



ECONOMICS

DECEMBER
2017
No. 11 (32)

ECONOMIC THEORY AND BUSINESS PROCESS

SCIENTIFIC PUBLISHING «PROBLEMS OF SCIENCE»

WWW.ECONOMIC-THEORY.COM

SCIENTIFIC PUBLISHING «PROBLEMS OF SCIENCE» **ECONOMICS** № 11 (32) 2017 ISSN 2410-289X



MODERN THEORY AND
PRACTICE OF DEVELOPMENT
OF INNOVATIONS IN THE
FINANCIAL MARKET
(Ashimbayev T.A.) p.6

ANALYSIS OF HOUSEHOLDS INCOME
IN THE BREAKDOWN TO COMMUNITIES
AND TYPES OF ECONOMIC ACTIVITY
BY THE CASE OF MONOTOWNS
OF THE REPUBLIC OF KARELIA
(Kolesnikova N.V., Kolesnikov N.G.,
Posudnevskiy A.Yu.) p.19

ISSN 2410-289X



9 772410 289009

Economics

№ 11 (32), 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), *Sibircev V.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Tregub I.* (D.Sc. in Economics, PhD in Engineering, Russian Federation), *Demchuk N.* (PhD in Economics, Ukraine), *Kovaljov M.* (PhD in Economics, Belarus), *Kurpajanidi K.* (PhD in Economics, Republic of Uzbekistan), *Skipko 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), *Blejh N.* (D.Sc. in Historical Sc., PhD in Pedagogic Sc., Russian Federation), *Bogomolov A.* (PhD in Engineering, Russian Federation), *Borodaj V.* (Doctor of Social Sciences, 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), *Divnenko 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), *Ibadov R.* (D.Sc. in Physical and Mathematical Sciences, Republic of Uzbekistan), *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), *Muradov Sh.* (D.Sc. in Engineering, Republic of Uzbekistan), *Nabiev A.* (D.Sc. in Geoinformatics, Azerbaijan), *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), *Rakhimbekov S.* (D.Sc. in Engineering, Kazakhstan), *Rozyhodzhaeva G.* (Doctor of Medicine, Republic of Uzbekistan), *Romanenkova Yu.* (D.Arts, Ukraine), *Rubcova M.* (Doctor of Social Sciences, Russian Federation), *Rumyantsev D.* (D.Sc. in Biological Sc., 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), *Sibircev V.* (D.Sc. in Economics, Russian Federation), *Skipko 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), *Khiltukhina E.* (D.Sc. in Philosophy, Russian Federation), *Cuculjan S.* (PhD in Economics, Republic of Armenia), *Chladze 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).



© «ECONOMICS»

© PUBLISHING HOUSE «PROBLEMS OF SCIENCE»

ISSN 2410-289X (Print)

ISSN 2541-7797 (Online)

Economics

№ 11 (32), 2017

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР: Вальцев С.В.

Заместитель главного редактора: Ефимова А.В.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Издается с 2014 года

Выходит 11 раз в год

Подписано в печать:
12.12.2017

Дата выхода в свет:
14.12.2017

Формат 70х100/16.
Бумага офсетная.
Гарнитура «Таймс».
Печать офсетная.
Усл. печ. л. 6,98
Тираж 1 000 экз.
Заказ № 1473

**ИЗДАТЕЛЬСТВО
«ПРОБЛЕМЫ
НАУКИ»**

**Территория
распространения:
зарубежные
страны, Российская
Федерация**

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

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), *Трегуб И.В.* (д-р экон. наук, канд. техн. наук, Россия), *Демчук Н.И.* (канд. экон. наук, Украина), *Ковалёв М.Н.* (канд. экон. наук, Белоруссия), *Курпаяниди К.И.* (канд. экон. наук, Узбекистан), *Скрипко Т.А.* (д-р экон. наук, Украина), *Федосыкина Л.А.* (канд. экон. наук, Россия), *Цицулян 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), *Бородай В.А.* (д-р социол. наук, Россия), *Волков А.Ю.* (д-р экон. наук, Россия), *Гавриленкова И.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Гарасонич В.В.* (д-р ист. наук, Украина), *Глуценко А.Г.* (д-р физ.-мат. наук, Россия), *Гринченко В.А.* (канд. техн. наук, Россия), *Губарева Т.И.* (канд. юрид. наук, Россия), *Гутникова А.В.* (канд. филол. наук, Украина), *Датий А.В.* (д-р мед. наук, Россия), *Демчук Н.И.* (канд. экон. наук, Украина), *Дивненко О.В.* (канд. пед. наук, Россия), *Доленко Г.Н.* (д-р хим. наук, Россия), *Есенова К.У.* (д-р филол. наук, Казахстан), *Жамулинов В.Н.* (канд. юрид. наук, Казахстан), *Жолдошев С.Т.* (д-р мед. наук, Кыргызская Республика), *Ибадов Р.М.* (д-р физ.-мат. наук, Узбекистан), *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), *Мурадов Ш.О.* (д-р техн. наук, Узбекистан), *Набиев А.А.* (д-р наук по геоинформ., Азербайджанская 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 искусствоведения, Россия), *Радкевич М.В.* (д-р техн. наук, Узбекистан), *Рахимбеков С.М.* (д-р техн. наук, Казахстан), *Розыходжаева Г.А.* (д-р мед. наук, Узбекистан), *Романенкова Ю.В.* (д-р искусствоведения, Украина), *Рубцова М.В.* (д-р социол. наук, Россия), *Румянцев Д.Е.* (д-р биол. 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), *Трегуб И.В.* (д-р экон. наук, канд. техн. наук, Россия), *Упоров И.В.* (канд. юрид. наук, д-р ист. наук, Россия), *Федосыкина Л.А.* (канд. экон. наук, Россия), *Хилтухина Е.Г.* (д-р филос. наук, Россия), *Цицулян С.В.* (канд. экон. наук, Республика Армения), *Чиладзе Г.Б.* (д-р юрид. наук, Грузия), *Шамина И.Г.* (канд. пед. наук, Россия), *Шарипов М.С.* (канд. техн. наук, Узбекистан), *Шевко Д.Г.* (канд. техн. наук, Россия).

© ЖУРНАЛ «ECONOMICS»

© ИЗДАТЕЛЬСТВО «ПРОБЛЕМЫ НАУКИ»

Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ	6
<i>Ashimbayev T.A. (Republic of Kyrgyzstan) MODERN THEORY AND PRACTICE OF DEVELOPMENT OF INNOVATIONS IN THE FINANCIAL MARKET / Ашимбаев Т.А. (Кыргызская Республика) СОВРЕМЕННАЯ ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ</i>	6
<i>Zorinova A.K., Sorokina E.V. (Russian Federation) IMPLEMENTATION OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY WITHIN THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ORGANIZATION / Зорина А.К., Сорокина Е.В. (Российская Федерация) РЕАЛИЗАЦИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РАМКАХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	11
ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ.....	15
<i>Saparaliev D.T., Mukhamedov I.I., Joshibaev S., Bolatbekov B.A., Alibekov A.A., Sadykbergenova K.A. (Republic of Kazakhstan) ESTIMATION OF ECONOMIC EFFICIENCY AFTER MINIMALLY INVASIVE THORACOSCOPIC TECHNOLOGY IN CORRECTION OF CONGENITAL HEART DISEASES / Сапаралиев Д.Т., Мухамедов И.И., Джошибаев С., Болатбеков Б.А., Алибеков А.А., Садыкбергенова К.А. (Республика Казахстан) ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОСЛЕ МИНИМАЛЬНО ИНВАЗИВНОЙ ТОРАКОСКОПИЧЕСКОЙ ТЕХНОЛОГИИ В КОРРЕКЦИИ ВРОЖДЕННЫХ ПОРОКОВ СЕРДЦА</i>	15
<i>Kolesnikova N.V., Kolesnikov N.G., Posudnevskiy A.Yu. (Russian Federation) ANALYSIS OF HOUSEHOLDS INCOME IN THE BREAKDOWN TO COMMUNITIES AND TYPES OF ECONOMIC ACTIVITY BY THE CASE OF MONOTOWNS OF THE REPUBLIC OF KARELIA / Колесникова Н.В., Колесников Н.Г., Посудневский А.Ю. (Российская Федерация) АНАЛИЗ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РАЗРЕЗЕ ПОСЕЛЕНИЙ И ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ МОНОГОРОДОВ РЕСПУБЛИКИ КАРЕЛИЯ.....</i>	19
<i>Fursova T.V. KAZAKHSTAN IN THE EURASIAN ECONOMIC UNION / Фурсова Т.В. (Российская Федерация) КАЗАХСТАН В СИСТЕМЕ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА</i>	26
<i>Samatova E.E. (Republic of Kyrgyzstan) SIGNIFICANT FACTOR OF COMPETITIVENESS - THIS IS THE CREATION OF A SYSTEM OF QUALITY AGRICULTURAL PRODUCTS / Саматова Э.Э. (Кыргызская Республика) СУЩЕСТВЕННЫЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ – ЭТО СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ КАЧЕСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ.....</i>	32
<i>Samatova E.E., Karakhodzhayeva M.R., Abdullozhonova A.N. (Republic of Kyrgyzstan) MODERN FRAMES SOLVE ALL / Саматова Э.Э., Караходжаева М.Р., Абдуллождонова А.Н. (Кыргызская Республика) СОВРЕМЕННЫЕ КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ</i>	36

<i>Ivanova I.G., Metelskaya T.V., Leonovich A.M. (Russian Federation) INNOVATIVE MARKETING AND ADVERTISING IN THE SERVICE INDUSTRY / Иванова И.Г., Метельская Т.В., Леонович А.М. (Российская Федерация) ИННОВАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА В СФЕРЕ УСЛУГ</i>	<i>39</i>
<i>Podkuyko K.Yu. (Russian Federation) THEORETICAL FOUNDATIONS OF FINANCIAL STRATEGY / Подкуйко К.Ю. (Российская Федерация) ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ</i>	<i>43</i>
<i>Sinchilo A.A. (Russian Federation) DEVELOPMENT OF PERSONNEL AS AN INSTRUMENT TO INCREASE COMPETITIVENESS OF THE ORGANIZATION / Синчило А.А. (Российская Федерация) РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ.....</i>	<i>46</i>
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	51
<i>Mishchenko L.A. (Republic of Belarus) TAX INCENTIVES FOR INNOVATIVE ACTIVITY: EXPERIENCE OF APPLICATION IN THE IT-SPHERE OF BELARUS / Мищенко Л.А. (Республика Беларусь) НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ В ИТ-СФЕРЕ БЕЛАРУСИ.....</i>	<i>51</i>
<i>Semenova O.S., Khrustaleva E.A. (Russian Federation) RISK MANAGEMENT AND BANK RELIABILITY / Семёнова О.С., Хрусталева Е.А. (Российская Федерация) УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ И НАДЕЖНОСТЬ БАНКОВ.....</i>	<i>54</i>
БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА	57
<i>Pilyugina M.F., Vyruchaeva A.E., Deich U.Yu. (Russian Federation) CRITICAL REVIEW OF THE THEORY OF ACCOUNTING MATERIALS / Пилюгина М.Ф., Выручаева А.Е., Дейч У.Ю. (Российская Федерация) КРИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ТЕОРИЙ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА МАТЕРИАЛОВ.....</i>	<i>57</i>
<i>Lamanova Yu.S., Korzovatykh Zh.M. (Russian Federation) THEORETICAL FOUNDATIONS AND ASPECTS OF MANAGERIAL ACCOUNTING OF RETAIL COMPANIES / Ламанова Ю.С., Корзоватых Ж.М. (Российская Федерация) ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА РИТЕЙЛОВЫХ КОМПАНИЙ.....</i>	<i>60</i>
<i>Okisheva E.V. (Russian Federation) THEORETICAL APPROACHES TO THE FORMATION OF ACCOUNTING (FINANCIAL) REPORTING: HISTORICAL ASPECT / Окишева Э.В. (Российская Федерация) ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ</i>	<i>62</i>
<i>Zakharov I.A. (Russian Federation) ORGANIZATIONAL SUPPORT OF THE INTRAECOMIC ANALYSIS OF EFFECTIVENESS OF DISTRIBUTION COSTS / Захаров И.А. (Российская Федерация) ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО АНАЛИЗА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ</i>	<i>68</i>
<i>Zakharov I.A. (Russian Federation) CACCOUNT AND THE ANALYSIS OF DISTRIBUTION COSTS WHEN USING ELEMENTS OF STANDARD ACCOUNT / Захаров И.А. (Российская Федерация) УЧЕТ И АНАЛИЗ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ЭЛЕМЕНТОВ НОРМАТИВНОГО УЧЕТА</i>	<i>72</i>

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ 79

Andreev K.M. (Russian Federation) INVESTMENT TRAP PREDICTED BY THEORY, BUT WHAT'S ABOUT THE PRACTICE? / *Андреев К.М.* (Российская Федерация) «ИНВЕСТИЦИОННАЯ ЛОВУШКА» ПРЕДСКАЗАНА ТЕОРИЕЙ, А КАК НА ПРАКТИКЕ? 79

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА 82

Ammosov A.O. (Russian Federation) THE ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF CRYPTOCURRENCY BITCOIN COMPARED TO FIDUCIARY MONEY / *Аммосов А.О.* (Российская Федерация) ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ КРИПТОВАЛЮТЫ BITCOIN ПО СРАВНЕНИЮ С ФИДУЦИАРНЫМИ ДЕНЬГАМИ 82

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

MODERN THEORY AND PRACTICE OF DEVELOPMENT OF INNOVATIONS IN THE FINANCIAL MARKET

Ashimbayev T.A. (Republic of Kyrgyzstan)

Email: Ashimbayev232@scientifictext.ru

Ashimbayev Tolendi Aripbaevich - Master of Economic Sciences, Doctoral PhD,
DEPARTMENT OF ECONOMICS,
BISHKEK FINANCIAL AND ECONOMIC ACADEMY, BISHKEK, REPUBLIC OF KYRGYZSTAN

Abstract: the article analyzes the modern development of the financial market under conditions of innovation. The purpose of the study is to define the concept of innovation and its impact on the state of the financial market. The results of the research reflect the features of the functioning of the financial market in the era of innovation, which expand the capacity of financial institutions in market conditions. The innovative development of society has taken a special significance in recent years in the era of virtualization, Internetization and cloud technologies. Currently, much attention is paid to innovation and innovation, as the development of information technology and the emergence of new technology provides new opportunities for economic development. In this regard, the most active financial sector is developing, which in turn is dominated by the banking sector, which, unlike other business areas, has its own and borrowed funds. Users and consumers of financial market services can easily perceive new trends in the market, as they enable them to carry out many operations without leaving home or office. Most financial services are provided through smartphones and tablets, which, unlike computers and laptops, can be carried daily. The study, the separate conclusions on which are presented in this article, is devoted to the current trends in the development of the financial market in the conditions of innovation diversification.

Keywords: economy, financial market, innovation, innovative activity, information technologies.

СОВРЕМЕННАЯ ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИЙ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Ашимбаев Т.А. (Кыргызская Республика)

Ашимбаев Толенти Арипбаевич - магистр экономических наук, докторант PhD,
кафедра экономики,
Бишкекская финансово-экономическая академия, г. Бишкек, Кыргызская Республика

Аннотация: в статье анализируется современное развитие финансового рынка в условиях инноваций. Целью исследования является определение понятия инновация и его влияние на состояние финансового рынка. Результаты исследования отражают особенности функционирования финансового рынка в эпоху инноваций, которые расширяют возможности финансовых институтов в рыночных условиях. Особое значение инновационное развитие общества приняло в последние годы в эпоху виртуализации, интернетизации и облачных технологий. В настоящее время большое внимание уделяется инновациям и инновационной деятельности, так как развитие информационных технологий и появление новой техники предоставляет новые возможности для развития экономики. В связи с этим, наиболее активно развивается финансовый сектор, на котором, в свою очередь, превалирует банковский сектор, имеющий, в отличие от других сфер бизнеса, собственные и заемные финансовые средства. Пользователи и потребители услуг финансового

рынка с легкостью воспринимают новые тенденции на рынке, так как они дают возможность осуществлять многие операции, не выходя из дома или офиса. Большинство финансовых услуг предоставляется посредством смартфонов и планшетов, которые, в отличие от компьютеров и ноутбуков можно носить с собой ежедневно. Исследование, отдельные выводы по которому представлены в данной статье, посвящено современным тенденциям развития финансового рынка в условиях диверсификации инноваций.

