен на сельскохозяйственную продукцию и биологические активы для определения справедливой стоимости. Решение указанной проблемы полностью зависит от опыта и квалификации работников учетных служб, что может привести как к злоупотреблениям со стороны предприятия с целью улучшения показателей финансового состояния, так и к необоснованным замечаниям со стороны контролирующих органов.

Документальное подтверждение придает исторической себестоимости другое преимущество, а именно обеспечивает ей достоверность. Недостатком же справедливой стоимости является её несколько условный характер. Вместе с тем вопрос достоверности учетной информации является двояким. Согласно концептуальным основам Международных стандартов финансовой отчетности данные бухгалтерского учета должны быть достоверными и правдивыми, то есть не содержать информацию, по которой пользователи могут принять заведомо неверное решение [1].

Практика организации бухгалтерского учета в сельском хозяйстве свидетельствует, что первоначальная стоимость активов в определенной степени тоже является субъективной величиной. Например, объективность и достоверность такой оценки в процессе использования активов постепенно снижается в результате воздействия различных факторов (изменение курса валют, динамика рыночной конъюнктуры, моральный и физический износ), что, в свою очередь, вызывает необходимость проведения переоценки.

Приведенные в табл. 1 достоинства справедливой стоимости также не вполне подходят для использования в сельском хозяйстве, поскольку сейчас в России по ряду объективных и субъективных причин цены на большинство видов сельскохозяйственной продукции, прежде всего, продукцию животноводства, ниже их производственной себестоимости. При таких условиях введение оценки биологических активов по справедливой стоимости может негативно повлиять на показатели финансового состояния сельскохозяйственных производств.

Важными проблемами, которые затрудняют практическое внедрение оценки биологических активов по справедливой стоимости, являются отсутствие практики осуществления повседневной оценки активов по справедливой стоимости не только в сельском хозяйстве, но и в учете других видов экономической деятельности, несовершенство внешнего информационного обеспечения учетно-аналитических служб, сложность методических подходов к определению справедливой стоимости биологических активов, их практическая неадаптированность.

IFRS 13 «Справедливая стоимость» предусмотрено, что справедливая стоимость сельскохозяйственной продукции и биологических активов основывается на ценах активного рынка. Если на региональном уровне функционируют несколько активных рынков, для определения справедливой стоимости биологических активов принимают цены рынка, на котором планируется их реализация. При отсутствии активного рынка

определение справедливой стоимости осуществляется по альтернативным методам, предусмотренным настоящим стандартом, а именно: по последней рыночной цене контракта купли-продажи аналогичных активов, по рыночной цене на подобные активы, скорректированные с учетом индивидуальных характеристик, на основе дополнительных показателей, дисконтированной стоимости будущих денежных потоков от актива и др.

По нашему мнению, при расчете справедливой цены возможно использование конкурентной товарной цены в качестве основы справедливой стоимости каждого отдельного актива. Подобная стоимость достаточно легко определяется при мониторинге рынка и не требует дополнительных оценочных затрат. Однако при этом следует выделять отдельно сельскохозяйственные, несельскохозяйственные биологические активы, а также учитывать их производящую способность, либо выращивание их в качестве будущего товара. Предлагаем рассмотреть авторский подход к расчету справедливой стоимости для различных типов биологических активов (табл. 2).

Таблица 2. Расчет справедливой стоимости биологических активов

Несельскохозяйственные биологические активы	
Взрослые (эксплуатируемые)	Цена взрослой особи X ((нормативный срок службы актива - срок использования актива на текущую дату)/нормативный срок службы актива)
Растущие (ремонтные активы, молодняк и т.д.)	Цена взрослой особи X степень зрелости актива ¹
Сельскохозяйственные биологические активы	
Товар, готовый к реализации	Рыночная цена за ед. товара
Растущие (созревающие) биологические активы	Цена взрослой особи X степень зрелости актива
Производящие биологические активы: животные	Цена взрослой особи X ((нормативный срок службы актива - срок использования актива на текущую дату)/нормативный срок службы актива)
Производящие биологические активы: растения	(Цена плодоносящего сада - цена аналогичного пустого земельного участка) X ((нормативный срок службы актива - срок использования актива на текущую дату)/нормативный срок службы актива)
Производящие биологические активы: грибы	Цена за 1 кг мицелия X Коэффициент заполненности посадочного объема X ((нормативный срок службы актива - срок использования актива на текущую дату)/нормативный срок службы актива)

¹ Степень зрелости актива здесь равна: Возраст актива/Возраст, в котором актив признается зрелым

Для растений справедливая стоимость определяется по следующему алгоритму: определяется суммарная стоимость актива (сада), а стоимость одной единицы актива определяется согласно видовому представлению и количественной структуре сада. При этом соотношение 1 ед. актива по видам ведется согласно соотношению стоимости 1 ед. посадочного материала по соответствующим видам.

