



ECONOMICS

JANUARY
2017
No. 1 (22)

ECONOMIC THEORY AND BUSINESS PROCESS

SCIENTIFIC PUBLISHING «PROBLEMS OF SCIENCE»

WWW.ECONOMIC-THEORY.COM

SCIENTIFIC PUBLISHING «PROBLEMS OF SCIENCE» ECONOMICS № 1 (22) 2017 ISSN 2410-289X



AUDIT OF ENVIRONMENTAL ACTIVITY:
PROBLEM AND PERSPECTIVES OF
DEVELOPMENT
(Bychkova E.) p.76

PPREFERENTIAL TAX TREATMENT
IN THE EXTRACTION OF
HYDROCARBONS:
FOREIGN EXPERIENCE
(Yudin E.) p.85

ISSN 2410-289X



9 772410 289009

Economics

№ 1 (22), 2017

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), *Sibirceva 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), *Skripko T.* (D.Sc. in Economics, Ukraine), *Fedos'kina L.* (PhD in Economics, Russian Federation), *Cuculjan S.* (PhD in Economics, Republic of Armenia).

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.* (D.Sc. 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), *Blejsh 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), *Zhamuldinov V.* (PhD Laws, Kazakhstan), *Zholdoshev S.* (Doctor of Medicine, Republic of Kyrgyzstan), *Il'inskih 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), *Kulikova E.* (D.Sc. in Philology, Russian Federation), *Kurmanbaeva M.* (D.Sc. Biological, Kazakhstan), *Kurpajanidi K.* (PhD in Economics, Republic of Uzbekistan), *Linkova-Daniels N.* (PhD in Pedagogic Sc., Australia), *Lukienko L.* (D.Sc. in Engineering, Russian Federation), *Makarov A.* (D.Sc. in Philology, 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.* (D.Sc. in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Sibirceva V.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Skripko T.* (D.Sc. 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, Republic of Armenia), *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

ISSN 2410-289X (Print)

ISSN 2541-7797 (Online)

Economics

№ 1 (22), 2017

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:
27.01.2017

Дата выхода в свет:
31.01.2017

Формат 70x100/16.
Бумага офсетная.
Гарнитура «Таймс».
Печать офсетная.
Усл. печ. л. 7,63
Тираж 1 000 экз.
Заказ № 1054

ТИПОГРАФИЯ
ООО «ПресСто».
153025, г. Иваново,
ул. Дзержинского,
39,
строение 8

**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), *Абдулаев 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), *Трезуб 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), *Скрипко Т.А.* (д-р экон. наук, Украина), *Федоськина Л.А.* (канд. экон. наук, Россия), *Цуцулян С.В.* (канд. экон. наук, Республика Армения).

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

Абдуллаев К.Н. (д-р филос. по экон., Азербайджанская Республика), *Алиева В.Р.* (канд. филос. наук, Узбекистан), *Абдулаев Н.Н.* (д-р экон. наук, Азербайджанская Республика), *Аликулов С.Р.* (д-р техн. наук, Узбекистан), *Ананьева Е.П.* (д-р 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), *Гутишкова 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, Казахстан), *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), *Куликова Э.Г.* (д-р филол. 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), *Лукиенко Л.В.* (д-р техн. наук, Россия), *Макаров А. Н.* (д-р филол. 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), *Наумов В. А.* (д-р техн. наук, Россия), *Овчинников Ю.Д.* (канд. техн. наук, Россия), *Петров В.О.* (д-р искусствознания, 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), *Селитренникова Т.А.* (д-р пед. наук, Россия), *Сибирцев В.А.* (д-р экон. наук, Россия), *Скрипко Т.А.* (д-р экон. наук, Украина), *Сопов 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), *Трезуб 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, Республика Армения), *Чиладзе Г.Б.* (д-р юрид. наук, Грузия), *Шамшина И.Г.* (канд. пед. наук, Россия), *Шаринов 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. 2017

Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ.....	6
<i>Bondarenko A.</i> (Russian Federation) THE STRATEGY OF COMPETITIVE DEVELOPMENT OF FIRM IN CONDITIONS OF MARKET ECONOMY / <i>Бондаренко А. А.</i> (Российская Федерация) СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО РАЗВИТИЯ ФИРМЫ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	6
<i>Isavin I.</i> (Russian Federation) BASES OF FORMATION OF MACROECONOMIC AND MICROECONOMIC INTERESTS / <i>Исавин И. В.</i> (Российская Федерация) ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ И МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ.....	8
<i>Chetskaya Z.</i> (Russian Federation) TENSIONS BETWEEN LIQUIDITY AND BUSINESS ACTIVITY (ON THE EXAMPLE OF JCK «MILK») / <i>Чецкая З. С.</i> (Российская Федерация) ПРОТИВОРЕЧИЯ МЕЖДУ ПОКАЗАТЕЛЯМИ ЛИКВИДНОСТИ И ПОКАЗАТЕЛЯМИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «МОЛОКО»).....	12
<i>Stepanova E., Pechyonkina N.</i> (Russian Federation) VBM-APPROACH TO DETERMINE A COMPANY'S VALUE / <i>Степанова Е. И., Печёнкина Н. С.</i> (Российская Федерация) VBM-ПОДХОД ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ.....	15
<i>Batrshin R.</i> (Russian Federation) MODELING OF CASH FLOWS FOR DIRECTIONS OF COMPANY'S OPERATIONS / <i>Батршин Р. А.</i> (Российская Федерация) МОДЕЛИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ.....	17
<i>Batrshin R.</i> (Russian Federation) ASSESSMENT OF SHARES IN BUSINESS / <i>Батршин Р. А.</i> (Российская Федерация) ОЦЕНКА ДОЛЕЙ В БИЗНЕСЕ.....	24
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ.....	31
<i>Corcimari C., Birca A.</i> (Republic of Moldova) THE EMPLOYMENT POLICY- A MAJOR CONCERN FOR THE EUROPEAN UNION / <i>Корчимарь К., Биркэ А. П.</i> (Молдавская Республика) ПОЛИТИКА ЗАНЯТОСТИ – ОДНА ИЗ ГЛАВНЫХ ЗАБОТ ДЛЯ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА.....	31
<i>Chirikanova E., Salova A.</i> (Russian Federation) TAXATION OF SUBJECT SMALL BUSINESS AS A FACTOR INFLUENCING ITS DEVELOPMENT / <i>Чириканова Е. А., Салова А. Г.</i> (Российская Федерация) НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА ЕГО РАЗВИТИЕ.....	36
<i>Rostova E., Gorokhova A.</i> (Russian Federation) ANALYSIS OF THE REGIONAL INSURANCE COMPANIES IN THE INSURANCE MARKET OF SAMARA / <i>Ростова Е. П., Горохова А. В.</i> (Российская Федерация) АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ НА САМАРСКОМ СТРАХОВОМ РЫНКЕ.....	39
<i>Sakibaev K.</i> (Republic of Kyrgyzstan) PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN ROAD CONSTRUCTION IN	

KYRGYZSTAN / Сакибаев К. Ш. (Кыргызская Республика) ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ АВТОДОРОГ В КЫРГЫЗСТАНЕ.....	41
<i>Shpet V.</i> (Russian Federation) THE ROLE AND PLACE OF SALES STRATEGY IN THE CORPORATE STRATEGIES OF AUTOMOTIVE COMPANY / <i>Шпет В. А.</i> (Российская Федерация) О РОЛИ И МЕСТЕ СБЫТОВОЙ СТРАТЕГИИ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ КОМПАНИЙ-АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ.....	45
<i>Astanova S.</i> (Republic of Kyrgyzstan) STATUS OF WOMEN'S ENTREPRENEURSHIP IN RURAL AREAS OF KYRGYZSTAN / <i>Астанова С. У.</i> (Кыргызская Республика) СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ КЫРГЫЗСТАНА.....	49
<i>Polikarpov K., Timofeev D.</i> (Russian Federation) THE APPLICATION OF MODELS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP TO IMPROVE INNOVATION EFFICIENCY IN ENTERPRISES / <i>Поликарпов К. И., Тимофеев Д. Г.</i> (Российская Федерация) ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛЕЙ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	54
<i>Aksenov A.</i> (Russian Federation) INFORMATION SUPPORT OF THE DEVELOPMENT REQUIREMENTS TO HIGH-TECH PRODUCTS / <i>Аксенов А. С.</i> (Российская Федерация) ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССА РАЗРАБОТКИ ТРЕБОВАНИЙ К ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОМУ ПРОДУКТУ.....	59
<i>Petrova N.</i> (Russian Federation) THE PLACE AND ROLE OF ECONOMIC ACTIVITY "FISHING, FISH FARMING" IN THE ECONOMY / <i>Петрова Н. В.</i> (Российская Федерация) МЕСТО И РОЛЬ ВИДА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «РЫБОЛОВСТВО, РЫБОВОДСТВО» В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ.....	63
<i>Temirov E.</i> (Russian Federation) UNIVERSITY BUSINESS INCUBATORS IN RUSSIA / <i>Темиров Э. Т.</i> (Российская Федерация) УНИВЕРСИТЕТСКИЕ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРЫ В РОССИИ.....	67
<i>Akimova I.</i> (Russian Federation) APPLICATION OF THE PATENT SYSTEM ON QUARTERED FOR INDIVIDUALS IN THE REPUBLIC OF CRIMEA / <i>Акимова И. Д.</i> (Российская Федерация) ПРИМЕНЕНИЕ ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ НА КВАРТИРОСДАЧУ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ.....	69
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ.....	72
<i>Pal'nichenko S., Bajbarakova A.</i> (Russian Federation) REDEVELOPED BANKS AS BUILDING MEASURE STABLE BANKING SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION / <i>Пальниченко С. А., Байбаракова А. Л.</i> (Российская Федерация) САНИРОВАНИЕ БАНКОВ КАК МЕРА УКРЕПЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ.....	72
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА.....	76
<i>Bychkova E.</i> (Ukraine) AUDIT OF ENVIRONMENTAL ACTIVITY: PROBLEM AND PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT / <i>Бычкова Е. В.</i>	

(Украина) АУДИТ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	76
<i>Gavrilova E.</i> (Russian Federation) THE SIMPLIFIED ACCOUNTING FOR SMALL BUSINESS / <i>Гаврилова Е. А.</i> (Российская Федерация) УПРОЩЕННЫЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА	79
<i>Sagaidak A.</i> (Russian Federation) ANALYSIS OF THE FORMATION OF THE COST OF MEDICAL SERVICES / <i>Сагайдак А. Г.</i> (Российская Федерация) АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ	81
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА	85
<i>Yudin E.</i> (Russian Federation) PREFERENTIAL TAX TREATMENT IN THE EXTRACTION OF HYDROCARBONS: FOREIGN EXPERIENCE / <i>Юдин Е. А.</i> (Российская Федерация) ЛЬГОТНЫЙ РЕЖИМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИ ДОБЫЧЕ УГЛЕВОДОРОДНОГО СЫРЬЯ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	85
<i>Al-M. H. M. Hassan.</i> (Russian Federation) ORGANIZATION OF STATE FINANCIAL CONTROL IN DEVELOPED COUNTRIES / <i>Аль-М. Х. М. Хассан.</i> (Российская Федерация) ОРГАНИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ.....	90
<i>Sevostyanov V., Khalilov F.</i> (Russian Federation) IMPACT OF WTO AND RTA ON THE WORLD ECONOMY / <i>Севостьянов В. Н., Халилов Ф. З.</i> (Российская Федерация) ВЛИЯНИЕ ВТО И РЕГИОНАЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ СОГЛАШЕНИЙ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ	93

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

THE STRATEGY OF COMPETITIVE DEVELOPMENT OF FIRM IN CONDITIONS OF MARKET ECONOMY

Bondarenko A. (Russian Federation)

СТРАТЕГИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО РАЗВИТИЯ ФИРМЫ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Бондаренко А. А. (Российская Федерация)

*Бондаренко Анна Андреевна / Bondarenko Anna – магистрант,
кафедра экономической теории, факультет международных экономических отношений,
Хабаровский государственный университет экономики и права, г. Хабаровск*

Abstract: work is devoted to consideration of need of the choice, formation and improvement of the development strategy and increase in competitiveness of firm in the conditions of modernization of modern market economy. The timely analysis of the changeable environment of the market and a right choice of strategy in the conditions of rather rigid competitive fight is important not only in a section of separately taken firm, but also at the macro level, market development, prosperity and prosperity of national economy in general depends on successful development of firms.

Аннотация: работа посвящена рассмотрению необходимости выбора, формирования и совершенствования стратегии развития и повышения конкурентоспособности фирмы в условиях модернизации современной рыночной экономики. Своевременный анализ изменчивой среды рынка и правильный выбор стратегии в условиях достаточно жесткой конкурентной борьбы важны не только в разрезе отдельно взятой фирмы, но и на макроуровне, ведь от успешного развития фирм зависит развитие рынка, преуспевание и процветание экономики страны в целом.

Keywords: development strategy, competitive development, firm, modernization, market economy.

Ключевые слова: стратегия развития, конкурентоспособное развитие, фирма, модернизация, рыночная экономика.

На сегодняшний день стратегия конкурентоспособного развития – это основополагающий стержень в управлении фирмой, которая должна обеспечивать устойчивый экономический рост и развитие фирмы, повышение конкурентоспособности производимой продукции, оказываемых услуг или выполняемых работ.

Вопрос выбора конкурентоспособной стратегии развития имеет огромное значение как для отдельной фирмы, так и для страны в целом, так как из преуспевания фирмы, словно из кирпичиков, строится процветание экономики в целом.

В условиях жесткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся ситуации на рынке, фирмы должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел, но и вырабатывать долгосрочную стратегию развития, которая позволяла бы им поспевать за изменениями, происходящими в их окружении.

Стратегия конкурентоспособного развития и процесс ее формулировки – стратегическое планирование, которое приносит выгоды, как с финансовой, так и с психологической стороны. Применение такого планирования позволяет фирме достигнуть максимальной эффективности в работе с наименьшими затратами. Стратегическое планирование является важнейшим средством на пути достижения главной и промежуточных целей фирмы, именно поэтому значимость выбора

определенной стратегии развития, наиболее подходящей для фирмы на конкретном этапе ее развития, не вызывает сомнений.

Стратегия конкурентоспособного развития фирмы представляет собой детальный комплексный план управленческих действий, предназначенный для достижения долговременного успеха фирмы. Разработка и выбор стратегии должны обосновываться обширными исследованиями и достоверными данными [2].

Стратегическое планирование обретает смысл лишь тогда, когда оно реализуется в полном объеме. Ведь после разработки и утверждения основополагающей стратегии развития, ее необходимо реализовать, объединив с другими организационными функциями.

Повышение конкурентоспособного развития фирмы – это, в первую очередь, повышение качества продукции, которое является главным показателем деятельности абсолютно любого производства. Обычно под качеством продукции подразумевается способность свойств товара или услуги удовлетворять потребности, соответствующие ее назначению [1]. При этом повышение уровня качества продукции диктует повышение спроса на нее со стороны потребителя, и увеличение суммы прибыли не только за счет объема продаж, но и за счет увеличения стоимости товара с более высоким качеством.

Главная, долгосрочная цель жизнедеятельности фирмы реализуется в ее стратегии. В данном контексте стратегия конкурентоспособного развития понимается как сознательное, целенаправленное поведение фирмы как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах. Формируя стратегию развития, фирма учитывает поведение других экономических агентов: в первую очередь это поведение своих главных конкурентов, спрос потребителей и действия со стороны правительства. Фирма старается наиболее активно воздействовать на спрос, формируя потребительские предпочтения. Фирма взаимодействует с правительством, добиваясь желаемого регулирования налогообложения, таможенных пошлин и квот, выделения субсидий, принятия антимонопольных законов и исключений из них. Фирма становится активным участником формирования отраслевой, микроэкономической, а зачастую и макроэкономической политики государства. В данном случае параметры поведения фирмы – цена, качество и количество выпускаемого товара, закупки ресурсов, наем персонала, выпуск ценных бумаг, финансовые отношения с поставщиками и заказчиками – выступают как факторы стратегического поведения фирмы, с помощью которых она реализует свои цели.

Выполнение разработанного и утвержденного стратегического плана является критическим процессом, поскольку в случае реального плана приводит фирму к успеху. Но нередко бывает и наоборот: хорошо проработанный стратегический план может «провалиться», если не принять последовательных и грамотных мер по его реализации или же несвоевременно отреагировать на изменение окружающих внешних условий. Случаются также, когда фирмы оказываются не в состоянии осуществить выбранную стратегию. Такое случается, когда либо неверно был проведен анализ и сделаны неправильные выводы, либо потому, что произошли непредвиденные изменения во внешней среде. Однако часто стратегия не осуществляется и потому, что управление не может должным образом привлечь имеющийся у фирмы потенциал для реализации стратегии. В особенности это относится к использованию человеческого потенциала не в полном объеме [3].

На этапе воплощения стратегии в жизнь может возникнуть множество проблем и для этого существуют вполне объективные причины: когда начинается переход от проектирования к практике управления, имеет место факт столкновения теории с реальностью, которая всегда богаче любых планов. К тому же процесс разработки стратегии требует определенного, зачастую значительного времени, в течение которого произойдут колоссальные изменения в среде существования фирмы, в результате которых планы могут утратить свою актуальность еще до начала своей реализации.

После того как стратегии конкурентоспособного развития внедрены, необходимо постоянно их отслеживать и осуществлять в определенные периоды оценку реализации. Важным условием при этом является выбор наиболее важных критериев, которые определяют, насколько удачно выбрана стратегия с точки зрения стратегического анализа. Это, прежде всего, ее осуществимость, т.е. степень трудности и объем усилий для того, чтобы данная стратегия была применена на практике, а также ее приемлемость, т.е. определение того, в какой мере результаты применения конкретного стратегического варианта направлены на выполнение миссии организации и достижение ее целей.

Литература

1. *Войтоловский Н. В., Калинина А. П., Мазурова И. И.* Комплексный экономический анализ предприятия. СПб.: Лидер, 2010. 576 с.
2. *Гранд Р.* Современный стратегический анализ. Изд. Питер , 2008. 560 с.
3. *Завьялов П. С., Азоев Г. Л., Швандар К. В.* Международная конкурентоспособность (на уровне национальной экономики, отрасли, предприятия, товара). М.: ВНИИВС, 2010. 96 с.

BASES OF FORMATION OF MACROECONOMIC AND MICROECONOMIC INTERESTS

Isavin I. (Russian Federation)

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ И МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ

Исавин И. В. (Российская Федерация)

*Исавин Иван Вадимович / Isavin Ivan - студент магистратуры,
кафедра бухгалтерского учета, аудита и налогообложения,*

Институт экономики и финансов

Государственный университет управления, г. Москва

Abstract: *the bases of the formation of macro and micro-economic interests, as well as their balance at the national level. The integrity of the socio-economic system, which includes two levels of the hierarchy. Presents two points of view to consider the issue. For a balanced interaction between macro and micro interests, it is necessary to regulate them, the organization of their subordination. Corporation as an integral part of the state integral control system should be focused on the realization of the target of the national economy functions. Are considered external and internal factors influence on the interests of the macro and micro levels.*

Аннотация: *рассмотрены основы формирования макроэкономических и микроэкономических интересов, а также их сбалансированности на уровне всей страны. Целостно социально-экономическая система, включающая в себя два уровня иерархии. Представлены две точки зрения по рассмотрению данной проблемы. Для сбалансированного взаимодействия макро- и микроинтересов необходимо их регулирование, организация их соподчиненности. Корпорация как неотъемлемая часть государственной целостной системы управления должна быть ориентирована на реализацию целевой функции народного хозяйства. Рассмотрены внешние и внутренние факторы влияния на интересы макро- и микроуровней.*

Keywords: *the value of socio-economic system balance, macro and micro-economic interests of the economy.*

Ключевые слова: *целостно социально-экономическая система, сбалансированность, макро- и микроэкономические интересы, народное хозяйство.*

В настоящее время на повестке дня встал важный вопрос о взаимодействии двух уровней в иерархии управления национальной экономикой, где высшим уровнем иерархии является целостное народное хозяйство страны, низшим – корпорации, предприятия. Прежде всего, данная проблематика связана с типом рыночной экономики, предоставляющей более свободные и демократичные рамки экономической деятельности для частных предприятий. Противоречие взаимодействия интересов между макро- и микроэкономическими уровнями является одной из основных проблем современной экономики. Рассмотрим данную проблему, суть которой заключается в вышеуказанных противоречиях, на примере экономики России.

Необходимо дать более подробное понятие, что же такое народное хозяйство. По мнению Зарнадзе А. А., народное хозяйство представляет собой целостную социально-экономическую систему (далее по тексту - ЦСЭС), в которой функционируют и развиваются множество частей [7]. Множеством частей ЦСЭС являются крупные, средние и мелкие предприятия, нацеленные на достижение собственных целей. А как трактуют народное хозяйство другие ученые, зарубежные?

Большинство ученых определяют макроэкономические интересы как интересы, связанные с поддержанием развития национальной экономики на уровне целой страны. Макроэкономические интересы соответствуют интересам народного хозяйства. Они охватывают широкий спектр общественных интересов и ориентированы на рост всех его социально-экономических параметров, среди которых социальные условия труда, жизни населения, национальная безопасность, охрана окружающей среды.

Микроэкономические интересы же в свою очередь формируются под влиянием рыночных взаимодействий производителей и потребителей. Не только в нашей стране, но и во всем мире целевой функцией деятельности хозяйствующих субъектов является прибыль текущего периода, которая входит в противоречие с научно-технологическим развитием производства, провоцирует резкую дифференциацию доходов среди работников, занятых на производстве.

Стремление к краткосрочной прибыли вызывает хищническое отношение к природным ресурсам. Предприятия слишком увлечены приростом текущей прибыли, что не совсем отвечает требованиям сбалансированного развития народного хозяйства.

Текущая прибыль имеет сложную структуру. Одна из ее частей ориентирована на удовлетворение потребностей общества. Другая часть связана с возможностью роста цен, ухудшением состоянием окружающей среды, снижением показателей социального и технологического содержания при наличии спроса на продукцию. В условиях отсутствия более жесткого контроля и влияния рыночных институтов предприятия не упускают возможности воспользоваться последним направлением увеличения прибыли, так как получение экономии затрат связано с множеством организационных и экономических трудностей.

Такой показатель как прибыль является сложнейшей экономической категорией и обращаться с ней необходимо с большой осторожностью. Корпорация не должна ориентироваться лишь только на максимизацию прибыли в рамках краткосрочного периода, игнорируя перспективы ее развития. Система управления предприятия представляет собой многофункциональный сложный организм. Развитие этого организма не должно быть односторонним. Наряду с финансовой сферой деятельности, в которой прибыль имеет важнейшее значение, нельзя отодвигать на задний план проблемы надежности и качества работы оборудования, обновления и модернизации производственной структуры, научно-технологического развития производства, экономической безопасности и другие проблемы, которые несут народнохозяйственную нагрузку.

Корпорация как неотъемлемая часть государственной целостной системы управления должна быть ориентирована на реализацию целевой функции народного хозяйства (уровень макроэкономики). Однако в настоящее время предприятия

«освобождены» в своей деятельности от заботы строго придерживаться реализации макроэкономических интересов, которые отражаются на всех важнейших для экономики национальных показателях, таких как валовый внутренний продукт, и в основном заняты проблемами сиюминутной выгоды, максимизацией текущей прибыли. Такое положение создает условия зарождения противоречий между интересами государства и интересов хозяйствующих субъектов. Эти противоречия, в свою очередь, влияют на искажения правильного характера направления политической, социальной, экономической, производственной, правовой и духовной жизни.

Итак, сущность управления целостными системами заключается в том, чтобы подчинить своим интересам цели и задачи частей ЦСЭС. В самом укрупненном виде целостная система получается из экономических интересов в составе макроэкономических (национальных) и микроэкономических (корпоративных) интересов:

Для сбалансированного взаимодействия макро- и микроинтересов, необходимо их регулирование, организация их соподчиненности. При этом необходимо, чтобы приоритетным направлением являлось реализация национальных интересов.

Можно сформулировать три теоремы целостных систем управления. Первая: «Все, что выгодно для национальных интересов, должно быть выгодно и для ее частей (корпораций). Вторая: «Подсистемы должны работать на повышение эффективности производства ЦСЭС, направленностью которого является интенсификация производства». Третья: «Все, что выгодно ЦСЭС, должно быть выгодно работникам народного хозяйства». Эти три теоремы составляют основу развития целостности системы управления национальной экономикой, и необходимо их творческое применение для реализации методологии управления инновационными процессами [2].

Так как же решить вопрос о ликвидации противоречий между интересами макро- и микроуровней?

Так, профессор Г. Б. Клейнер пришел к выводу, что в настоящее время сложились в стране такие организационно-экономические и социально-нравственные отношения, что решать противоречия на основе бинарных систем «государство-экономика», или «государство-общество», или «общество-экономика» не представляется возможным [3]. Следовательно, на наш взгляд, для решения противоречий необходимо искать отношения, которые способны их рассматривать с позиций требований более высокого уровня иерархии.

Таким образом, для урегулирования и решения проблемы взаимодействия интересов необходим третий элемент – носитель тех отношений, который институционально закрепит нормы, правила, требования и другие нормативные акты, запрещающие проявления тех истоков, на основе которых развиваются анализируемые противоречия. Значение третьего элемента в процессе развития социально-экономических отношений хорошо раскрывается у Гегеля. Он пишет: «Чтобы понять отношения взаимодействия, мы должны оставлять обе стороны в непосредственной данности, а должны познать их как моменты третьего высшего» [1].

Необходимость создания третьего элемента объясняется также тем, что каждую сферу жизни деятельности нельзя отрывать друг от друга и принимать решения раздельно, не соединив их предварительно с помощью институциональных отношений и не увязав их между собой в единую систему.

Институциональность и целостность – важнейшие системные свойства, и их особенность заключается в придании системе управления интегративного качества. Институт – это совокупность норм и правил, которые определяют экономические отношения, а также все социально-экономическое развитие общества. Нормы и правила ведения хозяйства формировались в течение веков, и саморегулирование общественных ячеек на разных уровнях иерархии управления породило общественные отношения в сегодняшней форме. Это говорит о том, что процесс формирования формальных и неформальных норм и правил взаимодействия в

обществе продолжается и по сегодняшний день. Институты стали основой развития сегодняшней цивилизации. Проблема заключается в том, чтобы институциональные нормы и «правила игры» охватили всю систему управления производством и придали ей целенаправленный характер. Институты в социально-экономической системе имеют общие нормы и нормативы, правила и распорядок процессов, нарушать которые никто не имеет права, поскольку это чревато непредвиденными последствиями. Предотвращению последствий посвящается деятельность множества организационных форм и методов управления, «блустителей порядка», которые поддерживают социально-экономические процессы в конституциональных рамках. Это обеспечивает целостность и безопасность государства.

Нельзя не отметить, что существует другая точка зрения, согласно которой устанавливается жесткий государственный контроль и регулирование над национальной экономикой, которая представляет собой авторитарную систему управления экономикой. Так философ К. Поппер в своей работе «Открытое общество и его враги» рассматривает, что государство присваивает себе функции управления во всех сферах, насильственно их регулирует. А так же этой точки зрения придерживаются сторонники марксизма-ленинизма [4]. В результате жесткого государственного регулирования процесс заходит достаточно далеко, и общество теряет способность к самоконтролю и развитию. При таком стиле управления экономикой не могут проявиться независимые от государства экономические интересы, а, следовательно, не могут возникнуть саморегулирующиеся целостно социально-экономические системы.

На наш взгляд, из вышерассмотренных точек зрения, наиболее рациональной для развития народного хозяйства является та, которая позволяет при помощи третьих институтов сбалансировать интересы двух иерархий ЦЭС. Необходимо отметить, что аналогичную точку зрения высказывает доктор экономических наук, профессор Зарнадзе А. А. Данный подход к управлению ЦЭС носит более демократичный характер, который создает условия и положительную тенденцию к развитию малого и среднего бизнеса. Одним из таких условий является наличие наименее жестких рамок, в которых существуют и развиваются части ЦЭС.

Литература

1. *Абрамова Н. Г.* Целостность и управления. М.: Наука, 1974.
2. *Зарнадзе А. А.* Целостность управления современной экономикой. М., 2011. 232 с.
3. *Клейнер Г. Б.* Государство, общество, бизнес: взаимодействия в целях модернизации. В кн.: Россия в глобализирующемся мире. / Под ред. Д. С. Львова, Г. Б. Клейнера. М.: Наука, 2007.
4. *Ленин В. И.* Развитие капитализма в России», 1899.
5. *Львов Д. С.* Институциональная экономика: Учеб. Пособие. М.: ИНФРА-М, 2001. Серия «Высшее образование».
6. *Львов Д. С., Зарнадзе А. А., Маевский В. И., Клейнер Г. Б.* Понятия и идеи институциональной экономики: Проблемные лекции. Вып. 1 / ГУУ. М., 1999. 245 с.
7. Теоретический и научно-методический журнал «Вестник университета». № 3, 2011 г.
8. *Свитич А. А.* Особенности экономических интересов в условиях глобализации: автореферат диссертации, 2013.

**TENSIONS BETWEEN LIQUIDITY AND BUSINESS ACTIVITY
(ON THE EXAMPLE OF JCK «MILK»)
Chetskaya Z. (Russian Federation)
ПРОТИВОРЕЧИЯ МЕЖДУ ПОКАЗАТЕЛЯМИ ЛИКВИДНОСТИ
И ПОКАЗАТЕЛЯМИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ
(НА ПРИМЕРЕ ОАО «МОЛОКО»)
Чецкая З. С. (Российская Федерация)**

*Чецкая Злата Сергеевна / Chetskaya Zlata – студент магистратуры,
кафедра финансов и кредита,
Высшая школа экономики, права и управления
Северный (Арктический) федеральный университет им. М. В. Ломоносова, г. Архангельск*

Abstract: *the liquidity balance - the degree of coverage obligations of the organization of its assets, which reflects the return rate of turnover of money invested in various types of assets and liabilities. From that, how much time will this process depends on the degree of liquidity. Analysis of business activity is to explore the levels and dynamics of various financial ratios turnover. The article deals with the contradictions between the indicators of liquidity and indicators of business activity. The contradictions between the factors considered by the example of "Milk".*

Аннотация: *ликвидность баланса — степень покрытия обязательств организации ее активами, которая отражает скорость возврата в оборот денег, вложенных в различные виды имущества и обязательств. От того, сколько времени займет этот процесс, зависит степень ликвидности. Анализ деловой активности заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых коэффициентов оборачиваемости. В статье рассмотрены противоречия между показателями ликвидности и показателями деловой активности. Противоречия между коэффициентами рассмотрены на примере ОАО «Молоко».*

Keywords: *current assets, liquidity, business activity indicators, revenue.*

Ключевые слова: *оборотные активы, показатели ликвидности, показатели деловой активности, выручка.*

Объем и структура оборотных активов в значительной степени определяются отраслевой принадлежностью организации. Так, предприятия пищевой промышленности имеют высокий удельный вес запасов сырья и материалов и незавершенного производства [1].

В рамках управления оборотными активами и кредиторской задолженностью предлагается оценивать показатели ликвидности и оборачиваемости. Показатели ликвидности, характеризующие способность предприятия выполнять краткосрочные обязательства за счет текущих активов, относятся к показателям рискованности. Показатели оборачиваемости характеризуют эффективность деятельности предприятия.

Чем выше значение коэффициента текущей ликвидности, равное отношению оборотных активов к краткосрочным обязательствам, тем выше ликвидность активов и тем устойчивее финансовое состояние компании. Значение коэффициента текущей ликвидности прямо пропорционально значению оборотных активов и обратно пропорционально значению краткосрочных обязательств: с ростом величины оборотных активов и с уменьшением объема краткосрочных обязательств увеличивается значение коэффициента.

В то же время не менее важной для предприятия является задача улучшения показателей деловой активности, в том числе повышение коэффициента оборачиваемости оборотных активов, равного отношению выручки от продаж к

величине оборотных активов. Чем выше значение коэффициента оборачиваемости оборотного капитала, тем выше качество управления оборотными средствами на предприятии, тем больше эффективность использования оборотных активов. Значение оборачиваемости оборотных активов находится в обратной зависимости от величины оборотных активов и в прямой зависимости от выручки [1].

Расчет коэффициентов оборачиваемости представлен в таблице 1.