Ключевые слова: экономика, финансовый рынок, инновация, инновационная деятельность, информационные технологии.

Современная теория и практика развития инноваций на финансовом рынке начинается с середины 20 века, когда стали появляться и развиваться новые виды ценных и квазиценных бумаг, новые виды финансовых операций, финансовых продуктов и услуг. Товарные и нетоварные операции стали осуществляться с использованием ценных и квазиценных бумаг, в том числе такие операции как опционные, факторинговые и форфейтинговые. Этот процесс стали обозначать как секьюритизация, инновационные модели которых включают различные направления [2, с. 77].

На финансовом рынке осуществляются банковские, страховые, фондовые, валютные и прочие операции. К числу традиционных банковских продуктов можно отнести кредитные, депозитные, расчетные, инвестиционные, выпуск и обслуживание пластиковых карт, интернет-банкинг и другие виды. Дополнительные продукты сопутствуют традиционным видам услуг, таким как инкассация, перевозка документов и ценностей, конвертация валюты, расчет и управление рисками, хеджирование рисков. К числу нетрадиционных продуктов относятся выполнение доверительных (трастовых) операций, факторинговые, форфейтинговые и лизинговые продукты, консультационные и информационные продукты, выдача гарантий, депозитарные продукты, хранение ценностей клиента и так далее.

Ограниченность возможностей финансирования привела к появлению новых операций, одним из которых является секьюритизация. Процесс секьюритизации считается одним из значимых инноваций 20 столетия, так как дает возможность создавать ценные бумаги для снижения рисков, потому что данные сделки обеспечиваются активами или обязательствами. Участниками данного процесса является множество лиц, прямо или косвенно участвующих в процессе секьюритизации и проведении данной операции [4]:

- оригинатор (originator), как правило, компания или банк, которая инициирует осуществление данной операции с целью привлечения финансирования;
- организатором выступает, как правило, банк, который берет на себя организацию сделки, а также может предоставить первичное финансирование;
- покупатель (SPV – Special Purpose Vehicle) представляет собой юридическое лицо специального назначения, которое приобретает секьюритизированные активы;
- инвесторами выступают также покупатели ценных бумаг, обеспеченных активами, которыми чаще всего становятся пенсионные фонды, банки, инвестиционные фонды, хедж-фонды, страховые компании, центральные банки, международные финансовые учреждения и крупные корпорации;
- трасти, то есть, администратор по обеспечению, представляет собой специальную трастовую компанию или подразделение банка, которое представляет интересы инвесторов, финансирующих покупку активов;
- юридические, налоговые и другие консультанты, как правило, состоящие из нескольких юридических и прочих консультационных фирм, представляющих интересы разных сторон, сопровождающие и отслеживающие юридические, налоговые и другие аспекты сделки, а также оказывающие услуги по хранению документов и информации, которые передаются в процессе продажи и обслуживания активов;

- компании-провайдеры (CSP - corporate service providers), оказывающие услуги по созданию специальных проектных компаний и управляющие ими до окончания операции;
- рейтинговые агентства, которые определяют безопасность обеспеченных активами ценных бумаг, которыми выступают международные компании Standard & Poor's и Fitch.

Различают три основных вида секьюритизации [5]:

- классическая (внебалансовая) секьюритизация, при которой осуществляется прямая продажа активов (cash transaction);
- синтетическая секьюритизация (балансовая) секьюритизация, когда права требования не передаются другому лицу, а остаются на балансе originатора (synthetic transaction);
- секьюритизация бизнеса, при котором происходит обременение активов компании в пользу держателей ценных бумаг.

В данном случае важно, чтобы после осуществления продажи специально созданному юридическому лицу передача активов не могла быть оспорена, признана недействительной или отменена в случае несостоятельности originатора или в других случаях.

Основные разновидности секьюритизации на финансовых рынках США и ряда стран Европы различаются в зависимости от типов активов [1, с. 156]:

- секьюритизация будущих поступлений (FFS – Future flow securitization) - банковские переводы, поступления по торговым и экспортным операциям и т.д.;
- секьюритизация существующих активов (EAS – existing-assets securitization)',
- ценные бумаги, обеспеченные активами (ABS – Asset-backed securities) - розничными кредитами, кредитными картами, автокредитами, лизинговыми платежами и т. д.;
- ценные бумаги, обеспеченные жилищной ипотекой (RMBS – Residential Mortgage-Backed Securities);
- ценные бумаги, обеспеченные коммерческой ипотекой (CMBS – Commercial Mortgage-Backed Securities);
- секьюритизация долговых обязательств (CDOs – Collateralized Debt Obligations);
- корпоративная секьюритизация (CS – corporate securitization).
- секьюритизация диверсифицированных платежных прав (DPR – Diversified Payment Rights)
- секьюритизация факторинговых и форфейтинговых платежей;
- секьюритизация малого и среднего бизнеса;
- синтетическая секьюритизация;
- секьюритизация лизинговых активов;
- гибридные ценные бумаги и так далее.

Секьюритизация будущих денежных требований на настоящий момент регламентирована в трех международных документах, таких как Конвенция ООН об уступке дебиторской задолженности (2001 год), глава 9 Принципов УНИДРУА (UNIDROIT – (фр.) Institut international pour l'unification du droit privé – Международный институт унификации частного права) международных коммерческих договоров (2010 год) и Глава 11 Принципов ЕДП Европейского договорного права (2004 год).

Сущность регулирования уступки требований в соответствии с указанными актами основана на идее сделать будущие требования более доступными для оборота. Также названные акты были подготовлены для создания максимально благоприятных условий для финансирования по факторингу и форфейтингу. Цель Конвенции заключается в содействии перемещению товаров и услуг через национальные границы путем содействия расширению доступа к кредитам с более низкой стоимостью.

Операции, охватываемые Конвенцией ООН, такие как, кредитование на основе активов, факторинг, форфейтинг, секьюритизация, финансирование проектов, являются значимыми для финансирования международной торговли.

Такие же условия приняты европейскими странами, придерживающимися принципов Европейского договорного права 2003 года [6]. Это связано с тем, что требования являются самым распространенным активом, поскольку все коммерческие организации, даже не имея в собственности материальных предметов, между тем, заключают договоры, по которым им причитаются платежи за товары, работы или услуги.

Глава 9 Принципов УНИДРУА «Уступка прав, перевод обязательств, уступка договоров» имеет 3 раздела, которые предполагают уступку прав, перевод обязательств и уступку договоров. В данных правоотношениях участвуют «цедент», который по соглашению передает права другому лицу «цессионарию», а также «первоначальный должник» и «новый должник» [7].

Типичная структура сделки продажи диверсифицированных платежных прав (DPR – Diversified Payment Rights) предполагает, что банк-оригинатор продает свои диверсифицированные платежные права, а компания, которая покупает их, выпускает ноты для финансирования покупки ДПП. То есть, суть сделки заключается в продаже будущих платежей, под сделку по которым покупатель выпускает ценные бумаги. Платежи по таким сделкам осуществляются через накопительные счета (Ностро), которые находятся в банке-оригинаторе и переводятся на концентрационные счета Трасти, которые контролируются собственником в пользу инвесторов. Когда на счетах накапливается достаточная сумма для квартальной выплаты, деньги переводятся инвесторам [3, с. 132].

Помимо секьюритизации для снижения рисков используется хеджирование (hedging), которое осуществляется с помощью форвардных и фьючерсных контрактов. Данные виды контрактов предполагают обмен товарами в будущем исходя из форвардной или срочной цены (forward price). На финансовом рынке с середины 1950 годов используются опционы, которые предполагают право купить или продать товар в определенную дату в будущем по установленной цене. Опционы различаются как биржевые и внебиржевые, а также на покупку (call) и продажу (put). Опционы также могут продаваться как ценные бумаги.

Между страхованием и хеджированием существует фундаментальное отличие, так как в случае хеджирования устраняется риск убытков, при отказе от возможности получить доход, а в случае страхования оплата страхового взноса, устраняя риск убытков, дает возможность получить доход.

Секьюритизация страховых обязательств осуществляется на основе страховых контрактов или полисов. Это связано с четырьмя важнейшими составляющими страховых контрактов, такими как исключения, пределы, франшиза и совместный платеж.

Исключения (exclusions) предполагает потери, которые на первый взгляд удовлетворяют условиям страхового контракта, но их возмещение исключается, в случае преднамеренного причинения вреда или симулирования страхового случая.

Пределы (caps) предполагают границы, налагаемые на сумму компенсации убытков, предусмотренных страховым договором.

Франшиза (deductibles) представляет собой сумму денег, которую застрахованная сторона должна выплатить из собственных средств, прежде чем получить от страховой компании какую бы то ни было компенсацию.

Совместный платеж (corpayments) означает, что застрахованная сторона должна покрыть часть убытков, и в этом он похож на франшизу. Однако, различие заключается в том, как вычисляется доля, которую должен заплатить клиент, и в способах, с помощью которых у клиента создается стимул избегать ущерба.

Альтернативные способы переноса риска (alternative risk transfer, ART):

1. Страхование, осуществляемое кэптивными страховыми компаниями.
2. Ограниченное страхование риска (и финансовое (пере)страхование)

3. Страховые деривативы.

4. Секьюритизация страховых рисков с прямым их переносом на рынки капитала.

Таким образом, различные инновационные модели секьюритизации, использования новых операций и страховых контрактов, предполагает снижение рисков с целью обеспечения безопасности торговли и сделок финансовых и других рынках.

Список литературы / References

1. Бэр Х. Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов – инновационная техника финансирования банков : пер. с нем. / Х. Бэр. М.: Волтерс Клувер, 2007. 211 с.
 2. Федоров К.И. Секьюритизация активов как способ финансирования бизнеса // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. СПбГУСЭ, 2011. С. 75-86.
 3. Николова Л.В., Омеляненко А.Р. Секьюритизация банковских активов в современных реалиях национальной кредитной системы России // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. № 4 (199), 2014. С. 127-137.
 4. Драгунов В., Селивановский А. Некоторые практические аспекты документации секьюритизируемых активов [Оригинальная статья была опубликована в издании «Энциклопедия российской секьюритизации» в 2008 г.] // [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://lecap.ru/upload/iblock/043/043_b2db163b9873cd0c29abecfd9f130.pdf, 2017 / (дата обращения: 05.01.2018).
 5. Туктаров Ю.Е. Партнер Legal Capital Partners Секьюритизация и уступка будущих требований [Оригинальная статья была опубликована в издании «Энциклопедия российской секьюритизации» в 2008 г.]. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://lecap.ru/upload/iblock/043/043_b2db163b9873cd0c29abecfd9f130.pdf, 2017/ (дата обращения: 05.01.2018).
 6. Principles of European Contract Law. Oxford, 2004, p. 92. [Электронный ресурс]. Режим доступа:// <http://www.uio.no/studier/emner/jus/jus/JUR5240.pdf>, 2014./ (дата обращения: 05.01.2018).
 7. Комаров А.С. Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА 2010. (перевод на русский язык) // [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2010/translations/blackletter2010-russian.pdf> / (дата обращения: 05.01.2018).
-

IMPLEMENTATION OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY WITHIN THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ORGANIZATION

Zorinova A.K.¹, Sorokina E.V.² (Russian Federation)

Email: Zorinova232@scientifictext.ru

¹Zorinova Alina Konstantinovna – Master of Management,

²Sorokina Elena Vladimirovna – PhD Candidate in Politics, Assistant Professor,
INTERNATIONAL INDUSTRIAL MANAGEMENT AND COMMUNICATION DEPARTMENT,
BALTIC STATE TECHNICAL UNIVERSITY,
SAINT-PETERSBURG

Abstract: this article analyzes the emergence history of the CSR concept and reviews the existing approaches to the implementation of this concept. The main purpose of the article is to show the interconnection between CSR and sustainable development concepts, as well as to identify what organizations could be considered to be socially responsible ones. The article examines the national peculiarities of CSR in Russian organizations. In the conclusion it is said about the role of CSR in management of organization.

Keywords: corporate social responsibility, CSR, socially responsible business, social policy, corporate governance, sustainable development, stakeholder theory, stakeholder, organization, triple bottom line concept, CSR in Russia.

РЕАЛИЗАЦИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В РАМКАХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Зоринова А.К.¹, Сорокина Е.В.² (Российская Федерация)

¹Зоринова Алина Константиновна – магистр по менеджменту,

²Сорокина Елена Владимировна – кандидат политических наук, доцент,
факультет международного промышленного менеджмента и экономики,
Балтийский государственный технический университет «ВОЕНМЕХ» им. Д.Ф.Устинова,
г. Санкт-Петербург

Аннотация: в данной статье проанализирована история возникновения понятия «корпоративная социальная ответственность» и произведен обзор существующих подходов к реализации данной концепции. Главная цель статьи заключается в том, чтобы показать взаимосвязь КСО и устойчивого развития, а также выявить, какие организации можно определить как социально ответственные. В статье рассматриваются национальные особенности КСО, которые свойственны организациям в России. Сделан вывод о роли КСО в экономической деятельности организации.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность (КСО), социальная ответственность бизнеса, социальная политика, корпоративное управление, устойчивое развитие, теория стейкхолдеров, стейкхолдер, организация, концепция тройного критерия, КСО в России.

На фоне интенсивного развития процессов глобализации, роста экологических проблем и переоценки роли бизнеса в обществе, ученых различных социальных и гуманитарных дисциплин заинтересовал такой феномен как корпоративная социальная ответственность (КСО) [4, с. 104]. История концепции КСО началась еще в середине XX века, и на сегодняшний день существуют различные подходы к ее определению.

Первое упоминание о социальной ответственности бизнеса было зафиксировано в работе Г. Боуена в 1953 году. На данном этапе ответственность перед обществом

посредством благотворительности и меценатства нес предприниматель (как физическое лицо), который воспринимался отдельно от предприятия [1, с. 35].

Далее, в период с 1960 по 1967 годы, в работах К. Дэвиса и К. Волтона происходит расширение границ социальной ответственности с предпринимателя на его компанию в целом. К. Дэвис дает следующее определение КСО: это «обязанность лиц, принимающих решения, осуществлять действия, ориентированные не только на удовлетворение их собственных интересов, но также на защиту и приумножение общественных богатств» [8, с. 23].

Выдающийся ученый М. Фридман (1970) считал, что ответственность бизнеса перед обществом заключается в увеличении прибыли своих акционеров. Он обуславливал это тем, что увеличивая прибыль, часть социальных задач компании решается автоматически, и дает такой пример: выплачивая налог за свою деятельность, предприятие помогает государству в осуществлении социальных программ и предоставлении населению рабочих мест. Данный подход получил название «теория корпоративного эгоизма» [6, с. 159].

В противовес теории М. Фридмана, Комитет экономического развития США в 1971 году представил «теорию корпоративного альтруизма», которая объединила экономическую и социальную составляющие корпоративной ответственности бизнеса. Согласно данной точке зрения, основная цель бизнеса и его социальные функции заключались в том, чтобы «плодотворно служить потребностям общества» [4, с. 11].