Для грибов коэффициент заполненности рассчитывается, исходя из того, что 30% заполненности принимается за единицу (при 30% заполненности происходит высадка мицелия).

Данные формулы решат проблему отсутствия единых научно обоснованных методических подходов к определению справедливой стоимости биологических

активов, облегчат практическое внедрение МСФО 41 и работу учетно-аналитических служб.

Литература

1. Международные стандарты финансовой отчетности: издание на русском языке. М.: Аскери-АССА, 2014. 1058 с.
2. Международные стандарты оценки. [Электронный ресурс]: СПС КонсультантПлюс. [Официальный сайт]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 17.10.2016).

Capital outflow as a Russian institutional problem Gladkikh E.¹, Toksubaeva A.² (Russian Federation)

Отток капитала из России как институциональная проблема Гладких Е. Г.¹, Токсубаева А. С.² (Российская Федерация)

¹Гладких Екатерина Геннадьевна / Gladkikh Ekaterina – кандидат экономических наук, старший преподаватель,

кафедра экономической теории и менеджмента;

²Токсубаева Александра Сергеевна / Toksubaeva Aleksandra – студент магистратуры, Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования Петрозаводский государственный университет, г. Петрозаводск

Аннотация: в статье обозначена проблема оттока капитала из России как одна из наиболее острых на протяжении всей новой истории страны. Сделана попытка рассмотреть данную проблему с точки зрения институциональных факторов, предпосылок, которые объясняют современный характер включения России в международное движение капитала.

Abstract: the article poses the problem of capital outflow from Russia as one of the most painful throughout the new history of the country. Authors suggest the there are institutional factors which explain today's character of Russian participation in international flows of capital.

Ключевые слова: отток капитала, институты, приватизация.

Keywords: capital outflow, institutions, privatization.

В настоящее время практически не оспаривается точка зрения, согласно которой вывоз или утечка капитала из России является одной из важнейших экономических проблем. Удельный вес России в годовом оттоке ПИИ в 2015 г. составил 3,6%. Это меньше показателя 2014 года (7,1%) и тем не менее, это больше, чем удельный вес России в мировом производстве, к примеру.

Основная масса капитала из страны вывозится абсолютно легально. Однако определенная часть финансовых ресурсов утекает из России через каналы внешней торговли в результате использования серых схем и фиктивных операций с капиталом. Данный отток всецело финансируется частным сектором. В платежном балансе он может быть отражен двумя статьями – сомнительные операции и чистые ошибки и пропуски [1]. В Таблице 1 представлена величина нелегально вывезенного из России за 20 лет капитала, определяемая данным способом.

Таблица 1. Вывоз капитала из России 1994-2014 гг., млрд долл. США

Год	Чистый ввоз (-) / вывоз (+) капитала	Чистые ошибки и пропуски	Сомнительные операции	Нелегальный вывоз	Доля нелегального вывоза в чистом вывозе капитала, %
1994	-14,4	8	-2,9	10,9	-
1995	-3,9	-8,7	-4,2	12,9	-
1996	-23,8	-7,3	-8,4	15,7	-
1997	-18,2	-8,8	-9,7	18,5	-
1998	-21,7	-9,4	-7,1	16,5	-
1999	-20,8	-8,5	-4,6	13,1	-
2000	23,1	-8,1	4,8	12,9	55,84%
2001	13,6	-8,1	5,7	13,8	101,47%
2002	7	-4,9	11,5	16,4	234,29%
2003	0,3	-7,4	14,8	22,2	7400,00%
2004	8,6	-5,5	25	30,5	354,65%
2005	0,3	-5	27,5	32,5	10833,33%
2006	-43,7	11,2	21,3	32,5	-
2007	-87,8	-9,7	34,5	44,2	-
2008	133,6	-3,1	50,64	53,7	40,19%
2009	57,5	-6,4	24,56	31	53,91%
2010	30,8	-9,1	25,9	16,8	54,55%
2011	81,4	-8,7	33,26	42	51,60%
2012	53,9	-10,4	38,82	49,2	91,28%
2013	61,6	-10,3	26,5	36,8	59,74%
2014	154,1	6,2	8,61	14,8	9,60%