Таблица 1. Анализ показателей деловой активности

Показатель	Расчет по балансу	Значение по периодам		Тенденция
		2014	2015	
1. Коэффициент оборачиваемости активов	$\frac{\text{КПО2110}}{\text{КПБ1600}}$	2,12	2,11	Ухудшение
2. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	$\frac{\text{КПО2110}}{\text{КПБ1300}}$	2,98	2,71	Ухудшение
3. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	$\frac{\text{КПО2110}}{\text{КПБ1200}}$	5,17	5,06	Ухудшение
4. Оборачиваемость дебиторской задолженности: 4.1. Коэффициент 4.2. Длительность, дн	$\frac{\text{КПО2110}}{\frac{\text{КПБ1230}}{360}}$ с. 4.1	9,96 36	8,46 43	Ухудшение Ухудшение
5. Оборачиваемость кредиторской задолженности: 5.1. Коэффициент 5.2. Длительность, дн	$\frac{\text{КПО2120}}{\frac{\text{КПБ1520}}{360}}$ с. 5.1	21,19 17	23,38 15	Улучшение Улучшение
6. Оборачиваемость запасов: 6.1. Коэффициент 6.2. Длительность, дн	$\frac{\text{КПО2120}}{\frac{\text{КПБ1210} + \text{КПБ1230}}{360}}$ с. 6.1	12,72 28	11,85 30	Ухудшение Ухудшение
7. Оборачиваемость денежных средств 7.1. Коэффициент 7.2. Длительность, дн	$\frac{2110}{\frac{1250}{365}}$ 7,1	11,15 32	9,24 39	Ухудшение Ухудшение
8. Длительность операционного цикла, дн	с.6.2+с.4.2+с.7.2	96	112	Ухудшение
9. Длительность финансового цикла, дн	7,2+с.6.2+с.4.2-с.5.2	79	97	Ухудшение

Таким образом, в результате анализа коэффициентов оборачиваемости можно сделать вывод о снижении деловой активности ОАО «Молоко» [2].

Критерием оценки платежеспособности предприятия может также послужить построение коэффициентов ликвидности, расчет которых приведен в таблице 2.

Таблица 2. Анализ показателей ликвидности

Показатель	Расчет по балансу	Значение по периодам		Тенденция	Норматив
		2014	2015		
Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{КПБ1200}{КПБ1500}$	1,45	2,06	Улучшение	1-2
Коэффициент срочной ликвидности	$\frac{(КПБ1200 - КПБ1210 - КПБ1220)}{КПБ11500}$	0,94	1,27	Улучшение	≥ 1
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\frac{(КПБ1240 + КПБ1250)}{КПБ1500}$	0,18	0,03	Ухудшение	0,20-0,25
Коэффициент ликвидности при мобилизации средств	$\frac{КПБ1210}{КПБ1500}$	0,51	0,77	Улучшение	0,5-0,7

Проанализировав динамику значений коэффициента текущей ликвидности, можно сделать вывод о достаточном уровне оборотных активов для погашения всех краткосрочных обязательств без ущерба для текущего функционирования предприятия [3].

На 31.12.2015 г. на 1 руб. краткосрочных обязательств приходится 2 р. 06 к. оборотных активов, это свидетельствует об ОАО «Молоко» как об имеющем достаточную платежеспособность на момент составления бухгалтерского баланса как с точки зрения кредиторов, поставщиков и подрядчиков, так и других контрагентов.

Возникает противоречие в рамках данного направления: с одной стороны, величину оборотных активов необходимо увеличивать для улучшения показателей ликвидности, с другой – уменьшать для улучшения показателей деловой активности.

Предприятию необходимо решить вопрос: до какой степени необходимо увеличивать оборотные активы, повышая тем самым ликвидность активов или до какой границы снижать их, повышая коэффициент оборачиваемости, свидетельствующий об эффективности использования активов.

Таким образом, оборотные активы могут быть охарактеризованы с разных позиций, но основными характеристиками являются стоимость, структура, ликвидность и оборачиваемость. Поэтому целью управления оборотными активами является оптимизация их стоимости и структуры для обеспечения не только рентабельной работы организации, но также ее ликвидности и финансовой устойчивости.

Литература

1. Жилкина А. М. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: Учебник. М.: ИНФРА-М, 2015. 332 с.
2. Годовая бухгалтерская отчетность ОАО «Молоко» за 2015 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.edisclosure.ru/portal/files.aspx?id=6412&type=3/> (дата обращения: 03.10.2016).
3. Пояснительная записка к годовому отчету ОАО «Молоко» за 2015 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.edisclosure.ru/portal/files.aspx?id=6412&type=3/> (дата обращения: 03.10.2016).

VBM-APPROACH TO DETERMINE A COMPANY'S VALUE
Stepanova E.¹, Pechyonkina N.² (Russian Federation)
VBM-ПОДХОД ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ
КОМПАНИИ

Степанова Е. И.¹, Печёнкина Н. С.² (Российская Федерация)

¹Степанова Елизавета Игоревна / Stepanova Elizaveta – студент;

²Печёнкина Наина Сергеевна / Pechyonkina Naina – студент,

кафедра корпоративного управления и финансов,

факультет корпоративной экономики и предпринимательства,

Новосибирский государственный университет экономики и управления, г. Новосибирск

Abstract: *this article discusses the value of the company not only as an indicator of the effectiveness of its activities, but also as the most important goal of its existence. To calculate the cost of organizations can be different methods, one of which is the VBM-approach (Value Based Management). Analyse its basic principles, historical development, advantages, disadvantages and principles of use when calculating the cost of a specific organization through the use of EVA indicator (Economic Value Added).*

Аннотация: *в данной статье рассматривается стоимость компании не только в качестве показателя эффективности её деятельности, но и как важнейшая цель её существования. Рассчитывать стоимость организаций можно различными методами, одним из которых является VBM-подход (Value Based Management). Проанализируем его основополагающие принципы, историческое развитие, достоинства, недостатки, а также принципы использования при расчете стоимости конкретной организации путем использования показателя EVA (Economic Value Added) – экономической добавленной стоимости.*

Keywords: *VBM-approach, company value, cash flows, the EVA indicator.*

Ключевые слова: *VBM-подход, стоимость компании, денежные потоки, показатель EVA.*

Одной из наиболее важных целей существования любой компании является увеличение её прибыльности, повышение интереса стейкхолдеров к ней, в частности акционеров, заинтересованных в покупке акций данной компании. Вместе эти факторы непременно будут способствовать росту её стоимости. В связи с этим в последнее время значительно возрос интерес к концепции управления стоимостью компании.

В мировой практике для этого широко применяется VBM-подход (Value Based Management). Это управление, нацеленное на измерение стоимости компании посредством дисконтирования свободных будущих денежных потоков.

VBM-подход появился в результате преобразования различных финансовых показателей. Их история начинается в 20-х годах прошлого века, когда в оборот вошла модель Дюпона и метод, основанный на доходности инвестиций (ROI). После этого в течение долгих 50-ти лет не появлялось никаких новых подходов, пока в 70-е годы не начали оценивать стоимость компаний через цену собственного капитала. А позднее, в 80-х годах, акцент в оценке стоимости делался на доходности собственного капитала (ROE), чистых активов (RONA) и собственных активов (ROA). Все эти подходы объединяет то, что, во-первых, их показатели в большей мере отражали интересы не акционеров, а менеджеров, а, во-вторых, они в большей степени были ориентированы на использование данных отчетностей прошлых периодов. Поэтому в 90-х годах начали активно использоваться подходы, основанные на экономической добавленной стоимости (EVA), рыночной добавленной стоимости (MVA), на доходности инвестиций на основе потока денежных средств (CFROI), а также метод сбалансированной системы

показателей (BSC). Эти подходы, основанные на максимизации акционерного капитала, послужили фундаментом для создания VBM-подхода, который был призван устранить недостатки используемых ранее финансовых показателей [1].

Изучению стоимости компании посвящены работы таких людей, как Т. Коупленд, М. К. Скотт, С. В. Валдайцев, В. Е. Есипов, В. Е. Хруцкий, Е. Н. Лобанова и многие другие.

Максимизация стоимости во многом основана на бесперебойном цикле принятия оперативных и стратегических решений. Поэтому, чтобы предотвратить сомнения в актуальности и целесообразности данного подхода, следует сказать, что он охватывает все уровни управления, что благоприятно сказывается на эффективности принятия управленческих решений, а это в свою очередь дает долгосрочные конкурентные преимущества через использование будущих возможностей в решении существующих задач [3].

Однако, рассматривая любые процессы и явления, нельзя говорить только об их положительных качествах. Поэтому честным будет упомянуть и недостатки VBM-подхода:

- Поскольку в данном подходе акцент делается на использовании денежных потоков, дисконтируемых по рассчитываемой ставке дисконтирования, то стоимость бизнеса очень трудно будет оценить объективно;
- Несовершенство финансового рынка не позволяет с абсолютной точностью оценить рыночную стоимость акций компании;
- Не все собственники заинтересованы в увеличении стоимости своих компаний, поскольку многие больше ориентированы на получение краткосрочных выгод;
- Стремление увеличить стоимость бизнеса может привести к снижению налоговых выплат, что будет противоречить общественным нормам.

Говоря об использовании VBM-подхода на практике, особое внимание уделяется показателю EVA (Economic Value Added), на основе которого и строится данный подход. Экономическая добавленная стоимость показывает, насколько эффективно предприятие использует свой капитал. Чем выше значение этого показателя, тем выше эффективность [1].

Для того чтобы лучше разобраться в данном показателе и всем VBM- подходе, рассмотрим использование экономической добавленной стоимости на примере конкретной организации – АО Центр Комплектации «СЭЛЛ», которая занимается комплексными поставками современного электрооборудования, кабельно-проводниковой и светотехнической продукции.

Для расчета экономической добавленной стоимости необходимо учитывать такие показатели, как чистая прибыль, капиталы и резервы, долгосрочные обязательства, а также WACC (средневзвешенная стоимость капитала).

Для выбранной организации эти критерии в числовом выражении будут представлены следующим образом:

- Чистая прибыль – 1 082 800 руб.;
- Капитал и резервы – 21 417 200 руб.;
- Долгосрочные обязательства – 15 011 610 руб.;
- Показатель WACC, представленный в виде рентабельности управления капиталом предприятия – 10%.

Таким образом, экономическая добавленная стоимость компании «СЭЛЛ» будет равна:

$$EVA = \text{Чистая прибыль} - \\ WACC \times (\text{Капитал и резервы} + \text{Долгосрочные обязательства}) = 1\,082\,800 - \\ 10\% \times (21\,417\,200 + 15\,011\,610) = -2\,560\,081$$

Поскольку показатель является отрицательным, то можно сказать, что предприятие неэффективно использует свой капитал.

Подводя итог всему вышесказанному, можно сделать вывод, что, несмотря на перечисленные слабые стороны данной концепции, стоимость компании все же является наиболее честной и объективной характеристикой оценки эффективности управленческой деятельности, учитывающей потребности заинтересованных лиц, что в свою очередь делает VBM-подход наиболее эффективным способом управления организацией.

Литература

1. *Бородин А. И., Макеева Е. Ю.* Концепция управления стоимостью компании // В сборнике: Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». Выпуск № 1, 2013.
2. *Бородина Ю. Б.* Статистическое исследование показателей экономического роста потребительской кооперации: диссертация канд. экон. наук. Новосибирск: СибУПК, 2006. 167 с.
3. *Бородина Ю. Б., Отставных А. Ю.* Состояние и тенденции развития нефинансовой отчетности российских компаний // В сборнике: Актуальные направления фундаментальных и прикладных исследований Материалы IX международной научно-практической конференции. North Charleston. USA. (11-12 июля 2016 г.). Н.-и. ц. «Академический», 2016. С. 162-169.
4. *Каннес А. А.* Применение метода шести шагов для определения ключевых показателей в интегрированной отчетности // В сборнике: Традиционная и инновационная наука: история, современные состояние, перспективы сборник статей Международной научно-практической конференции, 2016. С. 141-146.

MODELING OF CASH FLOWS FOR DIRECTIONS OF COMPANY'S OPERATIONS Batrshin R. (Russian Federation)

*Batrshin Rim – student of Master's Degree Program in Economics,
Department of corporate finance,
Financial university under the government of the Russian Federation, Moscow*

Abstract: *currently, there is increasing interest in the cash flows in the financial management as a management object, because namely the consideration of cash flow allows companies to assess the development over time, and its financial condition at a particular date, recorded in the appropriate forms of financial statements, due to their material and the associated cash flows. Cash flows of the company are characterized by imbalances and uneven volumes of receipts and payments of funds in the context of individual time slots. On the one hand, this may lead to temporary shortages of funds, on the other - to the emergence of a significant amount of time available funds. Therefore, the main purpose of the operational cash flow management is to ensure synchronicity and balance of positive and negative flows at the time of occurrence and amount, thereby maintaining a sufficient level of solvency and financial stability, as well as the efficient use of temporarily free funds. For managerial decision-making is important to know which cash flows can generate enterprise itself. evident that the cash flows of the enterprise will vary depending on the range of manufactured products, their volume. therefore, for modeling the cash flows for the purpose of effective management of the enterprise, it is important to determine the amount of anticipated revenue. And she, in turn, depends on the volume of production, the level of prices and demand for the products. so the manager must take into account the possibility of its own production, the conditions of sale of products, the profitability of each product. Financial modeling cash flow management provides the ability to objectively predict the*

entity's financial position in the future, because for any enterprise main task is to ensure that the activity funds, which boils down to the problem of optimizing cash flow. Separate cash flow management issues are considered in AM King, EF Brigham, LA Bernstein DI Finnerty, RS Saifulina, AD Sheremeta, IA Blanca, ES Stoyanova, TE Unkovskaya and others. However, it should be noted that the cash flows as a separate financial management of the object is not enough developed. In particular, the construction of a model cash flows of a modern company.

Keywords: financial management, cash flow, modeling.

МОДЕЛИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ Батришин Р. А. (Российская Федерация)

*Батришин Рим Азатович – студент,
магистерская программа по экономике,
кафедра корпоративных финансов,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

Аннотация: в настоящее время в финансовом менеджменте наблюдается повышение интереса к денежным потокам как к объекту управления, т.к. именно рассмотрение денежных потоков позволяет оценивать развитие предприятия в динамике, а его финансовое состояние на конкретную дату, зафиксированное в соответствующих формах финансовой отчетности, обусловлено материальными и им сопутствующими денежными потоками. Денежные потоки предприятия характеризуются несбалансированностью объемов и неравномерностью поступлений и выплат средств в разрезе отдельных временных интервалов. С одной стороны, это может привести к временному дефициту денежных средств, с другой - к возникновению значительных объемов временно свободных денежных средств. Поэтому основной целью оперативного управления денежными потоками является обеспечение синхронности и сбалансированности положительных и отрицательных потоков по времени возникновения и объему, что позволит поддерживать достаточный уровень платежеспособности и финансовой устойчивости, а также эффективно использовать временно свободные средства. Для принятия управленческих решений важно знать, какие денежные потоки может генерировать само предприятие. Очевидно, что денежные потоки предприятия будут меняться в зависимости от номенклатуры выпускаемых продуктов, их объема. Следовательно, при моделировании денежных потоков с целью эффективного управления предприятием, важно определить величину ожидаемой выручки. А она, в свою очередь, зависит от объема производства, уровня цен и спроса на продукцию. Таким образом, менеджер должен учитывать возможности собственного производства, условия реализации продукции, прибыльность каждого продукта. Финансовое моделирование управления денежными потоками предоставляет возможность объективно прогнозировать финансовое положение предприятия в будущем, ведь для любого предприятия главной задачей является обеспечение своей деятельности финансовыми средствами, что сводится к задаче оптимизации денежных потоков. Отдельные вопросы управления денежными потоками рассмотрены в работах А. М. Кинга, Е. Ф. Бригхэма, Л. А. Бернстайна, Д. И. Финнерти, Р. С. Сайфулина, А. Д. Шеремета, И. А. Бланка, Е. С. Стояновой, Т. Е. Унковской и других авторов. Вместе с тем следует отметить, что денежные потоки как самостоятельный объект финансового управления разработаны недостаточно. В частности, построение модели денежных потоков временной компании.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, денежный поток, моделирование.

В настоящее время в финансовом менеджменте наблюдается повышение интереса к денежным потокам как к объекту управления, т.к. именно рассмотрение денежных потоков позволяет оценивать развитие предприятия в динамике, а его финансовое состояние на конкретную дату, зафиксированное в соответствующих формах финансовой отчетности, обусловлено материальными и им сопутствующими денежными потоками.

Денежные потоки предприятия характеризуются несбалансированностью объемов и неравномерностью поступлений и выплат средств в разрезе отдельных временных интервалов. С одной стороны, это может привести к временному дефициту денежных средств, с другой - к возникновению значительных объемов временно свободных денежных средств. Поэтому основной целью оперативного управления денежными потоками является обеспечение синхронности и сбалансированности положительных и отрицательных потоков по времени возникновения и объему, что позволит поддерживать достаточный уровень платежеспособности и финансовой устойчивости, а также эффективно использовать временно свободные средства.

Для принятия управленческих решений важно знать, какие денежные потоки может генерировать само предприятие. Очевидно, что денежные потоки предприятия будут меняться в зависимости от номенклатуры выпускаемых продуктов, их объема. Следовательно, при моделировании денежных потоков с целью эффективного управления предприятием, важно определить величину ожидаемой выручки. А она, в свою очередь, зависит от объема производства, уровня цен и спроса на продукцию. Таким образом, менеджер должен учитывать возможности собственного производства, условия реализации продукции, прибыльность каждого продукта.

Финансовое моделирование управления денежными потоками предоставляет возможность объективно прогнозировать финансовое положение предприятия в будущем, ведь для любого предприятия главной задачей является обеспечение своей деятельности финансовыми средствами, что сводится к задаче оптимизации денежных потоков.

Отдельные вопросы управления денежными потоками рассмотрены в работах А. М. Кинга, Е. Ф. Бригхэма, Л. А. Бернстайна, Д. И. Финнерти, Р. С. Сайфулина, А. Д. Шеремета, И. А. Бланка, Е. С. Стояновой, Т. Е. Унковской и других авторов. Вместе с тем следует отметить, что денежные потоки как самостоятельный объект финансового управления разработаны недостаточно. В частности, построение модели денежных потоков современной компании.

Все денежные потоки, которые возникают на предприятии, могут быть классифицированы в соответствии с целями их анализа, планирования и контроля.

Несмотря на крайнюю важность классификации денежных потоков для процесса управления ими, она до сих пор является предметом дискуссий, что отражается в мировой экономической литературе. В последние годы в России был опубликован целый ряд работ освещающих данную проблему (И. А. Бланк, О. В. Ефимова, А. Ф. Ионова, В. В. Ковалев, И. Я. Лукасевич, Е. В. Негашев, Р. С. Сайфулин, Н. Н. Селезнева, Т. В. Теплова, А. Д. Шеремет и др.). Практически отсутствуют и публикации, комплексно освещающие классификацию денежных потоков.

В настоящее время в соответствии с международными стандартами учета (МСФО № 7) и приказом Министерства финансов РФ при составлении «Отчета о движении денежных средств» выделяют следующие виды денежных потоков:

- по операционной (текущей) деятельности;
- по инвестиционной деятельности;
- по финансовой деятельности.

Денежный поток по операционной деятельности характеризуется денежными поступлениями от продажи товаров и предоставления услуг, поступлениями от аренды, комиссионными и другими доходами.

Денежный поток по инвестиционной деятельности представляет собой поступления и платежи, связанные с реализацией имущества предприятия, привлечением источников финансирования долгосрочного характера (эмиссия акций, долгосрочные кредиты и займы, бюджетные ассигнования).

Денежный поток по финансовой деятельности возникает в результате проведения операций по краткосрочному финансированию предприятия: кредиты и займы, реализация и выкуп акций, облигационные займы и их погашение, оплата процентов по полученным кредитам и займам, погашение обязательств по векселям и др.

Однако представленная классификация весьма условна, хотя и закреплена в международных стандартах. В практической деятельности предприятия не всегда можно четко разграничить элементы денежных потоков по видам финансово-хозяйственной деятельности. В каждом конкретном случае вопрос решается индивидуально, исходя из принятых в России стандартов бухгалтерского учета (рис. 1).

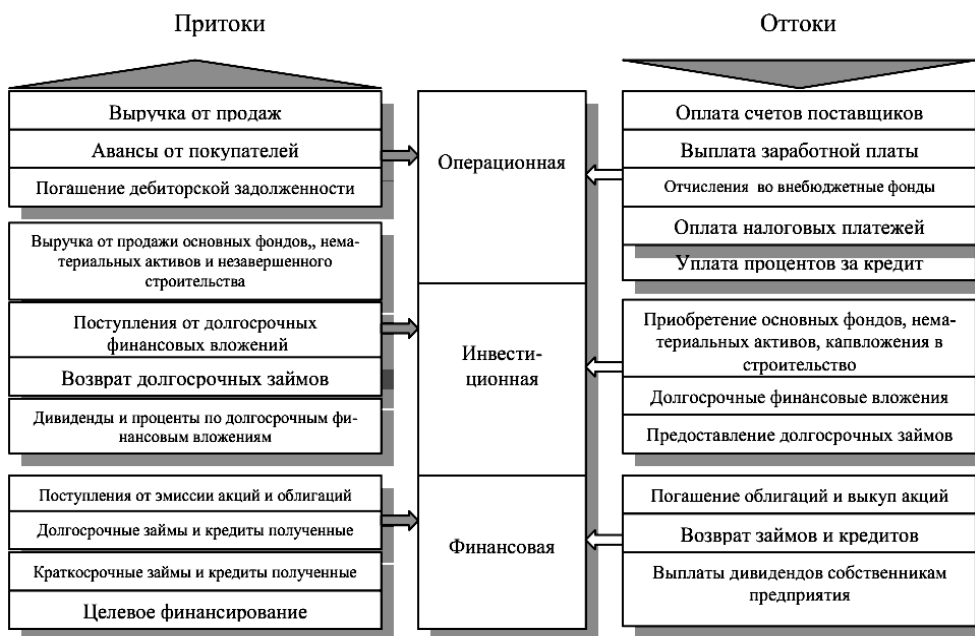


Рис. 1. Состав денежных потоков по видам финансово-хозяйственной деятельности [1, с. 101-102]

Кратко охарактеризуем классификацию денежных потоков по всем существующим признакам, встречающимся в настоящее время в специальной литературе.

Самой распространенной на практике является классификация денежных потоков по видам финансово-хозяйственной деятельности. Возможности данной группировки связаны с анализом текущих денежных потоков, оценкой кредитоспособности организации, с учетом выплат дивидендов владельцам акций; с определением востребованности привлечения финансовых ресурсов дополнительно. Эту позицию разделяют и такие ученые как А. Ф. Ионова и Н. Н. Селезнева.

Некоторые западные экономисты выделяют только два вида деятельности: текущую и операционную. Инвестиционный же вид деятельности ими не относится к отдельному виду деятельности, мотивируя их направленностью на получение прибыли в рамках текущей либо операционной деятельности [2, с. 185-188].

Санкт-Петербургская финансовая школа в лице профессора Ковалева В. В. считает необходимым проводить анализ денежных потоков по четырем направлениям деятельности, добавляя к текущей, инвестиционной и финансовой еще и прочую

деятельность. Действительно, на любом предприятии всегда имеют место некоторые хозяйственные операции, которые нельзя строго отнести ни к одному из перечисленных направлений. Поэтому наличие прочей деятельности позволяет включить в себя целевые финансирования и поступления или безвозмездное получение ценностей.

Вторым, наиболее значимым признаком классификации, является масштаб обслуживания финансово-хозяйственных процессов, в котором обобщающим показателем выступает денежный поток организации в целом. Он представляет собой агрегированный вид денежного потока, обслуживающий финансово-хозяйственный процесс в полном объеме, и характеризуется поступлением и использованием денежных средств на уровне компании в целом. Денежный поток является самостоятельным объектом управления в общей системе управления компанией и может быть выделен для каждого структурного подразделения в отдельности. Денежный поток по отдельным хозяйственным операциям следует рассматривать как первичный объект самостоятельного управления.

Переходя к следующему признаку классификации - оценка стоимости компании, следует отметить, что виды денежных потоков напрямую зависят от принятой системы их учета. Мировая практика использует три системы учета денежных средств, в которых применяются иные термины денежных потоков. Это наиболее полно отражается в классификации денежных потоков, используемых для оценки стоимости компании [3, с. 46-50].

Наиболее современной классификацией, разработанной в зарубежном финансовом менеджменте, является дифференциация денежных потоков, применяемая в оценке стоимости компании. В терминологии финансового управления компанией, а также важнейшими с позиции стоимостного анализа и по мнению американским ученого Т. Коупленда, являются следующие: свободный денежный поток, валовой денежный поток, инвестиционный денежный поток, финансовый поток.

Свободный денежный поток компании (free cash flow to the firm - FCFF) - это ее фактический денежный поток от основной деятельности, то есть совокупный посленалоговый денежный поток, создаваемый компанией и распределяемый между кредиторами и собственниками. Его можно рассматривать и как посленалоговый денежный поток, который поступал бы в распоряжение собственников компании, если бы у нее не было долговых обязательств.

Свободный денежный поток часто называют денежным потоком от активов, поскольку он создается производственными или операционными активами предприятия.

Денежные потоки от активов = Денежные потоки кредиторам + Денежные потоки собственникам

Это равенство может быть представлено следующей формулой:

$$FCFF = FCFE + FCFD$$

где FCFE - денежный поток собственникам;

FCFD - денежный поток кредиторам.

Денежный поток собственникам (FCFE) включает:

- выплаченные дивиденды;

- чистые изменения в собственном капитале, за исключением нераспределенной прибыли.

Денежный поток кредиторам (FCFD) состоит из следующих элементов:

- полученные проценты;

- чистые изменения в краткосрочных и долгосрочных заемных средствах.

Валовой денежный поток - это совокупный поток денежных средств, создаваемый организацией, то есть сумма, доступная для реинвестирования в поддержание и развитие бизнеса [4, с. 81-82].

Инвестиционный денежный поток, дифференцированный Т. Коуплендом для оценки стоимости компании, совпадает по своей сути с денежным потоком от инвестиционной деятельности, рассмотренной в первой классификации.

Особый интерес представляет определение, данное Т. Коуплендом понятию «финансовый поток», под которым американский ученый понимает сумму свободного денежного потока и потоков по не основной деятельности, из которой осуществляются чистые платежи всем кредиторам и акционерам компании. Причем, по мнению Т. Коупленда, величины свободного и финансового потока должны быть равными.

Аналогичную классификацию денежных потоков предлагает профессор Т. В. Теплова. Она считает, что на практике в настоящее время в терминологии финансового управления любой коммерческой организации целесообразнее использовать такие показатели денежного потока, как чистый денежный поток, свободный денежный поток, капитальный, дисконтированный, а также денежный поток на собственный капитал. Рассмотрим детальнее ее трактовку показателей денежных потоков.

Чистый денежный поток определяется по формуле:

$$NCF = NI \pm NCE,$$

где NI - чистая прибыль;

NCE - не денежные статьи издержек.

В самом простом виде

$$NCF = NI + A\&D$$

где A&D - амортизационные отчисления [5, с. 145-147].

В специальной экономической литературе понятие «чистая прибыль» иногда трактуется как разность между полученными доходами и всеми расходами, а валовая прибыль как разность между выручкой от реализации продукции и ее стоимостью. Так, профессор Лукасевич И. Я. считает, что чистая прибыль образуется после вычета всех расходов из полученных доходов, отождествляя абстрактную категорию «стоимости» с бухгалтерским показателем «себестоимость». Это является, безусловно, теоретической ошибкой, которую можно объяснить неточностью перевода с английского языка. Известно, что классики теории стоимости, начиная с Аристотеля, Адама Смита, Давида Рикардо, Карла Маркса и др., утверждали, что в категории «стоимости» уже присутствует доходный элемент, который К. Маркс в известной формуле стоимости обозначил как $(c + v + m)$. В своем труде «Капитал» К. Маркс в четырех томах доказывает, что стоимость абсолютно абстрактная категория и только в товарном хозяйстве принимает денежную форму цены товара. Исходя из выше изложенного вряд ли проф. Лукасевич И. Я. станет утверждать, что стоимость и затраты отраженные одним словом «cost» идентичны. Отсюда некорректна и предложенная им формула определения чистой прибыли:

$$NP = EBT - TAX = (SAL - COGS - SG\&A + OI - OE + FI - I) \times (1 - T)$$

где NP (net profit) - чистая прибыль;

EBT (earning before taxes) - прибыль до вычета процентов и налогов;

TAX - налог на прибыль;

SAL (sales) - чистая выручка от реализации продукции;

COGS - стоимость реализованных товаров и услуг;

SG&A (Selling, General and Administrative expenses) - административные и общекорпоративные расходы;

OI - внереализационные доходы;

OE - внереализационные расходы;

FI - процентные доходы и дивиденды;

I - процентные расходы;

T - налоговый показатель.

Как следует из предложенной формулы вместо себестоимости (cost prime) использована стоимость товара (cost), что является, несомненно, ошибкой.

Совершенно иное определение чистого денежного потока дано в трудах профессора Ковалева В. В. Выделяя из денежного потока внутрифирменные и внефирменные потоки, он справедливо отмечает, что управление денежными потоками, имеющими внефирменный характер, основывается на расчете чистого денежного потока как разнице между всеми притоками и оттоками. Если разница положительна, то можно говорить о чистом денежном притоке. В противном случае появляется чистый денежный отток. Отсюда с очевидностью вытекает и основная цель в управлении денежными потоками - получение чистого денежного притока. На практике зачастую предпринимаются попытки поисков унифицированных методов увеличения денежных притоков и разумного уменьшения денежных оттоков. Однако такие поиски сродни разработке вечного двигателя. В стратегическом плане развития бизнеса ключевой задачей является получение чистого денежного притока, поскольку это является основой эффективной и рентабельной предпринимательской деятельности. В числе факторов, обеспечивающих ее, лежит разумная диверсификация деятельности, эффективные научно-исследовательские разработки, поиск новых инновационных проектов, стабильность и надежность связей с контрагентами и др.

Исследуя чистый денежный поток, автор акцентирует внимание на денежном потоке по операционной деятельности (OCF), который порождает бизнес в целом, независимо от происхождения источников его финансирования [6, с. 796-800].

Список литературы / References

1. Дьяконов В. Ю. Денежные потоки на предприятии // Научно-образовательный потенциал молодежи в решении актуальных проблем XXI века, 2014. № 2. С. 101-102.
2. Карнаухов Э. В., Михайлов А. Б. Основные принципы управления денежным потоком предприятия // Теория и практика современной науки, 2016. № 9 (15). С. 185-188.
3. Ляхницкая Т. Л. Повышение эффективности управления денежными потоками в организации // Актуальные вопросы экономических наук, 2014. № 41-2. С. 46-50.
4. Малыгина Е. А. Сущность и методы управления денежными потоками организации // Молодой ученый, 2014. № 21-2 (80). С. 81-82.
5. Мхитарян С. А. Денежные потоки организации и управление ими // NovaInfo.Ru, 2016. Т. 4. № 56. С. 145-147.
6. Письменный В. И. Денежные потоки компании реального сектора: состав и методика расчета // Экономика и предпринимательство, 2016. № 3-2 (68-2). С. 796-800.

Список литературы на английском языке / References in English

1. D'jakonov V. Ju. Denezhnye potoki na predpriyatii [Cash flows in the enterprise] // Nauchno-obrazovatel'nyj potencial molodezhi v reshenii aktual'nyh problem XXI veka [Scientific and educational potential of youth in the solution of urgent problems of the 21st century], 2014. № 2. P. 101-102 [in Russian].
2. Karnauhov Je. V., Mihajlov A. B. Osnovnye principy upravlenija denezhnym potokom predpriyatija [Basic principles of management of a cash flow of the enterprise] // Teorija i praktika sovremennoj nauki, 2016. № 9 (15). P. 185-188 [in Russian].
3. Ljahnickaja T. L. Povyshenie jeffektivnosti upravlenija denezhnymi potokami v organizacii [Increase in effective management of cash flows in the organization] // Aktual'nye voprosy jekonomicheskikh nauk. [Topical issues of economic sciences], 2014. № 41-2. P. 46-50 [in Russian].