Теория, сформулированная А. Кэроллом в 1979 году, считается одной из наиболее значимых на сегодняшний день и представляет собой комплексный подход к определению КСО. Согласно данному подходу, КСО можно представить в виде пирамиды, состоящей из четырех уровней ответственностей [7, с. 39-48]:

- Экономическая ответственность – отождествляется с базовой функцией бизнеса на рынке товаров и услуг – удовлетворением потребностей потребителей и получением прибыли.
- Правовая ответственность – заключается в соблюдении бизнесом законов, зафиксированных в правовых нормах.
- Этическая ответственность заключается в том, чтобы деятельность бизнеса соответствовала ожиданиям общества и помимо правовых норм следовала нормам морали.
- Филантропическая ответственность – заключается в добровольном участии организации в осуществлении социальных программ и содействии развитию благосостояния общества.

Э. Фриман (1984) предложил одну из наиболее актуальных в настоящее время теорий – «теорию заинтересованных сторон» или «теорию стейкхолдеров». Согласно данной теории организация несет ответственность не перед всем мировым обществом в целом, а лишь перед той его частью, которая непосредственно тем или иным способом причастна к деятельности организации [9, с. 27]. К ним относятся: государство, организации, местное сообщество, СМИ, инвесторы, акционеры, сотрудники, конкуренты, поставщики, потребители и др. Учитывая интересы всех сторон, компания вырабатывает подходящую стратегию поведения. Отсюда следует, что стейкхолдеры оказывают влияние на разработку управленческих решений организации и в то же время сами оказываются под их воздействием. В свете данной теории КСО представляет собой «рациональный отклик компании на систему противоречивых ожиданий заинтересованных сторон, направленный на устойчивое развитие компании» [3, с. 22].

На сегодняшний день, как на глобальном уровне, так и на локальном общепризнанной целью стало достижение устойчивого развития, которое обуславливается сохранением окружающей среды в единстве с обеспечением социального и экономического благополучия. Как отмечает Ю.Е. Благоев, концепция

КСО представляет собой интерпретацию концепции устойчивого развития на микроэкономическом уровне [2, с. 169]. Другими словами, концепция устойчивого развития обращена к проблематике формирования уравновешенной глобальной системы, в то время как концепция КСО направлена на изучение и достижение устойчивости на меньшем уровне - уровне организаций/предприятий.

Основываясь на пирамиде КСО предложенной А. Кэроллом, можно сказать, что социально ответственной считается та организация, которая выполняет минимальный набор обязательств, предусмотренных законодательством, таких как: своевременная уплата налогов, регулярная выплата заработной платы, уважение прав человека, соблюдение законов по охране окружающей среды и трудового права. А так же принимает на себя исполнение дополнительных или добровольных обязательств, отвечая общественным запросам и своим интересам, а именно [1, с. 91]:

- *Экологические обязательства*: переработка отходов производства и очистка сточных вод; ограничение вредных выбросов в атмосферу; использование энерго и ресурсосберегающих технологий; экономия потребления ресурсов и принятие мер по их поддержанию и восстановлению.

- *Социальная политика*: осуществление социальных инвестиции, профессиональное развитие персонала, участие в локальных и международных проектах спонсорского и благотворительного характера, связанных с поддержкой спорта, культуры, образования, ведение диалога со стейкхолдерами и повышение прозрачности своей деятельности посредством регулярной социальной отчетности (экологический отчет, отчет о КСО и экологической ответственности и отчет по устойчивому развитию).

- *Корпоративное управление (экономика)*: поддержка малого и среднего бизнеса, поддержание деловой репутации организации за счёт надежных отношений с поставщиками и клиентами, улучшение качества своих продуктов и услуг, разработка собственной деловой этики.

Следует отметить, что концепция КСО, как и концепция устойчивого развития, находится в процессе своего формирования. Для каждой страны, с учетом влияния ее культурных особенностей, характерна своя национальная модель КСО.

На основании особенностей исторического развития, национального менталитета и иных экономических, социальных и политических факторов, реализация КСО в России отличается от моделей, представленных выше. Анализируя историю нашей страны, можно сказать, что истоки социально ответственного поведения исходят со времен Российской империи, правда тогда целью предпринимателей было достижение собственной выгоды – авторитета и репутации в обществе. В советский период государство играло большую роль в обеспечении благ общества, а также предоставляло работникам предприятий льготы на медицину и образование [5, с. 29].

В настоящее время за счет увеличения числа зарубежных компаний, функционирующих на территории Российской Федерации, происходит закрепление концепции КСО в нормах государственного права, и, в силу возрастающей конкуренции, российские организации начинают развитие в области КСО. Для них свойственно сужение круга заинтересованных лиц до владельцев компании, работников и правительства. Потребители, поставщики и местное сообщество отходят на второй план. Социальная отчетность зачастую осуществляется на нерегулярной основе и ориентирована в основном на государство и акционеров. Однако главной проблемой невозможности полноценного осуществления КСО является недостаточный уровень осведомленности общества об этом феномене, а также недопонимание предприятиями значимости данного процесса и его полезности для достижения устойчивого развития. На сегодняшний день организации, осуществляющие КСО, сами обозначают пределы реализации своей социальной ответственности, ставя в приоритет удовлетворение личных интересов [5, с. 30].

В качестве заключения, можно сказать, что КСО является своего рода философией организации экономической и социальной деятельности компании, которая стремится к собственному развитию, заботится об обеспечении достойных условий работы и оплаты труда своих сотрудников, проявляет содействие развитию общества и принимает меры для сохранения окружающей среды для будущих поколений.

Список литературы / References

1. Белоусов К.Ю. Корпоративная социальная ответственность как фактор устойчивого развития компании // ПСЭ. № 1 (45), 2013.
2. Благов Ю.Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2010.
3. Благов Ю.Е. Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегического управления. Российский журнал менеджмента. № 3, 2004.
4. Петухов Константин Алексеевич. Феномен корпоративной социальной ответственности в странах Запада // Вестник Пермского университета. Философия. Психология. Социология, 2010. № 3.
5. Симонова Л.М., Аникеева О.П., Бердина Л.А. Модели корпоративной социальной ответственности // Всероссийский журнал научных публикаций, 2013. № 5 (15).
6. Фридман М. Капитализм и свобода. М.: Новое издательство, 2006. Carroll A.B., 1991. The pyramid of corporate social responsibility: Toward the moral management of organizational stakeholders. Business Horizons. 34 (4).
7. Davis K., Blomstrom R. Business and Society: Environment and Responsibility. McGraw_Hill: N.Y., 1975.
8. Freeman E. Strategic management: A stakeholder approach. Boston: Pitman., 1984.
9. Social Responsibilities of Business Corporations. New York: Committee for Economic Development, 1971.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

ESTIMATION OF ECONOMIC EFFICIENCY AFTER MINIMALLY INVASIVE THORACOSCOPIC TECHNOLOGY IN CORRECTION OF CONGENITAL HEART DISEASES

Saparaliev D.T.¹, Mukhamedov I.I.², Joshibaev S.³, Bolatbekov B.A.⁴,
Alibekov A.A.⁵, Sadykbergenova K.A.⁶ (Republic of Kazakhstan)
Email: Saparaliev232@scientifictext.ru

¹Saparaliev Daulet-Toktasynovich – Doctoral Student,
UNIVERSITY NARKHOZ,
ECONOMIST,

SCIENTIFIC AND CLINICAL CENTER FOR CARDIAC SURGERY AND TRANSPLANTOLOGY;

²Mukhamedov Ikromjon Ismanovich - Deputy Director on science,
SCIENTIFIC AND CLINICAL CENTER FOR CARDIAC SURGERY AND TRANSPLANTOLOGY;

³Joshibaev Seithan - Doctor of medical Sciences, Professor,
DEPARTMENT OF CARDIOVASCULAR SURGERY,
KAZAKH NATIONAL MEDICAL UNIVERSITY NAMED AFTER S.D. ASFENDIYAROV,
Director,

SCIENTIFIC AND CLINICAL CENTER FOR CARDIAC SURGERY AND TRANSPLANTOLOGY;

⁴Bolatbekov Berwick Almabekovich – Deputy Director for Treatment;

⁵Alibekov Almaz Alibekovich – Physician Perfusionist;

⁶Sadykbergenova Kulmariyam Asitulaevna – Head of the Laboratory,
SCIENTIFIC AND CLINICAL CENTER FOR CARDIAC SURGERY AND TRANSPLANTOLOGY,
TARAZ, REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Abstract: this article assesses the economic efficiency after minimally invasive thoracoscopic technology in comparison with thoracotomy in the correction of congenital heart diseases. As a result, it was found that with a decrease in hospital days, the hospital's total expenditure decreases, the hospital's capacity is increased, the patient's ability to work is rapidly restored, the time spent per patient is reduced, thereby increasing the differentiated pay, and the need for transfusion of blood components is reduced thoracoscopic technology.

Keywords: minimally invasive thoracoscopic technology, economic effects, day bed, congenital heart disease.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОСЛЕ МИНИМАЛЬНО ИНВАЗИВНОЙ ТОРАКОСКОПИЧЕСКОЙ ТЕХНОЛОГИИ В КОРРЕКЦИИ ВРОЖДЕННЫХ ПОРОКОВ СЕРДЦА

Сапаралиев Д.Т.¹, Мухамедов И.И.², Джошибаев С.³,
Болатбеков Б.А.⁴, Алибеков А.А.⁵, Садыкбергенова К.А.⁶
(Республика Казахстан)

¹Сапаралиев Даулет Токтасынович – докторант,
Университет Нархоз,
экономист,

Научно-клинический центр кардиохирургии и трансплантологии;

²Мухамедов Икрамжон Исманович - заместитель директора по науке,

Научно-клинический центр кардиохирургии и трансплантологии;

³Джошибаев Сейтхан - доктор медицинских наук, профессор,

кафедра сердечно-сосудистой хирургии,

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

Научно-клинический центр кардиохирургии и трансплантологии;

⁴Болатбеков Берик Алмабекович – заместитель директора по лечебной части;

⁵Алибеков Алмаз Алибекович – врач-перфузиолог;

⁶Садыкбергенова Кульмариям Аситулаевна – заведующая лабораторией,

Научно-клинический центр кардиохирургии и трансплантологии,

г. Тараз, Республика Казахстан

Аннотация: в данной статье проведена оценка экономической эффективности после минимально инвазивной торакоскопической технологии в сравнении с торакотомией при коррекции врожденных пороков сердца. В результате выявлено, что при уменьшении койко-дней уменьшается общий расход больницы, увеличивается пропускная способность стационара, идет быстрое восстановление трудоспособности пациента, сокращает затраты времени на одного больного, тем самым увеличивая дифференцированную оплату труда, а также уменьшается необходимость в переливании компонентов крови при торакоскопической технологии.

Ключевые слова: миниинвазивная торакоскопическая технология, экономический эффект, койко-день, врождённые пороки сердца.

Здравоохранение как отрасль общественного хозяйства, имея свою специфику, создает особые формы экономических отношений, где особенно важен вопрос о роли рыночных, в частности, об обеспечении эффективного распределения ресурсов, доступности и качества предоставляемых медицинских услуг [1, 2].

За минувшее десятилетие в хирургии произошли события, существенно изменившие принципы оперативного лечения многих заболеваний — развилась техника эндоскопической хирургии (торакоскопическая технология) [3].

В настоящее время чаще используются два вида торакотомных доступов: правосторонняя заднебоковая миниторакотомия и переднебоковая миниторакотомия с применением эндоскопии.

К положительным моментам минимально инвазивной хирургии сердца отнесены снижение травматичности, послеоперационных болевых ощущений, сохранение целостности костно-мышечного каркаса, отсутствие достоверного различия в продолжительности этапов операции (в сравнении со стандартными доступами), уменьшение сроков пребывания в стационаре, косметический эффект (это особенно касается молодых женщин) [4, 5].

Государство должно обеспечивать гарантированное, безвозмездное для человека медицинское обслуживание по минимальным стандартам. Конкурентоспособность нашей экономики во многом будет определяться быстротой внедрения в наших медицинских учреждениях инновационных технологии. Нам надо внедрять передовой международный опыт, имеющий максимальный клинический и экономический эффект [6].

Цель исследования: оценить экономическую эффективность торакоскопической при коррекции врожденных пороков сердца.

При исследовании миниинвазивной торакоскопической технологии в коррекции простых врожденных пороков сердца таких как закрытие дефекта межжелудочковой и межпредсердной перегородок сердца в условиях искусственного кровообращения, был рассчитан экономический эффект для улучшения качества жизни пациентов. Для сравнения и расчетов эффективности данной операции в кардиохирургической клинике были взяты два вида технологий за 2014-2017 годы (см. рисунок 1, таблицу 1).

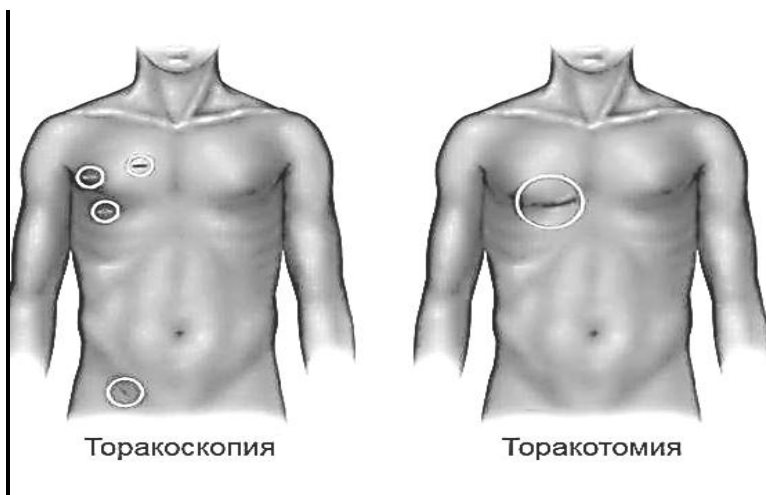


Рис. 1. Схематическое изображение различных видов технологий

Таблица 1. Среднее количество койко–дней

Метод операции	Кол-во прооперированных	Фактич. кол-во койко дней	Средн. пребывания кол-во койко дней	Фактич. кол-во койко дней после операции	Средн. пребывания кол-во койко дней после операции
Торакоскопия	60	494	8,2	370	6,2
Торакотомия	88	1040	11,8	839	9,5

Согласно таблице 1 видно, что при расчете технологий торакоскопии с торакотомией отмечается уменьшение среднего пребывания койко–дней в стационаре на 3,6 койко-дня (18%).

Также нужно отметить, что при использовании торакоскопической технологии идет быстрое восстановление трудоспособности пациента в послеоперационном периоде в среднем на 21%. Как видно из вышеприведенной таблицы, данный метод операции сокращает затраты времени на одного больного, тем самым увеличивая дифференцированную оплату труда, который даёт стимул к работе медицинского персонала в целом. При уменьшении пребывания количества койко-дней больного увеличивается пропускная способность стационара (таблица 2).

Таблица 2. Пропускная способность стационара

Виды технологий	Количество койко-мест	Количество дней в году	Количество койко-дней в году	Средн. кол-во пребывания койко-дней	Пропускная способность больницы в год
Торакоскопия	60	365	21900	8,2	2671
Торакотомия	60	365	21900	11,8	1856

Таблица 2 показывает, что при двух видах технологии больница имеет, 60 коек может пропускать через торакотомию 1856 на больных в год, когда по торакоскопии – 2671, что превышает количество больных на 815 больных (18%). Так же надо, обратить внимание, что общий годовой расход больницы на обслуживание и содержание койко-мест по вышеуказанным видам технологиям одинаковый, но пропускная способность разная.

$$P_k = P_o / K_k$$

Примечание

где P_k – расход на одну койку в год

P_o – общий годовой расход больницы на обслуживание и содержание

K_k – количество коек

Также отмечается, что у 1-й группы необходимость переливания компонентов крови у больных составляла 18% (11 пациентов), а во второй группе 24% (21 пациент) (см. рисунок 2).



Рис. 2. Показатели переливания компонентов крови

Таким образом, идет улучшение положения пациента и клиники в лучшую сторону как социальную, так и экономическую. Используя торакоскопическую технологию, выявлено уменьшение койко-дней, что способствует увеличению пропускной способности стационара, не увеличивая общий расход на содержание и обслуживание коек [51, 52].