Таким образом, проблема вывоза капитала в современной российской экономике стоит остро. Отметим, что не имеет особого значения, о какого рода оттоке идет речь (легальном, полулегальном или нелегальном): потеря капитала означает сокращение источников инвестирования, а значит, и возможностей для дальнейшего развития. Цель настоящей статьи – выявить институциональные предпосылки оттока капитала из России.

На протяжении всей истории новой России частный сектор постоянно, за исключением 2006-2007 гг., вывозил из страны легально и нелегально финансовых ресурсов больше, чем ввозил в нее. Наибольший отток капитала из страны наблюдался в периоды кризисов – в 2008 году (133,6 млрд долларов) и в 2014 году (154,1 млрд долларов). Всего же за период с начала глобального кризиса до начала нынешнего года из России ушло за рубеж на 630 млрд долл. больше, чем было привлечено в нее отечественным бизнесом, а данная сумма может быть сопоставима с расходами федерального бюджета РФ за 2012-2014 гг.! При этом почти 60% этой суммы пришлось на нелегальный вывоз.

Интересно, что отток капитала из России носит специфический характер: сначала капитал легально и нелегально уходит из страны, а затем частично возвращается в Россию в ином «национальном мундире». В 2013 г., например, на Кипр, Нидерланды и Британские Виргинские острова (территории с льготными инвестиционными и

налоговыми режимами, приходилось около 60% российского экспорта и импорта прямых инвестиций). Оценки экспертов показывают, что иностранные компании владеют около 95% собственности в России.

Получается, нелегальный отток капитала «компенсируется» его легальным притоком под флагом других государств. Такая «компенсация» является прямым следствием оффшоризации отечественного бизнеса, который регистрирует свои структуры в удобных юрисдикциях как для оптимизации налогообложения, так и во многом для обеспечения правовой защиты собственности, предотвращения ее рейдерских захватов, обеспечения конфиденциальности сведений о бенефициарах и получения возможности применения к совершаемым им сделкам англосаксонской системы права, в которой есть возможность маневрировать благодаря судебным прецедентам [2]. Оффшоризация, таким образом, служит для российских предпринимателей необходимым инструментом сохранения капитала, вывезенного из России.

Помимо особого характера, вывоз капитала из России имеет и специфические причины, институциональные предпосылки, на что, по мнению авторов, следует обратить внимание в целях дальнейшей разработки эффективных методов модернизации и перестройки российской экономики. В этой связи обратимся к истории. Имела ли наша страна в прошлом факторы, создавшие стимулы к оттоку капитала? Какое влияние на вывоз капитала оказывают сформировавшиеся в России институты, правила, как формальные, так и неформальные?

Известный западный теоретик Макс Вебер в своей работе «Протестантская этика и дух капитализма» писал, что европейский капитализм обязан своим происхождением трудовой этике протестантизма. Именно с трудовой этикой, на наш взгляд, связан первый фактор. Протестантизм признает труд честный, упорный, успешный, и, что примечательно, приносящий прибыль (!), которая, в свою очередь, должна была направляться не на получение удовольствия или наслаждения, а на развитие своего дела.

Чем отличается православная трудовая этика? Прежде всего, присущим ей коллективизмом: русская модель хозяйственного развития принадлежала к общинному типу экономики [3]. Если западная экономика пошла по пути научной организации труда Тейлора, «конвейеризации» (массовому производству), то российские предприниматели совершенствовали свою артельную форму организации труда, основанную на добровольном объединении людей для совместной работы. Прибыль в данном случае не является самоцелью. Православная трудовая этика учит употреблению своего богатства на благо ближних. Русский коллективизм превратил страну в своего рода большую общину.

В качестве второго фактора можно отметить сложные экономико-бытовые условия существования в нашей стране. Однако их не стоит абсолютизировать как исключительно российские. Схожие условия были и в других странах как восточного (например, традиционный Китай), так и западного типа (например, западноевропейские страны эпохи Средневековья). В определенной мере сложные условия хозяйственного существования, даже выживания, стимулируют людей. Однако необходимо смотреть на комплекс факторов, который способствует эволюции страны или региона (природно-климатические, геостратегические, демографические, экономические, государственно-правовые, социальные, культурные и т. д.).