4. *Malygina E. A.* Sushhnost' i metody upravlenija denezhnymi potokami organizacii [Essence and methods of management of cash flows of the organization] // Molodoj uchenyj [Young scientist], 2014. № 21-2 (80). P. 81-82 [in Russian].
5. *Mhitarjan S. A.* Denezhnye potoki organizacii i upravlenie imi [Cash flows of the organization and management of them] // NovaInfo.Ru [NovaInfo.Ru], 2016. T. 4. № 56. P. 145-147 [in Russian].
6. *Pis'mennyj V. I.* Denezhnye potoki kompanii real'nogo sektora: sostav i metodika rascheta [Cash flows of the company of real sector: structure and calculation procedure] // Jekonomika i predprinimatel'stvo [Economy and business], 2016. № 3-2 (68-2). P. 796-800 [in Russian].

ASSESSMENT OF SHARES IN BUSINESS Batrshin R. (Russian Federation)

*Batrshin Rim – student of Master's Degree Program in Economics,
Department of corporate finance,
Financial university under the government of the Russian Federation, Moscow*

Abstract: *in the process of business, valuation is often required to determine the market value of the enterprise is not, not all 100% of its shares, but only package (unit). The most important question that arises in this case is whether the estimated shareholding control? The control level over the entity received by the owner of a packet influences the cost of the estimated share. If the appraiser to get the price at the level of the controlling interest, by the value received by the capital market, it is necessary to add a premium for control. For the cost of minority should be the cost of a controlling interest to deduct a discount for non-controlling character. The degree of influence of the owners of the company's activity is different and is closely linked with the scope of rights corresponding to the share. In some cases, the owner of a larger package of shares is able to influence the direction of the company, the terms of the transactions, and sometimes to establish more favorable conditions for themselves. The level of control that receives the new owner may, on average 20-35% affect the overall value of the company shares. If a company is purchased in individual parts of the property, or if you purchase a controlling stake, the new owner receives these essential rights as the right to appoint managers, determine the amount of their salaries, influence the company's development strategy, to buy or sell its assets, restructure and even eliminate this company to decide on acquisition of other companies, change the bylaws, and distribute profits according to the results of the company, including the amount of dividends to install. The cost of ownership (disposal) controlling interest is always higher than the cost of ownership of non-controlling interest as well as the possession of a controlling stake rise to the following main elements of control: the election of board of directors and the appointment of managers; determination of remuneration and benefits managers; definition of enterprise policy, changes in business strategy; decisions on acquisitions or mergers with other companies; adoption of the liquidation decision, the sale of assets of the enterprise; decision-making on the issue; changes in statutory documents; Distribution of the profit results of the company, including the determination of the amount of dividends, etc.*

Keywords: *business assessment, equity stake, shareholder, owner.*

ОЦЕНКА ДОЛЕЙ В БИЗНЕСЕ

Батришин Р. А. (Российская Федерация)

*Батришин Рим Азатович – студент,
магистерская программа по экономике,
кафедра корпоративных финансов,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва*

Аннотация: *в процессе оценки бизнеса часто требуется определение рыночной стоимости не всего предприятия, не всех 100% его акций, а лишь пакета (пая). Важнейший вопрос, который возникает при этом: является ли оцениваемый пакет акций контрольным? Уровень контроля над предприятием, получаемый собственником пакета, влияет на стоимость оцениваемой доли. Если оценщику нужно получить стоимость на уровне контрольного пакета, то к стоимости, полученной методом рынка капитала, надо добавить премию за контроль. Для получения стоимости неконтрольного пакета нужно из стоимости контрольного пакета вычесть скидку за неконтрольный характер. Степень влияния собственников на деятельность предприятия различна и тесно связана с объемом прав, соответствующим доле. В некоторых случаях собственник большего пакета акций способен влиять на направления деятельности предприятия, условия совершения сделок, а иногда и устанавливать для себя более выгодные условия. Уровень контроля, который получает новый собственник, может в среднем на 20—35% повлиять на итоговую стоимость пакета акций предприятия. Если предприятие покупается в индивидуальную частую собственность или если приобретает контрольный пакет акций, то новый собственник получает такие существенные права, как право назначать управляющих, определять величину оплаты их труда, влиять на стратегию развития предприятия, продавать или покупать его активы, реструктурировать и даже ликвидировать данное предприятие, принимать решение о поглощении других предприятий, изменять уставные документы и распределять прибыль по итогам деятельности предприятия, в том числе устанавливать размеры дивидендов. Стоимость владения (распоряжения) контрольным пакетом всегда выше стоимости владения неконтрольным пакетом, так как владение контрольным пакетом обуславливают следующие основные элементы контроля: выборы совета директоров и назначение менеджеров; определение вознаграждений и привилегий менеджеров; определение политики предприятия, изменение стратегии развития бизнеса; принятие решений о поглощениях или слияниях с другими компаниями; принятие решений о ликвидации, распродаже имущества предприятия; принятие решений об эмиссии; изменение уставных документов; распределение прибыли по итогам деятельности предприятия, в том числе установление размеров дивидендов и др.*

Ключевые слова: *оценка бизнеса, пакет акций, акционер, собственник.*

В процессе оценки бизнеса часто требуется определение рыночной стоимости не всего предприятия, не всех 100% его акций, а лишь пакета (пая). Важнейший вопрос, который возникает при этом: является ли оцениваемый пакет акций контрольным? Уровень контроля над предприятием, получаемый собственником пакета, влияет на стоимость оцениваемой доли.

Степень влияния собственников на деятельность предприятия различна и тесно связана с объемом прав, соответствующим доле. В некоторых случаях собственник большего пакета акций способен влиять на направления деятельности предприятия, условия совершения сделок, а иногда и устанавливать для себя более выгодные условия [1, с. 79].

Учет уровня контроля над предприятием в оценке стоимости пакетов акций.

Уровень контроля, который получает новый собственник, может в среднем на 20—35% повлиять на итоговую стоимость пакета акций предприятия. Если предприятие покупается в индивидуальную частую собственность или если приобретается контрольный пакет акций, то новый собственник получает такие существенные права, как право назначать управляющих, определять величину оплаты их труда, влиять на стратегию развития предприятия, продавать или покупать его активы, реструктурировать и даже ликвидировать данное предприятие, принимать решение о поглощении других предприятий, изменять уставные документы и распределять прибыль по итогам деятельности предприятия, в том числе устанавливать размеры дивидендов.

Под *контрольным (мажоритарным)* пакетом подразумевается владение более 50% акций предприятия, дающих владельцу право полного контроля над компанией. Но на практике, если акции компании распылены, этот процент может быть значительно меньшим.

Неконтрольный (миноритарный) пакет определяет владение менее 50% акций предприятия [2, с. 201].

Большинство методов оценки позволяют учесть степень контроля (табл. 1).

Таблица 1. Учет уровня контроля на основе применения различных методов оценки [3, с. 223].

Учет элементов контроля	Подходы и методы оценки	Обоснование
Оценка стоимости с учетом элементов контроля (контрольного пакета)	Доходный подход: метод дисконтированных денежных потоков метод капитализации дохода	Методами доходного подхода рассчитывают стоимость контрольного пакета, так как в результате их применения получают цену, которую инвестор заплатил бы за владение предприятием, а расчет денежных потоков базируется на контроле за решениями администрации относительно хозяйственной деятельности предприятия.
	Затратный подход: метод стоимости чистых активов метод ликвидационной стоимости	При использовании методов затратного подхода получается стоимость контрольного пакета акций, поскольку только владелец контрольного пакета может определять политику в области активов: приобретать, использовать или продавать (ликвидировать) их
	Сравнительный подход: метод сделок	При расчетах методом сделок получают величину оценочной стоимости на уровне владения контрольным пакетом, так как этот метод основан на анализе цен акций с элементами контроля: контрольных пакетов акций сходных предприятий или предприятий целиком (100% пакета акций)
Оценка неконтрольного пакета	Сравнительный подход: метод рынка капитала	Определяется стоимость свободно реализуемой меньшей доли, потому что анализируется информация о котировках единичных акций на фондовых рынках

Если оценщику нужно получить стоимость на уровне контрольного пакета, то к стоимости, полученной методом рынка капитала, надо добавить премию за контроль. Для получения стоимости неконтрольного пакета нужно из стоимости контрольного пакета вычесть скидку за неконтрольный характер.

Премия за контроль — стоимостное выражение преимущества, связанного с владением контрольным пакетом акций, дающим дополнительные возможности контроля над предприятием по сравнению с владением миноритарным пакетом акций.

Скидка за неконтрольный характер — величина, на которую уменьшается стоимость оцениваемой доли пакета, рассчитанной из общей стоимости пакета акций предприятия, за счет ее неконтрольного характера.

Стоимость владения (распоряжения) контрольным пакетом всегда выше стоимости владения неконтрольным пакетом, так как владение контрольным пакетом обуславливают следующие основные элементы контроля: выборы совета директоров и назначение менеджеров; определение вознаграждений и привилегий менеджеров; определение политики предприятия, изменение стратегии развития бизнеса; принятие решений о поглощениях или слияниях с другими компаниями; принятие решений о ликвидации, распродаже имущества предприятия; принятие решений об эмиссии; изменение уставных документов; распределение прибыли по итогам деятельности предприятия, в том числе установление размеров дивидендов и др. [4, с. 224].

Скидка за неконтрольный пакет акций по существу противоположна премии за контрольный пакет, между ними существует определенная количественная зависимость. Используемые при этом формулы связывают между собой скидку за неконтрольный пакет и премию за контрольный пакет таким образом:

$$\text{Скидка} = 1 - 1 / (1 + \text{премия});$$

$$\text{Премия} = \text{скидка} / (1 - \text{скидка}).$$

Представление о взаимозависимости скидки и премии важно при проведении практических расчетов. Если в их рамках установлен, скажем, тот или иной размер премии за контроль, то скидка за его (контроля) недостаток не может быть установлена изолированно. Ее следует оценить в соответствии с приведенной формулой [5, с. 56].

Расчет премии и скидок с учетом степени контроля и ликвидности пакета акций.

Держатели неконтрольных пакетов не могут определять дивидендную политику компании, а на избрание совета директоров влияют лишь в ограниченных принципах голосования рамках. Соответственно, неконтрольные пакеты стоят меньше пропорциональной части стоимости предприятия.

При приобретении контрольного пакета акций инвестор должен заплатить за право решающего голоса в размере премии за владение контрольным пакетом. Однако на практике часто действуют факторы, ограничивающие права владельцев контрольных пакетов и снижающие тем самым стоимость контроля:

Режим голосования. В мировой практике используются кумулятивные и некумулятивные системы голосования при выборе совета директоров. При некумулятивной системе в выигрыше оказываются держатели контрольных пакетов. При кумулятивной системе мелкие акционеры могут распределять голоса по своему усмотрению в любой пропорции, что выгоднее держателям неконтрольных пакетов, и стоимость контроля, связанная со способностью избирать директоров, переходит неконтрольным акционерам

Контрактные ограничения. Если предприятие имеет существенные долговые обязательства, выплата дивидендов может быть ограничена и т.д. В этом случае часть стоимости премии за контроль теряется.

Финансовые условия бизнеса. Если финансовое положение компании неустойчиво, то многие связанные с контролем права становятся труднореализуемыми.

Эффект распределения собственности. При оценке небольших по размеру пакетов не следует вычитать скидки за неконтрольный характер, если в фирме мажоритарным интересом никто не владеет или скидка на неконтрольный характер будет ниже, чем для пакета, не дающего никакого контроля.

Эффект регулирования. При оценке должны учитываться ограничения, связанные с государственным регулированием [6, с. 226].

Таким образом, в каждом конкретном случае необходимо провести анализ элементов контроля, и если какой-либо из них отсутствует, то стоимость контрольного пакета должна будет уменьшиться [7, с. 151].

Рассмотрим основные методы определения премий за контроль:

1. Наиболее распространенным методом расчета премий за контроль является сравнение цены, по которой акции компании - аналога продавались на свободном рынке за некоторое время (обычно за два месяца) до совершения сделки слияния или поглощения. Разница в цене, выраженная в процентах к цене неконтрольного пакета акций, представляет величину премии за контроль. Полученный результат является базой для определения обоснованной премии за контроль, которую оценщик может скорректировать исходя из имеющейся информации по оцениваемой компании.

2. «Горизонтальный» подход—сравнение результатов оценки предприятия, полученных методом рынка капитала и методами, учитывающими степень контроля (методом сделок, методами затратного и доходного подходов).

В первом способе расчета премии за контроль сравниваются цены, по которым акции предприятия продавались на фондовом рынке в течение определенного периода. Разность цен, выраженная в процентах от цены неконтрольного пакета, является премией за контроль. При проведении такого анализа обычно исследуются ретроспективные данные по рынку за последние два-три месяца. В ходе анализа информации необходимо учитывать факторы:

1) компании должны относиться к одной отраслевой группе;

2) для определения степени сопоставимости компаний-аналогов и объекта оценки необходим анализ основных финансовых показателей этих компаний [8, с. 305].

Контрольные пакеты более ликвидны, чем неконтрольные, а пакеты открытых компаний более ликвидны, чем закрытых. Первый постулат понятен: выше возможность контроля — выше ликвидность. Второй требует разъяснения:

1) акционер неконтрольного пакета в случае продажи своих акций обязан в первую очередь предложить их компании;

2) владельцы неконтрольных пакетов не имеют права требовать раздела собственности (отсутствие права на разделение);

3) отсутствие права на участие в продаже.

Базовой величиной, из которой вычитается скидка за неконтрольный характер пакета, является пропорциональная данному пакету доля в общей стоимости предприятия, включая все права контроля. Основные методы определения скидки за недостаточную ликвидность представлены в табл. 2.

Таблица 2. Основные методы определения скидки за недостаточную ликвидность [9, с. 227]

Метод определения скидки за недостаточную ликвидность	Примечание
Метод сравнения показателей «стоимость предприятия/прибыль»	Сравниваются показатели «стоимость предприятия/прибыль» для аналогичных закрытых и открытых предприятий
Метод анализа затрат на продвижение акций на фондовый рынок	Оцениваются затраты на регистрацию акций, комиссионные брокерам за продвижение акций компании на фондовый рынок, вычисляется процентное отношение этих затрат к стоимости выпускаемых акций. Это процентное отношение рассматривается как величина скидки за недостаточную ликвидность. Для закрытых компаний эти затраты гипотетические, т.е. учитывается, какими бы были затраты в случае эмиссии акций

Оценить неконтрольные пакеты можно и другими способами:

1) информация для оценки неконтрольного пакета берется из данных по продаже сопоставимых неконтрольных пакетов открытых компаний, поэтому для определения стоимости неконтрольного пакета закрытых компаний вычитается скидка на недостаточную ликвидность;

2) на основе прогнозируемых по срокам и сумме дивидендов и выручки от продажи в будущем неконтрольного пакета определяется модель денежного потока, которая дисконтируется;

3) на основе прогноза не ограниченного по времени потока дивидендов без учета остаточной стоимости продажи проводится капитализация дохода [10, с. 227].

В целом, для получения итоговой величины стоимости в процессе оценки предприятия в зависимости от размера приобретаемого пакета акций и его ликвидности учитываются: премия за приобретение контрольного пакета, скидка за неконтрольный характер, скидка за недостаточную ликвидность и иные факторы, влияющие на стоимость пакетов в конкретной ситуации.

Надо сказать, что в текущее время в министерстве экономического развития разрабатывается федеральный стандарт оценки № 8 «Оценка стоимости акций, долей участия в уставном (складочном) капитале (бизнесе)». Этот стандарт должен свести воедино весь порядок оценки акций, долей участия и т.д., чтобы не было в дальнейшем двусмысленности, и дать разъяснения по скользким вопросам [11].

Список литературы / References

1. *Дамодаран А.* Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов // М.: Альпина Бизнес Букс, 2010. С. 98-101.
2. *Грязнова А. Г., Федотова М. А., Ленская С. А. и др.* Оценка бизнеса // под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. М.: Финансы и статистика, 2009. С. 122-124.
3. *Кащеев Р. В., Базоев С. З.* Управление акционерной стоимостью // М.: ДМК Пресс, 2012. С. 76-89.
4. *Коллер Т., Коупленд Т., Муррин Дж.* Стоимость компаний: оценка и управление // М.: Олимп-Бизнес, 2012. С. 165-167.
5. *Крушвиц Л.* Инвестиционные расчеты // Под общей редакцией В. В. Ковалева и З. А. Сабова, 2011. С. 115-119.
6. *Есипова В. Е., Маховикова Г. А.* Оценка бизнеса: Учебное пособие // 3-е изд. СПб.: Питер, 2010. С. 144-148.
7. *Щербаков В. А., Щербакова Н. А.* Оценка стоимости предприятия (бизнеса) // М.: Омега-Л, 2009. С. 38-42.
8. *Прайт Ш.* Принципы оценки бизнеса // М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2010. С. 106-109.
9. *Рутгайзер В. М.* Оценка стоимости бизнеса. Учебное пособие // М.: Маросейка, 2008. С. 134-138.
10. *Чеботарев Н. В.* Оценка стоимости бизнеса, 2012. С. 93-95.
11. [Электронный ресурс]. Режим доступа: economy.gov.ru/ (дата обращения: 20.12.2016).

Список литературы на английском языке / References in English

1. *Damodaran A.* Investicionnaja ocenka: Instrumenty i metody ocenki l'jubyh aktivov [Investment assessment: Tools and evaluation methods of any assets] // М.: Al'pina Biznes Buks [M.: Alpina Business books], 2010. P. 98-101[in Russian].
2. *Grjaznova A. G., Fedotova M. A., Lenskaja S. A.* Ocenka biznesa [Business valuation] // pod red. A. G. Grjaznojvoj, M. A. Fedotovoj. M.: Finansy i statistika [ed. A. G. Hraznova, M. A. Fedotova. M.: Finance and Statistics], P. 122-124 [in Russian].

3. *Kashheev R. V., Bazoev S. Z.* Upravlenie akcionernoj stoimost'ju [Shareholder value management] // M.: DMK Press [M.: DMK Press], 2012. P. 76-89 [in Russian].
4. *Koller T., Kouplend T., Murrin Dzh.* Stoimost' kompanij: oценка i upravlenie [Cost of the companies: assessment and management] // M.: Olimp-Biznes [M.: Olympus-Business], 2012. P. 165-167 [in Russian].
5. *Krushvic L.* Investicionnye raschety [Investment calculations] // Pod obshhej redakciej V. V. Kovaleva i Z.A.Sabova [Edited V.V.Kovaleva and Z.A.Sabova], 2011. P. 115-119 [in Russian].
6. *Esipova V. E., Mahovikovej G. A.* Ocenka biznesa: Uchebnoe posobie [Business Valuation: A Tutorial] // 3-e izd. SPb.: Piter [3-e izd. SPb.: Piter], 2010. P. 144-148 [in Russian].
7. *Shherbakov V. A., Shherbakova N. A.* Ocenka stoimosti predpriyatija (biznesa). // M.: Omega-L [M.: Omega-L], 2009. P. 38-42 [in Russian].
8. *Pratt Sh.* Principy ocenki biznesa [Business Valuation Principles] // M.: ZAO "Olimp-Biznes" [M.: JSC "Olympus-Business"], 2010. P. 106-109 [in Russian].
9. *Rutgajzer V. M.* Ocenka stoimosti biznesa. Uchebnoe posobie [Business estimation of cost. Manual] // M.: Marosejka [M.: Maroseyka], 2008. P. 134-138 [in Russian].
10. *Chebotarev N. V.* Ocenka stoimosti biznesa [Business Valuation], 2012. P. 93-95 [in Russian].
11. [Electronic resource]. URL: economy.gov.ru/ (date of the access: 20.12.2016).

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

THE EMPLOYMENT POLICY- A MAJOR CONCERN FOR THE EUROPEAN UNION

Corcimari C.¹, Birca A.² (Republic of Moldova)

ПОЛИТИКА ЗАНЯТОСТИ – ОДНА ИЗ ГЛАВНЫХ ЗАБОТ ДЛЯ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Корчимарь К.¹, Быркэ А. П.² (Молдавская Республика)

¹Корчимарь Корнелия / Corcimari Cornelia – студент,
специальность: право;

²Быркэ Алик Петрович / Birca Alic – доктор экономических наук, доцент,
кафедра социального менеджмента, факультет общей экономики и права
Молдавская экономическая академия, г. Кишинёв, Молдавская Республика

Abstract: *this scientific endeavor is dedicated to employment policies. Thus it is revealed the theoretical and conceptual framework of employment policy, active and passive measures of employment of labor and the implications European Union and Member States to increase the employment of labor. In addition, we are presented statistical data in each EU Member State on the implementation of active and passive measures related to employment. Among active measures to increase employment the most frequently applied by EU Member States are: training, direct job creation etc.*

Аннотация: *данный научный подход посвящен политике занятости рабочей силы. Таким образом, показаны теоретические и концептуальные основы политики в области занятости, а также активные и пассивные меры занятости труда. Кроме того показана озабоченность Европейского Союза по поводу увеличения занятости рабочей силы. Кроме того, нами представлены статистические данные в каждой стране ЕС об осуществлении активных и пассивных мер, связанных с занятостью. Среди активных мер по повышению занятости наиболее часто применяемыми государствами-членами ЕС являются: профессиональная подготовка, создание новых рабочих мест и другие.*

Keywords: *employment, labor, active measures, passive measures, European Union.*

Ключевые слова: *занятость, рабочая сила, активные меры, пассивные меры, Европейский союз.*

Theoretical and conceptual framework of employment

Employment is considered to be one of the most important issue which faces society today. However, the structure and effectiveness of macroeconomic performance and employment reflects the economy's ability to harness human resources.

The concept of occupation is quite complex, fundamental to human nature and social policy analysis of employment can not be achieved without understanding the elements that explains it very well. Concerns for employment dates back a long time, however, a particular interest in employment can be seen in the past two centuries, especially as economists such as Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill and JM Keynes, focusing on the problem of full employment [4]. This concept can be defined as a state of equilibrium between demand and supply of labor, involving effective employment of human resources in the existence of the natural unemployment rate. This approach was abandoned in the early decade of the twentieth century VIII, proving to be incompatible with the competitive spirit of the market economy.

Employment can be seen in broad and narrow acceptance. In the extended sense, this concept includes actions central government and local organizations that have direct impact on the process of creating new quality jobs. The concept includes both macroeconomic policy gave the state in employment and sectorial policies related to education, health, social protection, infrastructure production etc. [6]. In the narrow sense, employment reflect specific actions that occur in the labor market caused by permanent changes in the relationship between supply and demand of labor.

An approach from a sociological perspective of employment created the concept of "system of employment" [1]. Thus, employment system were included: productive and unproductive labor; how the population and social structures layered work and labor market participation; production structures; welfare system, education and industrial relations system; social and legal status of economically employed persons etc. In another approach, employment includes any activity: work rewarded with salary, entrepreneurship and self-employment, housework, volunteering and any activity [6]. From the sociological point of view, employment was driven by several factors (Figure 1).

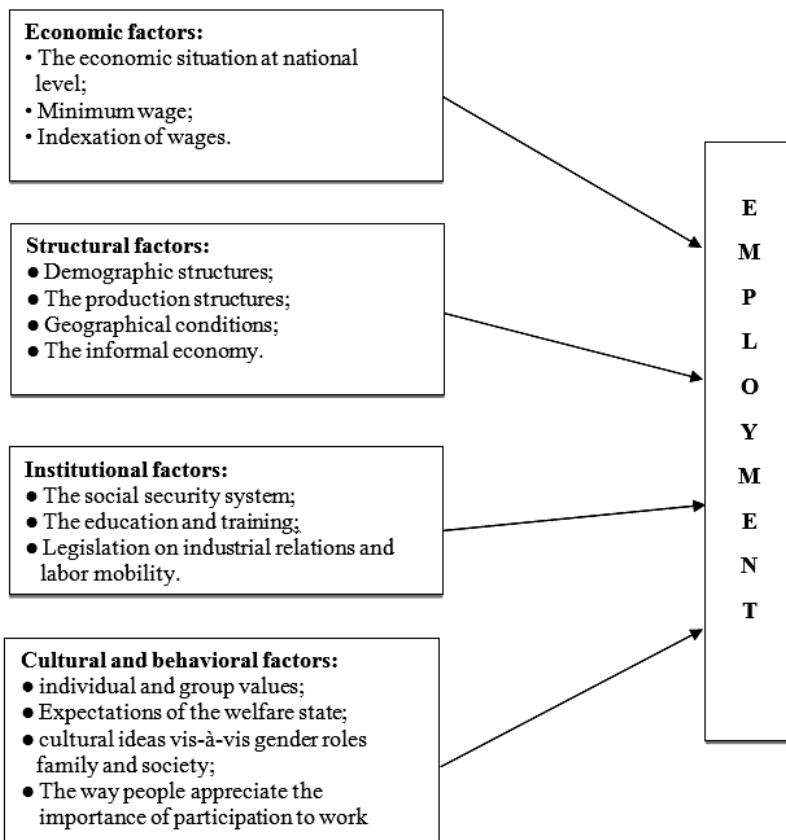


Fig. 1. Factors which influence the employment Source: Adapted from: [6]

The factors mentioned in Figure 1 directly or indirectly influence the employment of national workforce. At the same time, government institutions can apply various measures to help increase employment. Thus, the measures are "active" and "passive" that are applied to the labor market. Active measures include those interventions that are based on their different actions such as:

- mediation services / placement;
- information services and career counseling;

- vocational training services;
- grants for employment;
- training on techniques to find a job;
- training programs on the promotion of private initiative etc.

These actions relate mainly participants (unemployed) whose main activity is looking for a job and finally by changing their status on the labor market, acquiring thus position employed person. Active policies aim is to reduce the period of searching for a job better correlation to the number of vacancies to the number of people looking for a job.

Passive measures refer to those interventions that provide financial assistance to individuals directly or indirectly, for people disadvantaged in the labor market. Those who benefit from this type of intervention are people without jobs and who are actively seeking a job, and retired early. Unemployment allowances compensate lost wages for people able to work and available for work but can not find a suitable job.

EU targets on employment

The employment policy of the European Union is an integral part of the ensemble of complementary policies that have evolved continuously along with the patterns of socio-economic development. The objective of employment policies is to increase the level of employment of the working population and, by default, to maintain the unemployment rate at a minimum as possible.

Philosophy employment policies, as specified in the European Employment Strategy of EU has the main concept - "more jobs and quality" (more and better jobs). Orientation has two dimensions: one quantitative, create new jobs, but also a qualitative tracking and improving the quality of jobs.

In the employment policy, European institutions promote the policy of a highly skilled workforce, realizing that only in this way can provide a higher level of global competitiveness [3].

Both the European Union and the Member States, aware of the fundamental social rights such as those set out in the European Social Charter signed at Turin on 18 October 1961 and the Community Charter of fundamental social rights of workers, adopted in 1989, have as their objectives the promotion employment and improved living and working conditions. This will result in the improvement, ensuring adequate social protection and human resource development to enable a high and sustainable level of employment and combating exclusion. To ensure a sustainable standard of living of all EU citizens, EU policies are geared toward human resources:

- improving the working environment to protect the safety and health of employees;
- security and social protection of employees;
- protection of employees in the event of termination of the employment contract;
- collective representation and defense of the interests of employees and employers;
- integration of people excluded from the labor market;
- equality between men and women regarding job opportunities and treatment at work;
- avoiding social exclusion etc.

Member States of the European Union are making efforts to develop a coordinated strategy for employment and particularly to promote a skilled workforce, skilled and adaptable as well as labor markets capable of responding to economic change, in order to achieve full employment of labor and social progress in the Treaty on European Union.

European Union Member States are making efforts to achieve the Europe 2020 elaborated with reference to employment, the European Union aims more goals. On the demand of work, the European Union Member States need to: facilitate the creation of quality jobs; Reduce barriers to businesses in terms of staffing; specifically promote entrepreneurship and small business creation and development. As a result, the tax burden to be transferred from labor taxation to other sources of taxation are less damaging to employment and economic growth while protecting revenues for adequate social protection expenditure and stimulate economic growth.

From the perspective of labor supply, the Member States of the European Union is to promote productivity and employability through an adequate supply of knowledge, skills and competencies relevant. Furthermore, Member States of the European Union will have to make the investment required in all education systems and training to improve their efficiency by increasing the level of skills and professional skills of the workforce to anticipate and meet the needs of rapidly changing dynamic labor markets in an economy increasingly digital and changing technological, environmental and demographic.

Also, EU member states are aimed at streamlining public employment services of labor to reduce unemployment and its duration by offering personalized support to people looking for a job.

Comparative analysis of employment policies at EU level

Within the European Union, each Member State is free to apply different measures both active and passive labor market. In the research that we realized it, we did a comparative analysis of the actions implemented by EU Member States active in the labor market on the one hand and on the other the liabilities. Thus, in the Table 1 are presented the active measures implemented by EU Member States in the labor market, to foster increased employment of national labor.

Table 1. Active measures offered to people looking for a job in the period 2009-2014 (reported in percent to 100 people who want to work)

N. o.	Countries	2009						2014					
		Labour market services	Training	Employment incentives	Supported employment and rehabilitation	Direct job creation	Start-up incentives	Labour market services	Training	Employment incentives	Supported employment and rehabilitation	Direct job creation	Start-up incentives
1.	EU – 28	8,4	9,9	11,7	3,3	2,1	2,2	:	:	:	:	:	:
2.	Austria	4,8	18,6	11,4	2,5	1,2	0,6	9,1	17,1	4,2	1,6	1,5	0,5
3.	Belgium	52,1	22,0	18,5	6,6	5,0	0,2	44,3	16,4	18,8	6,5	4,0	0,9
4.	Bulgaria	:	1,2	1,5	0,2	8,5	0,5	:	0,2	0,5	:	2,3	:
5.	Czech Republic	:	:	1,3	4,8	2,1	0,6	:	:	5,0	6,2	3,5	0,7
6.	Cyprus	:	0,7	9,1	0,7	:	:	0,3	2,8	2,4	0,2	:	:
7.	Croatia	:	:	:	:	:	:	:	2,4	0,9	0,3	0,4	0,6
8.	Denmark	6,2	19,9	9,4	20,4	:	:	:	14,2	14,1	17,1	:	:
9.	Estonia	0,6	1,8	:	:	:	0,2	1,7	2,3	1,3	:	0,1	0,5
10.	Finland	0,6	12,1	5,1	2,4	3,6	1,3	0,9	15,3	5,5	2,0	5,1	1,1
11.	France	51,1	16,4	10,3	:	6,5	4,5	6,8	12,4	11,2	:	7,6	4,7
12.	Germany	6,4	18,4	4,8	0,8	5,4	2,7	5,5	24,7	1,8	0,8	3,0	0,8
13.	Greece	:	0,3	10,9	:	:	4,3	:	:	:	:	1,6	:
14.	Ireland	:	14,8	0,6	0,9	6,6	1,5	14,4	12,8	3,0	1,2	8,8	:
15.	Italy	:	16,6	10,6	:	0,4	:	:	8,3	6,4	:	0,2	:
16.	Latvia	:	1,4	0,6	:	1,5	:	2,1	2,7	1,3	:	2,1	0,1
17.	Lithuania	:	1,7	:	1,1	0,8	:	0,3	0,5	7,4	0,4	1,6	1,4
18.	Luxembourg	:	2,3	43,4	:	4,0	:	:	2,8	54,5	0,1	3,6	:
19.	Malta	:	2,0	0,3	:	0,4	:	:	4,4	5,6	0,1	6,0	:
20.	Great Britain	:	0,5	0,8	:	:	:	:	:	:	:	:	:
21.	Netherlands	32,3	23,3	8,6	21,1	:	:	13,1	9,8	6,9	10,8	:	:
22.	Poland	0,1	0,6	5,6	18,9	0,3	1,9	0,5	0,1	3,7	11,7	0,3	1,6
23.	Portugal	:	12,9	13,0	1,5	3,9	1,0	:	11,9	8,1	0,6	3,1	0,8
24.	Romania	:	0,7	2,0	:	0,6	:	2,4	0,6	2,2	:	0,2	:
25.	Slovakia	:	0,2	3,3	0,7	4,9	6,6	2,7	0,1	5,5	2,4	4,1	2,2
26.	Slovenia	:	27,2	2,1	:	2,5	3,3	:	2,3	2,6	:	2,5	3,1
27.	Spain	0,4	7,4	40,2	1,2	:	6,4	0,3	4,5	11,2	1,0	2,3	6,1
28.	Sweden	10,3	1,4	16,0	6,6	:	0,4	14,3	5,0	25,2	10,1	:	0,3
29.	Hungary	:	1,8	8,6	:	6,3	0,2	:	2,4	5,9	:	6,7	0,3

Source: Developed by the authors based on European Union statistics.