При расчете вышеуказанных технологий сумма расхода на один день составила в стационаре 16 984,21 тенге. Данная сумма состоит из заработной платы врачей, среднему и младшему медицинскому персоналу, по расходу на питание, назначение лекарственных средств и изделий медицинского назначения. При уменьшении

среднего пребывания в стационаре на 3,6 койко-дня, соответственно уменьшается общая сумма расходов в размере 61143,15 тенге на одного пациента.

Оправдана целесообразность данной технологии в практической деятельности других медицинских учреждений занимающихся минимально инвазивной хирургии сердца.

Список литературы / References

1. Доскеева Г.Ж. Формирование и использование ресурсов здравоохранения в условиях перехода к рыночным отношениям (на материалах Республики Казахстан).:Дисс....канд. эконом.наук. Алматы, 1999.
2. Стародубов В.И., Пивень Д.В. Управление здравоохранением на современном этапе: проблемы, их причины и возможные решения // М. ИД «Менеджер здравоохранения», 2007.
3. Бокерия Л.А., Алемян Б.Г., Подзолков В.П. Эндоваскулярная и минимально инвазивная хирургия сердца и сосудов у детей // М. Изд-во Медицина, 1999. С. 321.
4. Джошибаев С., Шейшенов Ж.О., Нарбаев Д.А. Сравнительный анализ клинических результатов пациентов, оперированных из передней миниторакотомии и традиционной стернотомии // Центрально-азиатский Медицинский Журнал, 2010. № 3. С. 180-184.
5. Джошибаев С. и соавт. Финансово малозатратный метод закрытия дефекта межпредсердной перегородки. // Медицина и фармация, 2001. № 4. С. 40-44.
6. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана, 19 марта 2004 г.

ANALYSIS OF HOUSEHOLDS INCOME IN THE BREAKDOWN TO COMMUNITIES AND TYPES OF ECONOMIC ACTIVITY BY THE CASE OF MONOTOWNS OF THE REPUBLIC OF KARELIA

**Kolesnikova N.V.¹, Kolesnikov N.G.², Posudnevskiy A.Yu.³
(Russian Federation) Email: Kolesnikova232@scientifictext.ru**

¹Kolesnikova Natalia Vladimirovna – PhD in Economics, Assistant Professor;

²Kolesnikov Nikolai Gennadievich - PhD in Economics, Assistant Professor,
TOURISM DEPARTMENT, INSTITUTE FOR PHYSICAL TRAINING, SPORTS AND TOURISM
PETROZAVODSK STATE UNIVERSITY;

³Posudnevskiy Anton Yurievich – PhD in Chemistry, Deputy Director for Development,
KARELIAN REGIONAL INSTITUTE OF CONTINUING PROFESSIONAL EDUCATION,
PETROZAVODSK STATE UNIVERSITY,
PETROZAVODSK

Abstract: the article proposes a method for analyzing households income in municipalities of all levels in the context of the sources of their formation by types of economic activity. It is proposed to use a new source of data, not previously presented in the scientific literature, i.e. the information on the personal income tax payments. It was revealed that the proposed method and the information base ensure the completeness and reliability of data on the households income. Application of the method is demonstrated by the case of monotowns of the Republic of Karelia.

Keywords: households income, municipal communities, monotown, Republic of Karelia.

АНАЛИЗ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В РАЗРЕЗЕ ПОСЕЛЕНИЙ И ВИДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ МОНОГОРОДОВ РЕСПУБЛИКИ КАРЕЛИЯ

Колесникова Н.В.¹, Колесников Н.Г.², Посудневский А.Ю.³
(Российская Федерация)

¹Колесникова Наталья Владимировна – кандидат экономических наук, доцент;

²Колесников Николай Геннадьевич – кандидат экономических наук, доцент,
кафедра туризма,

Институт физической культуры, спорта и туризма

Петрозаводский государственный университет;

³Посудневский Антон Юрьевич – кандидат химических наук,
заместитель директора по развитию,

Карельский региональный институт непрерывного профессионального образования,

Петрозаводский государственный университет,

г. Петрозаводск

Аннотация: в статье предложена методика анализа доходов населения в муниципальных образованиях всех уровней в разрезе источников их формирования по видам экономической деятельности. Предложено использовать новый, ранее не представленный в научной литературе источник данных – сведения о поступлениях в бюджет денежных средств по уплате налога на доходы физических лиц. Выявлено, что предложенная методика и информационная база обеспечивают полноту и достоверность данных о доходах населения. Применение методики продемонстрировано на примере моногородов Республики Карелия.

Ключевые слова: доходы населения, муниципальные образования, моногород, Республика Карелия.

Доходы населения являются одним из основных индикаторов социально-экономического положения в стране, регионе или муниципальном образовании. К сожалению, статистические данные о доходах населения, соответствующие критериям полноты и достоверности, доступны лишь в агрегированном виде для уровня России, в целом, и субъектов федерации. Анализ доходов населения в муниципальных образованиях (городских округах, городских и сельских поселениях) с помощью указанных данных невозможен. В этой связи актуальной является проблема вовлечения других источников информации и разработки соответствующей методики для анализа доходов населения в разрезе поселений и видов экономической деятельности. Решению данной задачи и посвящена представленная в настоящей статье работа. Исследование проведено на примере моногородов Республики Карелия.

Информационную базу для исследования доходов населения в моногородах Карелии составили данные Министерства финансов Республики Карелия о поступлениях платежей в бюджет по видам экономической деятельности и видам налоговых доходов, представленные в информационной системе «Мониторинг и анализ показателей финансовой сферы Республики Карелия» [2]. Источником указанных данных являются сведения Федеральной налоговой службы РФ, то есть информация является по сути первичной, подвергнутой минимальной обработке. Достоверность информации обеспечивается жёсткими правилами предоставления налоговой отчётности налогоплательщиками, предусматривающими чувствительные санкции за недостоверность данных. Полнота информации обеспечивается обязанностью всех без исключения лиц, ведущих экономическую деятельность, предоставлять налоговую отчётность.

Отметим, что в свободном доступе в сети Интернет доступны информационные системы с аналогичным набором данных и для других регионов России, например,

Астраханской, Самарской, Ярославской областей; то есть представленная в настоящей статье методика может быть применима не только для Республики Карелия, но для всех субъектов федерации, внедривших указанную или подобную ей информационную систему.

Для целей настоящей работы были использованы данные о поступлениях налога на доходы физических лиц (НДФЛ) в разрезе поселений и видов экономической деятельности. Следует отметить, что налогообложению не подлежат пенсии и другие выплаты гражданам в рамках государственного социального обеспечения. В связи с этим, исходя из объёма поступлений НДФЛ можно судить о доходах населения в поселении, полученных в виде заработной платы и других налогооблагаемых доходов. Таким образом, исследуются доходы населения, полученные как результат определённой экономической деятельности, осуществляемой в поселении. Такой подход, как нам представляется, позволяет адекватнее оценить состав, устойчивость и другие характеристики доходов населения.

Анализ доходов населения мы проведём на основе двух показателей: (1) средний реальный налогооблагаемый доход физических лиц, приходящийся на одного жителя поселения, и (2) средний номинальный доход одного лица в трудоспособном возрасте. Дополнительно оценим (3) зависимость доходной базы населения в каждом моногороде от градообразующего предприятия.

Первый показатель характеризует объём доходов экономически активного населения, генерируемый в результате экономической деятельности в поселении, в перерасчёте на одного жителя поселения, включая лиц в нетрудоспособном возрасте. Данный показатель демонстрирует насколько доходы всего населения, в целом, обеспечены собственной экономической базой поселения. Анализ динамики значений данного показателя позволяет выявить устойчивость доходной базы, в связи с чем с целью корректного анализа динамики исследуется объём реальных доходов. Расчёт показателя предлагается производить по следующим формулам (1)-(3):

$$\overline{PД}^t = PД^t / HВ^t \quad (1)$$

где $\overline{PД}^t$ – средний реальный налогооблагаемый доход физических лиц, приходящийся на одного жителя поселения в периоде t ;

$PД^t$ – объём реальных налогооблагаемых доходов физических лиц в поселении в периоде t ;

$HВ^t$ – среднегодовая численность населения в периоде t .

$$PД^t = HД^t \times ИД^t \quad (2)$$

где $HД^t$ – номинальный объём налогооблагаемых доходов физических лиц в поселении в периоде t ;

$ИД^t$ – индекс-дефлятор, определяемый как величина обратная накопленному изменению потребительских цен в периоде t по сравнению с базовым периодом.

В соответствии с используемой в настоящем исследовании информационной базой, а именно данными о налоговых платежах, номинальный объём налогооблагаемых доходов физических лиц определяется как:

$$HД^t = HДФЛ^t / СН \quad (3)$$

где $HДФЛ^t$ – объём поступлений налога на доходы физических лиц в периоде t в поселении;

$СН$ – ставка налога на доходы физических лиц, равна 13%.

Второй показатель – средний номинальный доход одного лица в трудоспособном возрасте – характеризует объём заработной платы в поселении в перерасчёте на одно лицо в трудоспособном возрасте. Значение данного показателя в поселении, близкое к среднему по региону или к определённому эталонному значению, свидетельствует о сбалансированности рынка труда в поселении. Низкие значения данного показателя свидетельствуют о невысоком уровне оплаты труда и значительной безработице, в том числе скрытой, в поселении. Расчёт данного показателя произведём по формуле (4):

$$\overline{НДТ}^t = НД^t / НТ^t \quad (4)$$

где $\overline{НДТ}^t$ – средний номинальный налогооблагаемый доход физических лиц в пересчёте на одно лицо в трудоспособном возрасте в периоде t ;

$НД^t$ – номинальный объём налогооблагаемых доходов физических лиц в поселении в периоде t (см. формулу (3));

$НТ^t$ – среднегодовая численность населения в трудоспособном возрасте в периоде t .

Проведём анализ среднего реального налогооблагаемого дохода физических лиц, приходящегося на одного жителя поселения, для моногородов Республики Карелия. Исходные данные для расчёта показателя – сведения об объёмах поступлений налога на доходы физических лиц [2] и сведения о численности населения [3, 4], а также значение накопленного изменения потребительских цен по итогам 2016 года по сравнению с 2012 годом, которое составило 1,412 (рассчитано по данным Росстата об индексе потребительских цен за соответствующие годы). Графическое представление результатов расчёта значений данного показателя за 2012 и 2016 годы представлено на рис. 1.

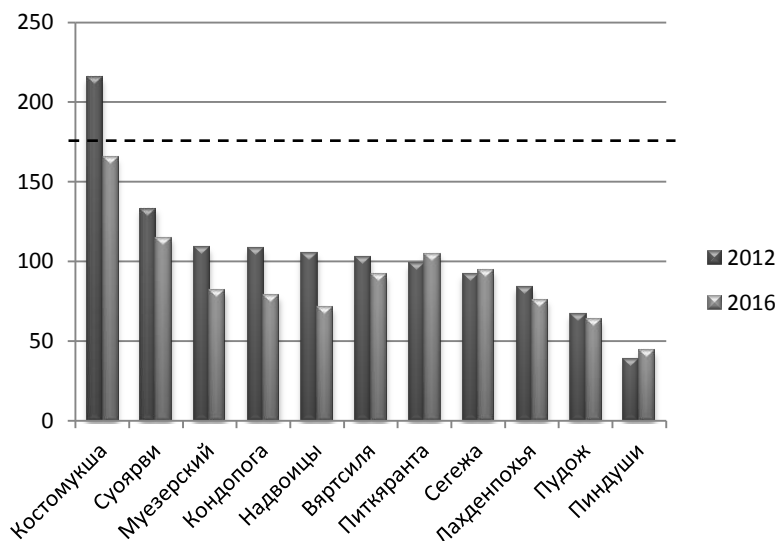


Рис. 1. Реальный налогооблагаемый доход на одного жителя в год (в ценах 2012 года), тыс. руб.

Абсолютные значения данного показателя в каком-либо поселении имеют смысловую нагрузку при сравнении с нормативным значением, со значениями этого же показателя в других исследуемых поселениях и при анализе динамики его значений. Проведём анализ по данным направлениям.

Нормативные значения показателя реального налогооблагаемого дохода физических лиц, приходящегося на одного жителя поселения, для Республики Карелия не приводятся ни в нормативных актах, ни в научной литературе. По нашему мнению, значение данного показателя, которое бы соответствовало удовлетворительному состоянию рынка труда, для Республики Карелия составляет 175 тыс. руб. в год (в ценах 2012 года); на рисунке 1 оно обозначено пунктирной линией. Как наглядно представлено на диаграмме, ни один моногород Карелии не удовлетворяет данному критерию: лишь в городе Костомукша в 2012 году объём реальных налогооблагаемых доходов на одного жителя был выше нормативного, однако по итогам 2016 года он снизился до 165 тыс. руб. (на 6% ниже нормативного значения). В остальных моногородах значение показателя в 1,5-4 раза (!) ниже нормативного. Данный факт свидетельствует об отсутствии достаточных

возможностей для занятости трудоспособного населения в моногородах и очень узкой собственной экономической базе в поселениях для обеспечения устойчивости социально-экономического положения.

Динамика реальных объёмов налогооблагаемых доходов на одного жителя в моногородах Карелии характеризуется как негативная. Лишь в трёх монопрофильных поселениях – пгт. Пиндуши, г. Питкяранта и г. Сегежа – его значение в 2016 году незначительно выросло по сравнению с 2012 годом. В остальных моногородах произошло его снижение, причём весьма существенное; так, например, в г. Костомукша, г. Кондопога и пгт. Надвоицы снижение составило 30%. Данная тенденция свидетельствует о продолжающемся сужении собственной социально-экономической базы моногородов Карелии.

Обратим внимание на тенденцию к уменьшению вариации моногородов по значению реальных объёмов налогооблагаемых доходов на одного жителя, что является признаком конвергенции социально-экономического положения в моногородах. Однако конвергенция происходит не за счёт приближения «отстающих» моногородов к лидерам, а за счёт ухудшения ситуации в бывших относительно благополучными моногородах. Таким образом, происходит фиксирование всех моногородов на низком уровне, закрепление негативной ситуации.

Проведём анализ показателя «средний номинальный доход одного лица в трудоспособном возрасте» для моногородов Республики Карелия. Исходные данные для расчёта показателя – сведения об объёмах поступлений налога на доходы физических лиц [2] и сведения о численности населения в трудоспособном возрасте [1]. Графическое представление результатов расчёта значений данного показателя за 2016 год представлено на рис. 2.

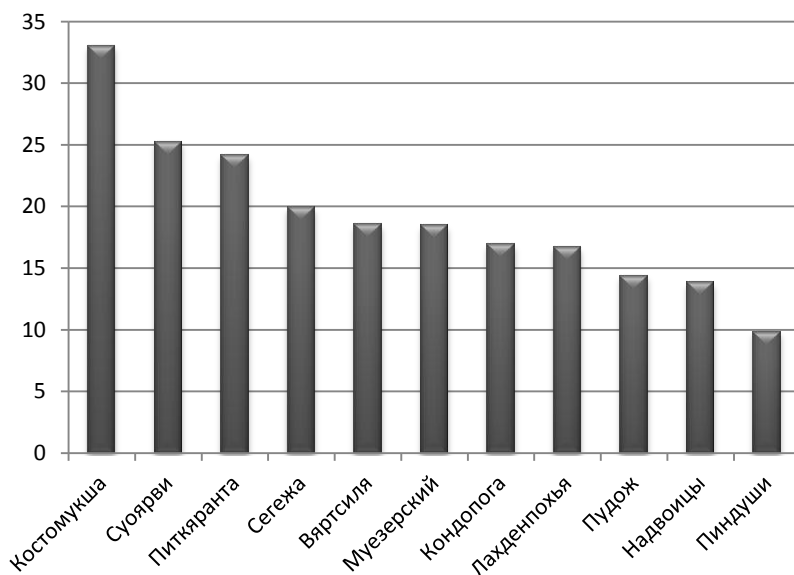


Рис. 2. Налогооблагаемые доходы населения на 1 лицо в трудоспособном возрасте в 2016 году, тыс. руб. в мес.