Суровые природно-климатические условия свойственны большей части России – более половины ее территории лежит севернее 60° с. ш., в том числе свыше 20% — за полярным кругом. Россия – северная страна, а это означает и более высокие производственные издержки в сравнении с государствами, расположенными в других широтах. Предоставление услуг и производство товаров на территории нашей страны неоспоримо обходится дороже, прежде всего, за счет высоких энергетических затрат. А, значит, в свободной конкурентной борьбе за инвестиции почти любое российское

предприятие заведомо обречено на проигрыш. Очевидно, что в России относительные удельные затраты на электроэнергию в долях ВВП в промышленности в 2-3 раза выше, чем в странах с развитой экономикой [4].

В-третьих, современная Россия только в 1990-е начала свой путь к рыночным отношениям. При этом качество проведенных преобразований вызывает много вопросов. В период своего становления в России рыночная экономика представлялась чем-то не в полной мере легальным. Большую роль в этом сыграла приватизация, которая подвергла сомнению состоятельность института частной собственности в принципе. Если права бизнеса на собственность ущемляются, то снижаются стимулы к инвестициям, искажается структура капиталовложений, активы начинают переводиться в более защищенные виды и формы.

По данным исследования об использовании оффшоров российскими компаниями, проведенного экспертами МГИМО [5] на основе интервьюирования представителей крупного бизнеса и консультантов, выяснилось, что основной причиной использования оффшоров и вывоза активов, является именно защита собственности. Российская проблема вывоза капитала с высокой степенью вероятности связана с процессом приватизации 1990-х гг., который зачастую сопровождался коррупцией, использованием инсайдерской информации. В сложившихся условиях институт частной собственности и по сегодняшний день остается неэффективным. Уместно заметить, что некоторые ученые рассматривают проблему прав собственности как ключевую в российской экономике [6]. Это доказывают и низкие позиции нашей страны в международных рейтингах. Так, по данным «Индекса глобальной конкурентоспособности 2015-2016» Россия занимает 45 место (Латвия – 44 место, Маврикий – 46) [7]. По рейтингу «Экономическая свобода - 2016» Россия и вовсе занимает 153 место. Плохое функционирование институтов, связанных с регулированием хозяйственной деятельности и обеспечением прав собственности, тормозит экономическое развитие России.

Таким образом, все три обозначенные выше проблемы, на наш взгляд, оказали непосредственное влияние на современный характер включения России в процессы международного движения капитала и сформировали его негативные черты. Это означает, что для улучшения ситуации необходимы перемены в институциональной среде, причем реформировать формальные институты необходимо обязательно с учетом сложившихся в российской экономике неформальных правил.

Работа выполнена в рамках реализации комплекса мероприятий Программы стратегического развития ПетрГУ на 2012– 2016 гг.

Литература

1. *Оболенский В. П.* Вывоз капитала из России: масштабы, эффекты, проблемы. [Электронный ресурс]: Российский внешнеэкономический вестник, 2014. № 11. Режим доступа: [http://www.rfej.ru/rvv/id/B003DB181/\\$file/3-16.pdf/](http://www.rfej.ru/rvv/id/B003DB181/$file/3-16.pdf/) (дата обращения: 01.05.2016).
2. Романо-германская и англосаксонская правовая семья. [Электронный ресурс]: М, 2013. Режим доступа: <http://legallib.ru/> (дата обращения: 01.05.2016).
3. *Платонов О.* Русская цивилизация. М.: Институт русской цивилизации, 1995. 369 с.
4. Международное сравнение цены на электроэнергию в России с другими странами. [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.proatom.ru/files/doc/spravka.docx/ (дата обращения: 05.10.2016).
5. *Татулов К. Г.* Оффшорный бизнес в деятельности российских инвесторов: Дисс. ... канд. экон. наук. М., 2014. 201 с.

6. Капелюшников Р. И. Незащищенность прав собственности и ее экономические последствия: российский опыт // Журнал Новой экономической ассоциации, 2012. № 1 (13). С. 150–153.
7. The Global Competitiveness Index. [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/> (дата обращения: 07.06.2016).