According to Table 1, the most common active measures implemented in the labor market, vocational training refers to people looking for a job. This measure was imposed in most EU member countries both in 2009 and 2014. Support in finding a job is another measure applied fairly active on the labor market. This measure has been applied most in Luxembourg, Sweden, Denmark etc. Much of countries, focused on creating new jobs and providing support to initiate their own business.

In addition to active measures, there are passive measures applied there in the labor market. One of these measures shall concern financial support for people looking for a job (figure 2).

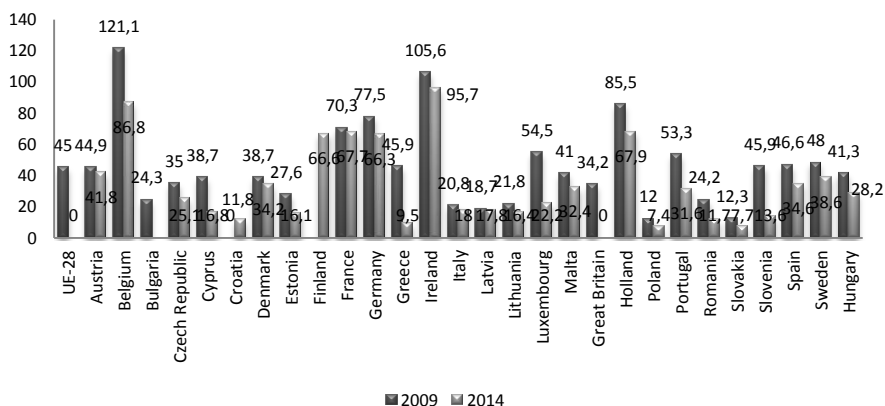


Fig. 2. Persons who have benefited from the financial support, (reported in % at 100 people who want to work)

Source: Developed by the authors based on European Union statistics.

From Figure 2 we see that this measure is applied practically in all EU member states. We also noted that in countries like Belgium and Ireland the percentage of people who have received financial support has exceeded 100%. This shows that some people in these countries have benefited, in addition to unemployment benefits and other forms of financial support. Similarly, we find that in 2009 the percentage of people who have benefited from financial support was higher compared to 2014.

Another measure outward processing arrangements applied by the EU member states refers to the early retirement. In 2009, this measure has been applied to the more frequently the EU member states as a result of the economic crisis global. Most often, this measure has been applied in Belgium - 6,0 % of 100 people who were in search of a job, respectively - Denmark - 14,6%, Slovakia - 13,8 %, Finland - 12,8%. The year 2014, this measure has been applied to the less compared with 2009.)

Conclusions

The European labor market is fairly extensive, hosting workforce belonging to different ethnic and cultures. Each EU member country, through the policies they promote employment, trying, first, to protect their own citizens. Success depends on the characteristics of active respective country's economy, not only of the labor market, for which they should be examined together. It should also be evaluated passive policies, unemployment allowances default as the main financial support enjoyed by people looking for a job. In addition, financial support should be analyzed in terms of size and duration of the grant. If active policies aimed at labor market flexibility by increasing the chances of adapting the workforce to certain conditions, passive policies can have strong negative effects, stimulating active behavior and lack of rigidity in the labor market.

References

1. Barr N. (1994). Labor markets and social policy in central and eastern europe. University Press. Oxford.
2. Birca A. (2015). A comparative analysis of the labour market behavior in the European Union and the Republic of Moldova. Annals of the „Constantin Brancusi” University of Targu Jiu. Economy Series. № 6. P. 46-55.
3. Bostan I., Grosu V. (2010). The social effects of the current economic crisis on the European Union labour market. Review of Research and Social Intervention. Vol. 31. P. 7-21.
4. Cojuhari A., Dorofeev L. (2014). Conceptual issues of the labor market and their impact in Moldova. Economica. № 3. P. 59-69.
5. Frunzaru V. (2009). Employment. European policy. Bucharest: Tritonic.
6. Koistinen P. (2001). A future European employment model? [Electronic resource]. URL: <http://www.uta.fi/iss/monnetcentre/wordit/Future11.rtf/> (date of access: 25.10.2016).
7. Popescu Iu. (2013). Myths and trends on the labour market. Economic Tribune. № 24. P. 18-21.

TAXATION OF SUBJECT SMALL BUSINESS AS A FACTOR INFLUENCING ITS DEVELOPMENT

Chirikanova E.¹, Salova A.² (Russian Federation)

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ФАКТОР, ВЛИЯЮЩИЙ НА ЕГО РАЗВИТИЕ

Чириканова Е. А.¹, Салова А. Г.² (Российская Федерация)

¹Чириканова Елена Алексеевна / Chirikanova Elena – кандидат экономических наук, доцент;

²Салова Анна Геннадьевна / Salova Anna – магистрант,
кафедра экономики автомобильного транспорта,

Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет, г. Москва

Abstract: *the article considers problems of development of small entrepreneurship in the Russian Federation as an important tool able to help the economic development of the country in a situation of global financial crisis and unstable economic relations, both within the country and in the foreign market. Analyzes the issues of taxation of small businesses, the existing special tax regimes and their role in the tax revenues of the state, discusses the benefits and preferences for small businesses in the Russian Federation and overseas, analyzes foreign experience in the development of small business.*

Аннотация: *в статье рассматриваются проблемы развития субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации, как важного инструмента, способного помочь экономическому развитию страны в ситуации мирового финансового кризиса и нестабильных экономических отношений, как внутри страны, так и на внешнем рынке. Анализируются вопросы налогообложения малого предпринимательства, существующие специальные налоговые режимы и их роль в налоговых доходах государства, рассматриваются льготы и преференции для субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации и за рубежом, анализируется зарубежный опыт в развитии малого бизнеса.*

Keywords: *taxation of small entrepreneurship, tax policy, subject small business.*

Ключевые слова: *налогообложение малого предпринимательства, налоговая политика, субъект малого предпринимательства.*

Развитие малого предпринимательства, как показатель экономической ситуации в стране играет важную роль. Все государства уделяют огромное внимание малому предпринимательству, так как малый бизнес – это основа обеспечения занятости населения и развития экономики страны в целом. Субъекты малого предпринимательства сталкиваются с большим количеством проблем, так как не обладают необходимым количеством финансовых ресурсов для своего развития, при этом они работают, как правило, в том сегменте рынка, который обеспечивает потребителей всеми необходимыми товарами и услугами.

К основным проблемам малого предпринимательства как за рубежом, так и в России, относятся: административные барьеры со стороны правительства и высокие проценты по кредитам, недостаточное количество информации и квалифицированных работников, конкуренция и налогообложение. В России действуют специальные налоговые режимы для субъектов малого предпринимательства, каждый из которых направлен на упрощение налогообложения определенной категории налогоплательщиков. Специальный налоговый режим предусматривает уплату одного налога (единого налога) вместо нескольких налогов, его размер устанавливается в упрощенном порядке. Субъекты малого предпринимательства должны уплачивать страховые взносы в Пенсионный фонд и другие внебюджетные фонды. В большинстве случаев предприниматели предпочитают использовать упрощенную систему налогообложения (УСН), переход на которую является добровольным (таб. 1).

Таблица 1. Доля специальных налоговых режимов в налоговых доходах бюджета РФ в 2011-2015 гг., %

Режим налогообложения	2011	2012	2013	2014	2015
УСН	4,1	3,3	3,4	3,2	3,1
ЕНВД	2,3	1,6	1,6	1,1	1,0
ЕСХН	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Итого:	6,5	5,0	5,4	4,3	4,2

Источник: Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 31.01.2017).

Как мы видим, поступления от налогоплательщиков применяющих специальные налоговые режимы, снижаются в общей сумме налоговых поступлений, что отрицательно характеризует состояние экономики страны в последние годы. Малые предприятия и индивидуальные предприниматели, применяющие УСН, вносят наибольший вклад в доходы бюджета страны – 3,1%.

Так же, как и в России, в зарубежных странах субъекты малого предпринимательства главным образом сосредоточены в таких отраслях, как торговля, сфера услуг, сельское хозяйство и строительство. В Японии доля средних и малых предприятий в общем количестве предприятий составляет более 90%, по объему продаж в розничной торговле - 80,4% по числу занятых работников - 78%. Наибольшее количество малых предприятий из расчета на 1000 жителей страны наблюдается в США – 74,2 ед./1000 чел. (табл. 2).

Таблица 2. Показатели развития малого предпринимательства в зарубежных странах

Страны	Количество малых предприятий (в тыс. ед.)	Количество малых предприятий ед./1000 чел.	Доля работающих в общей численности занятых, %	Доля малых предприятий в ВВП страны, %
Великобритания	2630	46,00	49,0	50-53
Германия	2290	37,00	46,0	50-54
Италия	3920	68,00	73,0	57-60
Франция	1980	35,00	54,0	55-62
США	19300	74,20	54,0	50-52
Япония	6450	49,60	78,0	52-55
Россия	836,2	5,65	9,6	10-11

Источник: Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

По сравнению с развитыми странами Российская Федерация находится на последнем месте, что свидетельствует о низком уровне развития малого предпринимательства в стране, что также говорит о недостаточной поддержке его со стороны правительства. Необходимо выделить ряд преимуществ малого предпринимательства, таких как мобильность, высокая степень адаптации к изменениям рыночной конъюнктуры, не требуется большой первоначальный капитал. В мировой практике малый и средний бизнес являются основой обеспечения занятости населения и экономического роста в целом, но в России их роль незначительна. Существует два ключевых подхода к налогообложению малого предпринимательства: введение специальных режимов налогообложения и введение налоговых льгот по отдельным видам налогов. В России существуют специальные налоговые режимы, но данные льготы, по сути, облегчают положение только тех предпринимателей, которые занимаются розничной торговлей и оказанием услуг населению. Льготы, уменьшающие налоговое бремя тех малых предприятий, которые занимаются, например, научно-исследовательскими и инженерно-конструкторскими разработками, делают для других фирм крайне невыгодным деловое партнерство с ними [1]. В зарубежных странах распространен «бонус первого года», например, льготы для которого доходят до 50% в США для предприятий, работающих первый год. Во Франции первые 2 года функционирования предприятия малого бизнеса полностью освобождаются от уплаты налогов в местный бюджет и от налога на акционерные общества, снижаются другие налоги (для предпринимателей, работающих в депрессивных зонах, отменены выплаты в фонды социального обеспечения) [2]. В России субъекты малого предпринимательства, применяющие в основном режим налогообложения, платят такой же налог на прибыль, как и крупные организации.

За рубежом основная причина развития малого предпринимательства - эффективная система налогообложения, налоговые льготы, а также целостное налоговое законодательство. Во многих развитых странах малый бизнес выделяют как особый субъект государственного регулирования и создают благоприятные условия для существования предприятий любого размера на долгосрочную перспективу [3]. В России помимо нестабильной экономической обстановки сдерживает развитие малого предпринимательства налогообложение малого бизнеса, несмотря на существующие специальные налоговые режимы в нашей стране, налоговая нагрузка на организации возрастает, это происходит за счет появления дополнительных сборов [4]. Перенимая опыт других стран, можно сказать, что при отсутствии сдерживающих факторов развития субъекты малого предпринимательства в России смогли бы внести значительный вклад в развитие экономики страны.

Необходима более серьезная поддержка субъектам малого предпринимательства со стороны государства, как финансовая, так и в возможности освобождения от налогов, особенно на первоначальном этапе развития.

Литература

1. *Машиков С. А.* Специальный режим налогообложения для инновационных предприятий. // Финансовая аналитика. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://finanal.ru/003/spetsialnyi-rezhim-nalogooblozheniya-dlya-innovatsionnykh-predpriyatii/> (дата обращения: 28.11.2016).
2. *Митрофанова И. А.* Механизм налогообложения прибыли на макроуровне: особенности, трансформация и перспективы модернизации: монография // Saarbrücken: Lambert Academic Publishing, 2011. С. 278.
3. *Чуриканова Е. А.* Специальный инвестиционный контракт как механизм поддержки производителей автотранспортных средств в России // Economics № 4 (13), 2016. С. 42-43
4. *Чуриканова Е. А.* Налоговая политика как механизм государственного регулирования экономического развития страны // Символ науки, 2015. № 10-1. С. 102-104.

ANALYSIS OF THE REGIONAL INSURANCE COMPANIES IN THE INSURANCE MARKET OF SAMARA

Rostova E.¹, Gorokhova A.² (Russian Federation)

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ НА САМАРСКОМ СТРАХОВОМ РЫНКЕ

Ростова Е. П.¹, Горохова А. В.² (Российская Федерация)

¹Ростова Елена Павловна / Rostova Elena - кандидат экономических наук, доцент;

²Горохова Анастасия Васильевна / Gorokhova Anastasiya - магистрант,
направление: международная экономика, кафедра экономики,

Самарский национальный исследовательский университет им. академика С. П. Королева,
г. Самара

Abstract: *the various subjects of the Russian Federation have the features of socio-economic development, which had an impact on the development of the insurance market. Each region is unique for the set of parameters that characterize its most important components. One aspect of the regional insurance market is the activity of the regional insurance companies. In this paper we consider the regional insurance market of the Samara region and presented the statistics and the analysis of activities of the regional insurance companies.*

Аннотация: *различные субъекты Российской Федерации имеют свои особенности социально-экономического развития, которые оказали влияние на становление страхового рынка. Каждый регион индивидуален по множеству параметров, характеризующих его важнейшие составляющие. Одним из аспектов регионального страхового рынка является деятельность региональных страховых компаний. В работе рассмотрен региональный страховой рынок Самарской области и представлена статистика и проведен анализ деятельности региональных страховых компаний.*

Keywords: *insurance, regional market, insurance companies, development of the insurance case, the contributions paid.*

Ключевые слова: страхование, региональный рынок, страховые компании, развитие, страховой случай, взносы, выплаты.

На страховом рынке Самарской области представлены 4 самарских компаний, это компании «ОСК», «Астро-Волга», «Аскомед», «Астро-Волга-Мед». Статистика этих компаний представлена в таблице 1 [1, 2].

Таблица 1. Статистика страховых компаний

Компания	Заклученных договоров страхования, шт.				Заявленных страховых случаев, шт.			
	2012.	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
ОСК	388 195	513 504	654 536	577 058	29 617	38 796	41 985	37 772
Астро-Волга	122 748	182 459	245 856	174 960	13 005	12 218	10 509	8 652
Аскомед	33 493	38 912	6 938	367	82 873	52 941	18 243	8 784
Астро-волга мед	2 627	3 669	448	4 372	13 205	35 241	12 223	4 461

Для них рассчитан такой показатель страховой статистики, как частота страховых событий (таблица 2).

Таблица 2. Значение коэффициента частоты страховых случаев

Компания	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
ОСК	0,08	0,08	0,06	0,07
Астро-Волга	0,11	0,07	0,04	0,05
Аскомед	2,47	1,36	2,63	23,93
Астро-волга мед	5,03	9,61	27,28	1,02

Частота страховых событий определяется числом страховых случаев по отношению к одному объекту страхования и характеризуется отношением количества страховых случаев к количеству объектов страхования [3].

$$Ч_c = \frac{s}{n}.$$

Показатель частоты страховых событий меньше единицы характеризует ситуацию, когда одно страховой событие производит несколько страховых случаев.

Наиболее успешно из самарских компаний реализует себя компания «ОСК», которая может составить конкуренцию лидерам самарского рынка. Результаты компании отражает количество заключенных договоров – наибольшее из самарских компании. Однако к 2015 году имеется тенденция снижения этого показателя.

Получили, что компании «Аскомед» и «Астро-Волга-Мед» имеют показатель больше единицы. Эти компании занимаются только тремя видами страхования: медицинское страхование, обязательное медицинское страхование и добровольное личное страхование, за исключением добровольного страхования жизни, поэтому их результаты отличаются от остальных страховщиков.

Таким образом, была проанализирована деятельность региональных страховых компаний на самарском страховом рынке, было выявлено, что деятельность компаний достаточно успешна. Самарская страховая компания «ОСК» может составить конкуренцию российским лидерам рынка.

Литература

1. Алиев Б. Х. Страхование. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. 416 с.
2. Сайт «Страхование сегодня». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/> (дата обращения: 28.11.2016).
3. Юлдашев Р. Т. Страховой бизнес: словарь-справочник. М.: Анкил, 2005. 832 с.

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN ROAD CONSTRUCTION IN KYRGYZSTAN

Sakibaev K. (Republic of Kyrgyzstan)

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ АВТОДОРОГ В КЫРГЫЗСТАНЕ

Сакибаев К. Ш. (Кыргызская Республика)

Сакибаев Канатбек Шерикбаевич / Sakibaev Kanatbek - старший преподаватель, кафедра экономики предприятий и управления бизнесом, факультет бизнеса и менеджмента, Ошский государственный университет, г. Ош, Кыргызская Республика

Abstract: *this article discusses the issues and problems of interaction between state and private business, which resulted in there and develop public-private partnerships in road construction the field, which in modern conditions is considered as an effective instrument of economic policy. It is not without shortcomings, which need to discuss and find mutually acceptable solutions and directions of its perfection. This process can occur under certain conditions, together providing opportunities for successful business development.*

Аннотация: *в данной статье рассматриваются вопросы и проблемы взаимодействия государства и частного бизнеса, в результате которого появляется и развивается государственно-частное партнерство в дорожно-строительной сфере, которое в современных условиях рассматривается как эффективный инструмент экономической политики страны. Оно не лишено недостатков, которые нужно обсуждать и находить приемлемые решения и направления его совершенствования. Данный процесс может развиваться при наличии определенных условий, в совокупности обеспечивающих благоприятные возможности для успешного развития предпринимательства.*

Keywords: *law, regulation, budget, partners, projects, business, transport, construction, investment, investor, contractor competition.*

Ключевые слова: *закон, регулирование, бюджет, партнер, проект, бизнес, транспорт, строительство, инвестиции, инвестор, подрядчик, конкурс.*

В настоящее время, по существу, единственным специальным законом в области регулирования механизма государственно-частного партнерства в стране продолжает оставаться Закон от 12 февраля 2012 года «О государственно-частном партнерстве КР». Он не лишен недостатков, можно много дискутировать о направлениях его совершенствования, однако, и это бесспорно, он в исторической перспективе сделал возможным реализацию проектов ГЧП в Кыргызской Республике и сейчас продолжает оставаться действующим законом. Необходимо внести изменения в данный закон в плане трактовки принципов ГЧП, уточнения полномочий государственных органов, передачи полномочий тендерной комиссии конкурсной комиссии по отбору проектов, необходимости и роли проектной компании,

приведения нормативно-правовой базы в соответствие с Законом «О ГЧП», отсутствие системы гарантий частным партнерам при реализации ГЧП-проектов предполагает внесение изменений в Гражданский кодекс КР о процедуре национализации и условиях регламентации взаимоотношений субъектов в рамках ГЧП с целью защиты частного партнера [1].

Сегодня не всякий инвестор способен предоставить деньги на длительный срок. В такой ситуации иностранный инвестор вряд ли будет вкладывать средства в нашу экономику. Смягчить влияние внешних факторов может изменение политической обстановки и высокая экономическая привлекательность ГЧП. То есть, пока в Кыргызстане не накопится достаточного количества положительных примеров государственно-частного партнерства, оно не получит широкого распространения и не будет привлекать бизнес, как зарубежный, так и отечественный.

Развитие государственно-частного партнерства в Кыргызстане является частью общемировой практики по расширению сотрудничества государства с частными партнерами, за счет которого обеспечивается привлечение для реализации проекта финансов, а также необходимого опыта и компетенций. Что касается недостаточно активного участия зарубежного капитала в наших проектах ГЧП, то опыт показывает, что заинтересованность в участии в проектах, финансово-экономические условия реализации которых учитывают необходимый баланс интересов частной и публичной стороны, как правило, высказывается многими крупными и крупнейшими иностранными и международными финансово-кредитными институтами [2].

Вместе с тем реальное привлечение иностранных инвестиций в проект зависит от многих экономических факторов. При этом нельзя не заметить, что рынок ГЧП-проектов в Кыргызстане еще складывается, и многие иностранные инвесторы только изучают его, пытаясь понять, насколько крепко данный механизм пришел в экономическую жизнь страны, с тем, чтобы принять соответствующее инвестиционное решение [3].

В руководствах по организации дорожного движения зарубежных стран написано, что платная дорога - это эффективный самокупаемый инструмент для оптимального распределения транспортных потоков по параллельным маршрутам. Плата за проезд по таким дорогам используется и является достаточной для содержания ее в отличном транспортно-эксплуатационном состоянии. На строительство дороги этих денег в принципе хватать не может, поэтому расходы на строительство везде несет государство.

Согласно современным тенденциям участия частного сектора, частная компания должна брать на себя операционные риски в течение периода эксплуатации, либо сумму строительных и операционных рисков в течение контрактного периода.

Кыргызский ГЧП — аналог одного из возможных вариантов партнерства, используемый в мировой практике. Ведь существуют варианты контрактных отношений и с приватизацией построенных объектов, и с возможными вариантами аренды. Бремя эксплуатационных расходов объектов с истекающим ресурсом - не является самым лучшим вариантом. Поэтому, на наш взгляд, необходимо более избирательно подходить к проектам, выбирая оптимальный вариант ГЧП. Сегодня мы не можем сказать, что отработали все варианты организации проекта. За рубежом система государственно-частного партнерства работает без сбоев, потому что подрядчики и финансисты уверены в обеспечении конечного результата, в выполнении всех условий контрактов. К сожалению, в нашей стране есть примеры, когда даже выполнение госзаказа не гарантирует ожидаемых результатов [4].

Есть подобные проблемы и у других крупных организаций, которые при определенных условиях могли бы стать не только подрядчиками, но и инвесторами. А в целом притоку зарубежного капитала, как и работе иностранных подрядчиков в Кыргызстане препятствий нет.

Участки дорог, которыми занимались иностранные предприятия на нашей территории, не отличаются в лучшую сторону от тех участков, на которых работали

наши подрядчики. В настоящее время, когда экономические границы открыты, кыргызские дорожники приобретают самую современную технику, используют проверенные передовые технологии. У них есть кадры, умение работать. Они могут на равных конкурировать с подрядчиками из любых стран мира. Но главными факторами, сдерживающими инвесторов и подрядчиков, способных вкладывать средства в перспективное строительство, остаются нестабильная загрузка производственных мощностей, отсутствие гарантий и видимых перспектив развития. К сожалению, пока частный инвестор не уверен в положительном достижении конечных результатов.

В Кыргызской Республике после перехода от плановой к рыночной экономике долгое время вовлечение государства в гражданский оборот, оставив в стороне соглашения о разделе продукции, осуществлялось преимущественно в двух крайних формах: заключение подрядных договоров, когда все основные риски были сосредоточены на государстве, и приватизации, когда государство передавало имущество со всеми рисками в частную собственность [5].

Государственно-частное партнерство должно быть взаимовыгодным как для частного, так и для публичного партнера. Так, государство (публичный партнер) получает возможность использовать опыт и компетенцию частного партнера, обеспечить лучшее управление и финансирование проекта, и в конечном итоге - обеспечить реализацию значимых для государства проектов.

В свою очередь, частный партнер получает возможность с учетом предлагаемых условий реализации проекта получить положительный экономический эффект на долгосрочной основе [6].

На настоящий момент полноценным следует признать государственное регулирование только одной формы ГЧП - концессии, что не в полной мере обеспечивает потребности частных партнеров в построении переговорных и договорных процессов с государством.

Принятие новых нормативно-правовых актов, безусловно, благоприятно повлияет на развитие ГЧП и в целом на модернизацию социально значимой инфраструктуры в Кыргызстане. Безусловным плюсом в этой связи является внимание законодателя к необходимости создания правового поля для ГЧП как механизма, позволяющего реализовывать инфраструктурные проекты на основе взаимовыгодного распределения прав, обязанностей и рисков, что уже давно стало одной из наиболее важных потребностей кыргызской экономики.

Основная проблема в дорожных проектах заключается в непредсказуемости уровня спроса на услуги. Поэтому в проектах платных автомобильных дорог сложнее оценить и распределить риск спроса.

Позитивный момент для государства состоит в том, что оно получает готовый объект сразу, а рассчитывается за него постепенно или предоставляет инвестору возможность окупить строительство за счет эксплуатации построенного сооружения. Для финансистов и подрядчиков достоинство в том, что они получают стабильную работу на определенный срок и стабильную прибыль на протяжении времени действия концессионного соглашения. Идея государственно-частного партнерства в такой форме выглядит очень привлекательно, но на пути ее осуществления немало препятствий, особенно в строительстве автомобильных дорог и других объектов с долгим сроком окупаемости. Любой инвестор, вкладывая деньги, рассчитывает не только на возвращение затрат, но и на прибыль. Для окупаемости построенной автодороги требуется большая интенсивность движения (не менее 20 тысяч автомобилей в сутки) или высокая плата за проезд. Но, как наглядно демонстрируют ситуацию существующие участки с платным проездом, пользователи с их сравнительно небольшим уровнем доходов не готовы платить за проезд. Водители предпочитают двигаться в обход, разбивая альтернативные бесплатные дороги, проходящие по сельским населенным пунктам [7].

Кроме платности, окупаемость проекта зависит от использования придорожной полосы, но эту сферу не всегда возможно передать в ведение концессионера, особенно на реконструируемых дорогах, где полосы отвода хорошо освоены. Ко всему прочему, инвестор, понимающий, что в других отраслях и сферах деятельности можно получить более высокую и быструю прибыль, не заинтересован в финансировании строительства автодорог с их 5–7 процентами рентабельности и сроком окупаемости в самом лучшем случае 15–20 лет.

Необходимо, однако, учесть, что серьезную озабоченность в этом вопросе вызывают такие факторы, как непроработанность финансовых механизмов, слабый уровень оперативной зрелости и непривлекательный инвестиционный климат. Названные параметры требуют существенной корректировки с тем, чтобы поднять уровень готовности Кыргызской Республики к ГЧП и его быстрейшему масштабному развитию.

Литература

1. *Белозеров О.* Создание эффективной системы инвестирования в автодорожную отрасль // Транспорт Российской Федерации, 2006. № 4.
2. *Кулуева Ч. Р.* Вопросы развития финансовой политики в Кыргызстане // Вестник КРСУ. Бишкек, 2016. Том 16. № 2.
3. *Приставкаина Н. В.* Государственно-частное партнерство в транспортной инфраструктуре нижегородской области // Транспортное дело России, 2009. № 6.
4. *Эргешибаев У. Ж.* Последствия вступления Кыргызстана в Таможенный союз // Вестник ТГУПБП. Худжанд.: ТГУПБП, 2016. № 1.
5. *Эргешибаев У. Ж.* Диссертация доктора экономических наук: Москва-2009. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://dlib.rsl.ru/rsl01004000000/rsl01004311000/rsl01004311074.pdf/> (дата обращения: 15.12.2016).
6. *Бондаренко Е. Ю.* Оптимизация рисков частно-государственного партнерства с участием международных финансовых институтов / Е. Ю. Бондаренко // Экон. науки, 2008. № 5. 140 с.
7. *Уварова А. А.* Мировой опыт и перспективы использования ГЧП в России / А. А. Уварова, С. А. Глушков // Транспорт Российской Федерации: журнал о науке, экономике, практике / гл. ред. И. П. Киселев. СПб: Т-ПРЕССА, 2008. № 6.

THE ROLE AND PLACE OF SALES STRATEGY IN THE CORPORATE STRATEGIES OF AUTOMOTIVE COMPANY

Shpet V. (Russian Federation)

О РОЛИ И МЕСТЕ СБЫТОВОЙ СТРАТЕГИИ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ КОМПАНИЙ-АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Шпет В. А. (Российская Федерация)

*Шпет Вячеслав Андреевич / Shpet Viacheslav – старший преподаватель,
кафедра экономики и организации производства,
Институт экономики и бизнеса
Ульяновский государственный университет, г. Ульяновск*

Abstract: *the article analyzes the issues clarifying the role marketing strategies in the organization's strategic planning. The author's interpretation of the essence of the sales activities in the narrow and broad sense is given. The division sales and marketing functions in industrial activities are evaluated and concretized. The role of marketing strategy of industrial enterprise as determined using drain production systems. Substantiates the relevance of revising marketing strategies Russian auto companies.*

Аннотация: *в статье анализируются вопросы уточнения роли сбытовой стратегии в системе стратегического планирования организации. Дается авторская трактовка сущности сбытовой деятельности в узком и широком смыслах. Оценивается и конкретизируется разделение функций маркетинга и сбыта в деятельности промышленных предприятий. Определяется роль сбытовой стратегии промышленного предприятия как определяющей при использовании вытягивающих систем производства. Обосновывается актуальность пересмотра сбытовых стратегий российских автокомпаний.*

Keywords: *marketing, marketing strategy, corporate strategy, marketing policy.*

Ключевые слова: *сбыт, сбытовая стратегия, корпоративная стратегия, сбытовая.*

Современное состояние российского рынка производства автотранспортных средств характеризуется наличием факторов, определяющих необходимость актуализации функционирования систем сбыта продукции предприятий.

Наконец, результаты изучения особенностей организации деятельности российских участников рынка демонстрируют низкую степень организации сбытовой деятельности. Это выражается в недостаточно эффективном контроле за сбытовым звеном, неэффективности систем стимулирования посредников, несбалансированности управления движением готовой продукции по цепям распределения и множестве других признаках. Таким образом, неблагоприятное сочетание рыночных факторов усиливается для российских компаний накопленным объемом проблем в организации сбыта. Это, в свою очередь, фактически обязывает российские компании осуществить переосмысление роли сбытовой политики в системе стратегического планирования деятельности.

Сбор, анализ и систематизация данных в области идентификации сущности сбыта позволили выявить отсутствие в современной научной литературе явно обозначенного разделения категорий сбыт и маркетинг, что формирует необходимость выделения сбыта и маркетинга как различных категорий. Наиболее часто термин «сбыт» используется в контексте рассмотрения маркетинговой деятельности предприятия, а в ряде случаев синонимизируется с ней, что в корне неверно. Подобное рассмотрение сбыта ведет к размыванию понятий и невозможности

однозначного их использования, затруднению перераспределения функций маркетинга и сбыта между зонами ответственности предприятий.

Представляя собой сложную многоаспектную категорию, маркетинг имеет определенный перечень функций, к числу которых, в рамках классических положений дисциплины и относят сбытовую функцию. При этом в рамках классической теории маркетинга сбытовой функции отводилась менее приоритетная роль по отношению к другим функциям. Отметим здесь, что толкование сбыта как одной из менее приоритетных функций маркетинга по отношению к таким функциям как выявление потребительских нужд, создание актуальных рынку товаров и эффективное ценообразование и прочим, согласно классикам маркетинга (П. Друкер., Ф. Котлер), не является более актуальным в условиях совокупного воздействия нижеперечисленных факторов:

– данное толкование роли сбыта можно считать корректным в условиях рынков с низкой степенью конкуренции, где любой актуальный требованиям рынка товар гарантированно будет востребован потребителем. На сегодняшний день такие рынки находятся в сфере монополий, прочие же рынки характеризуются как рынки с высоким уровнем конкуренции. При этом под воздействием процессов глобализации и интеграции конкуренция на большинстве товарных рынков имеет тенденцию к усилению;

– актуальным данное толкование роли сбыта также может являться для плановой экономики, в масштабах которой функция сбыта в действительности играет лишь роль банального распределения произведенного по установленным нормам объема продукции;

– изначальная спорность данного подхода к расстановке приоритетов, вероятнее всего, вызванная недостаточным развитием на момент разработки концепций маркетинга рынков с высоким уровнем конкуренции.

Смена главенствующей в середине XX века концепции сбыта концепцией маркетинга произошла лишь на рубеже 1960-х годов. Согласно мнению П. Винкельманна, главенствующая на сегодняшний день американская точка зрения на сущность маркетинга привела к методологически спорному положению сопоставления категорий «маркетинг» и «сбыт». В то же время П. Винкельманн обозначает, что, согласно немецкой модели функционального разделения труда в области маркетинга (сбыта), к сбыту стоит относить непосредственно продажу, ценовую политику, дистрибуцию, а также контроль сбыта.