Среднемесячный налогооблагаемый доход в пересчёте на одно лицо в трудоспособном возрасте находится на приемлемом уровне в г. Костомукша (33 тыс. руб.), на удовлетворительном уровне в г. Суоярви и г. Питкяранта (24 и 25 тыс. руб. соответственно), на неудовлетворительном уровне в г. Сегежа, пгт. Вяртсиля, пгт. Муезерский, г. Кондопога, г. Лахденпохья (от 15 до 20 тыс. руб.) и на критически низком уровне в г. Пудож, пгт. Надвоицы и пгт. Пиндуши (менее 15 тыс. руб.). Таким

образом, лишь в трёх из одиннадцати моногородов Карелии обеспечивается удовлетворительный и приемлемый уровень доходов трудоспособного населения. Неудовлетворительные и критически низкие значения данного показателя, наблюдаемые в остальных восьми моногородах Карелии, свидетельствуют как о низком уровне заработной платы в данных поселениях, так и о значительном количестве незанятых из числа трудоспособного населения.

Оценим зависимость доходной базы населения в каждом моногороде от градообразующего предприятия. С этой целью выявим долю доходов населения, формируемых градообразующим предприятием и обеспечивающих его деятельность предприятий, в общем объёме налогооблагаемых доходов населения. Исходные данные для решения данной задачи составляют сведения о поступлениях налога на доходы физических лиц в разрезе видов экономической деятельности для каждого моногорода [2]. Результаты расчётов представлены в таблице 1; для удобства восприятия моногорода в таблице отсортированы по убыванию доли градообразующего предприятия в доходах населения в 2016 году.

*Таблица 1. Доля градообразующего предприятия в формировании доходов населения**

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Пиндуши	40,9%	43,1%	39,4%	39,3%	37,7%	39,5%
Кондопога	52,2%	50,9%	41,9%	35,7%	36,5%	36,7%
Сегежа	25,0%	25,9%	26,1%	28,9%	30,4%	34,6%
Костомукша	34,0%	34,9%	33,8%	33,2%	33,4%	32,4%
Питкяранта	21,5%	10,4%	13,1%	17,6%	38,6%	29,6%
Надвоицы	44,4%	41,1%	34,0%	28,8%	33,8%	28,1%
Вяртсиля	27,6%	31,2%	26,8%	24,6%	25,7%	22,3%
Суоярви	1,0%	12,9%	13,3%	6,4%	3,1%	16,4%
Лахденпохья	11,2%	10,8%	9,0%	7,3%	7,1%	12,4%
Муезерский	5,9%	4,6%	10,8%	8,9%	5,0%	6,6%
Пудож	5,4%	4,7%	4,2%	2,6%	4,3%	4,0%

**Расчитано авторами по данным Министерства финансов Республики Карелия [2]*

На основе полученных данных можно сделать вывод, что доходная база населения сильно зависима от градообразующего предприятия в пгт. Пиндуши, г. Кондопога, г. Сегежа, г. Костомукша, г. Питкяранта, пгт. Надвоицы и пгт. Вяртсиля – доля градообразующего предприятия по итогам 2016 года составила более 20%. Доходная база населения умеренно зависима от градообразующего предприятия в г. Суоярви и г. Лахденпохья – доля градообразующего предприятия менее 20%, но более 10%. Доходная база населения практически не зависима от градообразующего предприятия в г. Пудож и пгт. Муезерский – доля градообразующего предприятия менее 10%.

Обратим внимание на сильную зависимость доходов населения от градообразующего предприятия в трёх крупнейших после Петрозаводска городах Карелии – Кондопоге, Сегеже и Костомукше. Данное обстоятельство несёт значительные риски для социально-экономического положения не только в рамках указанных городов, но и в масштабе республики, в целом.

Также отметим сильную зависимость доходов населения от градообразующего предприятия в пгт. Пиндуши. Данный факт, вкупе с выявленным нами ранее чрезвычайно низким уровнем доходов населения от экономической деятельности (рис. 1 и 2) свидетельствует о высоком риске резкой деградации социально-экономической ситуации в поселении в случае сокращения производства на градообразующем предприятии. Вместе с тем, доля градообразующего предприятия в доходах населения в пгт. Пиндуши достаточно стабильна – с 2011 по 2016 годы изменялась в диапазоне от 37,7% до 43,1%.

Динамику изменения зависимости доходов населения от градообразующего предприятия следует рассматривать в связке с характером изменения объёма реальных налогооблагаемых доходов населения в поселении. Наиболее благоприятным вариантом изменений является сочетание снижения доли градообразующего предприятия в формировании доходов населения с ростом реальных налогооблагаемых доходов населения. Наиболее негативным вариантом развития ситуации является снижение доходов населения при сохранении или усилении зависимости от градообразующего предприятия. Характеристика изменения двух данных параметров представлена в таблице 2.

Таблица 2. Изменение реальных доходов населения и зависимости от градообразующего предприятия в 2012-2016 годах

Моногород	Зависимость от градообразующего предприятия		Реальные налогооблагаемые доходы населения
	в 2016 г.	изменение в течение 2012-2016 гг.	
Пиндуши	высокая	стабильна	стабильны
Кондопога	высокая	снижается	снижаются
Сегежа	высокая	растёт	стабильны
Костомукша	высокая	стабильна	снижаются
Питкяранта	высокая	смешанная динамика	стабильны
Надвоицы	высокая	снижается	снижаются
Вяртсиля	высокая	снижается	снижаются
Суоярви	умеренная	смешанная динамика	снижаются
Лахденпохья	умеренная	смешанная динамика	снижаются
Муезерский	низкая	смешанная динамика	снижаются
Пудож	низкая	стабильна	стабильны

Как показывают результаты анализа, тревожная ситуация с зависимостью от градообразующего предприятия сложилась в г. Костомукша – там сохраняется стабильно высокая зависимость, сопровождающаяся снижением реальных налогооблагаемых доходов населения города. Тем не менее, Костомукша сохраняет лидерство среди моногородов Карелии по размеру дохода на одного человека.

Также обращает на себя внимание ситуация в г. Сегежа – этот моногород единственный в Карелии, в котором зависимость от градообразующего предприятия устойчиво растёт и достигла высокого уровня. Вместе с тем, Сегежа – один из немногих моногородов Карелии, в котором реальные налогооблагаемые доходы населения достаточно стабильны.

Следует отметить высокую зависимость от градообразующего предприятия в г. Кондопога, которая хотя и снижается, но при этом также снижаются реальные доходы населения в поселении, что свидетельствует о том, что не происходит равнозначного замещения «выпадающих» доходов другими видами экономической активности. Аналогичная тенденция сложилась в пгт. Надвоицы и – немного менее выражено – в пгт. Вяртсиля.

Благоприятное развитие ситуации с зависимостью от градообразующего предприятия и доходами населения не наблюдается ни в одном моногороде Карелии.

Исследование выполнено в рамках реализации программы развития опорного университета ФГБОУ ВО «Петрозаводский государственный университет» на 2017-2021 гг.

Список литературы / References

1. База данных показателей муниципальных образований. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/munst/munst86/DBInet.cgi> (дата обращения: 15.11.2017).
2. Поступления по видам экономической деятельности и видам налоговых доходов // ИС Мониторинг и анализ показателей финансовой сферы Республики Карелия. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://fm.minfin.karelia.ru/> (дата обращения: 15.11.2017).
3. Численность населения Российской Федерации по муниципальным образованиям на 1 января 2017 года. Москва: Росстат, 2017.
4. Численность населения Российской Федерации по муниципальным образованиям на 1 января 2012 года. Москва: Росстат, 2012.

KAZAKHSTAN IN THE EURASIAN ECONOMIC UNION

Fursova T.V. (Russian Federation) Email: Fursova232@scientifictext.ru

*Fursova Tatyana Victorovna - Doctor PhD in Economics, Corresponding member
of International Informatization Academy, Docent,
DEPARTMENT ECONOMY AND FINANCE, ECONOMIC FACULTY,
MOSCOW FINANCIAL AND LAW UNIVERSITY, MOSCOW*

Abstract: *some problems and perspectives of the Republic of Kazakhstan joining the EEC are analyzed in the article, some ways of activating this process and increasing the social and economic efficiency of its functioning in time and space are considered, taking into account the adequate features of development in the historical past and present. The agreement on the EAEC was ratified by the parliaments of Russia, Belarus and Kazakhstan, and from January 1, 2015 the Eurasian Union began to function, creating a powerful economic development center for three countries with a population of 170 million people. The high level of integration in the format of the Eurasian Economic Union guarantees the free movement of goods, services, capitals and labor, allows implementing coordinated policies in key sectors of the economy: in energy, industry, agriculture and transport.*

Keywords: *Customs Union, integration, economy, GDP, innovations.*

КАЗАХСТАН В СИСТЕМЕ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Фурсова Т.В. (Российская Федерация)

*Фурсова Татьяна Викторовна - кандидат экономических наук, член-корреспондент
Международной Академии информатизации, доцент,
кафедра экономики и финансов, экономический факультет,
Московский финансово-юридический университет, г. Москва*

Аннотация: *в статье проанализированы некоторые проблемы и перспективы вхождения Республики Казахстан в ЕЭС, показаны некоторые пути активизации этого процесса и повышения социально-экономической эффективности его функционирования во времени и пространстве с учетом адекватных особенностей развития в историческом прошлом и настоящем. Договор о ЕАЭС ратифицирован парламентами России, Беларуси и Казахстана, и с 1 января 2015 г. Евразийский союз начал функционировать, создавая мощный центр экономического развития для трех стран с населением 170 млн человек.*

Высокий уровень интеграции в формате Евразийского экономического союза гарантирует свободное перемещение товаров, услуг, капиталов и рабочей силы, позволяет осуществлять согласованную политику в ключевых отраслях экономики: в энергетике, промышленности, сельском и транспортном хозяйствах.

Ключевые слова: *Таможенный союз, интеграция, экономика, ВВП, инновации.*

В начале 2017 года Казахстан торжественно отметил 25-летие своего независимого, суверенного развития. Отсюда представляется актуальным подвести некоторые итоги такого развития с анализом причин и следствий постсоветского пути с их успехами, недостатками и просчетами, чтобы на основе объективного их анализа двигаться дальше, к лучшему будущему во всех направлениях, включая международную интеграцию на ее глобальном и региональном уровнях. При этом подчеркнем, что, несмотря на сложное, кризисное время, Казахстану в основном удалось сравнительно безболезненно сохранить свой накопленный потенциал, стабильность важнейших макроэкономических показателей и измерителей в центре и на местах, закрепить и дальше продвинуть межнациональное и межконфессиональное согласие. Сегодня в республике набирает силу, необходимую отдачу промышленность, аграрный сектор, строительный комплекс, другие отрасли реальной экономики и инфраструктурную сферу жизнедеятельности.

Улучшается и совершенствуется система здравоохранения, образования, соцобеспечение граждан, увеличилась рождаемость, снизилась смертность, возросла средняя продолжительность жизни (до 72 лет). Индекс человеческого развития в РК на конец 2016 года составил 0,745 вместо 0,738 на начало XXI века и т.д. Экспортно-импортные операции охватывают 83 страны мира, платежный баланс республики характеризуется активным сальдо, при этом золотовалютные резервы страны на начало 2017 года составили более 28-ми мрд долларов США, что определяет нормальную величину по отношению к годовому уровню ВВП [1, 2]. При этом сохраняются и позитивно укрепляются межнациональное согласие и толерантность многонациональной страны, совершенствуются интеграционные экономические отношения и связи как на мировом глобальном уровне, так и в рамках СНГ, что заслуживает одобрения. За минувшие «юбилейные» годы РК удалось также включиться с 2015 года в реализацию созданного и набирающего силу, адекватную отдачу Евразийского экономического союза (Евразии) с участием России, Казахстана, Белоруссии, Киргизии и Республики Армения [3].

Вместе с тем было бы односторонне, необъективно почивать на лаврах социально-экономических достижений, предвосхищать и приукрашивать реальную ситуацию в РК на путях ее много векторного развития, особенно в условиях мирового, регионального и национального кризисов и сопутствующих им адекватных, тяжелых социально-экономических и других последствий, в том числе для всего общества и отдельного социума, что в полной мере характерно и для Казахстана. А подобное приукрашивание, предвосхищение достигнутых результатов в экономической и социальной жизни наблюдается, на наш взгляд, систематически с тенденцией недопущения критических оценок и суждений, включая, альтернативные взгляды и суждения практически отсутствующей оппозиции, что умаляет всякий прогресс на пути высокoeffективного, демократического развития стран и народов. В этой связи сошлемся лишь на некоторые иллюстрации, характерные примеры казахстанской действительности в рамках ее двадцатипятилетнего суверенитета и независимости. При этом отметим, что стране еще не удалось за минувшие годы наверстать, достичь, прежнего, до суверенного, еще социалистического годового уровня ВВП, производительности общественного труда в сопоставимых ценах и физических объемах. Безработица по официальной статистике составляет 6-7%, а на самом деле, фактически и с учетом реального положения, включая частичную занятость населения и другие факторы, этот показатель варьирует в пределах 16-17 процентов.

В стране практически отсутствует средний класс - двигатель реального прогресса и важный показатель, измеритель жизненного уровня, дееспособности населения; зато галопирует нищета и безысходность большинства людей на фоне усиливающейся концентрации богатей, олигархов с их сногшибательными доходами и нарастающей жадностью. К этому следует добавить невиданную ранее преступность, грабежи, казнокрадство, бездомность, недостаточный уровень защищенности граждан от насилия и другие негативные явления постсоциалистического бытия. В стране на протяжении многих лет недостаточно контролируется инфляция, достигающая сегодня в годовом исчислении 11 процентов [3]; налицо смехотворный уровень прожиточного минимума человека в месяц, который, к примеру, на 2017 год объявлен Правительством РК в пределах чуть более 24 тыс. тенге, что равноценно 4500 российским рублям. Индивидуальный, малый, средний бизнес и предпринимательство функционируют «на плаву» и едва выживают. Этому бизнесу зачастую сопутствуют теневые структуры, закулисный сговор чиновников различного ранга, и подобная ситуация в динамике почти не меняется. Зачастую очковтирательство, сговор и оболванивание населения, а не эффективная конкуренция - вот действующий вектор современной социально-экономической парадигмы развития страны в рамках ее капиталистической трансформации и особой, якобы, уникальной, неповторимой, по мнению высокопоставленных чиновников РК, теории и практики ее формирования, развития. Между тем богатый и полезный опыт функционирования социально-экономического развития зарубежных стран с их впечатляющими достижениями на мего-макро-мезо- и микроуровнях не нуждается в каких-то новых правилах, субъективных «открытиях» и судьбоносных решениях отдельных, высокопоставленных деятелей РК, претендующих на коренную модернизацию функционирующих, универсальных экономических законов и социальных процессов, тем более, что у таких или подобных им «специалистов» отсутствует, к примеру, четкая программа, реальные обоснования, конкретные расчеты и измерители подобных нововведений, что вызывает удивление и раздражение.