Analyse of the key rate as the main instrument of monetary policy of the central bank of West Africa (BCEAO)

Bamba Vadoua (Russian Federation)

Анализ ключевой ставки как основного инструмента денежно-кредитной политики центрального банка государств Западной Африки (ВСЕАО) Бамба Вадуа (Российская Федерация)

*Бамба Вадуа / Bamba Vadoua – аспирант,
кафедра финансов и кредита,*

Донской государственный технический университет, г. Ростов-на-Дону

Аннотация: в статье анализируется влияние процентной ставки Центрального банка Стран Западной Африки (ВСЕАО) на развитие кредитования в регионе. Если Центральный банк будет изменять основные процентные ставки в соответствии с экономической конъюнктурой и опираясь на прозрачные методики, то банковский сектор сможет обеспечить преемственность денежно-кредитной политики, регулируя ставки по кредитам на условиях рефинансирования для развития частного сектора, который является движущей силой экономического роста всего региона.

Abstract: the article analyzes the impact of the interest rate of the Central Bank of West African States (BCEAO) in the development of lending in the region. If the central bank will change the basic interest rate according to the economic situation, and based on transparent methodology, the banking sector will be able to ensure the continuity of monetary policy by adjusting the rates on loans for refinancing conditions for private sector development, which represent the driving force of economic growth in the entire region.

Ключевые слова: процентные ставки, кредитование, денежно-кредитная политика, ЗАЭВС (UEMOA), ВСЕАО.

Keywords: interest rates, credit, monetary policy, WAEMU (UEMOA), BCEAO.

Многие экономисты [1] говорят о ключевом значении денежно-кредитной политики для макроэкономического регулирования экономики; это обусловлено возможностями влияния на все отрасли экономики посредством процентных ставок, главным параметром которой выступает ключевая ставка центрального банка. Проводя кредитование коммерческих банков, центральные банки выступают кредиторами последней инстанции, становятся участниками межбанковского рынка, выполняют свою функцию как органы денежно-кредитного регулирования.

Воздействие субъектов денежно-кредитной политики на её объект осуществляется с помощью набора специфических инструментов, одним из которых является процентная политика центрального банка, то есть изменение механизма заимствования средств коммерческими банками у Центрального банка или депонирования средств коммерческих банков в Центральном банке.

В рамках Западноафриканского экономического и валютного союза (ЗАЭВС; объединяет семь стран бывших французских колоний) денежно-кредитная политика контролируется Центральным банком государств Западной Африки (ВСЕАО). Для регулирования банковской ликвидности единый эмиссионный институт сформировал новую систему денежно-кредитного регулирования, основанную на использовании рыночных механизмов. Эффективность этой новой системы базируется на:

- главных условиях рефинансирования по основным процентным ставкам;
- высокой эластичности спроса на кредиты по кредитным ставкам банков [2].

Из этого следует, что для проведения денежно-кредитной политики очень важен контроль со стороны Центрального банка номинальных ставок по кредитам основных банков. На самом деле, именно они, в условиях стабильной инфляции, оказывают влияние на поведение нефинансовых экономических агентов. Если Центральный банк может изменять основные процентные ставки в соответствии с экономическими тенденциями, то именно банковский сектор может обеспечить преемственность денежно-кредитной политики, регулируя ставки по кредитам на условиях рефинансирования [3].

В этой связи целесообразно особое внимание обратить на характеристики процентных ставок по кредитам в странах ЗАЭВС, что позволит разработать предложения по повышению эффективности управления расходами и снижению процентных ставок в целях улучшения условий для надежного и устойчивого экономического роста в зоне ЗАЭВС.

В основе процентных ставок лежит норма процента – общепринятое представление о том, какими должны быть процентные ставки. Норма процента обычно не превосходит нормы прибыли на вложенный капитал, но она может быть и существенно ниже, стимулируя, таким образом, объёмы капиталовложений. Норма процента не определяется непосредственно реальными экономическими факторами, такими как темпы инфляции, а определяется лишь ожиданиями темпов инфляции, предпочтением ликвидности, традиционными представлениями об уровне процентных ставок, воздействием конъюнктуры и тому подобными факторами.