В условиях конкурентных рынков подчеркивается актуальность трактовки сбыта как характеристики исключительно производственных систем, что обусловливается предпосылкой о подкрепляющей (но не основной) роли сбытовой деятельности в общей совокупности функций предприятия. Установлено, что к трактовке сущности сбыта существуют подходы, рассматривающие сбыт как процесс/деятельность; открытую систему организации, как систему отношений; как функцию (предприятия, отдела)/сферу деятельности предприятия.

Целью сбыта решено считать доведение до конкретных потребителей конкретного товара требуемых потребительских свойств в необходимом количестве, в точное время, в определенном месте, с допустимыми (минимальными) затратами; предметом сбыта – товар или ценность; объектом сбыта – потребителей, а субъектами – производственное предприятие и посреднические организации (в случае их наличия в системе сбытовых каналов предприятия).

На основании критического рассмотрения существующих подходов к трактовке сущности сбыта и родственных к нему категорий решено понимать под сбытом:

– в широком смысле – всю функциональную деятельность производственного предприятия, завершающую кругооборот хозяйственных средств предприятия, реализуемую по завершении производственной стадии, имеющую своей целью сбыта

доведение до конкретных потребителей конкретного товара требуемых потребительских свойств в необходимом количестве, в точное, в определенном месте, с допустимыми (минимальными) затратами, и реализуемую системой сбыта предприятия;

– в узком смысле – совокупность функциональных обязанностей отдела сбыта (продажа (включая стимулирование продаж)), дистрибуция, ценовые решения в рамках ценовой политики).

Определим далее место сбытовой политики и стратегии в системе стратегического планирования производственного предприятия. Здесь под стратегией сбыта можно понимать особый способ создания системы сбыта и/или осуществления сбыта промышленного предприятия, а под сбытовой политикой систему решений, принимаемых продавцом с целью реализации выбранных стратегий и получения наибольшего эффекта сбыта товаров [2, с. 21].

Неоднозначность важности той роли, которую играет сбытовая политика в системе стратегического управления организацией, представлена в трудах Д. И. Баркана. На основании систематизации накопленного объема знаний в области стратегического менеджмента (частично – положений, изложенных в трудах М. Портера) Д. И. Баркан выдвигает тезис о том, что роль сбытовой стратегии в общедфирменной стратегии может быть – решающей, дополняющей или же отсутствовать вовсе [3, с. 33].

В этом разрезе сбытовая стратегия может либо формировать за счет своей исключительности конкурентные преимущества организации (к примеру, при условии того, что сбытовая стратегия является единственным фактором конкурентоспособности предприятия, не способного обеспечить технологическое и ценовое превосходство над конкурентами), либо при ключевой роли товарной и ценовой стратегии играть роль дополняющей стратегии (обеспечивая эффективность реализации указанных стратегий), либо не играть значительной роли (лишь обеспечивая лучшую операционную эффективность). В целом рассмотренный подход представляет собой особый интерес, однако отнесенный к практической деятельности производственных предприятий может быть расширен. В подтверждение этому выступает иностранный исследователь Мафферт, отмечая «как минимум равноправное» положение сбыта в системе управления ориентированной на рынок компании. И, хотя в своем исследовании Мафферт не проводит прямой грани между маркетингом и сбытом, он достаточно последовательно указывает на необходимость рассмотрения стратегических решений в области сбыта/маркетинга на всех уровнях управления организацией. В то же время – установление основной или дополняющей роли стратегии сбыта по отношению к другим стратегическим центрам организации не в полной мере совпадает с концепцией развития производственной организации, где ключевым фактором долгосрочного конкурентного преимущества всегда будут являться инновации, при этом инновации – продуктовые. Логично предположить в данной связи, что при установленном главенстве продуктовых стратегических решений, наиболее корректно воспринимать роль стратегии сбыта, относительно других центров стратегического планирования как дополняющую.

Предпосылка о необходимости в долгосрочной перспективе рассматривать сбытовую стратегию как дополняющую (обеспечивающую, вспомогательную) относительно маркетинговой (в широком смысле понимания маркетинга) стратегии промышленного предприятия, а в среднесрочной перспективе – в качестве основного центра интереса стратегического планирования организации (в условиях реализации известного на рынке продукта) видится справедливой. Авторский взгляд на место сбытовой стратегии в системе функциональных стратегий промышленного предприятия заключается в ее приоритете перед стратегиями в сферах финансов, НИОКР, производства, персонала и прочих (см. рис. 1).

С этой точки зрения сбытовая стратегия представляет собой стратегию третьего уровня, подчиненную корпоративной стратегии и деловой стратегии, при этом при

понимании маркетинга в широком смысле – сбытовая стратегия, как и все прочие функциональные, находится в подчинении маркетинговой стратегии.



Рис. 1. Место сбытовой стратегии в системе стратегического планирования организации

Данное уточненное место сбытовой стратегии в системе стратегического планирования деятельности предприятий отрасли автомобилестроительной отрасли позволяет в полной степени использовать тот контролирующий потенциал, который несет в себе сбытовая деятельность по отношению к прочим функциональным стратегиям промышленного предприятия. Предполагается, что в условиях применения вытягивающих производств автомобилестроительные предприятия вынуждены в стратегическом и тактическом планах использовать сбытовые решения как своего рода управляющую надстройку над решениями в сфере формирования производственной программы.

Литература

1. Винкельманн Петер. Маркетинг и сбыт. М.: Издательский Дом Гребенникова, 2006. 668 с.
2. Управление взаимодействием в системе сбыта: теория, методология, стратегии / В. Н. Наумов. СПб.: Политехника-сервис, 2011. 289 с.
3. Управление продажами: Учебник / Д. И. Баркан. Высшая школа менеджмента. СПбГУ. СПб.: Издат. дом С.-Петербур. гос. ун-та, 2007. 908 с.

STATUS OF WOMEN'S ENTREPRENEURSHIP IN RURAL AREAS OF KYRGYZSTAN

Astanova S. (Republic of Kyrgyzstan)

СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ КЫРГЫЗСТАНА

Астанова С. У. (Кыргызская Республика)

Астанова Саламат Ураимовна / Astanova Salamat - старший преподаватель, кафедра бухгалтерского учета и аудита, Ошский технологический университет, г. Ош, Кыргызская Республика

Abstract: *the article analyzes the development of women's entrepreneurship in rural areas of Kyrgyzstan, identified the main trends identified regional problems and peculiarities of their development. The role of entrepreneurship as an important tool in the implementation of employment opportunities for rural women aimed at increasing their level of employment, to improve the quality of working life, poverty reduction and the achievement of family well-being in rural areas, the recommendations for the development of women's entrepreneurship.*

Аннотация: *в статье анализируются вопросы развития женского предпринимательства в сельских территориях Кыргызстана, определены основные тенденции, выявлены региональные проблемы и особенности их развития. Раскрыта роль предпринимательства как важного инструмента в процессе реализации трудовых возможностей сельских женщин, направленная на повышение уровня их занятости, на улучшение качества трудовой жизни, снижение уровня бедности и достижение семейного благосостояния в сельских территориях, предложены рекомендации по развитию женского предпринимательства.*

Keywords: *female entrepreneurship, employment, agriculture, labor market, labor, small businesses, the peasant (farmer) economy, quality of life, agricultural products.*

Ключевые слова: *женское предпринимательство, занятость, сельское хозяйство, рынок труда, труд, малый бизнес, крестьянское (фермерское) хозяйство, качество жизни, сельхозпродукция.*

Кыргызская Республика - аграрная страна, где по данным статистики свыше 66,3% граждан страны проживают в сельских территориях, 32,8% всего населения республики составляют сельские женщины. Аграрный сектор обеспечивает 1/2 всей занятости и 1/3 всего объема ВВП республики. В то же время, 3/4 бедных жителей Кыргызской Республики и ее регионов проживают в сельской местности.

Согласно приведенным данным Всемирного банка в странах Центральной Азии, в том числе Кыргызстана, граждане сельской местности, занятые трудом несельскохозяйственного направления, как показали полевые исследования, наиболее обеспечены, чем занятые трудом сельскохозяйственного направления, то есть в сельском хозяйстве. Но, несмотря на тенденцию оттока рабочей силы из сельского хозяйства в 2010-2015 годы, численность занятых в отраслях сельскохозяйственного направления составляет 367,3 тыс. человек, т.е. 15,9% из общего 2302,7 тыс. чел. занятых и 5 млн. 895 тыс. человек постоянно проживающего населения, включая членов 384318 крестьянских (фермерских хозяйств) и 276740 сельчан, вовлеченных в индивидуальное предпринимательство [4, с. 67, 66, 68, 69, 87, 92].

Национальная Стратегия устойчивого развития Кыргызской Республики (НСУР), принятая на 2013-2017 годы еще раз подчеркивает ключевую роль сельского хозяйства в структуре национальной экономики Кыргызстана, где согласно

приведенных прогнозов доля объема произведенного сельскохозяйственного производства должна достичь более 1/4 структуры производства и объема реального ВВП на перспективу [6, с. 14].

Проведенная в начале рыночных преобразований Земельная реформа, связанная с масштабной кампанией по приватизации земли и земельных ресурсов была направлена на усиление и повышение производственной эффективности аграрного и животноводческого сектора через реализацию важнейших задач частной собственности на земельные наделы [1, с. 189]. Широкомасштабная приватизация земли по своему предназначению должна была способствовать процессу обеспеченности сельского населения работой, рабочим местом и тем самым решению проблем занятости населения в сельских территориях в форме индивидуального предпринимательства (фермерства), крестьянско-фермерских хозяйств, что и было реализовано на сегодняшний день. Однако, практика показала, что она сама по себе не сумела обеспечить необходимыми ресурсами сам процесс эффективного и производительного ведения аграрного сектора национальной экономики. В то же самое время проведенная реформа не смогла обеспечить развитие и совершенствование важнейших рыночных агроинститутов и инфраструктуры сельского хозяйства, которые смогли бы создать необходимые условия, направленные на концентрацию капитала и рост эффективного производства, а также немаловажный момент – формирование эффективного и рационального собственника земли.

Необходимо признать, что современное сельское хозяйство характеризуется слабым производственным потенциалом, низкой эффективностью и плохой адаптивностью ее субъектов к колебаниям рыночной конъюнктуры, а также самым достаточно низким уровнем доходов среди всех видов экономической деятельности. Подтверждение критическому состоянию отечественного аграрного производства объясняется неспособностью сельского хозяйства обеспечить население Кыргызстана и его регионов продовольствием, а также формированием импортозамещающей и экспортноориентированной экономики в высшей степени. Тем не менее, наблюдается негативная тенденция сокращения объемов производства ключевых видов сельскохозяйственной продукции: пшеницы и других хлебопродуктов, риса, сахара, растительного масла и др. Активизируется из года в год деградация почв и ухудшение ирригационных условий, сокращаются возделываемые поливные земли сельскохозяйственного назначения [1, с. 223]. Следует отметить, что сельские женщины, занятые в растениеводстве, сталкиваются с еще более сложными условиями труда на своих долевых земельных участках или вынуждены искать другие источники доходов. Отрасль животноводства из-за недостаточного развития перерабатывающих предприятий серьезно ограничивает возможности наращивания производственного потенциала.

Таблица 1. Производство основных видов сельскохозяйственной продукции крестьянскими (фермерскими) хозяйствами за 2009 - 2014 годы (тыс. тонн) [4, с. 67, 87]

	2009		2010		2011		2012		2013		2014	
	всего, тыс. тонн	в % к прошлому году	всего, тыс. тонн	в % к прошлому году	всего, тыс. тонн	в % к прошлому году	всего, тыс. тонн	в % к прошлому году	всего, тыс. тонн	в % к прошлому году	всего, тыс. тонн	в % к прошлому году
Зерно	1696	112,3	1391,6	82,1	1365,2	98,1	1272,2	93,2	1598,2	125,6	1281,9	80,2
Хлопок-сырец	47,0	49,4	69,3	147,4	96,6	139,4	80,3	83,1	65,3	81,3	65,8	100,8
Табак	11,4	83,8	9,3	81,6	9,4	101,1	7,0	74,5	6,2	88,6	4,1	66,1
Сахарная свекла	37,8	-	114,1	301,9	129,0	113,1	82,4	63,9	154,5	187,5	140,9	91,2
Картошка	991,9	74,3	941,8	94,9	967,6	102,7	892,7	92,3	898,4	100,7	873,0	97,2
Овощи	506,3	61,5	481,9	95,2	484,3	100,5	499,3	103,1	534,5	107,0	574,6	107,5
Мясо в убойном весе	80,3	43,6	94,0	117,	92,0	97,9	94,7	102,9	96,4	101,8	101,4	105,2
Молоко сырое	502,9	39,5	670,7	133,4	662,8	98,8	672,0	101,4	690,8	102,8	694,1	100,5
Яйца, млн. шт.	82,3	22,3	100,3	121,9	101,9	101,6	106,8	104,8	110,8	103,7	115,5	104,2
Шерст. в физич. весе	5,2	47,7	6,0	115,4	6,2	103,3	6,3	101,6	6,5	103,2	6,6	101,5

Источник: Кыргызстан в цифрах. Статистический сборник. Б. 2009 - 2015 гг.

Как показывает таблица 1, сельхозпродукция, выработанная крестьянскими и фермерскими хозяйствами (КФХ), имеет неустойчивую тенденцию развития, сопровождаемую ухудшением общего состояния аграрного сектора, которое особенно ощущается в производстве зерна (80,2%), табака (66,1%), сахарной свеклы (91,2%), картошки (97,2%). Чего нельзя сказать о такой сельхозпродукции, как хлопок-сырец (100,8%), овощи (107,5%), а также животноводческой продукции - мяса в убойном весе (105,2%), молока (100,5%), яиц (104,2%), шерсти (101,5%), которые в последние годы набирают обороты и производятся КФХ на основе повышения спроса на рынках [4, с. 67, 87].

Следовательно, проведенный анализ производства сельхозпродукции, особенности самой отрасли, колебания рыночной конъюнктуры напрямую отражаются на вопросах занятости сельских женщин, которая по сравнению другими отраслями в структуре национальной экономики Кыргызской Республики имеет изменчивый и неоднородный характер (Диаграмма 1), ввиду сезонности и большой зависимости от природно-климатических условий [3, с. 45].

В последнее время немаловажный фактор оживления доли занятости среди женского населения, особенно проживающих в сельских территориях, объясняется процессом вхождения Кыргызстана в Единое Таможенное пространство, активность которых проявляется с начала 2013 года, когда наше государство пока находилось в роли наблюдателя. Уже в то время женщины, проживающие в сельской местности, начали принимать активное участие в проектах по развитию женского предпринимательства, зная о том, что Кыргызстан будет поставлять на рынок стран-партнеров сельскохозяйственную продукцию.

Тем не менее, экономическая активность женщин в сельской местности ограничивается не только вышеназванными доводами и стараниями обеспечить

благополучие семьи, здесь уместно отметить, что женщины-предпринимательницы с низким уровнем доходов готовы переходить на легальный и устойчивый бизнес, чтобы утвердить свой статус предпринимателя.

За последние годы отечественный рынок труда, в частности, сельскохозяйственный, привел к сокращению возможностей женщин в сельской местности, где в большинстве сфер деятельности доля женщин имела тенденцию на понижение в течение 2009-2014 гг. [4, с. 73]. Следует отметить, что исключением здесь выступают традиционно женские сферы труда: образовательная система и система здравоохранения, для которых характерны низкая заработная плата, низкий уровень конкурентоспособности, и занятые в данных сферах женщины-работники определяются как работающие бедные [5, с. 167].



Рис. 1. Доля занятых женщин в сельском хозяйстве Кыргызской Республики за 2007 - 2014 гг. [3, с. 83]

Источник: Женщины и мужчины Кыргызской Республики. Сборник гендерно-разделенной статистики. 2010-2015 гг.

За 25-летний период независимости Кыргызстан несколько раз пережил структурный кризис в экономике страны, который каждый раз приводил к колоссальному, по нашим меркам, сокращению рабочих мест на национальном и региональных рынках труда, что стало причиной выталкивания людей в неформальный сектор или формированию на местах, так называемой «теневой» экономики, затем «теневой занятости», которые продолжают обеспечивать работой растущее число безработных по всей стране, и где в основном заняты львиная доля экономически активного женского населения (до 15%). Но с проведением в стране Налоговой реформы с 2007 года наблюдается добровольная легализация предприятий, особенно в сфере легкой, текстильной и швейной промышленности, где заняты в основном женщины (82%) и где многими производственными объектами руководят женщины-предприниматели (53%).

Неутешительным является и тот факт, что многие женщины, работавшие не по найму, трудятся в неформальном секторе экономики, который распространен не только в городских, но и в сельских территориях. В основном это касается женщин, занятых «челночным» бизнесом [8, с. 191], неорганизованной (уличной), базарной торговлей, надомным трудом, работающих платными сиделками и нянями и пр., без составления трудового контракта.

Вышеназванный сектор довольно гибкий и позволяет женщине совмещать экономическую трудовую деятельность, вести уход за детьми и другую работу по ведению домашнего хозяйства.

Следует отметить, что домашний труд в Кыргызстане сугубо женский, на него затрачиваются 18% суточного времени женщин, мужчины тратят около 5%. Это говорит о том, что женщины почти в 3,6 раза больше занимаются домашним трудом чем мужчины и в два раза больше – воспитанием детей [2, с. 48].

За последние годы принятые государством долгосрочные программы развития сельского хозяйства, несмотря на привлеченные субсидии в виде дотаций или инвестиций, не привели к ощутимым и ожидаемым результатам и эффектам в виде структурных изменений в сельскохозяйственной отрасли.

Принятая новая экономическая политика, направленная на изменение стратегии государственной поддержки сельского хозяйства, определила приоритетное направление поддержки отрасли путем развития важнейших рыночных инфраструктур, сельского малого и среднего предпринимательства, разработки программ развития села, где ключевую и интегральную позицию занимают гендерные отношения.

Что касается последнего, то они позволяют определить политику, нацеленную на повышение уровня дохода, позитивное качественное изменение в жизни конкретных групп граждан, в частности женщин, а не на обобщенные показатели экономического роста.

Именно поэтому в Стратегиях развития регионов, областей и страны в целом мерилom эффекта новой экономической политики, связанные с повышением уровня занятости среди населения [7, с. 23], в частности сельских женщин, помимо макроэкономических показателей должны стать такие социальные индикаторы как улучшение качества жизни, повышение уровня качества трудовой жизни в сельских территориях.

Думаем, что анализ экономического и социального положения женщин в системе рыночных отношений позволяет выработать достаточно адекватную государственную политику и стратегию выравнивания возможностей женщин не только городских, но и сельских территорий с определением приоритетов.

Тем не менее, для реализации поставленных целей, особенно в развитии предпринимательства в среднестатистическом селе Кыргызстана необходимо решить ключевые проблемы села, требующие неотложных мер, связанные, на наш взгляд, с низким уровнем механизации и производительности труда, слабым техническим и человеческим потенциалом.

Что касается развития женского предпринимательства в сельских территориях Кыргызстана, по нашим оценкам, требуется инновационный подход путем решения следующих отраслевых проблем, связанных с:

- ❖ искусственным ограничением доступа к капитальному оборудованию малых частных крестьянских и фермерских хозяйств;

- ❖ сохранением низкой капитализации форм натурального хозяйства ввиду низкого спроса на их сельхозпродукцию, что требует укрупнения и формирования мощных конкурентоспособных и инвестиционно привлекательных сельхозкооперативов различного рода деятельности;

- ❖ с сохранением львиной доли краткосрочного кредитования, широко распространившегося среди сельских жителей, особенно женской части, используемого только для краткосрочного удовлетворения, а не для инвестиций в развитие аграрного хозяйства.

Литература

1. Абдымаликов К., Жумабаев Ж. Экономика сельского хозяйства Кыргызстана. Учебник. Б.: Изд-во «Бийиктик», 2012. 664 с.
2. Возможности и барьеры для развития женского предпринимательства на селе: ситуационный анализ. Программа развития ООН, Азиатский банк развития. Б., 2010 г.
3. Женщины и мужчины Кыргызской Республики. Сборник гендерно-разделенной статистики, 2010-2015 гг.
4. Кыргызстан в цифрах. Статистический сборник. Б. 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015 годы.
5. Кулуева Ч. Р. Некоторые вопросы дискриминации труда в современном Кыргызстане: социально-экономический и региональный аспект (статья). Журнал «Молодой ученый». № 1 (105), 2016.
6. Национальная Стратегия устойчивого развития Кыргызской республики на 2013-2017 годы. Б., 2013 г.
7. Указ Президента КР «О создании Общественной палаты по развитию экономики и предпринимательства при Президенте КР» от 26 октября 2005 года. УП № 496.
8. Эрешибаев У. Ж. Особенности развития предпринимательства среди трудовых мигрантов. Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, 2016. № 8-1. С. 190-192.

THE APPLICATION OF MODELS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP TO IMPROVE INNOVATION EFFICIENCY IN ENTERPRISES

Polikarpov K.¹, Timofeev D.² (Russian Federation)

ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛЕЙ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ЦЕЛЯХ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Поликарпов К. И.¹, Тимофеев Д. Г.² (Российская Федерация)

¹Поликарпов Константин Игоревич / Polikarpov Konstantin – аспирант;

²Тимофеев Денис Геннадьевич / Timofeev Denis – магистрант,
кафедра экономики и управления предприятиями и производственными комплексами,
Федеральное государственное образовательное учреждение высшего образования
Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург

Abstract: *the article presents the characteristics of models of public-private partnerships that are used in the present conditions of a market economy under the conditions of the Russian Federation. Under the concept can be considered, to understand institutional and organizational alliance between government and business in order to implement the socially significant projects and programs in a wide range of industries and research and development. The peculiarities of innovation management in Russian enterprises in modern conditions of managing.*

Аннотация: *в статье представлена характеристика моделей государственно-частного партнерства, используемых в современных условиях развития рыночной экономики в условиях Российской Федерации. Под рассматриваемым понятием можно понимать институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и НИОКР. Рассмотрены*

особенности управления инновациями на российских предприятиях в современных условиях хозяйствования.

Keywords: *technology, innovation, public-private partnership, venture capital Fund, industrial cluster.*

Ключевые слова: *технологии, инновации, государственно-частное партнерство, венчурный фонд, промышленный кластер.*

Рассматриваемая проблема на сегодняшний день особо актуальна, поскольку современные предприятия находятся в условиях настолько быстрого развития научно-технической базы и глобализации рынка, что на первый план выходит повышения инновационной активности отечественных предприятий. Конкурентоспособность продукции, предприятия, отрасли и государства в целом определяется возможностью генерировать новые технологии и знания.

На любом предприятии можно наблюдать коммерческие и маркетинговые отделы, функции которых направлены на исследование рынка, совершенствование управленческой экономики, на анализ финансового состояния предприятия в краткосрочной перспективе. Но что поможет оставаться предприятию конкурентоспособным в долгосрочном периоде? Разработка программ инновационного развития на предприятиях.

Приоритетами государственной научно-технической и инновационной политики, на период 2011 - 2020 гг., являются модернизация и технологическое развитие, разработка и внедрение новых технологий, инновационных продуктов и услуг, соответствующих мировому уровню и способствующих инновационному развитию промышленности России.

Насколько интенсивно реализуются нововведения? Согласно статистическим данным, в России высокая инновационная активность наблюдается в таких отраслях как: машиностроение, металлургия, информационные технологии, химическая и нефтехимическая отрасли. Но, в отличие от европейских стран, уровень инновационной активности которых составляет 25-80%, уровень инновационной активности отечественных промышленных предприятий, составляет только лишь 15%.

В основном, предприятия, вкладывая деньги в инновации, ожидают, в первую очередь, усовершенствования производимого продукта, но не решают главных задач модернизации производства, тем самым не осваивают новые рынки. Что касается сырьевых предприятий, то, по сути, они не являются наукоёмкими и, в принципе, не интересуются генерированием новых технологий. Деятельность инновационных компаний, деятельность которых тесно связана с научно-техническим прогрессом, а ключевым направлением, которых являются региональные промышленные предприятия, развивается очень медленно, в связи с отсутствием спроса на технологические разработки и финансирования.

Отечественные предприятия на сегодняшний день не способны не только создавать и генерировать новые технологии и инновации, но и устанавливать трансферные отношения данных технологий на территории России, а также за её пределами. Тем самым данные обстоятельства, к сожалению, не улучшают инновационный климат.

Каким образом достичь повышения инновационной активности предприятий? Необходимо определить проблемы, которые влияют на результативность использования технологий.

1. нехватка высококвалифицированных научных и инженерно-технических кадров, способных участвовать в международных научно-технических проектах;

2. отсутствие информационных центров поддержки инновационной деятельности;

3. осуществление финансирования за счёт собственных средств, минимальная поддержка государства, отсутствие налоговых льгот;

4. несовершенство законодательной базы в сфере новых технологий и инноваций, отсутствие федерального закона об инновациях, незащищённость интеллектуальной собственности.

Именно эти проблемы мешают развиваться инновационному климату на отечественных предприятиях.

Некоторые учёные считают, что создания государственной инвестиционной платформы недостаточно. Наука не даст эффективных, с точки зрения экономики, инноваций. Сейчас финансирование в научно-технические разработки является интеллектуальной собственностью, а необходимо, чтобы интеллектуальная собственность генерировала новые идеи [2].

В связи с усилением конкуренции на мировом рынке и ростом доли высокотехнологичной продукции во всех секторах экономики, особое значение для любого государства приобретает его инновационный потенциал. Поэтому одной из важнейших задач правительства каждой страны можно считать создание и поддержание устойчивого интенсивного роста инноваций во всех отраслях народного хозяйства. Очевидно, что государству необходимо участвовать в инновационных процессах не только в качестве организатора инновационной деятельности, но и ее непосредственного участника.

С другой стороны, одной из основных проблем в активизации инновационного развития российских предприятий является недостаток частных инвестиционных ресурсов, связанный с долгосрочностью инновационных проектов, низкой их доходностью или повышенным риском. Но без инвестиций не может быть инноваций, а без инноваций инвестиции направляются «в прошлое». Вариантом решения данной проблемы может стать обеспечение консолидации государства и частного бизнеса на базе создания инструментов государственно-частного партнерства (ГЧП) и формирования, таким образом, финансовых институтов развития для финансирования приоритетных высокотехнологичных секторов экономики.

В Российской Федерации в качестве основных форм ГЧП рассматривают:

- Государственные (муниципальные) контракты, которые заключаются представителями органов власти в целях обеспечения государственных или муниципальных нужд, за счет внебюджетных источников финансирования.

- Аренду, то есть передачу на определенных условиях частному сектору государственного (муниципального) имущества во временное пользование за определенную плату на основе арендного договора.

- Участие частного сектора в капитале государственного (муниципального) предприятия, которое происходит путем приобретения первым акций данного предприятия или создания смешанных предприятий при долевом участии сторон. Степень свободы частного сектора в принятии управленческих и хозяйственных решений, а также риски сторон определяются в соответствии с их долей в акционерном капитале.

- Концессии, которые охватывают широкий круг объектов: предприятие, вид деятельности, оказание услуг. Характерными признаками концессии являются: долгосрочный характер; наиболее полная свобода частного сектора в принятии решений; наличие возможности у государства воздействовать на концессионера; государство передает концессионеру только права владения и пользования объектом своей собственности, оставляя за собой право распоряжения ею.

Близким по своему содержанию к концессии является соглашение о разделе продукции. Разница заключается в том, что по данному соглашению, частному партнеру принадлежит только часть произведенной продукции, в концессиях концессионер владеет всей выпущенной продукцией.

Другим важным финансовым институтом, который способствует повышению инновационного климата предприятий, а также продвижению на международный рынок отечественных наукоемких технологических продуктов, является фонд - Российская венчурная компания. Этот фонд должен развивать в Российской Федерации венчурные фонды для инвестирования в высокотехнологичные отрасли. Функциями Российской венчурной компании являются: отбор лучших венчурных компаний и приобретение паев венчурных фондов, которые создаются этими компаниями.

Вместе с этим, был создан другой отраслевой государственный венчурный фонд - Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий. Фонд создан для осуществления финансирования развивающихся IT-компаний. Более предпочитаемыми являются проекты с невысоким объемом капитальных вложений и сроком окупаемости от полутора до трех лет.

Несмотря на крупные объемы финансовых вложений в венчурные фонды, цель перехода на инновационный путь развития экономики не достигнута, поскольку условия участия в данных фондах являются подходящими только для крупных отечественных инвестиционных компаний и венчурных фондов с зарубежным капиталом. Ко второй группе мер, способствующих усилению инновационной составляющей развития государства, можно отнести такие методы, как создание технопарков, снижение налогового нагузков, лизинг для технологического обновления производственных объектов и другие подобные меры.

Особые экономические зоны представляют собой организационные формы территориальных научно-производственных систем с повышенной концентрацией интеллектуального потенциала. Их создание практикуется на региональном уровне, но согласуется непосредственно с федеральным центром. В России принят закон о формировании особых экономических зон, в том числе технико-внедренческих зон и технопарков, а также утверждена федеральная программа по созданию технопарков в области высоких технологий. Но, несмотря на рост в стране числа технопарков и инновационно-технологических центров, количественного роста в развитии малого инновационного бизнеса пока не произошло (в общем количестве малых и средних предприятий его доля не превышает 2,5 - 3%). Следует отметить, что в России уже насчитывается около 80 технопарков, действующих в основном в рамках высшей школы (92%), но пока объем выпускаемой продукции и услуг населению довольно скромный (22 наиболее успешных технопарка обеспечивают годовой объем выпускаемой продукции, равный 5,2 млрд руб.). Новая модель создания технопарков предусматривает полное финансирование государством всей необходимой инфраструктуры. Расходы на эти цели предлагается разделить между федеральными и региональными бюджетами в равных частях. Вместе с тем, данная модель не предусматривает адекватной системы стимулирования малого бизнеса, в отличие от особых экономических зон, налоговых льгот ему технопарки не предлагают. Для оценки негативных последствий из-за отсутствия льгот для малого бизнеса, внедряющего инновации в России, достаточно сравнить годовую сумму налогов, взимаемых с малых инновационных предприятий в США. В России эта сумма составляет 240 тыс. долл., в США - 6 тыс. долл. Нельзя дать удовлетворительную оценку привлечению средств, направленных на создание технопарков.

Исходя из анализа зарубежного опыта и сложившейся в России практики государственно-частного партнерства, можно выделить следующие приоритетные направления совершенствования механизма государственно-частного партнерства:

1. Включение в инновационную систему государства университетов и научных центров.

Действующее законодательство, на сегодняшний день, не может считаться эффективным, поскольку оно не применительно в сфере науки и образования. Мировая практика свидетельствует о том, что национальных инновационных систем невозможно построить без университетов и крупных исследовательских центров.

Также, заинтересовать научные организации в коммерциализации результатов исследований, можно обеспечив, с точки зрения законодательной базы, включением в состав источников дохода суммы лицензионных платежей. На данный момент, лицензионные платежи, которые научно-исследовательские организации получают за продажу лицензий, в полном объеме перечисляются в государственный бюджет [3].

2. Законодательная поддержка деятельности научно-производственных организаций, возможность инвестировать денежные средства в инновационные предприятия, патенты и ноу-хау.

На примере таких стран, как США, Германии, Франции, Финляндии очевидно, как трудно проходило и еще продолжается совершенствование законодательства и как позитивно отразилось на экономике, нормативно прописанное, в данных странах право университетов создавать малые предприятия для развития инноваций, передавать им финансовые средства, делать рациональной систему льгот.

3. Привлечение крупного бизнеса к сотрудничеству с малым в инновационной сфере и создание механизмов поощрения крупных предприятий, которые поддерживают малую инновационную сферу.

Только крупное предприятие располагает финансовыми ресурсами, организационными, маркетинговыми возможностями, чтобы быстро запустить идею. На практике, промышленные кластеры существуют во многих западных странах. Кластер, эта та организационная форма консолидации усилий всех заинтересованных сторон, направленная на достижение конкурентоспособности, в условиях глобализации экономики. Кластер, в принципе, не может существовать без наличия сетевых связей между огромным количеством малых и средних предприятий. Создать кластер, значит поспособствовать тому, чтобы вокруг крупных отраслевых предприятий выросла сеть из маленьких поставщиков. Что касается экономической структуры России, то её монополизирующая составляющая, а также сырьевая направленность, ни коем образом, не свидетельствует о благоприятной тенденции [1].