Подобные рассуждения опасны, особенно в наше непростое, тяжелое время, связанное с преодолением глобальных и локальных кризисных явлений. Полезнее в этой связи было бы сосредоточить внимание на текущих проблемах и их преодолении внутри своей страны с ее хроническими болевыми точками и повсеместными малоуправляемыми трудностями, особенно текущего момента. К примеру, сошлемся

на некоторые актуальные и не совсем удачные решения высших властных структур РК по ряду судьбоносных позиций. В частности, речь идет о стабильности, всесторонней обоснованности и эффективности законотворческой деятельности социально-экономической направленности, что нельзя считать, на наш взгляд, научно обоснованной и правомерной позицией. К примеру: зачем, почему, отчего необходимо в РК чрезмерно часто, на наш взгляд, необоснованно менять, отменять и радикально обновлять сложившуюся систему действующего законодательства в налогообложении, показатели и измерители налоговых ставок и процентов предприятий крупного, малого и среднего бизнеса, а также населения (ежегодно, ежеквартально), что вносит дезорганизацию, нестабильность, запутанность в работе указанных субъектов и структур рыночных отношений.

Между тем мир, мировое сообщество развивается, как известно, по общепринятым и устоявшимся закономерностям социально-экономического прогресса. Эти правила и законы универсальны, общеизвестны, а практическая их реализация, особенно на уровне развитых, цивилизованных стран заслуживает подражания [4].

Сошлемся в этой связи на пример сопоставления лишь некоторых показателей, критериев и измерителей, характеризующих сегодняшний уровень развития РК и стран Запада (таблица 1).

Таблица 1. Некоторые параметры функционирования социально-экономической деятельности Казахстана и развитых стран Запада [4]

Современное положение в Республике Казахстан	Практика развитых стран Запада
- Приоритет госорганов в управлении частным бизнесом, предпринимательством - Недостаточная система стимулов для эффективного управления экономикой - Финансовые и другие ограничения вузов и НИИ в сфере коммерческих результатов их деятельности - Закрепление за государством права на компенсационные платежи за коммерциализацию научных достижений в частном секторе экономики - Отсутствие механизма справедливого распределения доходов от коммерческой деятельности некоммерческих организаций, - Недостаточное участие государства в объективной оценке эффективности научно-исследовательских достижений - Сохранение функционирования «дикого» капитализма во всех сферах экономики и социальной сферы - Постоянные изменения Конституции, законодательства на макро- мезо- и микроуровнях государства (см. газета «Казправда» от 1-3 марта 2017 г.) - Функционирование элементов «дикого капитализма» во всех сферах деятельности	- Ведущая роль частного сектора в управлении всеми делами без особого вмешательства государства - Отсутствие в законодательстве ограничений в развитии частного бизнеса - Всемирное поощрение вузов и НИИ в сфере коммерческой деятельности и распоряжение ими соотв-им эффектом - Отсутствие прямого участия государства в систем компенсационных платежей за коммерциализацию научных достижений частного бизнеса - Наличие механизма справедливого распределения доходов от коммерческой деятельности некоммерческих структур в экономике - Оптимальная система участия государства в оценке эффективности результатов деятельности НИД - Отлажена высокоэффективная система функционирования современных капиталистических отношений - Стабильность Конституции и других законов и подзаконных актов (к примеру, в Конституцию США за 270 лет внесено лишь 19 поправок, изменений) Сформированы, совершенствуются законы

Размышляя над этими и другими параметрами и направлениями социально-экономического развития РК в русле 25-летнего юбилея, следует подчеркнуть, что ее официальный статус - государства с рыночной экономикой (с осени 2003 года) еще не

отвечает ни теории, ни практике современного состояния и уровня зрелости. Отсюда – адекватные негативные последствия: к примеру, уровень запасов многих разведанных полезных ископаемых не превышает реальной добычи в РК, большинству предприятий горнорудного комплекса сопутствуют гигантские отвалы с содержанием в них полезных веществ; в черной, цветной металлургии, нефтедобыче и ее переработке наблюдается низкий коэффициент извлечения полезных продуктов и веществ. Ущерб экономике, экологии наносят также самоизливающиеся нефтяные гидрологические скважины, огненные хвосты нефтеперерабатывающих заводов, химкомбинатов, металлургических гигантов, электростанций, особенно под руководством иностранных собственников, топ-менеджеров и т.д. Помимо внутренних причин и следствий в социально-экономическом развитии страны, определенный негатив, на наш взгляд, вносят и другие, внешние обстоятельства, относящиеся к Казахстану и его светлому будущему.

Речь, в частности, идет о таком «архимедовом рычаге» подобного развития как современная региональная структура стран ЕвразЭС (Россия, Казахстан, Белоруссия, Киргизия и Армения), мечты и суждения о которой наблюдаются давно, примерно, в течение 20-ти лет [4]. При этом научно-методическим, практическим ориентиром наших, отечественных «архитекторов» ЕвразЭС выступает ЕС с его 28 странами и народами, но с учетом определенной специфики, особенностей советской и постсоветской действительности. При этом окончательная формализация, создание и функционирование ЕвразЭС начались с января 2015 года. Его структурно-логическую схему на уровне виртуального изображения можно представить рисунком 1, включающим 21 взаимосвязанную блок-схему его крупномасштабного функционирования сейчас и в недалеком будущем [5]. Не вдаваясь в детали и функции всех слагаемых данного рисунка, отметим в целом его общую привлекательность, наглядность, формализованность, сравнительную полноту, а также «обещающую» социально-экономическую эффективность, особенно в перспективе, в будущем. Разумеется при этом, что уже сегодня в развитии, практической деятельности ЕвразЭС наметились и некоторые слабые стороны, негативные моменты, которым сопутствуют в целом здоровый климат и обещающиеся подвижки. В этой связи, сошлемся на факты очередного заседания руководства ЕвразЭС в начале марта текущего года на уровне Председателей Правительства пяти стран. Обсуждая текущую повестку дня в Бишкеке (Киргизия), премьер РФ Дмитрий Медведев в своем выступлении коснулся ряда текущих проблем и разногласий со стороны Белоруссии и Киргизии по поводу, якобы, завышенных экспортных цен на российский газ, нефть, нефтепродукты, интернет-услуги и некоторые другие экспортно-импортные товары.

В частности, высокопоставленных руководителей Белоруссии и Киргизии не устраивает российская, де мол, цена за газ – 130 доллара США за тысячу кубометров. Между тем текущая мировая цена за газ, как отметил премьер *России, составляет 200 долларов за единицу измерения газа. То же самое относится* к льготным ценам РФ на многие другие товары, сырье, материалы, полуфабрикаты, нефть, нефтепродукты, электроэнергию, строительные материалы, полуфабрикаты, телекоммуникационные услуги, интернеттрафик, экспортируемые из РФ в страны ЕвразЭС. При этом не следует драматизировать, по мнению российской стороны, имеющиеся некоторые разногласия внутри ЕвразЭС. Полезнее дорабатывать действующий механизм в формате всех 21 блоков приведенного рисунка 1, оперативно, на ходу совершенствовать его структуру, содержание и взаимоотношения, добиваясь высокой эффективности, успеха на всех направлениях. Как видно, среди множества подсистем, блоков данного рисунка и в рамках соответствующего союзного договора представлены отрасли реальной экономики и ее инфраструктура, в том числе трудовая миграция, таможенное и пограничное регулирование, общие принципы и правила конкуренции (подсистемы 1, 2, 3, 15, 16, 19, 20) и другие. К сожалению, ограниченные рамки статьи

не позволяют дать более подробный, содержательный анализ всех составляющих рисунка, поэтому обратимся к краткой характеристике лишь некоторых из них, а именно к 21, 2 и 4 блокам рисунка. При этом отметим, что мы уже подробно описывали процедуру взаимного пересечения людьми суверенных границ между странами ЕвразЭС с их бюрократическими трудностями и сложностями, а также нынешний опыт в оформлении этническими русскими в Казахстане и в других странах ЕвразЭС соответствующих разрешительных документов, позволяющих обрести российское гражданство на своей исторической Родине - РФ [6].

Таков, к сожалению, длинный, мучительный путь достижения желаемой цели, в частности, для соотечественников русского происхождения, граждан недавнего единого Советского Союза, правопреемником которого является нынешняя Россия. Подобное, пренебрежительное, на наш взгляд, отношение к мигрантам, особенно, к русским соотечественникам недопустимо в любом случае. Недопустимо и то, что миграционная тема подчас становится разменной монетой в переговорах на официальном уровне в рамках ЕвразЭС. Сложившийся «порядок» не вписывается в риторику европейской интеграции и партнерства на пространстве СНГ, тем более, что эту практику нельзя позиционировать как достойный, альтернативный европейскому опыту контроля миграционной ситуации. При этом понятен и урок, который преподал ЕС нынешний миграционный кризис: необходимо развивать комплексный подход в отношениях РФ со странами Содружества и не допускать дестабилизирующей ситуации, которая может создать угрозу и массового бегства людей в Россию в поисках убежища и лучшей жизни. В этом отношении поистине актуальным, притягательным и эффективным представляется соответствующий опыт стран Европейского Союза, где человеческому капиталу, свободному перемещению граждан всех 28-ми стран не приходится преодолевать отмеченные выше лишь некоторые трудности, ограничения и переживания простых людей.

Так или несколько иначе, но жизнь... продолжается и можно, нужно надеяться на позитивные подвижки во всех областях нашей социально-экономической действительности как на уровне отдельной постсоветской страны, так и на уровне отдельной семьи и социума. В этом смысле не будет лишним вспомнить крылатые слова великого Ломоносова, заметившего как-то в стихотворной форме: «Надежды юношей питают, отраду старшим подают; в счастливой жизни утешают, в несчастной – горе стерегут. Буди уснувших во тьме глубокой, упавшим руку подавай, и слово истины высокой в толпу, как луч живой бросай» ...

Список литературы / References

1. Стратегический план 2020 – Казахстанский путь развития. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.inform.kz/> (дата обращения: 05.01.2018).
2. Доклад о развитии человеческого капитала. Ж. Основы экономики РК. Алматы, 2017. С. 8.
3. Журнал Евразийское сообщество. Астана, 2017. № 1. С. 8-11. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.inform.kz/> (дата обращения: 05.01.2018).
4. Худайбергенов О. Идеология роста. Ж. АльПари, 2017. С. 45.
5. Фурсова Т.В. Финансовый рынок Казахстана. Алматы. Издат. «LEM», 2016. С. 445.

SIGNIFICANT FACTOR OF COMPETITIVENESS - THIS IS THE CREATION OF A SYSTEM OF QUALITY AGRICULTURAL PRODUCTS

Samatova E.E. (Republic of Kyrgyzstan)

Email: Samatova232@scientifictext.ru

*Samatova Elvira Eskenderovna - Candidate of Economic Sciences,
ASSOCIATE PROFESSOR OF THE DEPARTMENT OF ENTERPRISE ECONOMICS AND
BUSINESS MANAGEMENT, FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT,
OSH STATE UNIVERSITY, OSH, REPUBLIC OF KYRGYZSTAN*

Abstract: in the article it is analyzed that at present the development and acceleration of scientific and technical progress, the formation and transfer of the economy to an intensive development path, the increase of production efficiency and the improvement of quality have been and remain the basic strategy for the development of agriculture as an integral part of the agro-industrial complex and the direction of development of the territories. agricultural products. To disclose the economic mechanism for managing the quality of agricultural products, it is necessary to develop a system for managing the quality of products in the agricultural sector. The creation of a quality management system (hereinafter - QMS) is a multifaceted category that considers not only the quality of agricultural products, but also its problems and their solution through the creation of a QMS.

Keywords: quality, agriculture, agricultural production, the economy.

СУЩЕСТВЕННЫЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ – ЭТО СОЗДАНИЕ СИСТЕМЫ КАЧЕСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ Саматова Э.Э. (Кыргызская Республика)

*Саматова Эльвира Эскендеровна – кандидат экономических наук, доцент,
кафедра экономика предприятия и управление бизнесом, факультет бизнеса и менеджмента,
Ошский государственный университет, г. Ош, Кыргызская Республика*

Аннотация: в статье анализируется, что в настоящее время основной стратегией развития сельского хозяйства как составной части агропромышленного комплекса и направлением развития территорий было и остается развитие и ускорение научно-технического прогресса, становление и перевод экономики на интенсивный путь развития, повышение эффективности производства и улучшение качества сельскохозяйственной продукции. Для раскрытия экономического механизма управления качеством сельскохозяйственной продукции необходимо разработать систему управления качеством продукции в аграрном секторе. Создание системы менеджмента качества (далее - СМК) – это многоаспектная категория, рассматривающая не только вопросы качества сельхозпродукции, но и ее проблемы и решение их посредством создания СМК.

Ключевые слова: качество, конкурентоспособность, сельское хозяйство, производство сельскохозяйственной продукции, экономика.

Научная уникальность текста заключается в том, что Кыргызская Республика, приобретя независимость, идет по пути демократического развития общества. Чтобы достичь, поставленные цели государство разрабатывает ряд стратегий, программ и иные законодательные и нормативные документы необходимые для их достижения. Для сохранения генофонда нации и решения многих проблем сельскохозяйственной продукции немаловажное значение необходимо уделять качеству

сельскохозяйственной продукции, а также его конкурентоспособности. Чтобы добиться конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции необходимо создать систему качества сельхозпродукции, чтобы разобраться в его сути в целом.

Кыргызская Республика ориентируется в своем развитии на производство сельскохозяйственной продукции. Это становится ключевым аспектом для разработки различных программ, например, «Комплексная основа развития Кыргызской Республики», «Стратегия экономического развития Ошской области на 2012 – 2016 годы», «Потенциал Южной столицы – на благо горожан». У части перечисленных программ завершён срок действия и взамен завершённых стратегий развития республики, области, города и др. разрабатываются и принимаются новые государственные и иные стратегии и программы развития. Например, взамен «Национальной стратегии развития Кыргызской Республики» правительством предложена программа «Жаны доорго – кыркадам» («40 шагов к новому времени»). В настоящее время ведется мониторинг действующих программ и стратегий развития и в начале 2018 года будут введены новые программы и стратегии развития.

Вновь избранному президенту, назначенному Правительству Кыргызской Республики придется начать работать с чистого листа. Это хорошо и плохо. Хорошо то, что все, что будет разработано, принято, а далее реализовано будет их заслугой. А плохо заключается в том, что начинать с чистого листа не имея опыта очень сложно. Надеемся, что путь адаптации пройдет скоро, и мы начнем видеть реализацию обещанных действий.

«Кыргызы считаются одним из немногих народов в мире, способных коммуницировать через вышивные узоры (оймо-чийме). На первой странице Стратегии символично размещен рисунок кыргызского вышивного узора «кырк шак», который набирается при помощи девяноста ниток. Они соответствуют здесь сорока шагам в сторону нового времени, которые станут возможными благодаря совместным усилиям и общему стремлению к эпохе перемен» [4, 1].

В «Стратегии экономического развития Ошской области на 2012 – 2016 годы» отмечено, что «Ошская область имеет благоприятные условия для развития сельского хозяйства и всех других отраслей и сфер. Одним из основных направлений стратегической направленности области является обеспечение дальнейшего развития и экономического роста Ошской области за счет: наращивания промышленного потенциала, проведения аграрной реформы, которая позволит обеспечить настоящий прорыв в сельском хозяйстве, путем внедрения новых технологий и обеспечения глубокой переработки сельскохозяйственной продукции» [2, 2].

Осуществление поставленных задач обеспечит дальнейший рост благосостояния населения республики на основе устойчивого и поступательного развития народного хозяйства, ускорении научно-технического прогресса и перевод экономики на интенсивный путь развития, более рационального использования производственного потенциала страны, всемерной экономии всех видов ресурсов и улучшение качества сельскохозяйственной продукции.

Принципиальная новизна проблемы – конкурентоспособность и экономические проблемы управления качеством сельскохозяйственной продукции в современных условиях заключается, прежде всего, в широте ее постановки, в придании ей по-настоящему общегосударственного и долговременного характера с привлечением к ее решению представителей малого и среднего бизнеса, промышленных предприятий и всего населения республики.

Имея достаточный потенциал для развития сельского хозяйства, Ошская область вместе с тем отмечается низкой эффективностью сельскохозяйственного производства из-за нерационального использования земельных ресурсов и значительной дифференциации регионов по уровню экономического развития.