По данным центрального Банка ВСЕАО, в течение периода с 2007-го по 2014-й годы средняя ставка по кредитам, взимаемая банками Союза, выросла с 7,5% в 2007 году до 8,0% в 2014 году, то есть средний годовой прирост составил, в среднем, 7 базисных пунктов. Повышение процентных ставок в рассматриваемый период объясняется, в частности, резким скачком цен на продовольствие и нефть на международном уровне, что способствовало уменьшению ликвидности банков в регионе, связанному с объёмом импорта и ростом бюджетного дефицита [4]. Ситуация изменилась в 2009 году в результате международного финансового кризиса, который повлек за собой снижение мирового спроса и уменьшение притока капитала в зону ЗАЭВС. Широкое использование правительствами стран заимствований на денежном рынке способствовало сокращению банковской ликвидности, доступной для финансирования частного сектора, усиливая затруднения с денежными средствами на уровне предприятий [5].

При рассмотрении динамики процентной ставки по странам можно констатировать, что за период с 2007-го по 2014-й годы повышение ставок, также объясняется изменением географической структуры кредитов в зоне Союза [6]. Действительно, в течение этого периода доля кредитов, выданных в Кот-д'Ивуаре и Сенегале, где процентные ставки по кредитам самые низкие, снизилась в пользу других стран Союза, где применяемые банками процентные ставки по кредитам более высоки. Динамика средней ставки кредитования в странах ЗАЭВС представлена на рис. 1.

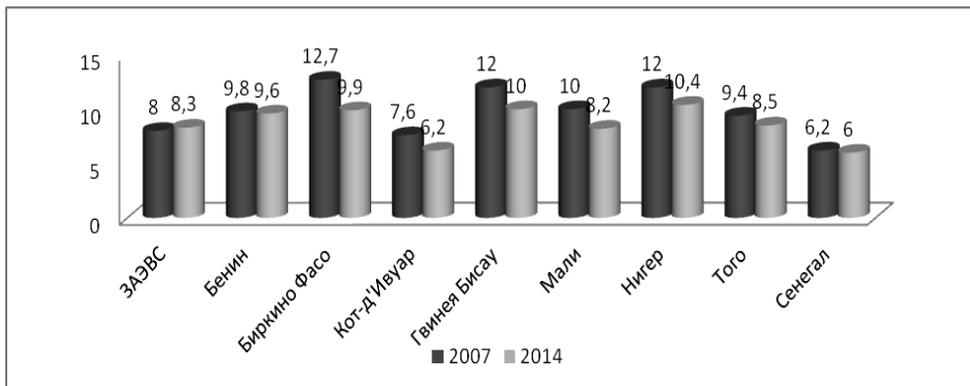


Рис. 1. Динамика средней ставки кредитования в странах ЗАЭВС

Анализируя динамику ставок по кредитам в зависимости от типа (вида) получателя кредита, можно отметить, что в исследуемый период самая высокая доля пришлась на кредиты, предоставляемые государственному сектору, частным предприятиям производственного сектора и финансовым клиентам. Однако, процентные ставки, предлагаемые физическим лицам, индивидуальным предпринимателям, страховым компаниям, пенсионным фондам, кооперативам, сельским компаниям и прочим дебиторам, составляющим более 90% клиентов рынка, снизились. Повышение процентных ставок по кредитам для государственного сектора связано с ростом долгового рынка, по которому страны выпускают рефинансируемые ценные бумаги [7].

Структура получателей кредитов отражает уровень процентных ставок по странам в 2007 и 2014 г. Отметим что, в 2014 году, в соответствии с уровнем ставок кредитования, можно выделить три группы получателей:

- Первая группа состоит из частных лиц (10,3%), страховых и пенсионных фондов (10,1%), к которым применяются высокие процентные ставки.

- Вторая группа состоит из экономических агентов, которые получают кредиты по промежуточным ставкам, чуть выше среднего по региону. Это касается отдельных компаний (8,3%), клиентуры по коммерческим операциям (8,3%), кооперативов и сельских групп (8,5%).

- Третья группа, состоящая из экономических агентов, которые получают льготные кредиты, по ставкам ниже средних по региону. Она состоит из частных предприятий производственного сектора (7,5%), государственного сектора (7,1%) и персональных банков (4,0%).

Положение этих трех типов категорий получателей кредита относительно уровня риска аналогично во всех странах Союза и выглядит следующим образом:

- высокий уровень риска (физические лица, страховые компании и пенсионные фонды);

- умеренный уровень риска (индивидуальные предприниматели, клиенты, финансовые клиенты, кооперативы и сельские группы);

- низкий уровень риска (предприятия производственного сектора, государственного сектора и различных НПО и т. д.).