4. Активизация создания технопарков и бизнес-инкубаторов, на базе высших учебных заведений.

Необходимо создать полноценную инновационную инфраструктуру, включающую технопарки, бизнес-инкубаторы, посевное инвестирование, НИОКР в университетах.

5. Разработка законодательства, обеспечивающего льготы для малых предприятий находящихся на начальных стадиях развития инноваций.

Именно ранние стадии развития инновации являются наиболее сложными для любого предприятия, особенно малого, поэтому важны такие льготы, как применение специальных коэффициентов, позволяющих ускорить амортизацию оборотных средств, освобождение от налога на прибыль, льготы при регистрации патентов, товарных знаков.

6. Использование информационно-образовательной поддержки предпринимателей для повышения качества управления инновационными проектами.

Государственно-частное партнёрство способствует выведению государства на принципиально новый, эффективный уровень в инновационной сфере. Тем более, если в качестве партнера будут рассматриваться малые инновационные предприятия, которые при сохранении регулятивной роли государства, способны обеспечить достижение необходимого для современной экономики уровня развития инновационного климата [5].

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

- выбор инновационного пути развития способствует усилению конкурентоспособности страны, за счет освоения производства принципиально новых видов продукции и технологий, но и требует больших финансовых затрат, правовых, организационных и институциональных мер;

- на сегодняшний день, уже наметились нормативно-правовые предпосылки к формированию инфраструктуры инновационного развития, принято немало

федеральных целевых программ в этой сфере, однако, существующие и формирующиеся меры, призванные способствовать повышению мобильности инвестиций и росту инновационной сферы России, работают не в полной мере, либо требуют дополнительных затрат;

- как показывают результаты исследований, реализация государственно-частного партнёрства способствует формированию предпосылок взаимовыгодного сотрудничества государства и бизнеса, но может создать и дополнительные риски в процессе осуществления совместных проектов.

Литература

1. *Егоршева Н.* Его звали кластер. // Российская газета (Федеральный выпуск). 10 апреля 2007 г. № 4337. С. 30.
2. *Игнатенко Ю. В.* Формы, модели и механизмы государственно-частного партнёрства // Современные аспекты экономики. № 4 (164): сборник научных трудов, 2011 г. 242 с.
3. *Ларин С. Н.* Государственно-частное партнёрство: зарубежный опыт и российские реалии. / Под общ. ред. С. Н. Сильвестерова / М.: Изд-во ЛКИ, 2008.
4. Национальная инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации: Базовый доклад к обзору ОЭСР национальной инновационной системы Российской Федерации. М.: Минобрнауки РФ, 2009.
5. *Рытова Е. Н.* Использование механизма государственно-частного партнёрства для повышения эффективности инновационных проектов на малых предприятиях / Экономические реформы в России – сборник научных трудов / СПб.: Изд-во политехнического университета, 2011.

INFORMATION SUPPORT OF THE DEVELOPMENT REQUIREMENTS TO HIGH-TECH PRODUCTS

Aksenov A. (Russian Federation)

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССА РАЗРАБОТКИ ТРЕБОВАНИЙ К ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОМУ ПРОДУКТУ

Аксенов А. С. (Российская Федерация)

*Аксенов Антон Сергеевич / Aksenov Anton – магистрант,
кафедра бизнес-информатики, информационно-технический факультет,
направление: прикладная информатика в поставке высокотехнологичных решений,
Новосибирский государственный университет экономики и управления, г. Новосибирск*

Abstract: *developing software is complicated by the difficulties associated with the identification process and requirements analysis. Reflected in the article is the initial process and one of the most important, every missed detail can ultimately contribute to the creation of high-tech products, is not performing its tasks. And to address the identified problems will require substantial investment of time and budget. To the company, specializing in software development, is not faced with a similar situation in this article was proposed by the requirements of the development of the concept of a software product.*

Аннотация: *разработка программного продукта осложняется трудностями, связанными с процессом выявления и анализа требований. Отображенный в статье процесс является начальным и одним из важнейших, каждая упущенная деталь в конечном итоге может способствовать созданию высокотехнологичного продукта,*

не выполняющего поставленных перед ним задач. А для устранения выявленных проблем необходимы значительные затраты времени и бюджета. Для того чтобы компании, специализирующиеся на разработке программного обеспечения, не сталкивались с подобной ситуацией, в данной статье была предложена концепция разработки требований к программному продукту.

Keywords: requirements, software, detection, analysis, prototype, peer review.

Ключевые слова: требования, программный продукт, выявление, анализ, прототип, рецензирование.

Стремительное развитие информационных технологий в условиях жесткой конкурентной борьбы, а также изменение потребностей заинтересованных сторон заставляет компании, специализирующиеся на разработке программного обеспечения, наиболее ответственно относиться к процессу разработки требований, так как недостаточная проработка на начальном этапе приводит к значительным затратам времени и бюджета.

В ходе написания статьи были рассмотрены такие стандарты, как ISO 15288 «Системная инженерия. Процессы жизненного цикла систем» [1], ISO 24766 «Информационные технологии. Разработка систем и программного обеспечения» [2], ISO 29148 «Системная и программная инженерия. Процессы жизненного цикла. Разработка требований» [3], а также своды знаний BABOK [4] и PMBOK [5]. Они описывают процесс определения требований и преобразования этих требований в эффективный программный продукт, позволяющий выполнять поставленные задачи. Кроме вышеуказанных материалов использовалась научная зарубежная литература, а, именно, Карл Вигерс «Разработка требований к программному обеспечению» [6] и Дин Леффингуэлл «Принципы работы с требованиями к программному обеспечению» [8]. Эти книги посвящены вопросам формирования качественных требований, в которых авторы предлагают хорошо зарекомендовавшие методы выявления, анализа и документирования требований.

Перечисленные работы содержат методики разработки требований к программному продукту, подробно описывающие четкую последовательность шагов, необходимость рецензирования требований и составления прототипов, однако, рассмотренные материалы не в полной мере учитывают проблему уникальности процесса разработки требований в зависимости от концепции программного продукта. Так как ИТ-сфера постоянно развивается, появляются новые направления и инновации, поэтому проблема уникальности процесса разработки требований к программному продукту является актуальной на данный момент.

В статье описан процесс, который подразумевает необходимость на начальном этапе наиболее серьезного отношения к этапам определения концепции и границ продукта. Кроме того, статья объясняет важность составления макета, позволяющего обнаружить заинтересованным лицам пропущенные или ошибочные требования, и необходимость итерационной экспертизы спецификации требований к программному продукту, с помощью которой удастся выявить и исправить важные дефекты.

На этапе определения концепции продукта выявляются причины появления потребностей у заказчика, и выполняется сбор требований для модификации высокотехнологичного продукта. Для определения потребностей заказчика на весь срок разработки концепции проводится интенсивная работа с руководителем проекта, целью которой является выработка единого видения будущего продукта.

Далее на основе изученных и систематизированных требований командой аналитиков формируется документ-концепция, содержащий подробную информацию о требованиях заказчика, возможностях продукта, границах проекта, ориентировочных сроках и бюджете, а также разрабатывается макет будущего продукта. По окончании разработки концепции и макета заказчик принимает решение

о целесообразности разработки и внедрения продукта, в случае принятия положительного решения, формируется устав проекта по разработке продукта.

Причиной внедрения продукта является одна или несколько из нижеперечисленных проблем, благоприятных возможностей или требований бизнеса, с которыми столкнулся заказчик, а, именно: потребность рынка, производственная необходимость, потребность заказчика, технический прогресс или юридические ограничения или нормы.

Главной проблемой внедрения продукта является нежелание пользователей обучаться работе в системе, поэтому руководителям подразделений необходимо стимулировать сотрудников для уменьшения вероятности простоя и значительного увеличения сроков и бюджета.

На успешный результат модифицируемого программного продукта напрямую влияет тщательность сбора требований, которые включают в себя задокументированные потребности, согласованные с заказчиком.

После того как известны основные варианты использования будущего продукта, определены бизнес-требования и возможности продукта, необходимо детализировать требования к продукту. Основная работа на этом этапе ведется с конечными пользователями продукта. При использовании итеративного процесса функционал разделяется на отдельные итерации, поэтому сбор и анализ требований ведется строго в рамках функциональности, которая должна быть реализована в текущей итерации.

Для достижения поставленных целей необходимо через общение с конечными пользователями выявить пользовательские истории к будущему продукту. Пользовательская история – это вариант использования будущего продукта в конкретной ситуации с целью достижения измеримого результата [12].

Пользовательские истории могут содержать как сложные инструкции с ответвлениями, так и конкретные примеры. Если же бизнес-процессы, которые автоматизирует продукт, строго формализованы, то пользовательская история должна содержать алгоритмы действий продукта и ответственных сотрудников.

К каждой пользовательской истории относится несколько бизнес-требований и в зависимости от важности выполнения устанавливается приоритет истории. Когда пользователь просит реализовать историю, не относящуюся к бизнес-требованиям, необходимо отдельное согласование с руководителями подразделений и ответственными за проект со стороны заказчика.

После завершения этапа сбора требований бизнес-аналитик располагает всей необходимой информацией о требованиях к будущей системе и основной целью является систематизация и избавление от дублируемых данных. Это достигается за счет разделения пользовательских историй на отдельные пакеты по функциональному признаку и их иерархической структуризации. Пользовательские истории являются разновидностью стандартных вариантов использования, с той лишь особенностью, что они описывают взаимодействие с гипотетической системой. Для описания связей вариантов использования необходимо использовать диаграмму вариантов использования, которая входит в стандарт UML и имеет широкое распространение в сфере проектирования программного обеспечения. На рынке представлены, как бесплатные решения с базовым набором функций, так и промышленные решения, самыми распространенными из них являются Rational Rose и Microsoft Visio [6]. В конечном итоге получается несколько диаграмм, содержащих все варианты использования системы и их связи между собой.

Для построения прототипов можно воспользоваться таким программным обеспечением, как Axure, с помощью интерактивного представления заинтересованные лица будут иметь наглядное понимание о функциях разрабатываемого программного продукта. Прототипы помогают заказчикам оценить, будет ли программный продукт, созданный в соответствии с имеющимися

требованиями, удовлетворять их нужды, а также являются ли требования полными, реализуемыми, понятными и четко сформулированными.

Современное программное обеспечение постоянно модифицируется под потребности заинтересованных лиц и зачастую не всегда функционал совпадает с требованиями заказчика. Поэтому в данной статье описывается процесс разработки требований к программному продукту, позволяющий решать такие проблемы, как несоблюдение определенной последовательности выполнения этапов, вследствие чего появляется риск потери бюджета, времени и доверия клиентов. Кроме того, статья объясняет уникальность процесса разработки требований в зависимости от концепции программного продукта, а также необходимость составления прототипов, для наглядного представления и согласования с заказчиком будущего продукта.

Литература

1. ISO 15288 Системная инженерия. Процессы жизненного цикла систем – ISO, 2004. 53 с.
 2. ISO/IEC TR 24766 Информационные технологии. Разработка систем и программного обеспечения – ISO, 2009. 23 с.
 3. ISO 29148 Системная и программная инженерия. Разработка требований – ISO, 2011. 83 с.
 4. A Guide to the Business Analysis body of knowledge. Version 2.0 – ПБА, 2009. 253 с.
 5. Руководство к своду знаний по управлению проектами. Четвертое издание (Руководство РМВОК) – PMI. Inc., 2008. 241 с.
 6. *Вигерс К.* Разработка требований к программному обеспечению / Карл Вигерс, Джой Битти. М.: Издательство «Русская редакция», 2014. 736 с.
 7. *Вольфсон Б.* Гибкое управление проектами и продуктами / Борис Вольфсон. СПб.: Питер, 2014. 144 с.
 8. *Леффингуэлл Д.* Принципы работы с требованиями к программному обеспечению. Унифицированный подход / Дин Леффингуэлл, Дон Уидриг. М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. 448 с.
 9. *Пашков П. М.* Методология бизнес-анализа: учеб. пособие / П. М. Пашков; Новосиб. гос. ун-т экономики и управления. Новосибирск, 2015. 212 с.
 10. *Пашков П. М.* Бизнес-анализ: учеб. пособие / П. М. Пашков, З. В. Родионова, К. Ю. Сухоруков. Новосибирск: Новосиб. гос. ун-т экономики и управления «НИНХ». ЗАО ИПП «Офсет», 2015. 234 с.
 11. *Пашков П. М.* Стратегическое управление информационными системами: учеб. пособие / П. М. Пашков. Саратов: Саратовский гос. технический ун-т, 2009. 188 с.
 12. *Химонин Ю. И.* Сбор и анализ требований к программному продукту / Ю. И. Химонин, 2009. 51 с.
-

THE PLACE AND ROLE OF ECONOMIC ACTIVITY "FISHING, FISH FARMING" IN THE ECONOMY

Petrova N. (Russian Federation)

МЕСТО И РОЛЬ ВИДА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «РЫБОЛОВСТВО, РЫБОВОДСТВО» В ЭКОНОМИКЕ СТРАНЫ

Петрова Н. В. (Российская Федерация)

*Петрова Ньургуйаана Владимировна / Petrova Nurguyana - магистрант,
кафедра социальных отношений и экономики страны,*

Финансово-экономический институт

Северо-Восточный федеральный университет им. М. К. Аммосова, г. Якутск

Abstract: *the article analyzes the indicators of economic activity, "fishing, fish farming," its importance in the economy of Russia, and the current state, especially the placement of the 2008-2014 year Fisheries provide food security of the country, so the trends of its development is important for the country's economic development. Fisheries of the Russian Federation is a complex sector of the economy, including a wide range of activities - from forecasting raw material industry base to the organization of trade in fishery products.*

Аннотация: *в статье анализируются показатели вида экономической деятельности «рыболовство, рыбоводство», ее значение в хозяйстве России, также современное состояние, особенности размещения за 2008 - 2014 гг. Рыболовство и рыбоводство обеспечивают продовольственную безопасность страны, поэтому тенденции ее развития немаловажны для развития экономики страны. Рыбное хозяйство в Российской Федерации является комплексным сектором экономики, включающим широкий спектр видов деятельности - от прогнозирования сырьевой базы отрасли до организации торговли рыбной продукцией.*

Keywords: *shing, fish farming, aquatic resources, exports, imports, gross regional product.*

Ключевые слова: *рыболовство, рыбоводство, водные биоресурсы, экспорт, импорт, валовый региональный продукт.*

Рыболовство и рыбоводство представляют собой использование ресурсов рыболовства в морских, минерализованных или пресных водах, с целью добычи (вылова) или сбора рыбы, ракообразных, моллюсков и прочих морских организмов.

Около 80% от общего количества добываемой рыбы в России приходилось на Каспийское, Аральское и Азовское моря. В отечественной рыбной промышленности уже много лет океаническое рыболовство преобладает над прибрежным ловом и ловом во внутренних водоемах, что и определяет размещение отрасли — она сконцентрирована в основном в четырех приморских экономических районах: Дальневосточном (около 35%), Прибалтийском, включая Калининградскую область (более 23%), Северо-Западном (почти 19%) и Южном (более 8%).

В таблице 1 представлена динамика состава сырьевой базы биоресурсов.

Таблица 1. Добыча (производство) основных видов продукции рыболовства по России за 2009 - 2014 гг., тыс. тонн

Биоресурсы	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Рыба живая, свежая или охлажденная	1 325	1 151	1 396	1 399	1 461	1 167
Ракообразные немороженые; устрицы; водные беспозвоночные прочие, живые, свежие или охлажденные	44,8	39,8	42,8	44,5	52,7	55,3
Биоресурсы водные прочие	2	3,5	6,9	5,4	3,1	4,2
Итого	1 372	1 194	1 446	1 449	1 517	1 227

Основным видом биоресурсов являются рыба живая, свежая или охлажденная около 95% - продукция с низкой степенью переработки и, в результате, с небольшой добавленной стоимостью. Основной удельный вес рыбы живой занимает лосось дальневосточный, из рыбы свежей, охлажденной - тресковая, где наибольшую долю занимает минтай. Из ракообразных немороженых и устриц водных беспозвоночных занимает моллюски ракообразные и водные беспозвоночные живые [1, с. 421].

Основным показателем, характеризующим сырьевую базу рыболовства, является выпуск молоди водных биологических ресурсов в водные объекты рыбохозяйственного значения и выращивание рыбопосадочного материала, которая представлена в таблице 2.

Таблица 2. Выпуск молоди водных биологических ресурсов в водные объекты рыбохозяйственного значения и выращивание рыбопосадочного материала за 2008 - 2014 гг. по России

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Выпуск молоди водных биологических ресурсов, млн шт.	7908	9432	10056,8	9777,7	9940,3	9275,6	8864,7
из них:							
осетровых	57,2	37,9	51,3	47,1	45,2	55,3	59,8
лососевых	930,9	813,2	1110	958,5	929,9	1016,4	1073
сиговых	86,4	96,5	109,2	150	19,8	26,8	48,7
растительноядных	40,7	27,4	24	29,8	27,7	26,4	25,5
частиковых	6788,6	8451,4	8757,1	8587,9	89,08,5	8149,3	7653,9
Темпы роста (снижения) выпуска молоди водных биологических ресурсов, в процентах к предыдущему году	103,2	119,3	106,6	97,2	101,7	93,3	95,6
Затраты на искусственное воспроизводство водных биологических ресурсов, тыс. руб.	1562,9	1737,1	1839,9	2666,1	2811	3141,6	3517
Производство (выращивание) рыбопосадочного материала, тыс. т.	81,9	в 6,2 раза	30,2	27,5	34,8	30,6	28,7

По данным таблицы видно, что выпуск молоди водных биологических ресурсов за анализируемый период имеет неравномерную динамику, за 2008 - 2010 гг. наблюдается увеличение выпуска молоди гидробионтов, а за 2010 - 2011 снижение, и за 2011-2012 рост, и за последние три года уменьшение выпуска молоди водных биологических ресурсов. Основной удельный вес по выпуску молоди водных биологических ресурсов составляют частичковые около 86%. Темпы прироста выпуска молоди водных биологических ресурсов свидетельствуют, что по сравнению с 2008 г. выпуск молоди ресурсов увеличился на 12%. Затраты на рыбоводство за весь анализируемый период увеличиваются на 1 954, тыс. руб. Производство рыбопосадочного материала является важнейшим фактором роста оборота в отрасли. Его воспроизводство должно стать одним из ориентиров региональных целевых программ развития отрасли. Производство рыбопосадочного материала за последние три года имеет тенденцию уменьшения и составляет 28,7 тыс. тонн [2, с. 423].

Показатели импорта и экспорта играют огромную роль при оценке внешнеэкономической деятельности, динамика которых представлены в таблице 3.

Таблица 3. Экспорт и импорт рыбной продукции за 2012 - 2014 гг.

Экспорт						
	Количество			Стоимость млн долл. США		
Всего, тыс. тонн	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Рыба свежая и мороженная	1 608	1 797	1 601	2 660	2 924	2 951
Ракообразные и моллюски	43,8	47	72,3	321	373	592
Импорт						
	Количество			Стоимость млн долл. США		
Всего, тыс. тонн	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Рыба свежая и мороженная	739	775	650	1 958	2 323	1 947
Ракообразные и моллюски	80,7	96,5	90,9	341	443	478

По данным таблицы можно сделать вывод, что экспорт рыбы преобладает над импортом. Так, по динамике экспорта видно, что за 2013 - 2014 г. – отрицательная динамика по свежей и мороженной рыбе, обусловленная снижением добычи данного вида за этот период.

За 2013-2014 г. наблюдается увеличение стоимости и в 2014 г. составляет 2 951 млн долл., причиной которому послужило падение курса рубля. По ракообразным и моллюскам за 2012 - 2014 г. значительное увеличение экспорта, их стоимость также увеличилась по сравнению с 2013 г. на 219 млн долл. Большую долю по экспорту занимают за анализируемый период страны дальнего зарубежья, около 96% по всем видам рыбной продукции.

По анализу динамики импорта также наблюдается уменьшение за 2013 - 2014 г. по всем видам рыбной продукции, причиной которому послужило ответное постановление правительства на санкции государств, которые ранее ввели экономические санкции против ответственных компаний и граждан [4, с. 636-648].

К ним относятся страны Европейского союза, США, Австралия, Норвегия и Канада.

Несмотря на огромные биоресурсы, которыми располагает Россия, 30% рыбы и морепродуктов до введения экономических санкций в рацион жителей страны имело импортное происхождение.

Во всём мире (особенно у прибрежных государств) рыбное хозяйство рассматривается как один из важнейших компонентов обеспечения продовольственной безопасности государства, играя важную роль в обеспечении населения страны рыбными продуктами.

В таблице рассмотрена динамика потребления рыбы и рыбопродуктов на душу населения по России.

Таблица 4. Потребление рыбы и рыбопродуктов (на душу населения в год; кг) за 2008 - 2014 гг. по России

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Потребление рыбы и рыбопродуктов в живом весе (весе сырца)	14,6	15	15,5	23	24,8	24,8	22,8

Динамика потребления рыбы и рыбопродуктов увеличилась за 2008 - 2013 г. на 10,2 кг на душу населения, а за 2013 - 2014 г. уменьшается на 2 кг.

С 2011 года потребление рыбы и рыбопродуктов соответствует норме потребления рыбопродуктов на душу населения. Норма потребления составляет 18 - 22 кг на душу населения [5, с. 423].

Структура ВРП по отрасли «Рыболовство, рыбоводство» составляет лишь 0,2% от всех видов экономической деятельности по стране. В динамике за 2008 - 2014 г. наблюдается увеличение только за 2009 год на 0,1%. Основной удельный вес приходится по Дальневосточному Федеральному округу, что составляет на конец анализируемого периода 2,1% [6].

В результате анализа вида экономической деятельности «рыболовство, рыбоводство» основными проблемами развития являются

– отсутствие необходимой нормативной правовой базы, а также механизмов устойчивого и долгосрочного управления водными биологическими ресурсами;

– резкое снижение запасов водных биологических ресурсов континентального шельфа и исключительной экономической зоны Российской Федерации, в особенности ценных видов этих ресурсов;

– высокий уровень физического износа и прогрессирующее моральное старение основных средств.

Исходя из основных проблем развития рыбного хозяйства, можно дать следующие рекомендации развития рыбного хозяйства

– разработка нормативной правовой базы в области рыбного хозяйства, соответствующей задачам его эффективного развития;

– развитие искусственного воспроизводства водных биологических ресурсов;

– разработка мер государственной поддержки отечественного судостроения и технического перевооружения рыбопромыслового флота.

Все эти мероприятия способствуют дальнейшему развитию рыбного хозяйства страны.

Литература

1. Федеральный закон «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов» от 20.12.2004 № 166-ФЗ.
2. Статистический ежегодник. Добыча (производство) основных видов продукции рыболовства по России за 2009-2014 г., тыс. тонн. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/IssWWW.exe/Stg/d03/16-02.htm/ (дата обращения: 09.12.2016).
3. Статистический ежегодник. Выпуск молоди водных биологических ресурсов в водные объекты рыбохозяйственного значения и выращивание рыбопосадочного материала). [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/IssWWW.exe/Stg/d03/16-04.htm/ (дата обращения: 09.12.2016).

4. Статистический ежегодник. Экспорт Российской Федерации основных товаров 2008-2014 гг. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/IssWWW.exe/Stg/d04/26-20.htm Импорт РФ основных товаров Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/IssWWW.exe/Stg/d04/26-21.htm/ (дата обращения: 30.01.2017).
5. Статистический ежегодник. Потребление рыбы и рыбопродуктов, (на душу населения в год; кг) за 2008-2014 г. по России. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_13/IssWWW.exe/Stg/d03/16-03.htm/ (дата обращения: 14.12.2016).
6. По данным Росстата. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/vvp/tab-vrp2.htm/ (дата обращения: 30.10.2016).

UNIVERSITY BUSINESS INCUBATORS IN RUSSIA

Temirov E. (Russian Federation)

УНИВЕРСИТЕТСКИЕ БИЗНЕС-ИНКУБАТОРЫ В РОССИИ

Темиров Э. Т. (Российская Федерация)

*Темиров Эрмек Туратович / Temirov Ertek – магистрант,
кафедра организации работы с молодежью,
Уральский федеральный университет, г. Екатеринбург*

Abstract: *in this article the authors discuss the current definition of "business incubator" and "resident of the business incubator", analyze the list of activities and services provided by the University business incubators operating in the territory of the Russian Federation (HSE, MSU, "Druzhba" TUSUR), they specialize in innovative industries. Emphasizes not only the economic but also the social function of the University business incubators, their large role in the socialization of young innovators.*

Аннотация: *в настоящей статье авторами рассматривается современное определение понятий «бизнес-инкубатор» и «резидент бизнес-инкубатора», анализируются перечень мероприятий и услуг, предоставляемых университетскими бизнес-инкубаторами, действующими на территории Российской Федерации (НИУ ВШЭ, МГУ, «Дружба» ТУСУР), их специализация на инновационных отраслях. Особо отмечается не только экономическая, но и социальная функция университетских бизнес-инкубаторов, их большая роль в социализации молодых инноваторов.*

Keywords: *business incubator, resident, university, social function.*

Ключевые слова: *бизнес-инкубатор, резидент, университет, социальная функция.*

В России бизнес-инкубация как индустрия находится на стадии становления и развития. При этом по нашему мнению, данная индустрия является одной из ключевых платформ модернизации и инновационного развития любой страны. В рамках нашей работы мы исследовали деятельность трех российских университетских бизнес-инкубаторов (НИУ ВШЭ, МГУ и «Дружба» ТУСУР).

В самом начале определим, что понимается под понятиями «бизнес-инкубатор» и «резидент бизнес-инкубатора». Бизнес-инкубаторы - «организации, созданные в целях оказания компаниям содействия на ранней стадии их развития путем предоставления необходимых площадей, оборудования, услуг и помощи в установлении контактов, а также за счет формирования экосистемы поддержки предпринимательства», а резидент бизнес-инкубатора – это «юридическое или физическое лицо, успешно прошедшее процедуру экспертизы проекта, которому оказывается имущественная и/или консультационная поддержка со стороны бизнес-инкубатора» [1, с. 3].

Стоит отметить, что университетские бизнес-инкубаторы достаточно распространены в нашей стране – в 2014 «Эрнст энд янг» фиксировали, что администрация вузов является собственниками 28% бизнес-инкубаторов [1, с. 6]. За последние годы данная тенденция только усиливалась. Мы считаем, что это связано и с тем, что университетские бизнес-инкубаторы, помимо экономической, несут еще и социальную функцию.

Большинство бизнес-инкубаторов предоставляют лишь офисные помещения и переговорные комнаты, менее половины – располагают зоной коллективного пользования или общественным пространством, в трети объектов есть столовая, кафе или бар. Недостаток таких помещений может негативно сказываться на способности инкубаторов развивать экосистему, предоставляющую инноваторам возможность для неформального общения. Лаборатории имеются лишь в незначительной части инкубаторов. Университетские бизнес-инкубаторы, как правило, лишены этих недостатков, что делает их более привлекательными для потенциальных резидентов – в том числе студентов и молодых преподавателей.

Например, *бизнес-инкубатор НИУ ВШЭ (г. Москва)*, основанный в 2006 году и по итогам прошлого года вошедший в топ-25 лучших университетских бизнес-инкубаторов мира по версии UBI Global (14 место) [2], предлагает своим резидентам и не только достаточно широкую программу мероприятий – образовательная школа по развитию практических навыков сфере молодежного бизнеса у студентов, программа сопровождения работающих предпринимателей, открытая площадка консультационных мероприятий, образовательные семинары, мастер-классы и различные курсы [3]. *Бизнес-инкубатор МГУ им. М. В. Ломоносова (г. Москва)* предлагает резидентам бесплатное коворкинг-пространство, бесплатное программное обеспечение от партнеров, а также менторскую и экспертную поддержку от топ-менеджеров ведущих компаний. Менторскую поддержку для резидентов оказывает также *студенческий бизнес-инкубатор «Дружба» ТУСУР (г. Томск)*, кроме того резиденты данного бизнес-инкубатора могут получить юридическую поддержку.

Большинство университетских бизнес-инкубаторов ориентированы на создание инновационных продуктов, например, бизнес-инкубатор НИУ ВШЭ специализируется на онлайн-образовании и образовательных технологиях, робототехника, интернете вещей, финансовых технологиях и платежных системах. Несмотря на то, что через различные программы резидентам бизнес-инкубаторов удастся привлечь немалые деньги (МГУ – более 500 млн рублей, ТУСУР – более 2 млн долларов), при этом именно социальная функция университетских бизнес-инкубаторов – поддержка и социализация начинающих инноваторов и предпринимателей выходит на первый план.

Литература

1. *Архангельская О., Панасюк Е.* Проблемы и решения: бизнес-инкубаторы и технопарки России. М: Эрнст энд Янг. Российская венчурная компания, 2014. 28 с.
2. Официальный сайт UBI Global. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ubi-global.com/ubi-global-presents-the-top-university-business-incubator-and-accelerator-world-rankings-in-london/> (дата обращения: 20.12.2016).
3. Брошюра бизнес-инкубатора НИУ ВШЭ. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://inc.hse.ru/sites/all/files/%20%D0%B1%D1%80%D0%BE%D1%88%D1%8E%D1%80%D0%B0%20HSEINC.pdf/> (дата обращения: 20.12.2016).

APPLICATION OF THE PATENT SYSTEM ON QUARTERED FOR INDIVIDUALS IN THE REPUBLIC OF CRIMEA

Akimova I. (Russian Federation)

ПРИМЕНЕНИЕ ПАТЕНТНОЙ СИСТЕМЫ НА КВАРТИРОСДАЧУ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ

Акимова И. Д. (Российская Федерация)

*Акимова Инна Дмитриевна / Akimova Inna – магистрант,
кафедра экономики и финансов, направление: бухгалтерский учет, анализ и аудит,
Институт экономики и управления*

Гуманитарно-педагогическая академия (филиал)

*Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского, г. Ялта*

Abstract: *the article analyzes the problem of «shadowing» of the market for the provision of accommodation services to tourists. Describes the main methods to identify unscrupulous taxpayers that used the Management of Federal tax service of the Republic of Crimea. Special attention is paid to the feasibility of the introduction of the patent to individuals, providing a place for a short stay in the individual accommodation facilities. On the example of the municipality of Yalta the associated methods of calculation of the tax to landlords, practiced in transition period and actual to date.*

Аннотация: *в статье анализируется проблема «тенизации» рынка предоставления услуг размещения туристам. Охарактеризованы основные методы по выявлению недобросовестных налогоплательщиков, применяемые УФНС Республики Крым. Особое внимание уделяется целесообразности введения патента для физических лиц, предоставляющих места для кратковременного проживания в индивидуальных средствах размещения. На примере муниципального образования городской округ Ялта сопоставлены способы исчисления налога для квартиросдатчиков, практикуемые в переходный период и актуальные на сегодняшний день.*

Keywords: *tax, patent, Republic of Crimea, «shadowing» of the market, tourism industry, Yalta.*

Ключевые слова: *налог, патент, Республика Крым, «тенизация» рынка, туристская индустрия, Ялта.*

Эффективное функционирование туристской индустрии является одним из приоритетных направлений развития Крымского региона. По данным Министерства курортов и туризма Республики Крым регион ежегодно посещают около 6 млн туристов, при этом 20% всех туристов – это организованные отдыхающие, оставшиеся 80% – туристы, предпочитающие останавливаться в частных мини-гостиницах и квартирах [5]. Услуги по временному размещению предоставляют более 4,5 тыс. домовладений и около 14 тыс. квартиросдатчиков [6]. Ключевой проблемой частного сектора является высокий уровень «тенизации», т.к. эти субъекты туристической индустрии не подлежат налогообложению, к ним не применяется государственная статистическая отчетность и до сих пор не проведена их классификация.

С целью выявления недобросовестных квартиросдатчиков, помимо стандартных проверок и проведения общественной работы, с 2015 года УФНС Республики Крым взаимодействует с Федеральной информационной адресной системой РФ (ФИАС), а также ввела в эксплуатацию программно-аналитический комплекс (ПАК), который позволит вывести из тени объекты, подлежащие налогообложению. Совмещение данных по телефонному номеру, ФИО, адресу предоставления услуг по сдаче жилья и

сопоставление сведений с данными Росреестра и БТИ способствует достоверному определению собственников, сдающих жильё и иную недвижимость в аренду.