Сельское хозяйство республики, имея достаточные конкурентные преимущества, в то же время имеет ряд проблем, которые оказывают негативное влияние на развитие сельского хозяйства и качество выпускаемой продукции:

- Недостаток минеральных удобрений и ядохимикатов;
- Физически и морально устаревшая сельскохозяйственная техника и оборудование или вообще ее отсутствие;
- Нехватка подготовленных кадров;
- Низкий уровень постановки работы маркетинговых служб, системы закупок и реализации сельскохозяйственной продукции;
- Отсутствие надлежащего товарного вида продукции, не соответствие упаковки товаров мировым стандартам;
- Недостаточная нормативная база, слабая законодательная база;
- Отсутствие производственных мощностей для обеспечения глубокой переработки табака и хлопка, а также современного промышленного производства по переработке мяса, молока и шерсти.

Представленные проблемы показывают, что неконкурентоспособность продукции, из-за низкого качества продуктов и их переработки, усложняют процесс выхода на мировой рынок и конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий. Продукция сельского хозяйства в настоящее время реализуется в Узбекистан – картофель, лук; Казахстан – капуста, лук, мясо; в Российскую Федерацию – лук, болгарский перец, фрукты. Однако качество продукции сельского хозяйства уступает по определенным параметрам, например, внешнему (товарному) виду, упаковке (товарной и транспортной). Отсутствие товарного вида продукции, несоответствие упаковки товаров мировым стандартам в конечном итоге приводят к тому, что потребитель не покупает такой товар. Следствие - производитель вынужден снижать цену и нести убытки. Качество сельскохозяйственной продукции также теряется при его транспортировке. Если производитель получил качественный продукт, но экономит средства на приобретение специальной тары и упаковки, то в конечном результате он не получит максимум прибыли. Проблема качества и повышения качества сельскохозяйственной продукции является сложной и многоаспектной категорией, которая охватывает технические, технологические, организационные, экономические, политические и правовые вопросы. При этом в повышении качества продукции важное значение имеет совершенствование экономического механизма управления качеством продукции. В решении задач планомерного управления качеством сельскохозяйственной продукции особая роль принадлежит экономическим факторам. Научно-обоснованное планирование и экономическое стимулирование качества продукции - важнейшие элементы экономического механизма управления качеством сельскохозяйственной продукции.

Управление качеством сельскохозяйственной продукции может и должно осуществляться на основе совершенствования планирования, стандартизации, ценообразования, материального стимулирования работников и т.д., тем не менее, эта проблема изучена очень слабо, в общих чертах.

Проблемы, поднятые в данной статье, не в полной мере характеризуют экономический механизм управления качеством сельскохозяйственной продукции. Однако, недостатки в разработке этих вопросов отрицательно сказываются при разработке системы управления качеством продукции в сельском хозяйстве.

Для решения вопросов управления качеством сельскохозяйственной продукции следует обратить внимание на следующие моменты:

1. требование потребителей в условиях рынка – потребление качественной сельскохозяйственной продукции

2. чем выше качество, тем выше и степень удовлетворения общественной потребности

3. важнейшим направлением совершенствования управления является разработка методологических основ экономической оценки качества сельскохозяйственной продукции - одной из основных задач теории управления качеством продукции

4. на сельхозпредприятиях имеются значительные резервы повышения эффективности сельскохозяйственного производства за счет улучшения конкурентоспособности и качества продукции

5. сельхозпредприятиям необходимо при составлении планов производства учитывать и проблемы качества продукции сельского хозяйства

6. процедура стандартизации – это мощный рычаг управления качеством сельскохозяйственной продукции

7. методология ценообразования в основном учитывает качество продукции в сельском хозяйстве.

Список литературы / References

1. Национальная стратегия устойчивого развития Кыргызской Республики на период до 2017 года. г. Бишкек. С. 220.
 2. Стратегия экономического развития Ошской области на 2012 – 2016 годы, г. Ош. С. 65.
 3. Программа развития города Ош на 2014 – 2017 годы. «Потенциал Южной столицы – на благо горожан». г. Ош. 80.
 4. Программа Правительства Кыргызской Республики «Жаны доорго – кыркадам» («40 шагов к новому времени» срок 2018-2040 годы), 2017. С. 150.
-

MODERN FRAMES SOLVE ALL

Samatova E.E.¹, Karakhodzhaeva M.R.², Abdullozhonova A.N.³
(Republic of Kyrgyzstan) Email: Samatova232@scientifictext.ru

¹Samatova Elvira Eskenderovna - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
DEPARTMENT OF ENTERPRISE ECONOMICS AND BUSINESS MANAGEMENT,

FACULTY OF BUSINESS AND MANAGEMENT;

²Karakhodzhaeva Maftuna Rakhmatzhonovna – Master Student,
MASTER'S DEGREE IN MANAGEMENT IN EDUCATION;

³Abdullozhonova Azizposhsho Nemonzhonovna – Lecturer,
DEPARTMENT OF ECONOMY AND TAXES,

MASTER,

DIRECTION: ECONOMICS,

OSH STATE UNIVERSITY,

OSH, REPUBLIC OF KYRGYZSTAN

Abstract: in the article it is analyzed that at present the development and acceleration of scientific and technical progress, the formation and transfer of the economy to an intensive development path, the increase of production efficiency and the improvement of quality have been and remain the basic strategy for the development of agriculture as an integral part of the agro-industrial complex and the direction of development of the territories. agricultural products. To disclose the economic mechanism for managing the quality of agricultural products, it is necessary to develop a system for managing the quality of products in the agricultural sector. The creation of a quality management system (hereinafter - QMS) is a multifaceted category that considers not only the quality of agricultural products, but also its problems and their solution through the creation of a QMS.

Keywords: personnel, personnel, knowledge, skills, skills, personnel quality, personnel policy.

СОВРЕМЕННЫЕ КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ

Саматова Э.Э.¹, Караходжаева М.Р.², Абдулложонова А.Н.³
(Кыргызская Республика)

¹Саматова Эльвира Эскендеровна – кандидат экономических наук, доцент,
кафедра экономики предприятия и управления бизнесом, факультет бизнеса и менеджмента;

²Караходжаева Мафтуна Рахматжоновна – магистрант,
направление: менеджмент в образовании;

³Абдулложонова Азизпошшо Немонжоновна – преподаватель,
кафедра экономики и налогов,

магистрант,

направление: экономика,

Ошский государственный университет,

г. Ош, Кыргызская Республика

Аннотация: в статье анализируются современные кадры, которые должны обладать определенными знаниями, умениями и навыками, проще говоря, компетенциями. При этом современное общество должно поставить высокие требования к формированию и построению системы кадрового потенциала организации. Кадры 21 века должны обладать новыми знаниями, компетенциями. В данном исследовании рассмотрен вопрос, что к персоналу должны быть предъявлены высокие требования, на основе которых формируется и строится система кадрового потенциала. С поставленной целью образовательное учреждение разрабатывает и определяет стратегию в работе с персоналом на длительный период времени, то есть на перспективу. Кадровая политика формируется руководством вуза, реализуется отделом кадров и отражена в коллективном договоре.

Ключевые слова: кадры, персонал, знания, умения, навыки, качество персонала, кадровая политика.

Научная уникальность текста заключается в том, что современное общество и национальная экономика нуждается в подготовленных кадрах. В данной работе сделана попытка изучения кадровой политики Ошского государственного университета, как одного из инструментов управления персоналом вуза.

Современный мир изменяется очень быстро. Когда мы получили образование в Ошском государственном университете (далее - ОшГУ), мы думали, что для нас этого достаточно. Но выбрав обучение в магистратуре ОшГУ, мы понимаем, что в современном образовании все так быстро меняется, значит и мы должны идти в ногу со временем и больше заниматься самообразованием, потому что кадры решают все. Мы - современные кадры, время от нас требует новых знаний, компетенций, которыми мы должны обладать и уметь использовать на практике.

В настоящее время образование как отрасль национальной экономики требует, чтобы образовательные учреждения предоставляли профессионально подготовленные, компетентные кадры. Значит, с учетом условий жизни, мы должны поставить высокие требования к формированию и построению системы кадрового потенциала, не забывая о том, что нужно учитывать перспективы его развития.

Чтобы управлять персоналом в образовании, необходимо вести учет состава и структуры кадров, а также поставленные к ним требования, которые влияют на формирование кадровой политики.

Кадровая политика формируется образовательным учреждением и определяет стратегию в работе с персоналом на длительный период времени, на перспективу.

В ОшГУ кадровая политика разрабатывается и формируется руководством вуза, с учетом интересов внутренних и внешних стейкхолдеров.

Учеными зарубежных стран термин «кадровая политика» представлен как «система основ управления персоналом».

По мнению Р. Шуллера: «Кадровая политика воспринимается, как «сборник правил», предписывающих конкретные действия в конкретных ситуациях».

Более широкое понятие кадровой политики дается в работах А.Я. Кибанова и В.Р. Веснина: «Кадровая политика - система знаний, взглядов, принципов, методов и практических мероприятий государственных органов и организаций основного звена управления, направленных на установление целей, задач, форм и методов кадровой работы во всех сферах человеческой деятельности».

Однако, мы считаем, что кадровая политика – это совокупность целей, принципов форм и методов, которые определяют направления работы с персоналом. Именно через нее осуществляются цели и задачи управления, которые направлены на сохранение и развития кадрового потенциала вуза.

Кадры играют важнейшую роль в повышении уровня качества образования. Если изучить историю развития персонала в области образования, то мы видим, что в настоящее время к кадрам повысились требования. Значит, ими нужно управлять по-новому. А что это такое - управлять кадрами по-новому? При принятии на работу на замещение определяемого вакантного места, специалист должен четко знать и понимать, какие к нему предъявят требования. Он должен сам оценить себя - соответствует ли он поставленным требованиям. Если нет, то, что он должен сделать, чтобы устранить или снизить возникшую проблему. Возможно, ему нужно будет пройти дополнительное обучение или повысить уровень своей квалификации (курсы повышения квалификации) или пройти стажировку, чтобы разобраться в принципе работы данной организации.

Выпускник по направлению бакалавр должен понимать, что он приобрел компетенции в стенах вуза, но воспользоваться ими он не может по определенным причинам, например, не хватает навыка, умения, хотя образование имеется. Ему

нужен определенный период времени на адаптацию. Но национальная экономика не может ждать, ей нужны не только теоретически подготовленные кадры, но и умеющие умело пользоваться своими знаниями на практике.

Организации, чтобы подготовить специалиста «по своей схеме» нужно время, а самое главное оно затрачивает финансовые ресурсы, а это недешево. Вот почему мы, читая объявления в газете, видим следующие требования: высшее образование, стаж работы не менее 2-3 лет. Значит, иметь высшее образование – это первое условие (требование), а чтобы выполнить второе – опыт работы, у нас возникают проблемы. Выпускники не должны забывать, что им трижды давалась возможность усвоить профессиональные компетенции проходя учебно–ознакомительную, производственную и предквалификационную практики. Это практически 3 месяца. Это опыт, это навыки, это знания и умение использовать свои теоретические знания на практике. Если выпускник в период обучения в вузе умело использовал выделенное время на период всех видов практики, то он имеет представление, он знает специфику работы данной организации. Значит, ему выдержать конкурс при приеме на работу будет легче, проще, потому что он осведомлен.

На сегодняшний день цель кадровой политики – это сохранение качественного состава кадров, полное использование квалифицированного специалиста, а также их развитие в соответствии с требованиями законодательства Кыргызской Республики и потребностями рынка.

Современная кадровая политика ОшГУ направлена на эффективную работу персонала, от которого зависит выполнение поставленных целей и задач вуза.

Основой кадровой политики ОшГУ является управление персоналом вуза. Это очень сложная, но решаемая проблема. С этой целью ОшГУ разрабатывает и принимает кадровую политику на финансовый год. По завершению финансового года, сдается отчет и с учетом требований и потребностей формируется новая, усовершенствованная кадровая политика вуза.

Объектами кадровой политики выступают:

1. каждый работник вуза и коллектив в целом;
2. условия труда;
3. структура персонала.

Кадровая политика классифицируется по масштабам кадровых мероприятий, а также по степени открытости.

По масштабам кадровых мероприятий кадровая политика делится на:

- пассивную;
- реактивную;
- превентивную;
- активную;

Рассмотрим их подробнее.

Пассивная кадровая политика означает, что в вузе отсутствует потребность в кадрах. Руководство организации находится в напряженном состоянии, готово погасить любую возникшую конфликтную ситуацию между работниками, не пытаясь даже понять причину и возможные последствия конфликта [5, 128].

Реактивная кадровая политика предусматривает, что руководство вуза контролирует негативное состояние в работе с персоналом и причины возникновения и дальнейшего развития сложившейся ситуации [5, 128].

В случае превентивной кадровой политики руководство больше всего интересуется кадрами, поэтому основная их проблема – разработка кадровых программ, кадровых стратегий [5, 129].

При активной кадровой политике руководство вуза разрабатывает антикризисные кадровые программы и регулярно проводит мониторинг [5, 129].

Задачей кадровой службы вуза является направление кадровой работы, представление персоналу о целях работы, и уточнение конкретных условий труда в вузе.

По степени открытости кадровая политика делится на:

- открытую;
- закрытую.

При открытой кадровой политике, руководство вуза принимает на работу любого специалиста, без учета опыта работы. При закрытой кадровой политике, руководство вуза принимают на работу специалиста только на должности низшего (обслуживающего) уровня.

В ОшГУ кадровая политика формируется руководством и реализуется кадровой службой, то есть отделом кадров, и отражается в следующих документах вуза:

- коллективный договор;
- правила внутреннего трудового распорядка.

Список литературы / References

1. Положение о государственной кадровой службе Кыргызской Республики. Журнал «Нормативные акты Кыргызской Республики», 28 октября 2013 года. № 44.
2. Стратегия развития Государственной кадровой службы Кыргызской Республики от 30 сентября 2013 года № 198.
3. Устав Ошского государственного университета.
4. Коллективный договор между ректоратом и объединенным профсоюзным комитетом Ошского государственного университета по социально-экономическим и трудовым вопросам на 2016 – 2019 годы.
5. *Базарова Т.Ю., Еремина Б.Л.* Управление персоналом: Москва. ЮНИТИ, 1998. С. 128-130.

INNOVATIVE MARKETING AND ADVERTISING IN THE SERVICE INDUSTRY

Ivanova I.G.¹, Metelskaya T.V.², Leonovich A.M.³ (Russian Federation)

Email: Ivanova232@scientifictext.ru

¹*Ivanova Inna Grigoryevna - PhD in Economics, Associate Professor,
DEPARTMENT OF MANAGEMENT AND MARKETING;*

²*Metelskaya Tatyana Valeriyevna – Student;*

³*Leonovich Alina Mikhaylovna - Student,
DEPARTMENT OF PRODUCTION AND INNOVATION ACTIVITIES ORGANIZATION
KUBAN STATE AGRARIAN UNIVERSITY,
KRASNODAR*

Abstract: questions of regulation by means of marketing of innovations and innovative marketing, its main image by a component - an advertizing campaign, process of introduction both marketing, and other innovations in the concrete managing subject of sphere of service, allowing the last are considered, it is essential to lower the risks connected with introduction of innovations, having left possibility for maneuver by resources in the conditions of an economic crisis and toughening of competitive struggle in the markets. Marketing innovations can act as a separate product, be a technology of innovative marketing, and be a consequence of other types of innovation (technological, process, organizational, food).

Keywords: innovations, chair, organizational innovations, grocery innovations, process innovations, marketing innovations, advertizing, university.