Привязка уровня процентных ставок к уровню риска по кредиту представлена на рис. 2.

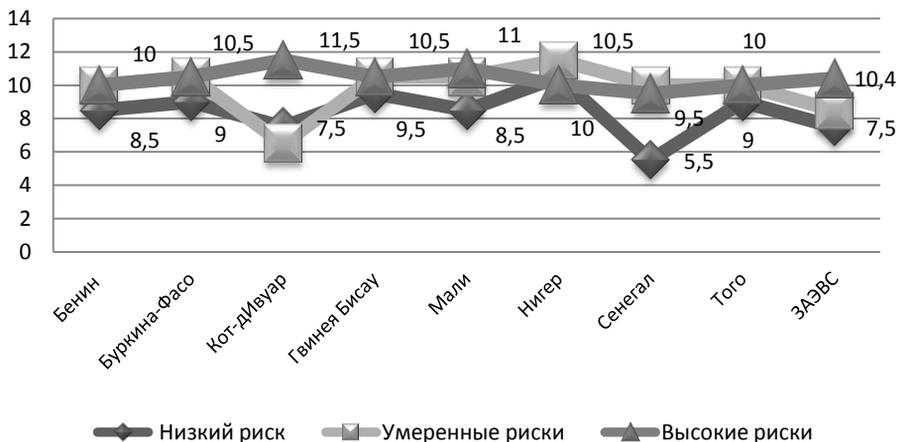


Рис. 2. Кредитные ставки для различных типов получателей, %

Для кредитных ставок по кредитам на экономические цели следует выделить два типа объектов экономических групп. В таблице представлены процентные ставки по кредитам в странах ЗАЭС по экономической цели (по объекту кредита).

Наиболее высокие ставки применяются по займам для потребительских кредитов (выше 9%), а финансовые клиенты и государственные компании получают ресурсы по более низким ставкам. Высокая стоимость банковского финансирования физических лиц объясняется значительным риском их невозврата, так как 77% потребительских кредитов, выданных физическим лицам, просрочены. Относительно остальных экономических объектов отметим, что процентные ставки находятся в пределах диапазона от 7,3% для категории «потребность в ликвидных средствах» до 8,8% по кредитам на приобретение производственного оборудования для предприятий.

Таблица 1. Процентные ставки по кредитам в странах ЗАЭС по экономической цели (по объекту кредита)

Ставки процентов	Бенин	Буркина-Фасо	Кот-Д'Ивуар	Бисау	Мали	Нигер	Сенегал	Того	ЗАЭС
2007									
Ипотечные	10,9	11,8	10,8	10,2	10,4	12,8	7,9	11,5	9,8
Экспортные	9,1	6,7	7,6	1	8,8				
Оборудование	8,6	9,6	10,6	1	9,7	12,5	7,8	10,8	8,7
Потребительское	10,2	11	9,2	11,4	11,4	12,7	9,4	11,5	11,1
Казначейства	8,7	10	7,7	13,4	9,7	12,8	5,3	7,3	7,2
Другие	9,1	10,1	5,1	10	12,4	11,4	8,5	10,8	6,3
Итого	9	10,3	7,6	12	10	12,8	6,1	9,9	7,5
2014									
Ипотечные	9	9,1	10,2	8,7	8,1	9,4	7	9,8	8,4
Экспортные	7,8	9,1	6,8	12,1	14,8	12,6	-	10,9	8
Оборудование	8,7	9,8	9,3	7,9	9,2	10,7	7,8	8,6	8,8
Потребительское	8,5	9,2	8,9	-	9,5	9,6	8,5	9,2	9,1
Казначейства	8,8	9,3	6,8	10,1	8,8	11,1	4,9	9,2	7,3
Другие	8,7	9,2	8,8	9,8	8,3	10,6	9,3	9	9,1
Итого	8,8	9,4	7,6	10	9,1	10,6	6,2	9,4	8,0

Основная часть кредитования приходится на частные фирмы производственной отрасли (67,7%), в частности, на крупные компании с низким уровнем риска. Отметим что, ситуация в основном аналогична для всех стран Союза, за исключением некоторых стран, где применяемые процентные ставки по кредитам данной категории заёмщиков высоки (Нигер, Того и Мали).