Тем не менее, для урегулирования деятельности и налогообложения частного сектора крымской туристской индустрии этих методов не достаточно, 20-летняя проблема на региональном уровне остается нерешенной и требует рассмотрения и внесения изменений в федеральное законодательство.

На протяжении нескольких лет Министерство курортов и туризма Республики Крым планирует ввести патентную систему налогообложения для физических лиц, сдающих жильё. Жители Крыма, до вступления в состав Российской Федерации, уже имели опыт приобретения патента, со сроком действия не менее 30 календарных дней, стоимость которого зависела от сезона, количества комнат и койко-мест, а также наличия удобств.

В переходный период, на протяжении 2014 года, осуществлялось привлечение к налогообложению граждан, предоставляющих услуги размещения туристам, путем приобретения соответствующего Свидетельства на каждое индивидуальное средство размещения (не более 30 мест). Базовая фиксированная ставка налога определялась исходя из площади индивидуального средства размещения, его месторасположения и сезона. При этом городскими советами и районными государственными администрациями в Республике Крым, органами местного самоуправления были установлены повышающие коэффициенты. В курортный сезон с 1 июля по 30 сентября применялись повышенные ставки, а именно: налог за 1 кв. м. общей площади средства размещения в месяц при общей площади средства размещения до 50 кв. м составлял 30 рублей против 12 рублей в не активный сезон и при общей площади средства размещения свыше 50 кв. м – 50 рублей и 20 рублей соответственно [2].

За 2014 год выдано 2765 Свидетельств, из них наибольшее количество приобретено в Ялтинском регионе – 1327 Свидетельств [1]. Для исчисления налога территория МОГО Ялта была разделена на 3 зоны и для каждой отдельной зоны установлена своя ставка за 1 кв. метр. Размер ставки, учитывая повышающий коэффициент, составлял для 1-й зоны (прибрежной) – от 30 до 50 рублей за кв. метр, для 2-й зоны (прилегающие к прибрежной зоне улицы) – от 24 до 40 рублей за кв. метр и для 3-й зоны (остальная часть города) – от 12 до 30 рублей за кв. метр [3]. Таким образом, в летний период, собственник недвижимости общей площадью 30 кв. м, 1-й зоны (прибрежной) уплачивал в бюджет: $30 \text{ кв. м} * 30 \text{ (ставка)} = 900 \text{ рублей в месяц}$.

На сегодняшний день, чтобы легализовать доходы от предоставления мест для кратковременного проживания в индивидуальных средствах размещения требуется зарегистрироваться как индивидуальный предприниматель, либо подавать в обязательном порядке налоговую декларацию по форме 3-НДФЛ и уплачивать налог на доходы физических лиц, по ставке: для резидентов – 13%, для нерезидентов – 30%. При таких условиях сумма налога с учетом средней стоимости суточного проживания в современной квартире (в летний период), средним сроком пребывания 12 дней [4], составит: $2970 \text{ руб.} * 12 \text{ дней} * 0,13 = 4633,2 \text{ руб.}$

Применяемая ставка налога на доходы физических лиц от предоставления мест для кратковременного проживания в индивидуальных средствах размещения создает прецедент уклонения от уплаты налога гражданами.

Исходя из изложенного, целесообразность применения патентной системы для физических лиц, предоставляющих услуги размещения туристам, как способа «детенизации» частного сектора, очевидна, так как имеет ряд преимуществ: приемлемая стоимость, возможность приобретения на короткий срок (но не менее 1 месяца), понижение ставки в зависимости от сезона.

Литература

1. Аналитическая справка об итогах работы предприятий санаторно-курортного и туристского комплекса Республики Крым за 2014 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://mtur.rk.gov.ru/rus/file/Analiticheskaya_spravka_ob_itogah_raboti_predpriyatij_sanatorno_kurortnogo_i_turistskogo_kompleksa_Respubliki_Krim_za_2014.pdf/ (дата обращения: 16.01.2016).
2. В Ялте установили фиксированную ставку налога на доходы физлиц для квартиросдатчиков. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.3654.ru/article/535632/> (дата обращения: 16.01.2016).
3. В Ялте утвердили увеличенные ставки налога на сдачу жилья. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://yalta.tv/news/1794-2014-05-16-15-50-21.html/> (дата обращения: 16.01.2016).
4. Министерство курортов и туризма Республики Крым. Продажи, февраль 2016. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://mtur.rk.gov.ru/file/March_webinar_publication.pdf/ (дата обращения: 16.01.2016).
5. Об основных характеристиках туристического потока Республики Крым. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://mtur.rk.gov.ru/rus/file/mtur_Harakteristiki_turizma.pdf/ (дата обращения: 16.01.2016).
6. Постановление Совета министров Республики Крым от 22 марта 2016 года № 104 «О внесении изменений в постановление Совета министров Республики Крым от 9 декабря 2014 года № 501». [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://rk.gov.ru/rus/file/pub/pub_284395.pdf/ (дата обращения: 16.01.2016).

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

REDEVELOPED BANKS AS BUILDING MEASURE STABLE BANKING SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

Pal'nichenko S.¹, Bajbarakova A.² (Russian Federation)

САНИРОВАНИЕ БАНКОВ КАК МЕРА УКРЕПЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ

Пальниченко С. А.¹, Байбаракова А. Л.² (Российская Федерация)

¹Пальниченко Светлана Анатольевна / Pal'nichenko Svetlana – кандидат экономических наук, доцент;

²Байбаракова Альбина Лукбановна / Bajbarakova Al'bina – магистрант, кафедра менеджмента, Институт менеджмента

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Abstract: *the relevance of the topic chosen due to the need for a system recovery and strengthening the stability of the banking system. In the article special attention is directed to the use of the mechanism of redevelopment of banks experiencing some difficulties. Redeveloped used as an alternative to revocation of the license, that is, it allows the bank to maintain its activities. The dynamics of the withdrawal of licenses from banks and statistics application remediation practices to troubled banks. The advantages and disadvantages of financial rehabilitation of the bank's mechanism.*

Аннотация: *актуальность выбранной темы обусловлена потребностью в системном оздоровлении и укреплении устойчивости банковской системы РФ. В статье повышенное внимание направлено на применение механизма санирования к банкам, переживающим определенные сложности. Санирование применяется как альтернатива отзыва лицензии, то есть дает возможность банку сохранить свою деятельность. Проанализирована динамика отзыва лицензий у банков и статистика применения практики санирования к проблемным банкам. Отмечены преимущества и недостатки механизма финансового оздоровления банка.*

Keywords: *banking system, financial rehabilitation, redevelopment, the Deposit Insurance Agency (DIA), a review of the license.*

Ключевые слова: *банковская система, финансовое оздоровление, санирование, агентство по страхованию вкладов (АСВ), отзыв лицензии.*

УДК 336.71

Период 2014-2016 гг. отмечен ухудшением функционирования банковского сектора, что связано с низким качеством активов и дефицитом ликвидности. В связи с чем надзор со стороны мегарегулятора в лице Центрального банка РФ стал более пристальным, а задача сохранения стабильности и устойчивости банковской системы РФ выходит на первый план.

Банки, как основные субъекты банковской системы, играют важнейшую роль в современной рыночной экономике. И стабильная банковская система является основным условием эффективного функционирования всей рыночной экономики.

Существует немало мер для укрепления устойчивости банковской системы РФ. В рамках данной статьи мы рассмотрим политику зачистки банковского сектора путем лишения лицензий и практику санирования банков, то есть финансового оздоровления.

Итак, на основании данных ЦБ, проанализируем динамику изменения количества банков. Результат наглядно представлен на графике (рисунок 1).

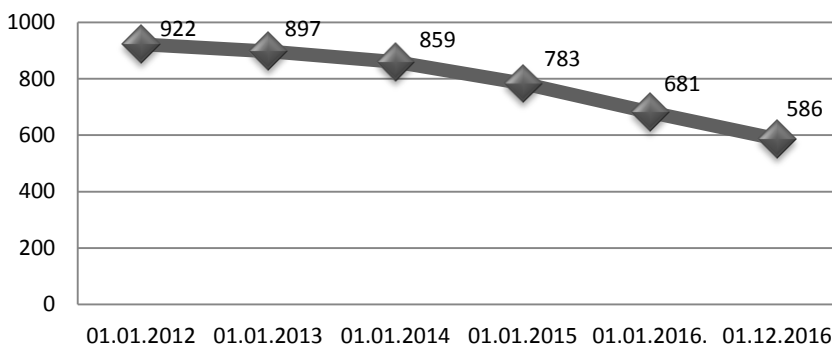


Рис. 1. Динамика количества действующих банков, единиц [1]

Видим, что количество банков постоянно снижается. На 01.01.2016 года число банков составило 681, то есть за 2015 год сократилось на 102 банка. Под политику БР по очищению банковского сектора попали: ООО «Плато-банк» (Екатеринбург), ПАО «Региональный банк развития» (Москва), ОАО «Акционерный Сибирский Нефтяной банк» (Тюмень), ООО КБ «Межрегионбанк» (Москва), АО Связной Банк (Москва), ЗАО СтройКомБанк (Санкт-Петербург) и другие. Самые распространенные причины лишения банков лицензий следующие: высокие риски в кредитной политике, реализация сомнительных операций по выводу значительных объемов денежных средств за границу, нарушение законодательства о легализации, низкое качество активов.

За 2016 год в течение периода с 1 января по 1 декабря еще у 95 банков отозваны лицензии. Это такие банки, как ООО «Внешпромбанк» (Москва), ООО КБ «МИЛБАНК» (Москва), АО АКБ «Банкирский Дом» (Санкт-Петербург), ПАО АКБ «1 Банк» (Владикавказ), ЗАО «Международный Акционерный Банк» (Москва), АО «Мираф-Банк» (Омск) и другие. Основные причины отзыва лицензии остаются такими же, что и ранее. Также стоит отметить, что 17 января текущего года была отозвана лицензия у АО «Булгар банк» (Ярославль) в связи с неисполнением федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность.

Резюмируя вышесказанное, делаем вывод, что последние несколько лет ЦБ проводит активную политику «по очистке» банковского сектора от неблагополучных игроков. Однако найден другой вариант действий, а именно финансовое оздоровление кредитной организации, осуществляемое в виде системы мер, которые позволяют банку избежать банкротства и отзыва лицензии. Данный механизм носит название «санирование» (в некоторых источниках «санация»), является достаточно новым для российской банковской системы, но уже сейчас активно набирает популярность.

Решение о применении процедуры санации также как и в случае о лишении лицензии принимает Центральный банк. Непосредственное осуществление проводит Агентство по страхованию вкладов (АСВ). Того кто будет осуществлять управление банком во время внутреннего кризиса называют санатором. Им может стать: АСВ, органы исполнительной власти, крупный банк, коммерческая организация соответствующего масштаба. В некоторых случаях процедура санации может назначаться по решению арбитражного суда (вместо суда).

Санирование может быть произведено тремя основными способами: во-первых, финансовое оздоровление; во-вторых, реорганизация (слияние, поглощение) и в-третьих, временная администрация.

Отметим, что на помощь проблемным банкам тратит средства не Центральный Банк РФ, а Агентство по страхованию вкладов, деятельность которого включает в себя:

- финансирование проблемных банков (по решению ЦБ являющиеся таковыми) в виде докапитализации;

- инвесторам, которые решили выкупить от 75% и выше акций проблемного банка предоставляются денежные дотации;

- выплата страховой части, если банк обанкротился.

Исходя из данных АСВ, продемонстрируем практику санирования банковского сектора на рисунке 2.

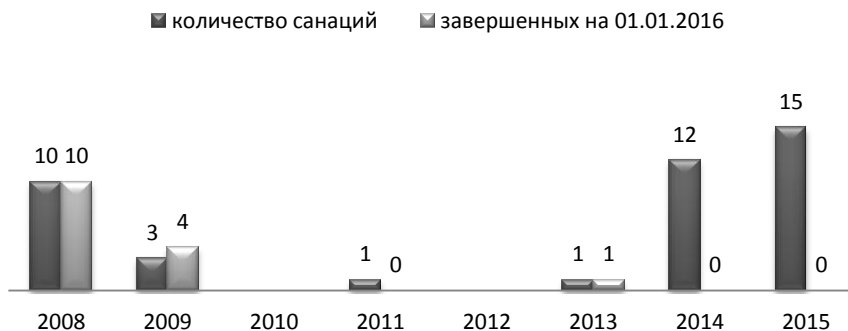


Рис. 2. Динамика процедуры санирования в России [2]

Исходя из графика выше, делаем вывод, что 2015 год – пик количества банков, которые были подвергнуты санированию. Чуть меньшую тенденцию показывает 2014 год, однако даже 2008 год, год мирового финансового кризиса, показывает статистику в размере 10 банков, оказавшихся спасенными от банкротства. Также отметим, что в период 2010-2013 гг. данный механизм практически не использовался. Это связано с относительной стабильностью в банковском секторе.

По данным сайта АСВ на 18.01.2017 в процессе финансового «лечения» находятся 30 банков, среди которых ПАО «Банк Уралсиб», АКБ АО «Экспресс-Волга», КБ ОАО «Пойдём!», ОАО «Банк Москвы» и другие. Также отметим достойную работу АСВ по успешному завершению процедуры санирования 14 банков, среди которых «Банк24.ру» ОАО, «Кит Финанс Инвестиционный Банк» ОАО (после реорганизации является филиалом ПАО АКБ «Российский капитал»), «Банк Петровский» ОАО (после реорганизации является филиалом ОАО «Открытие»), «Союз» АКБ ОАО и другие.

Обобщая вышесказанное, делаем вывод, что у ЦБ есть две вариации мероприятий в отношении проблемного банка, – процедура санирования либо отзыв лицензии с дальнейшей ликвидацией.

Отметим основные преимущества процедуры санирования перед банкротством:

- банк продолжает функционировать;
- сохранность средств кредиторов и инвесторов;
- доверие к работе банков не падает.

Но в то же время стоит сказать о том, что процедура санирования требует немалых финансовых вливаний.

Подводя итоги, мы можем сказать, что процесс санирования, как мера укрепления устойчивости банковской системы, лучше в том плане, что позволяет сохранить банк. Однако если в деятельности банка реально выявлены какие-либо противозаконные действия, то несмотря на масштаб банка, важно предпринимать законные меры, в противном случае не будет смысла в банковском надзоре в принципе. Конечно же, экономическая и общественная значимость банка имеют значение. Именно по этой причине при возможности нужно все-таки предпринимать попытки спасти банк.

Литература

1. Информация о регистрации и лицензировании кредитных организаций. [Электронный ресурс]: Центральный Банк РФ. Режим доступа: <https://www.cbr.ru/statistics/?PrId=lic/> (дата обращения 18.01.2017).
2. Оздоровление банков. [Электронный ресурс]: Агентство по страхованию вкладов. Режим доступа: <https://www.asv.org.ru/sanation/> (дата обращения 18.01.2017).
3. Что выгоднее для экономики России: санирование банков или лишение их лицензии // Экономика и управление: проблемы, решения, 2015. № 10. С. 15-19.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

AUDIT OF ENVIRONMENTAL ACTIVITY: PROBLEM AND PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT

Bychkova E. (Ukraine)

АУДИТ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Бычкова Е. В. (Украина)

Бычкова Елена Васильевна / Bychkova Elena – кандидат экономических наук, кафедра бухгалтерского учета и аудита, Донецкий национальный технический университет, г. Донецк, Украина

Abstract: *the article deals with complex approach to accounting representation of environmental activity of an enterprise. The mechanisms of forming reports on environmental activity were analyzed. It was improved methodical items of environmental activity audit as the basis of objective assessment of economic processes in terms of fulfilling sustainable development concept. There were defined perspectives of audit of environmental activity of an enterprise. Scientific novelty of this research consists in development of a conceptual framework for further integration of ecological aspects of activity into the system of accounting and auditing producers.*

Аннотация: *в статье обоснован комплексный подход к учетному отображению экологической деятельности предприятия. Проанализированы механизмы формирования отчетов по экологической деятельности. Усовершенствованы методические положения аудита экологической деятельности как основы объективной оценки хозяйственных процессов в контексте реализации концепции устойчивого развития. Обозначены перспективы аудита экологической деятельности предприятий. Научная новизна данного исследования состоит в разработке понятийного аппарата для дальнейшей интеграции экологических аспектов деятельности в систему бухгалтерского учета и аудита предприятий.*

Keywords: *environmental activity, environmental costs, accounting, audit, non-financial reporting, sustainable development.*

Ключевые слова: *экологическая деятельность, экологические расходы, учет, аудит, нефинансовая отчетность, устойчивое развитие.*

В современной мировой практике общепризнанной является необходимость фиксации, измерения, контроля и управления экологической деятельностью предприятий. В условиях существенных институциональных преобразований, усложнения хозяйственной деятельности, одним из аспектов повышения эффективности управления экономических субъектов является совершенствования бухгалтерского учета и аудита как важной составляющей целостной информационной системы предприятия. В то же время, остаются нерешенными вопросы формирования организационно-методического обеспечения аудита экологической деятельности. Наряду с практическими проблемами существует ряд нерешенных вопросов теоретического характера: недостаточная разработанность организационных и методических положений, дискуссионность вопросов учетного отображения объектов экологической деятельности, а так же формирования системы отчетности по экологической деятельностью, что вызывает необходимость разработки нового организационно-методического обеспечения управления экологической деятельностью.

Как известно одним из инструментов повышения качества планирования, управления и оценки деятельности компании является отчетность об экологической

деятельности предприятия, основанная на триединой концепции устойчивого развития, а именно единстве экологического, социального и экономического аспектов. При этом следует отметить, что действующие системы бухгалтерского учета и аудита не в полной мере генерируют достоверную и своевременную информацию об экологической деятельности, что делает невозможным социально-экономическое развитие предприятий в системе устойчивого развития экономики. Цель управления, как на уровне государства, так и на уровне отдельного предприятия это обоснованное принятие решения для повышения производительности текущих операций. Однако социализация экономики привела к тому, что вектор современной стратегии управления направлен на выявление потенциальных возможностей и угроз в окружающей среде с целью обеспечения формирования и эффективного функционирования ее механизма. Стратегическое развитие предприятия, а, следовательно, учет и аудит, должны ориентироваться на эффективную деятельность в долгосрочном периоде.

Традиционная система финансовой отчетности для потребностей аудита экологической деятельности не полностью соответствует требованиям и ожиданиям современности, нефинансовая отчетность предоставляет гораздо больше информации о влиянии компании на общество, экономику и окружающую среду, описывая деятельность компании в соответствующем общественном контексте. Несмотря на то, что интегрированный отчет консолидирует данные финансовой и нефинансовой отчетности, между ними есть определенные сходства и различия (табл. 1). В настоящее время существует несколько систем в подготовке интегрированной отчетности, в том числе: система, основанная на Глобальном договоре ООН, система GRI, система IR. Глобального договора ООН придерживаются 8000 компаний в 140 странах мира. Сторонниками системы GRI являются 600 организаций в 60 странах, а IR - 100 международных корпораций [4].

Надежность данных интегрированного отчета обеспечивается за счет таких механизмов, как широкое привлечение заинтересованных лиц и проведение независимой внешней проверки информации.

Для эффективного использования указанной информации она должна быть подтвержденной (verifiability), что означает, что различные независимые и компетентные эксперты должны подтвердить ее достоверность. На современном этапе стандарты отчетности об экологической деятельности носят в основном рекомендательный характер, ее подтверждение, как и составление, не является обязательным.

Анализ деятельности крупных субъектов хозяйствования подтверждает, что часть компаний обращаются к внешним аудиторам за подтверждением корпоративной социальной ответственности, но большинство не считает это необходимым. Основная причина, несомненно, в отсутствии четкого механизма проведения аудита экологической деятельности.

Поэтому считаем необходимым выделить в общем механизме аудита экологической деятельности два уровня: внутренний и внешний. Совокупность которых даст возможность комплексной оценки экологической деятельности предприятия.

Таблица 1. Сравнительная характеристика отчетности о деятельности

Показатель	Финансовая отчетность	Интегрированная (нефинансовая) отчетность
<i>Сущность</i>	Финансовая отчетность – это бухгалтерская отчетность, которая содержит информацию о финансовом состоянии, результатах деятельности и движении денежных средств предприятия за отчетный период.	Интегрированная отчетность – это процесс сбора, консолидации и анализа количественных и качественных показателей деятельности предприятий в рамках подготовки отчета и их структурирования в соответствии с стратегическими заданиями предприятия, моделью бизнеса и управления.
<i>Пользователи</i>	Внешние и внутренние пользователи информации	
<i>Стандарт</i>	ПСБУ, МСБУ	International Integrated Reporting Committee
<i>Необходимость предоставления</i>	Обязательная	Необязательная
<i>Сроки предоставления</i>	Месячная, квартальная, полугодовая, годовая	Не определено
<i>Руководящие принципы</i>	Автономность; Единый денежный измеритель; Непрерывность; Полное освещение; Начисление и соответствие доходов и расходов; Историческая себестоимость; Периодичность; Последовательность; Осмотрительность; Преваляирование сущности над формой;	Стратегическая направленность; Ориентация на будущее; Взаимосвязь информации; Реагирование и привлечение заинтересованных сторон; Существенность; Сжатость; Надежность; Полнота, Устойчивость; Сопоставимость.
<i>Структурные элементы</i>	Баланс; Отчет о финансовых результатах; Отчет о движении денежных средств; Отчет о собственном капитале; Примечания к отчетам.	Обзор организации; Внешняя среда; Управление; Бизнес-модель; Риски и возможности; Стратегия и распределение ресурсов; Результаты деятельности; Перспективы на будущее.

Для того чтобы обеспечить действенный контроль по указанным направлениям, система аудита должна включать следующие структурные элементы:

- систему бухгалтерского учета экологической деятельности (обеспечения управленческого контроля на всех стадиях учета);
- контрольную среду (разделение функционала для принятия комплексных управленческих решений);
- средства внутреннего и внешнего контроля (санкционирование и регламентация элементов экологической деятельности);
- систему оценки рисков (комплексность оценки экологических и экономических рисков в общей системе функционирования).

В первую очередь выделению подлежат объекты аудита экологической деятельности, которые укрупненно целесообразно делить на следующие группы: активы экологического назначения и источники их формирования, а так же хозяйственные операции экологической деятельности. Структурно-функциональная форма аудита экологической деятельности предусматривает разработку специалистами субъекта хозяйствования, как правило, совместно с внешними

аудиторами, комплекса нормативных документов регламентирующих порядок взаимодействия структурных единиц в области проведения контрольных мероприятий, составления текущей и результирующей документации, разработке решений по результатам аудита и контролю над их реализацией.

Таким образом, перспектива развития аудита экологической деятельности состоит в разработке фундаментальных основ функционирования системы аудита, с учетом концепции устойчивого развития, и апробация данной системы в жестких конкурентных условиях мирового сообщества.

Литература

1. *Грицишен Д. А.* Принципы GRI в системе отчетности устойчивого развития/ Д. А. Грицишен, В. В. Евдокимов, О. О. Грищенко // *Международ. бух. учет.*, 2013. № 22. С. 44–54.
2. *Лоханова Н. О.* Интегрована звітність як продукт цілісної обліково-аналітичної системи / Н. О. Лоханова // *Вісник соціально-економічних досліджень*, 2012. № 4 (47). С. 50-56.
3. *Лаговская Е. А.* Интегрированная модель отчетности: преимущества и недостатки применения / Е. А. Лаговская // *Вестник Брестского государственного технического университета*, 2012. № 3. С. 33-36.
4. Российский союз промышленников и предпринимателей. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://rspp.ru/simplepage157/> (дата обращения: 27.12.2016).

THE SIMPLIFIED ACCOUNTING FOR SMALL BUSINESS Gavrilova E. (Russian Federation) УПРОЩЕННЫЙ БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Гаврилова Е. А. (Российская Федерация)

*Гаврилова Елена Анатольевна / Gavrilova Elena - магистрант,
направление: бухгалтерский учет и аудит, кафедра экономики и финансов,
Институт экономики и управления
Гуманитарно-педагогическая академия (филиал)
Крымский федеральный университет им. В. И. Вернадского, г. Ялта*

Abstract: *in this article are considered, the made changes in a row accounting regulations the Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation of May 16, 2016 No. 64n. Changes the circle of the simplified ways of conducting accounting, admissible for application by small business entities and non-profit organizations extends. Operation of the order simplifying rules of conducting accounting extends to the organizations which have already the right to apply the simplified ways of conducting accounting, including the simplified financial statements.*

Аннотация: *в данной статье рассматриваются внесенные изменения в ряд положений по бухгалтерскому учету Приказом Минфина России от 16 мая 2016 г. № 64н. Изменениями расширяется круг упрощенных способов ведения бухгалтерского учета, допустимых для применения субъектами малого предпринимательства и некоммерческими организациями. Действие приказа, упрощающего правила ведения бухучета, распространяется на организации, которые уже вправе применять упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухотчетность.*

Keywords: *Accounting, the simplified tax system, small business, the simplified accounting.*
Ключевые слова: *Бухгалтерский учет, УСН, малый бизнес, упрощенный бухгалтерский учет.*

Результаты исследования: Приказ Минфина России от 16.05.2016 № 64н «О внесении изменений в нормативные правовые акты по бухгалтерскому учету» (далее – Приказ № 64н) разработан в соответствии с частью 4 статьи 6, пунктом 3 статьи 20 и частью 1 статьи 30 Федерального закона от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» в целях приведения положений нормативных правовых актов в соответствие с указанным Федеральным законом [1].

Приказом № 64н внесены изменения в ПБУ 6/01, касающиеся вопросов бухгалтерского учета основных средств в части их первоначальной оценки и начисления амортизации.

Предприятия малого бизнеса и некоммерческими организациями, применяющие упрощенные способы бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность, могут определять первоначальную стоимость основных средств:

- при их приобретении за плату – по цене поставщика (продавца) и затрат на монтаж (при наличии таких затрат и если они не учтены в цене);
- при их сооружении (изготовлении) – в сумме, уплачиваемой по договорам строительного подряда и иным договорам, заключенным с целью приобретения, сооружения и изготовления основных средств.

Предприятия малого бизнеса и некоммерческие организации, применяющие упрощенные способы бухучета, теперь могут не включать в первоначальную стоимость основных средств:

- Расходы, уплачиваемые за доставку объекта и приведение его в состояние, пригодное для использования;
- Расходы на информационные и консультационные услуги, связанные с приобретением основных средств;
- Таможенные пошлины и сборы, невозмещаемые налоги, государственная пошлина, уплачиваемые в связи с приобретением объекта основных средств;
- Вознаграждения, уплачиваемые посредническим организациям, если через них были приобретены основные средства;
- Иные расходы непосредственно связанные с приобретением, сооружением или изготовлением основных средств.

Теперь можно начислять годовую сумму амортизации не ежемесячно, а раз в год по состоянию на 31 декабря. Выбор способа начисления амортизации организация может выбрать сама. Можно оценивать приобретенные МПЗ по цене поставщика. Расходы на приобретение МПЗ, стоимость сырья, материалов, товаров, других затрат на производство и подготовку к продаже продукции и товаров можно признавать в составе расходов по обычным видам деятельности в полной сумме по мере их приобретения.

Внесены изменения в ПБУ 14/2007 и ПБУ 17/02. Упрощение бухгалтерского учета нематериальных активов и расходов на НИОКР.

Предприятия, применяющие упрощенные способы ведения бухгалтерского учета, имеют право не формировать в бухгалтерском учете стоимость интеллектуальных объектов и не отражать их в составе нематериальных активов или расходов на НИОКР.

Согласно нововведениям расходы на НИОКР и на приобретение (создание) объектов, которые подлежат принятию к бухгалтерскому учету в качестве нематериальных активов, могут признаваться в составе расходов по обычным видам

деятельности в полной сумме по мере их осуществления и отражаться на счете 90 «Продажи» Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций.

Все новации Приказа № 64н носят в себе разрешительный характер. Это означает, что допустимые упрощения организация не может применять по умолчанию, а должна утвердить при составлении своей учетной политики. Необходимо помнить, что в соответствии с пунктом 7 ПБУ 1/2008 «Учетная политика» организация должна выбрать один способ из нескольких, допускаемых нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету, при формировании своей учетной политики по конкретному вопросу организации и ведения бухгалтерского учета [2].

Организация, которая имеет право на ведение бухгалтерского учета по упрощенным правилам, может самостоятельно избирать, какие упрощенные способы применять для ведения бухгалтерского учета.

Выбирая тот или иной допустимый способ упрощения ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности, необходимо серьезно проанализировать содержание нормативных допущений и взвесить все положительные и отрицательные последствия принимаемых решений.

Литература

1. Минфин России. [Электронный ресурс]: №ПЗ-1/2015. Режим доступа: http://minfin.ru/ru/document/?id_4=104054/ (дата обращения: 24.12.2015).
2. Аудиторская палата России. [Электронный ресурс]: № ПЗ-3/2015. Режим доступа: <http://sroapr.ru/official/4028/> (дата обращения: 08.06.2015).

ANALYSIS OF THE FORMATION OF THE COST OF MEDICAL SERVICES

Sagaidak A. (Russian Federation)

АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Сагайдак А. Г. (Российская Федерация)

*Сагайдак Анастасия Геннадьевна / Sagaidak Anastasiya – магистрант,
кафедра статистики и эконометрики, финансово-экономический факультет,
Оренбургский государственный университет, г. Оренбург*

Abstract: *market as an economic category describes a set of economic relations arising on the sale and purchase of the goods (or services). The market can also be defined as a spatial locus of the connection of supply and demand of goods (or services). Pricing policy today - a difficult challenge for the health system as a whole. This is due to several reasons. First, the relative newness question. For the bulk of health care institutions (MPI) pricing issues have arisen recently, namely the transition to a new economic mechanism and the development and implementation of health insurance.*

Аннотация: *рынок как экономическая категория характеризует совокупность экономических отношений, возникающих по поводу продажи и купли товара (или услуги). Рынок также можно определить как пространственный локус-соединение спроса и предложения товара (или услуги). Политика ценообразования на сегодняшний день - сложная проблема для системы здравоохранения в целом. Это обуславливается целым рядом причин. Прежде всего, относительной новизной вопроса. Для основной массы лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ) вопросы*

ценообразования возникли совсем недавно, а именно при переходе на новый хозяйственный механизм и при развитии и внедрении медицинского страхования.

Keywords: *market, healthcare, technology, medical service.*

Ключевые слова: *рынок, здравоохранение, технология, медицинская услуга.*

Рынок здравоохранения – это развитая система отношений товарного и нетоварного обмена, которая представляет собой объединение отдельных, взаимосвязанных субрынков, включающих:

- рынок медицинских услуг;
- рынок лекарственных препаратов, материалов и гигиенических средств;
- рынок медицинского оборудования и инструментария;
- рынок труда медицинских работников;
- рынок научно-технических разработок и интеллектуального труда;
- рынок ценных бумаг в сфере здравоохранения.

Приоритетное место в структуре рынка здравоохранения принадлежит рынку медицинских услуг, который может быть определен, с одной стороны как совокупность всех медицинских технологий, изделий медицинской техники, методов организации медицинской деятельности, фармакологических средств, реализуемых в условиях конкурентной экономики, а с другой – как совокупность существующих и потенциальных производителей (ЛПУ) и потребителей медицинских услуг (пациентов).

Изначально возникнув как поручение пациента врачу, медицинская помощь с течением времени обрела правовое положение услуги. Следовательно, медицинские услуги, предоставляемые пациентам в различных учреждениях, также стали неотъемлемой частью рыночных отношений, что и привело к возникновению и развитию рынка медицинских услуг.

В бюджетном учреждении учет финансово-хозяйственной деятельности достаточно сложен, так как денежные средства оно получает из разных источников, таких как бюджетный фонд, фонд обязательного медицинского страхования, а также внебюджетный фонд, то есть тот фонд, в который средства поступают за оказание учреждением платных медицинских услуг.

Эта статья посвящена анализу формирования стоимости услуг, возникающих у учреждения на платной основе.

Согласно Постановлению Правительства РФ от 13.01.96 № 27 учреждение здравоохранения вправе оказывать платные услуги населению при наличии у него:

- сертификата на оказываемый за плату вид деятельности;
- лицензии на данный вид деятельности;
- разрешения вышестоящего органа управления здравоохранением на оказание платных услуг [3].

Платные медицинские услуги бывают двух видов в зависимости от характера лечения:

- амбулаторное лечение (лечение, проводимое на дому или при посещении самими больными лечебного учреждения);
- лечение в стационаре (организация круглосуточной медицинской помощи и ухода за больными, помещенными в специально оборудованное медицинское учреждение) [4].