В настоящее время действуют разнонаправленные факторы, влияющие на изменение уровня ставок по кредитам в зоне ЗАЭВС. Самым ярким примером является макроэкономические факторы, связанные с экономической конъюнктурой и денежно-кредитной политикой. Среди них важно подчеркнуть, высокие темпы роста неплатежей, меры по сдерживанию роста заработной платы и пенсий, увеличение объёма эмиссии ГКО, инфляция, ставки по депозитам, доходы на душу населения, тенденция снижения ставки рефинансирования ВСЕАО.

Микроэкономические факторы основаны на индивидуальном поведении и внутренних особенностях менеджмента банков. По ставкам рефинансирования Центрального банка следует отметить, что кредитные ставки банков чувствительны к изменениям ключевых ставок Центрального Банка, которые варьируются в среднем от 5,0% в краткосрочной и 5,25% в долгосрочной перспективе, а предельная ставка кредитования составляет от 5% [8]. Также, исследование МВФ свидетельствует о том, что с 1995 года в странах Африки к югу от Сахары, ключевые ставки центральных банков тесно связаны со ставками по кредитам банков, и в отличие от других регионов континента – подвержены более существенному воздействию в зоне ЗАЭВС [9].

Поэтому, с нашей точки зрения, попытки государства и монетарных властей противостоять спаду путем даже небольшой и тайной кредитно-денежной эмиссии стимулируют непропорционально высокие инфляционные ожидания населения, обесценение денежной массы, неплатежи, рост цен и самих процентных ставок.

Исследователи отмечают, что для участников рынка важно сопровождение решений регулятора в области процентной политики и банковского надзора подробными комментариями. Необходимо раскрывать основные методики расчёта показателей используемых при принятии решений в области денежно-кредитной политики [10].

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о необходимости совершенствования системы кредитования, которое могло бы способствовать снижению основных процентных ставок, не затрагивая интересы Центрального банка, коммерческих банков, государств, а также предприятий. На наш взгляд, важно упрощение банковских процедур при выдаче кредита, и увеличение ресурсов банков, ввиду повышенного спроса на займы за счёт предложения более высоких ставок по сбережениям. В этой связи, банкам зоны Союза следует пересмотреть платежную политику о предоставлении банковских услуг клиентам в долгосрочной перспективе, провести адаптацию практики международного уровня, в том числе расширение перечня предоставляемых бесплатных услуг клиентам (обслуживание счёта, движение средств со счетов на счета, закрытие счетов и т. д.).

Литература

1. Жиделева В. С. Институт рефинансирования денежно-кредитного регулирования // Проблемы науки, 2014. № 8 (26). С. 61-64.
2. Reglement №10/2001/CM/UEMOA portant reglement financier des organes De l'UEMOA. P.18.; Бамба Вадуа. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики Западноафриканского экономического и валютного союза (ЗАЭВС) в условиях недостаточного развития финансовых рынков. // Приоритетные Научные практические направления: От теории к практике. Сборник Материалов. XVII Международной Научно-практической конференции. Новосибирск, 2015. С. 159-161.

3. BCEAO (1996): Définition et formulation de la politique monétaire, (462), août/septembre. P. 7-10.
4. *Christiansen H. et Pigott C.* Long term interest rate in globalised market. OCDE, 2012.
5. *Diaw A., Ndiaye C. Tidiane.* Determining factors of rates on loans in Senegal, Document de travail, BCEAO, 2012. C. 198.
6. *Koffi S. K.* Factors determining the difference in interest rates on loans in UEMOA countries, Revue Economique et monetaire de la BCEAO, 2008. №°3. Juin. P. 9-51.
7. *Saunders A., Schumacher L.* The determinants of bank interest rate margins: an international study. Journal of International Money and Finance, 2000. V. 19. P. 813-832.
8. *Diop P. L.* L'impact des taux directeurs de la BCEAO sur les taux débiteurs des banques, BCEAO. Note d'Information Statistique. №°483-484. Juillet-Août-Septembre, 1998.
9. Международный валютный фонд: годовой отчет 2010 содействие сбалансированному мировому подъему. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/ar/2010/pdf/ar10_rus.pdf/ (дата обращения: 10.09.2014).
10. *Гасанов О. С.* Процентная политика и инфляция в России // Финансы и кредит, 2012. № 7. С. 7-10.