Для расчета цены услуги необходимы данные бухгалтерской и статистической отчетности:

- обо всех видах затрат учреждения в целом;
- обо всех видах затрат структурных подразделений;
- о численности персонала по категориям, структурным подразделениям и учреждению в целом;

- о фонде рабочего времени медицинского персонала;
- о количестве пролеченных больных по учреждению в целом и в профильных отделениях стационара;
- плановые и фактические показатели о числе пролеченных больных по учреждению, по отделениям стационара и отдельным нозологическим формам заболеваний.

Цены на медицинские услуги не подлежат государственному регулированию в соответствии с Постановлением Правительства РФ от 07.03.1995 № 239 «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)», следовательно, методика расчета стоимости и уровень рентабельности могут определяться учреждением (организацией) самостоятельно [2].

Формирование стоимости платной услуги

Общий подход к формированию стоимости медицинской услуги вне зависимости от источника её оплаты определяет инструкция по расчету стоимости медицинских услуг, которая была разработана и утверждена Минздравом России. Согласно данной инструкции:

1. Расчет стоимости услуги производится на основании фактических расходов с учетом кредиторской задолженности и с корректировкой их на индексы цен или в соответствии с курсом рубля по отношению к свободно конвертируемой валюте.

2. При расчете затрат на медикаменты предлагается сумму расходов по данной статье разделить на объем выполненных условных единиц. Далее расходы на конкретный вид услуги рассчитывается как произведение трудозатрат на стоимость одной условной единицы по медикаментам.

3. Распределение косвенных затрат должно быть прямо пропорционально прямым затратам.

При применении данной инструкции, вытекают такие последствия как:

1. Расчетная стоимость услуги будет отражать фактические затраты без учета технологии выполнения работ.

2. В связи с тем, что цены на медикаменты разные, то и затраты отличаются в несколько раз по видам оказываемых работ и не зависят от их трудоемкости.

3. При распределении косвенных затрат пропорционально прямым затратам происходит их значительное отклонение от фактических затрат по коммунальным услугам и прочим подобным услугам.

Для исключения данных последствий предлагаются следующие рекомендации.

Расчет себестоимости медицинских услуг следует производить в соответствии с:

- технологией, которая используется при оказании этой услуги;
- нормативами затрат, которые должны быть скорректированы с учетом индекса изменения цен и в соответствии с курсом валют.

При расчете затрат на медикаменты нужно учитывать трудоемкость произведенной услуги.

Косвенные затраты нужно распределять с учетом доли платных услуг в общем объеме оказываемых услуг.

Также при расчете платной медицинской услуги необходимо учесть, что услуга оказывается согласно стандарту качества, который предусматривает полное соблюдение технологии лечебного процесса и полное возмещение материальных затрат.

Еще для расчета прямых затрат могут использоваться натуральные нормативы. Если данные нормативы отсутствуют, то величина расходов определяется с учетом их экономической целесообразности и обусловленности обычаями делового оборота.

Особенностью разработанной методики является ее гибкость при расчете стоимости медицинских услуг с формированием различных комбинаций, то есть за основу расчета услуги берется технологический стандарт ее выполнения.

Литература

1. *Гаджиев Р. С.* Экономика здравоохранения. Медицина, 2003.
2. Постановление Правительства РФ от 07.03.1995 № 239 «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)».
3. Постановление Правительства РФ от 13.01.96 № 27 «Об утверждении правил предоставления платных медицинских услуг населению медицинскими учреждениями».
4. *Лисицын Ю. П.* Общественное здоровье и здравоохранение: учебник. ГЭОТАР. Медиа, 2007.
5. *Решетников А. В.* Экономика здравоохранения. М., 2007. 2-е изд.

PREFERENTIAL TAX TREATMENT IN THE EXTRACTION OF HYDROCARBONS: FOREIGN EXPERIENCE

Yudin E. (Russian Federation)

Льготный режим налогообложения при добыче углеводородного сырья: зарубежный опыт¹

Юдин Е. А. (Российская Федерация)

Юдин Евгений Анатольевич / Yudin Evgenij – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, Аналитический центр финансовых исследований, Научно-исследовательский финансовый институт, г. Москва

Abstract: *the article shows the urgency of the problem of tax breaks for oil and gas companies in the foreign practice. It examines methods to reduce the costs of companies in the development of mineral deposits. It emphasizes the relationship to tax benefits and prospects for expanding the investment activities of the companies producing oil and gas. The author notes that the most common way to create a preferential tax treatment is to control the level of tax rates. There are concrete examples of the establishment of tax rates depending on the natural and economic conditions of the companies.*

Аннотация: *в статье отмечена актуальность проблемы предоставления налоговых льгот организациям нефтегазового комплекса в зарубежной практике. Рассматриваются методы снижения расходов компаний при разработке месторождений полезных ископаемых. Подчеркивается взаимосвязь наличия налоговых льгот и перспектив расширения инвестиционной деятельности компаний при добыче нефти и газа. Автор отмечает, что наиболее распространенным способом создания льготного режима налогообложения является регулирование уровня налоговых ставок. Приводятся конкретные примеры установления налоговых ставок в зависимости от природных и экономических условий работы компаний.*

Keywords: *production of hydrocarbons, oil and gas companies, the value of the extracted raw materials, tax exemptions, tax rates.*

Ключевые слова: *добыча углеводородного сырья, нефтегазодобывающие компании, стоимость добытого сырья, налоговые льготы, налоговые ставки.*

Добыча углеводородного сырья, несмотря на колебания мировой конъюнктуры, имеет в Российской Федерации максимальный экономический эффект по сравнению с результатами хозяйственной деятельности от других видов недропользования [3]. Но стремление к повышению нефтегазовых доходов бюджета не должно противопоставляться интересам недропользователей, работающих в сложных природно-экономических условиях и несущих в связи с этим существенные производственные расходы, что требует адекватного отношения к вопросу о предоставлении в этом случае налоговых льгот организациям нефтегазового комплекса. В связи с отмеченным определенным интерес представляет рассмотрение зарубежного опыта льготного налогообложения природопользования применительно

¹ Материал статьи использован при подготовке в НИФИ (с участием автора) научного отчета о выполненной научно-исследовательской работе по теме «Анализ применения методологии расчета и количественной оценки объемов налоговых льгот и иных преференций, предоставляемых при реализации инвестиционных проектов, а также сравнительный анализ эффективности и условий использования лучших международных практик в части других мер стимулирования частных инвестиций».

к указанному виду полезных ископаемых. Практика решения поставленного вопроса (без детализации в данной статье терминологического соответствия в сфере ресурсных платежей в России и других странах) рассмотрена нами по результатам научно-исследовательской работы на основе данных зарубежных изданий и учитывает оценки отечественных специалистов.

В настоящее время в странах с достаточными для добычи в промышленных масштабах запасами полезных ископаемых специальные положения национального законодательства используются в качестве стимулов для привлечения инвестиций в отрасли, занятые эксплуатацией природных ресурсов.

В зарубежной практике сложились различные методы снижения расходов добывающих компаний при разработке проектов в области недропользования. В этих целях правительства стран, привлекающих национальные и зарубежные инвестиции, предоставляют компаниям налоговые льготы по связанным с этими проектами платежам в бюджет, скидки по другим расходам, минимизируют налоговые ставки на ранних этапах реализации проектов. В отдельных странах разрешена ускоренная амортизация для горно-шахтного и наземного оборудования. Затраты на геологоразведку и первоначальные производственные расходы часто могут быть капитализированы и вычитаются из налогооблагаемого дохода в рассрочку. В некоторых странах разрешается перенесение на неопределенный срок различных расходов [4, 5].

Вместе с тем отмечается, что наряду с налоговыми льготами добывающие компании (особенно в случае, когда эксплуатация месторождений осуществляется на территории других государств) все чаще стали рассматривать в качестве важного условия, определяющего перспективы недропользования в той или иной стране, и такой фактор, как «налоговые препятствия».

Например, доходы компаний нередко зависят от того, требуют ли от них государственные власти участия в различных проектах внутри страны. При этом возможны варианты, когда средства, направляемые на цели, не связанные с основной деятельностью компаний, исключаются или не исключаются из налогооблагаемой базы. Такая практика может быть применена к ряду налоговых инструментов. От решений государственных органов зависит и возможность направления доходов от прибыльных проектов на покрытие некоторых затрат в составе менее прибыльных или убыточных проектов.

Специалисты добывающих компаний подчеркивают, что они нередко получают больший позитивный эффект не от наличия налоговых льгот, а от отсутствия подобных или иных обременений. Если налоговые льготы могут в конечном итоге повлиять на принятие решения при выборе одного из двух конкурирующих проектов, то «налоговые препятствия» (хотя они затрагивают не только налоговую сферу) в любом случае станут сдерживающим фактором для принятия положительных инвестиционных решений. Наряду с налоговыми неопределенностями указанные препятствия включают в себя и политические риски. Следовательно, отсутствие всякого рода препятствий для нормального ведения хозяйственной деятельности добывающих компаний уже само по себе является важным экономическим стимулом.

Конкретизируя сферу применения налоговых льгот, целесообразно подробнее остановиться на тех из них, которые проявляются непосредственно при уплате специфических ресурсных платежей, поскольку большинство других налогов, уплачиваемых недропользователями, имеют, как правило, общий порядок исчисления и внесения в бюджет с другими отраслями. Перечень ресурсных платежей имеет конкретную национальную «окраску». При добыче углеводородного сырья ресурсные платежи взимаются не во всех странах, а льготный порядок в их отношении проявляется чаще всего в результате регулирования на основе национального законодательства размера налоговых ставок [4].

Австралия. Налоговый режим, который применяется в этой стране при разработке нефтяных месторождений, представляет собой сочетание корпоративного подоходного налога, арендных платежей за добываемую нефть и роялти.

Роялти для объемов нефти, фиксируемых в устье скважины, как правило, взимается по ставке от 10% до 12,5% стоимости добытой нефти. В некоторых штатах ставка в первые пять лет эксплуатации месторождения равна нулю, на шестой год достигает уровня 6% и далее увеличивается на 1% в год до максимального значения в 10%. Как видим, льготирование в отношении роялти проявляется преимущественно в применении пониженных и даже нулевых ставок в зависимости от территориального расположения и условий эксплуатации месторождений, включая их хозяйственный «возраст».

Каждый штат имеет свои собственные правила для определения стоимости добытой нефти. Но вычеты расходов из цены реализованной нефти обычно ограничиваются затратами, обеспечивающими обработку до требуемых кондиций, хранение и транспортировку нефтяного сырья до места его продажи.

В большинстве шельфовых проектов общегосударственного подчинения арендные платежи более распространены, чем режим роялти. В то же время взимание роялти в сочетании с арендными платежами является наиболее характерной практикой налогообложения для проектов на территории суши.

Алжир. Действующая в настоящее время налоговая система страны предусматривает исчисление роялти, исходя из объема добычи углеводородного сырья на соответствующем месторождении и средней ежемесячной фиксированной цены этого сырья. Цена добываемого сырья определяется по специальной методике. Ставки роялти имеют территориальную дифференциацию.

До 2005 г. действовала основная ставка роялти в размере 20%, которая могла быть снижена до 16,25% и 12,5% в зависимости от территориального расположения месторождения. В необходимых случаях по указанию Министерства финансов страны ставка могла быть снижена и до 10%. В настоящее же время, как и прежде, льготный режим при взимании роялти связан с регулированием размеров действующих ставок.

Индия. Налогообложение добычи углеводородного сырья базируется здесь на системе соглашений о разделе продукции с элементами роялти. Льготный режим проявляется в дифференциации ставок роялти применительно к условиям эксплуатации месторождений.

На участках суши ставки роялти составляют 12,5% для нефти и 10% для природного газа. На мелководной акватории ставки для обоих видов добываемых ресурсов находятся на уровне 10%. И наконец, на глубоководной акватории при добыче и нефти, и газа применяются ставки в размере 5% в течение первых семи лет после начала коммерческого использования месторождения, а затем в размере 10%.

Италия. Исчисление роялти осуществляется в стране в расчете на валовую стоимость добычи нефти и газа. Ставки дифференцируются в зависимости от условий расположения месторождений (на суше – 7% по нефти и газу, в морской акватории – 4% по нефти и 7% по газу) и объемов добычи. Регулирующий эффект создают дополнительные ставки роялти (3%), действующие в тех административно-территориальных образованиях страны (области, провинции и коммуны), власти которых в результате повышения налоговой нагрузки заинтересованы снизить стоимость топливных ресурсов после уплаты налога. При этом, как следует из логики указанной меры, интересы недропользователей и решения территориальных органов власти имеют разнонаправленный характер.

Канада. Права на нефть и газ в этой стране обычно принадлежат провинциям, в которых находятся запасы соответствующих ресурсов. Права на разведку, разработку и добычу нефти и газа в провинциях недропользователи получают в результате оформления договоров аренды на нефте- или газоносные участки, а также приобретения необходимых лицензий, выдаваемых властями провинций.

Добыча нефти и газа предусматривает обязательность уплаты недропользователями роялти. Исчисление роялти является довольно сложной операцией, поскольку каждая провинция или территория имеет свой режим уплаты роялти. В общем виде расчет этих платежей исходит из необходимости владения информацией о продуктивности скважин и начальной цене добываемого углеводородного сырья. Размер роялти составляет от 10% до 45% стоимости сырья. При расчете налога на прибыль роялти исключаются из объема выручки.

Субсидии в нефтегазовой отрасли включают различные гранты и другие виды финансовой поддержки, в том числе такие, как налоговые кредиты, налоговые льготы по другим налогам, отсрочки по уплате налогов, займов, кредитных гарантий и ускоренная амортизация оборудования. Льготный режим налогообложения связан преимущественно с различными финансовыми стимулами, предоставляемыми при уплате налога на прибыль.

Применение в Канаде налоговых льгот, создающих на основе действующих законодательных норм необходимые стимулы для повышения эффективности нефтедобычи, имеет, по данным российских специалистов, многолетнюю историю [2].

Китай. Налоговый режим, который действует в нефтегазовом комплексе страны, предусматривает, если исходить из развернутого перечня его элементов, наличие платежей по контрактам о разделе продукции, роялти, специального сбора за прирост стоимости нефти, ресурсного налога, НДС, корпоративного подоходного налога и других налоговых платежей.

Нефтегазовые роялти вводятся и собираются налоговыми органами согласно соответствующим нормам, выработанным Министерством финансов Китая. Платежи производятся в отношении добываемых объемов сырой нефти и природного газа. Ставки роялти зависят от ежегодного объема производства углеводородного сырья и при его значениях, находящихся в пределах установленного норматива (менее 1 тыс. т нефти и менее 1 млрд куб. м газа), равны нулю. Дифференциация ставок имеет льготный характер в отношении недропользователей, не обладающих достаточными производственными мощностями по добыче углеводородных ресурсов.

Специальный сбор взимается со всех предприятий по добыче нефти (как национальных, так и иностранных), которые продают нефть, добытую в Китае. По данным Министерства финансов страны, этот сбор применяется независимо от того, в пределах или за пределами национальных границ продается нефть. До 1 ноября 2011 г. сбор подлежал уплате, когда средневзвешенная цена реализации нефти в течение нескольких месяцев превышала 40 долл. США за баррель, а после этой даты величина показателя была повышена до 55 долл. США за баррель нефти.

В соответствии с новым порядком, введенным Государственным советом Китая 30 сентября 2011 г., компании, занимающиеся эксплуатацией природных ресурсов на территории страны, обязаны платить ресурсный налог за добычу ряда полезных ископаемых по адвалорным ставкам. Ставка налога на сырую нефть и природный газ составляет 5% цены продажи сырья.

К числу наиболее существенных исключений и льгот, предусмотренных законодательством КНР при уплате ресурсного налога, можно отнести следующие [1]:

- объем сырой нефти, используемой для разогрева и поддержания скважин в рабочем состоянии, может быть вычтен при расчете суммы налога;
- для нефтедобывающих предприятий, производящих капитальный ремонт скважин за счет собственных средств, предусмотрена льгота по ресурсному налогу;
- налогоплательщикам, несущим серьезные убытки в результате природных катастроф и чрезвычайных ситуаций (аварий), могут быть предоставлены налоговые освобождения или скидки (в зависимости от масштабов понесенных ими потерь).

Нидерланды. Роялти при добыче недропользователями нефти и газа определяются в расчете на конкретную лицензию с использованием необходимых данных по ставкам и объемам добычи. При офшорной добыче углеводородного сырья

(за пределами территории страны) ставки роялти имеют нулевое значение. Применительно к объемам добычи, связанным с разведочными работами и транспортировкой сырья, роялти не исчисляются.

Пакистан. Ставка роялти составляет здесь 12,5% стоимости добытого углеводородного сырья. По некоторым видам продукции возможна уплата роялти в натуральной форме (как часть объема добычи). При определении доходов нефтегазодобывающих компаний (для целей исчисления налога на прибыль) роялти рассматривается как одна из статей расходов.

В стране действует положение, согласно которому 10% поступлений роялти подлежат использованию в районе добычи нефти и газа для развития его инфраструктуры.

США. Налоговый режим, который применяется в нефтяной и газовой промышленности страны, предусматривает сочетание общих с другими отраслями налогов, налога на добычу полезных ископаемых и роялти.

Налог на добычу природных ресурсов, таких как нефть, газ, уголь, введен во многих штатах. Налог исчисляется с учетом условий недропользования и состояния (структуры и качества) извлекаемого сырья. Соответственно, различными его значения будут, например, для полезных ископаемых, добываемых на суше и в прибрежных водах страны. Налоговые ставки, налоговая база и льготы по налогу различны в отдельных штатах. Порядок исчисления налога исходит из применения фиксированной ставки к объему добычи или определения доли валовой выручки недропользователей. Налог подлежит уплате в бюджет того штата, где было добыто углеводородное сырье.

Роялти рассчитываются на основе валовой стоимости сырья на этапе его выхода из устья скважины. При использовании в расчетах стоимости на момент продажи сырья эта стоимость уменьшается на затраты на обработку, хранение и транспортировку нефти до места продажи. Для расчета применяются ставки роялти в размере от 12,5% до 30% (при аренде участка или наличии контракта).

Льготный режим налогообложения проявляется в применении в некоторых случаях пониженных ставок налога на добычу полезных ископаемых и роялти.

Таиланд. В стране существуют как стоимостная (ставка – 12,5%), так и натуральная форма (ставка – 14,28%) уплаты роялти. Натуральная форма при большей величине ставки применяется в связи с недостатком у недропользователей свободных денежных средств для расчетов с бюджетом, предполагает возможность существования рисков финансовых потерь от снижения цен на добытое углеводородное сырье и выгодна в условиях пониженного спроса на это сырье.

Льгота по уплате роялти предусмотрена для концессионеров, которые при соблюдении определенных условий уплачивают лишь 70% полного размера роялти.

Таким образом, зарубежная практика добычи нефти и природного газа опирается на различные методы предоставления налоговых льгот, в том числе и в результате регулирования налоговых ставок. В зависимости от тех или иных условий в целях достижения льготного режима налогообложения имеются основания для применения соответствующих ставок в пониженном размере. Мы полагаем, что приведенные в публикации данные могут представлять интерес для экспертов в профильной сфере деятельности в качестве примера альтернативных подходов к действующему в России порядку регулирования ставок налога на добычу полезных ископаемых и предоставления других льгот и преференций недропользователям.

Литература

1. *Куклина Е. А.* Ресурсные налоги в экономике современного Китая // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал, 2015. № 2. С. 89-97.

2. Курникова А. А. Зарубежная практика изъятия рентных платежей нефтедобывающей отрасли // Вестник ОГУ, 2004. № 8. С 118-122.
3. Михайлов А. Ю. Нефтегазовые доходы российского бюджета в 2015 году: прогноз и риски // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал, 2015. № 2. С. 52-59.
4. Global oil and gas tax guide 2013. The Ernst & Young, 2013. 626 p.
5. The Challenge of Mineral Wealth: using resource endowments to foster sustainable development. Minerals Taxation Regimes. A review of issues and challenges in their design and application: Analysis and observations. London: International Council on Mining & Metals, 2009. 80 p.

ORGANIZATION OF STATE FINANCIAL CONTROL IN DEVELOPED COUNTRIES

Al-M. H. M. Hassan (Russian Federation)

ОРГАНИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

Аль-М. Х. М. Хассан (Российская Федерация)

*Аль-Макзуми Хассан Мохаммед Хассан / Al-Makhzoomi Hassan Mohammed Hassan - аспирант,
экономический факультет,
Тамбовский государственный технический университет, г. Тамбов*

Abstract: *the article analyzes the organization of state financial control in developed countries. We study the system of supervising bodies of the USA, Russia and other countries. Reveals the basic problems of the organization of the state financial control over the expenditure of budgetary funds. The article deals with the dependence of the organization of state financial control on the characteristics of the country, its structure, forms of government. The study determined substantially by the presence of financial control, its goals and objectives in the developed countries. The whole article is relevant for further work in the study of financial control features.*

Аннотация: *в статье анализируется организация государственного финансового контроля в развитых странах. Исследуется система контролирующих органов США, России и других стран. Раскрываются основные проблемы организации государственного финансового контроля за расходованием бюджетных средств. В статье рассматривается зависимость организации государственного финансового контроля от особенностей страны, ее структуры, форм правления. В процессе исследования определяется по существу наличие финансового контроля, его цели и задачи в развитых странах. В целом статья актуальна для дальнейшей работы в исследовании особенностей финансового контроля.*

Keywords: *analysis, control, finance, development, economics, money, state.*

Ключевые слова: *анализ, контроль, финансы, развитие, экономика, деньги, государство.*

Государственный финансовый контроль функционирует в качестве важного средства проведения финансово-правовой политики в стране, и является основным рычагом в управлении финансовым механизмом. Цель которого заключена в осуществлении качественной результативной финансовой тактики, целевом распределении и эффективном расходовании всех ресурсов в финансах государства.

Внутри системы государственных финансов он является рычагом, который реализует макроэкономическую политику. Дополнительно к этому государственный

финансовый контроль является гарантией эффективности при распределении стоимости произведенного общественного продукта среди субъектов экономических отношений.

В основном, во всех развитых государствах функционирует и постоянно развивается специальный институт финансового контроля за расходами средств этих стран [6, с. 192].

Существует зависимость развития государственного финансового контроля от особенностей структуры страны и устройства форм правления, которая обуславливает складывающиеся разнообразные системы государственного финансового контроля (ГФК). Например, в структуре парламентской республики большая часть контроля осуществляется за парламентом, а в президентской приоритет отдан контролирующим органам президентской (либо исполнительной) власти. Помимо системы контроля по в руках исполнительной власти (правительственный контроль), во многих странах создаются дополнительные органы ГФК прикрепленные подконтрольно к главе государства. Основным же звеном во всех демократически развитых государствах обычно считают сам орган, осуществляющий контроль с помощью законодательной власти, которая развивает внешний контроль. В развитых странах государственный финансовый контроль за исполнением бюджета проводится с помощью специальных финансово-контрольных органов, которые постоянно совершенствуются. Некоторые государства создают специальным образом органы, для контроля и бюджетно-финансовые вопросов, а также всей работы государственного аппарата (Япония, США, Германия, Австрия и др.).

Основные принципы финансового контроля указаны в декларации, которая была принята в 1977 году IX Конгрессом Международной организации высших органов финансового контроля (ИНТОСАИ) в г. Лиме. К1 ним относятся: 1. государство должно самостоятельно устанавливать правила организации государственного контроля, а также закреплять их в соответствующих правовых актах. 2. государство отвечает за правильность, эффективность и целесообразность использования централизованных финансов. 3. контрольный орган провозглашается независимым. 4. в силу специфической сферы деятельности работники контрольных органов могут быть привлечены к разработке законодательства в области финансов. Этот документ отражает международный опыт осуществления государственного финансового контроля

Вместе с институтами парламентского контроля в большинстве стран действуют государственные, а точнее правительственные контрольно-ревизионные системы. В США – это Административно-бюджетное управление при Президенте, система инспекционных служб в федеральных ведомствах, президентский Совет по борьбе с финансовыми злоупотреблениями в правительственных учреждениях (Совет честности и эффективности); в Финляндии - Ревизионное управление государственного хозяйства [2, с. 130].

В России государственный финансовый контроль проводится в установленном порядке всеми имеющимися органами государственной власти и управления на основании компетенции [3, с. 54].

Но главную роль при этом играет регламент законодательства по развитию деятельности специализированных органов государства.

Основой развития государственного финансового контроля для повышения его результативности становится осуществление общей концепции государственного финансового контроля в РФ, которая должна установить единые правовые основы осуществления государственного финансового контроля в РФ, определить систему органов, осуществляющих контроль, а также механизм их взаимодействия.

В развитых странах парламентские и правительственные контрольно-ревизионные системы организуются и осуществляют свои функции одновременно и параллельно в тесной взаимосвязи между собой. Безусловным правилом является главенство парламентской системы над правительственной. Контрольно-ревизионные органы зарубежных государств проводят главным образом контроль за расходованием

государственных средств и использованием государственного имущества [1, с. 2].

Значительный интерес в деле организации эффективного финансового контроля имеет изучение опыта работы контрольно-финансовых органов в таких развитых странах, как США, Германия, Великобритания, Швеция, Франция, Канада, Австрия, Япония, Индия, Венгрия, Финляндия [5, с. 197].

Проблема организации постоянно функционирующих органов для финансового контроля при исполнении государственного бюджета является актуальной для всех развитых государств.

Подводя итог, отметим, что государственный финансовый контроль выполняет гораздо больше функций, чем мы думали. Он не только предотвращает правонарушения в бюджетной сфере, но и осуществляет все контролирующие функции, действия, каких-либо организаций.

Очевидно, что механизм государственного финансового контроля требует совершенствования по многим направлениям.

Литература

1. *Звонова Е., Кузнецов А.* Фундаментальные дисбалансы в мировой финансовой архитектуре // Российский экономический журнал. № 4, 2016.
 2. *Личутина Е. А.* К вопросу о государственном финансовом контроле // Научный альманах, 2015. № 7 (9). С. 130-132.
 3. *Михеева О. А.* О некоторых проблемах реализации законодательства о государственном финансовом контроле: из опыта работы госфинконтроля// Юридический вестник Самарского государственного университета, 2015. Т. 1. № 2. С. 54-60.
 4. *Плешкова Е. В.* Государственный и муниципальный финансовый контроль// В сборнике: Перспективные направления социально-экономического развития России, 2016. С. 78-82.
 5. *Шамшеев С. В., Пивкина А.* Государственный финансовый контроль в России// В сборнике: Актуальные проблемы учета, анализа и аудита в социальной сфере сборник научных работ студентов, аспирантов и профессорско-преподавательского состава, 2016. С. 197-201.
 6. *Зотина П. С.* Государственный финансовый контроль: этапы развития и современная практика// В сборнике: материалы международной научно-практической конференции студентов и аспирантов. Финансовый университет при Правительстве РФ. Омский филиал, 2016. С. 192-196.
-

IMPACT OF WTO AND RTA ON THE WORLD ECONOMY
Sevostyanov V.¹, Khalilov F.² (Russian Federation)
ВЛИЯНИЕ ВТО И РЕГИОНАЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ
СОГЛАШЕНИЙ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ
Севостьянов В. Н.¹, Халилов Ф. З.² (Российская Федерация)

¹Севостьянов Василий Николаевич / Sevostyanov Vasily – студент магистратуры;

²Халилов Фаррух Зафарович / Khalilov Farrukh – студент магистратуры,
международный финансовый факультет,

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Москва

Abstract: *the article analyses the results of the WTO since foundation and the reasons for the emergence of regional trade agreements. For the purposes of this article the history of the GATT was examined, and work results were considered. It turned out that the period of the WTO can be described as the time of the increased number of regional trade agreement in several times, which is one of the consequences of unsatisfactory work of the WTO. One of the brightest examples of regional arrangements is Transatlantic Trade and Investment Partnership involves US and EU members.*

Аннотация: *в статье анализируются результаты деятельности ВТО с момента основания, а также причины возникновения региональных торговых соглашений. Для целей данной статьи была проанализирована история предшественника ВТО – ГАТТ, и описаны краткие результаты работы. В ходе анализа было выявлено, что в период действия ВТО количество региональных торговых соглашений увеличилось в несколько раз, что является одним из последствий неудовлетворительной работы ВТО. Одним из таких соглашений стало Трансатлантическое торговое и инвестиционное соглашение о торговле между США и ЕС.*

Keywords: *WTO, GATT, world trade, tariffs.*

Ключевые слова: *ВТО, ГАТТ, мировая торговля, тарифы.*

WTO was founded instead and on the base of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), which had existed for almost seventy years and provided system of rules for developing of international trade. In 1994, liberalization agreements were produced on Uruguay Round of trade that allowed “to extend trade rules to new areas such as services, investment, and intellectually property” [3, p. 239]. Moreover, the World Trade Organization acquired official status of formal institution provided stage for resolving more complex and wider range disputes. GATT provided the all negotiating rounds before WTO was officially established. Considering information here, it is possible to make a conclusion that GATT achieved its goals, as long as tariffs continuously decreased after its foundation in 1947 and new contracting parties were included into negotiation process.

Founded in 1994, the WTO became a much more powerful institution than GATT had ever been. At the same time, WTO was initially very visible and controversial organization due to “fears that the WTO would have extensive powers to strike down domestic environmental, health, and safety regulations that might conflict with world trade rules, and thereby undermine national sovereignty” [3, p. 259]. Conversely, it turned out that all fears have not been realized that led to lack of intense target criticism.

It should be mentioned that WTO’s goal is not to define or specify trade outcomes and it doesn’t seek to manage trade flows as well. Simultaneously, R. Baldwin [2, p. 97] states that WTO doesn’t have any clear list of principles. It has one general constitutional principle which declares rules-based organization instead of result-based. As its predecessor, GATT, WTO focuses only on regulation of international trade rather than on stimulating or restricting volume of exports and market shares.

Above, success of GATT was mentioned that could mean potential achieving of high results by follower. But even taking into consideration lack of criticism about WTO, it is widely thought that performance review of WTO would be contradictory. “Little progress has been made on the trade liberalization front for almost two decades, since a handful of agreements in 1997” [2, p. 106]. Only dispute settlement mechanism could achieve a high-performance score. Why foundation of GATT did not become the source of success of the WTO? There are two possible explanations or underlying reasons.

The first one is external. Usually, losing of dominance of advanced economies understands under external reason. For instance, “in the GATT period, the United States, European Union, Japan, and Canada – known as the Quad – dominated on the metric, accounting for two-thirds of world import” [2, p. 106]. Today, share of Quad is only about half of total world import. Therefore, developing countries have taken possession of more voting power and made negotiations more difficult to reach beneficial conclusion.

The second one is internal. GATT negotiations used to involve Quad bargaining about tariffs that other members had to ride upon. WTO negotiations require approbation from all members. Accordingly, these members try to avoid agreements threatened their domestic interests.

Because of existing problems of WTO, a huge number of regional trade arrangements have placed comparing to GATT period [3, p. 283].

One of the brightest examples of regional arrangements is Transatlantic Trade and Investment Partnership involves US and EU members that can be even called “mega regional” due to size of participated economies. The goal of negotiations, which have started by Obama administration in its second term, is “to conclude agreements that will increase market access among the participants by reducing tariff and especially nontariff barriers to trade” [3, p. 291]. But negotiations are still under consideration and probably will stay there a long time, because there is very big room for discussion. Barrier tariffs between USA and EU are now very low, therefore the focus of TTIP negotiations are solving of current regulatory barriers and rules issues.

The potential influence on the third countries of TTIP could be both positive and negative. From one point of view, deeper integration of the two largest economies could lead to elimination of barriers for exporters. Because in that case, exporter must worry only about “compliance with a single regime in an enlarged market” [1, p. 6]. From another point, negative impact can arise from direct discriminatory effect and possible import restrictions due to new regulations and regulatory arrangements influencing access to the market.

References

1. *Akman M., Evenett S., & Low P.* Catalyst? TTIP’s Impact on the Rest. CEPR Press, 2015.
2. *Baldwin R.* The World Trade Organization and the Future of Multilateralism. *The Journal of Economic Perspectives*, 2016. № 30 (1). P. 95-115.
3. *Irwin D. A.* Free trade under fire. Princeton University Press, 2015. № 4. 290 p.