ИННОВАЦИОННЫЙ МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА В СФЕРЕ УСЛУГ

Иванова И.Г.¹, Метельская Т.В.², Леонович А.М.³
(Российская Федерация)

¹Иванова Инна Григорьевна - кандидат экономических наук, доцент,
кафедра управления и маркетинга;

²Метельская Татьяна Валериевна – студент;

³Леонович Алина Михайловна – студент,
кафедра организации производства и инновационной деятельности,
Кубанский государственный аграрный университет,
г. Краснодар

Аннотация: в статье рассмотрены вопросы регулирования при помощи маркетинга инноваций и инновационного маркетинга, его основные изображения составляющей - рекламной кампании, процесса внедрения как маркетинговых, так и других инноваций в конкретном хозяйствующем субъекте сферы услуг, позволяя последним считать существенно сниженные риски, связанные с внедрением новшеств, оставив возможность для маневра ресурсами в условиях экономического кризиса и ужесточения конкурентной борьбы на рынках. Маркетинговые инновации могут выступать в качестве отдельного продукта, быть технологией инновационного маркетинга и быть следствием других видов инноваций (технологических, организационных, пищевых).

Ключевые слова: инновации, кафедра, организационные инновации, продуктовые инновации, технологические инновации, маркетинговые инновации, реклама, университет.

The term "innovation" in the economic literature means the reincarnation of potential scientific and technological progress into the real, which finds its embodiment in the latest products and technologies. In Russia, the problem of innovations has been studied for a long time within the framework of scientific and technical progress, and the term "innovation" has recently been used and refers to an object that is introduced into production after a scientific research or discovery, and different from the analogue. Innovators use two criteria:

- 1) life cycle of the product;
- 2) economic efficiency.

Their goal is to create an innovation that will surpass competitors, and will also be unique in a certain field [1, p. 412-415].

Innovations are an intermediate result of the research and production cycle and, as they are used, are transformed into scientific and technological innovations, that is, the end result. Innovations are an intermediate result of the research and production cycle and, as they are used, are transformed into scientific and technological innovations, that is, the end result. In innovative development, the traditionally linear model of innovation remains the leading role when the developed fundamental scientific idea is embodied in applied research. It is practical implementation and commercialization that serves as the basis for innovation, exacerbating the problem of searching for a subject of innovative development.

An important part of innovative marketing is the formation of a price policy for innovative goods and services. The introduction of a new method that will allow buyers to choose a product according to the necessary characteristics on the Internet site, and then to recognize the price, allows using the method of building a price that corresponds to the demand for goods and services. Formation of external image of the department and the university should be solved by developing an internal marketing strategy that will be aimed at enhancing the role of students, employees and teachers [2, p. 661-663].

The use of the Internet as a means of advertising, facilitates the establishment of constant contact with consumers of educational services. The product innovations that the technical and technological profile departments can create are not: small changes or improvements, regular seasonal changes, changes in design. All the data "not innovations" also require the use of elements of marketing innovation. The concept of innovative marketing arose recently. Its appearance was caused by the growing role of innovations in the activities of economic entities. In practical activity, innovative marketing covers two problem areas with innovation management:

- 1) innovations at the main stages of the life cycle of already existing services;
- 2) marketing of new varieties of services.

Innovative marketing, based on research and influence on the market conditions of an economic entity in the service sector, facilitates the implementation of management functions such as optimization and control of its innovation and production and business activities [3, p. 156-163].

Innovative marketing is included in the action already at the first stage of the life cycle, which is an integral organic part of the innovation potential of the business entity. Assessment of innovative capacity is determined by the degree of readiness to fulfill the tasks that will ensure the achievement of the innovation goal. Innovative marketing determines the mission of the business entity, the philosophy of thinking, the field of scientific research, the style of management and behavior. Carrying out research in the framework of innovation marketing, it is necessary to pay attention to the issues of strategic and operational analysis of the market in a certain sequence:

- 1) analysis of global and territorial trends of market development;
- 2) analysis of the demand and supply of services;
- 3) conducting a special in-depth study of the market of services in the market segments;
- 4) developing a strategy for penetrating a new and improved service;
- 5) development and implementation of operational marketing activities;
- 6) conducting an estimation of costs for the production of services, distribution costs and revenues from the sale of services [4, p. 25-34].

In the marketing of innovations, the main role is given to the activities for the formation of innovative products and services. Innovations can be rationally grouped, referring to the following criteria:

1) innovations with small improvements in existing services of an evolutionary nature, including small risks and costs, small profits;

2) revolutionary (radical) transformation of services that create fundamentally new niches in the market, characterized by very high risks, high costs and in many cases, maximum profit.

3) strategy of stable growth of an economic entity based on maintaining the balance of the portfolio of evolutionary and revolutionary innovations. This combination of innovation averages risks, as well as costs and profits.

4) the strategy of the leader of innovations in its own branch of the service area implies the use of synergies of innovative measures and technology in its own business. The leader of systemic innovations must know and own good cross-functional skills [5].

In order to drive innovation for himself, the manager must first of all be not just a manager, but an enterprising leader. It is these enterprising leaders that successful enterprises strive to put on all sorts of key posts. Criteria for the effectiveness of marketing management and performance of the organization:

1) balance and effectiveness of functions that ensure the speed and level of achievement of the organization's goals in the search for and satisfaction of clients' needs;

2) cost-effectiveness - the ratio of the required and actual consumption of resources, including the activity of marketing and innovation potential;

3) quality - conformity of characteristics of production to standards and requirements of consumers taking into account quality of relations and innovative ideas;

- 4) profitability - the ratio between income and total costs;
- 5) productivity - the ratio of the volume of production for a certain period in natural, cost and other indicators and the costs of resources corresponding to this volume of output (resources: labor, material, financial, information, etc.);
- 6) quality of work and working life - professionalism, qualifications, career growth and working conditions of employees;
- 7) innovative activity - the emergence of innovations, the prerequisites for the implementation and implementation of innovations in various functional areas of the organization [6, p. 472-474].

The sources of innovative marketing can be both formal results of conducted marketing research, as well as a variety of modified forms of exchange of practical professional experience and a survey of consumers of services. Customers using services are often the decisive source in the search for and implementation of innovations. At the stage of strategic innovation marketing, the positioning of the service and the segmentation of the market of this service are carried out. The search for a strategy in innovative marketing is carried out in the form of research and forecasting the demand for the introduced new product or service, which is provided through careful study of the consumer's perception of the potential innovation proposed for implementation [7, p. 454-456].

The level of success of introduced marketing innovations can be estimated by their consumption by buyers. The process of perception of a new or improved service is formed from the following stages:

- 1) primary awareness of consumers about the proposed service or its improved variety;
- 2) detailed familiarization with the features and benefits of the new service;
- 3) comparison of the proposed service with competitors;
- 4) the analysis of the possibilities of using and the positive properties of the use of innovation;
- 5) drawing up an opinion about the product [8, p. 88-91].

Thus, professional regulation with the support of innovative marketing and its main image component - an advertising campaign, the process of introducing both marketing and other innovations in a specific economic entity, will allow the latter to significantly reduce their risks associated with the introduction of innovations, leaving room for a maneuver resources in the conditions of economic crisis and tougher competition in the markets. The introduction of marketing tools to manage innovation is becoming one of the main reasons for the success of modern innovations.

References / Список литературы

1. Kondranina M.A. & Ivanova I.G. Actual aspects of modern tools of enterprise management / In the collection: Modern science: problems and ways to solve them Collected materials of the International Scientific and Practical Conference. West-Siberian Scientific Center; Kuzbass State Technical University named after T.F. Gorbachev, 2015. P. 412-415.
2. Ivanova I.G. & Sayenko I.I. Factors affecting the competitiveness of enterprises in the management system / Economics and Entrepreneurship. № 11-3 (76-3), 2016. P. 661-663.
3. Romanova N.K. Economics of marketing of tobacco products / N.K. Romanova, L.A. Isaeva // In the collection: Collection of scientific works of KRIA DPO FGBOU VPO Kuban State University. Krasnodar, 2014. P. 156-163.
4. Ivanova I.G. & Sharapova T.N. Philosophy of personnel management of the organization. / In the collection: Labor and Social and Labor Relations: Modern Theory, Methodology and Practice, a collection of scientific papers on the basis of the I International Scientific and Practical Conference, 2016. P. 25-34.

5. Tolmachev A.V. Management of an organization (enterprise): Textbook. allowance / Tolmachev A.V., Ivanova I.G. Krasnodar, 2016.
6. Tolmachev A.V. & Ivanova I.G. To the issue of training production managers. / In the collection: The quality of modern educational services - the basis of competitiveness of the university collection of articles on the materials of the inter-faculty training and methodological conference. Responsible for the release of M.V. Shatalova, 2016. P. 472-474.
7. Frincisko O.Yu. Regional agrarian structure as one of the conditions for the efficiency of the agrarian sector. / O.Yu. Francisco, L.A. Isaeva // In the collection: Innovative research and development for the scientific provision of production and storage of environmentally friendly agricultural and food products. Federal State Budget Scientific Institution "All-Russian Scientific Research Institute of Tobacco, Makhorka and Tobacco Products", 2015. P. 454-456.
8. Cherepukhin T.Yu. Value and essence of territory branding / in the collection: Economics and marketing: a new look VI Regional scientific and practical conference, 2013. P. 88-91.

THEORETICAL FOUNDATIONS OF FINANCIAL STRATEGY

Podkuyko K.Yu. (Russian Federation)

Email: Podkuyko232@scientifictext.ru

Podkuyko Konstantin Yurievich – Graduate Student,

DIRECTION: FINANCIAL MANAGEMENT,

*SAINT-PETERSBURG UNIVERSITY OF MANAGEMENT TECHNOLOGIES AND ECONOMICS,
ARKHANGELSK*

Abstract: the article explains the concept of a financial strategy, and provides its justification. Depending on the planned actions in the area of attracting and using financial resources, the relationship between risk and profit, the company's strategy can be conservative, active and moderate. The article covers the features of the strategy: a financial factor, a financial measure, a financial strategy is a universal strategy. It is explained why the general financial strategy is being developed. The stages of development, methods of development and criteria of conformity of financial strategies are reviewed.

Keywords: financial strategy, rationale for financial strategy, active financial strategy, moderate financial strategy, conservative financial strategy, general financial strategy, features, types of financial strategies.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ

Подкуйко К.Ю. (Российская Федерация)

Подкуйко Константин Юрьевич – магистрант,

направление: финансовый менеджмент,

Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики, г. Архангельск

Аннотация: в статье разъясняется понятие финансовой стратегии, представлено её обоснование. В зависимости от намечаемых действий в области привлечения и использования финансовых ресурсов, соотношения между риском и прибылью стратегия предприятия может быть консервативной, активной и умеренной. Статья охватывает особенности стратегии: финансовый фактор, финансовый измеритель, финансовая стратегия оказывается универсальной стратегией. Поясняется, для чего разрабатывают генеральную финансовую стратегию.

Обозреваются этапы разработки, методы разработки и критерии соответствия финансовых стратегий.

Ключевые слова: финансовая стратегия, обоснование финансовой стратегии, активная финансовая стратегия, умеренная финансовая стратегия, консервативная финансовая стратегия, генеральная финансовая стратегия, особенности, виды финансовых стратегий.

Необходимость финансового планирования была осознана за последние десять лет большинством руководителей предприятий, однако, внедрение только оперативных и краткосрочных финансовых планов не может привести к желаемым результатам. На помощь приходит финансовая стратегия. Она формирует целенаправленный курс действий долгосрочного характера. Она охватывает вопросы теории и практики формирования финансов, их планирования и обеспечения, решает задачи, обеспечивающие финансовую устойчивость предприятия в рыночных условиях хозяйствования. Теория финансовой стратегии исследует объективные закономерности рыночных условий хозяйствования, разрабатывает способы и формы выживания в новых условиях, подготовки и ведения стратегических финансовых операций.

Итак, финансовая стратегия (financial strategy) — совокупность долгосрочных целей финансовой деятельности организации и выбор наиболее эффективных путей их достижения.

На основе финансовой стратегии формируется финансовая политика организации по конкретным направлениям финансовой деятельности: налоговой, амортизационной, дивидендной, эмиссионной и т.д. [1, с. 32].

Обоснование финансовой стратегии охватывает:

- определение методов и объема аккумуляции капитала и конкретных источников его формирования;
- установление приоритетов финансирования оптимальных инвестиционных проектов и текущих мероприятий;
- выбор форм экономического сотрудничества с другими субъектами хозяйствования с учетом предполагаемых будущих результатов [6, с. 13].

В зависимости от намечаемых действий в области привлечения и использования финансовых ресурсов, соотношения между риском и прибылью стратегия предприятия может быть консервативной, активной и умеренной.

При консервативной стратегии предполагается осуществлять финансирование намечаемых мероприятий в основном за счет собственных ресурсов. В данном случае обеспечивается сокращение степени задолженности, риска и затрат на приобретение заемного капитала. Это ограничивает финансовые возможности в расширении хозяйственной деятельности, модернизации производства и реализации мероприятий, направленных на увеличение прибыли. Выбор консервативной финансовой стратегии является приемлемым только в условиях высокой инфляции, а также недоступности и сложности привлечения заемных средств.

Активная финансовая стратегия предполагает значительное использование заемного капитала, что содействует увеличению прибыли и одновременно степени риска. Такая стратегия используется в случае финансирования высокорентабельных инвестиционных проектов, предполагающих получение крупных денежных поступлений. Активную финансовую стратегию целесообразно использовать в условиях стабильной экономической ситуации и высокой конкурентоспособности предприятия. В значительной степени результативность этой стратегии зависит от профессионализма менеджеров, их способности привлечения дешевого капитала, компетентных действий на финансовом рынке и реализации задач, содействующих увеличению стоимости имущества и капитала предприятия.

При умеренной стратегии одновременно действуют элементы консервативной и активной стратегий. В большинстве случаев предполагается, что для расширения производства будут использованы собственные ресурсы. Одновременно предприятие планирует использование заемных средств, обращая существенное внимание на их цену и условия привлечения [6, с. 14].

Финансовой стратегии присущи три особенности.

Первая особенность финансовой стратегии состоит в том, что финансовый фактор — это важнейший критический фактор любого бизнеса, причем как в его тактическом, так и стратегическом аспекте.

Вторая особенность заключается в том, что финансовый измеритель — единый измеритель всех ключевых моментов любого бизнеса. Финансовый аспект присущ любой специализированной стратегии и для всех них является существенным.

Третья особенность финансовой стратегии в том, что деятельность по ее разработке и контролю за реализацией и в теории, и на практике является одной из наиболее централизованных. Таким образом, финансовая стратегия оказывается универсальной стратегией, и, кроме того, через финансовую стратегию происходит особое — посредством финансов — интегрирование всех специализированных стратегий и всех отдельных стратегических позиций в единую целостную стратегию организации [7, с. 203-204].

Генеральную финансовую стратегию разрабатывают для того чтобы достичь основных стратегических целей, исходя из возможностей и инициатив предприятия и текущих требований рынка. Важной частью составления генеральной финансовой стратегии является определения ряда задач, связанных с дальнейшим формированием и распределением финансовых ресурсов. К таким задачам относят:

- необходимость в исследовании природы и определенных закономерностей формирования финансовых ресурсов предприятия в данный момент времени;

- разработка и дальнейшая подготовка всех возможных и подходящих вариантов формирования и дальнейшего расходования финансовых ресурсов предприятия, а также подготовка плана возможных антикризисных действий для улучшения финансового состояния компании;

- налаживание финансовых вопросов предприятия в отношениях с поставщиками, покупателями, кредиторами, государством и др.;

- рациональное накопление и использование финансовых ресурсов, производственных мощностей, а также основных и оборотных средств;

- принятие решений, касающихся эффективности вложений свободных средств для получения дополнительного дохода и его максимизации;

- выбор способов проведения эффективной финансовой стратегии, а также стратегического обоснования использования финансовых ресурсов, внедрение новых технологий производства и расширение ассортимента продаваемой продукции и предоставляемых услуг за счет уникальных инновационных единиц [8, с. 279].

Финансовая стратегия представляет собой один из важнейших видов функциональной стратегии предприятия, обеспечивающей все основные направления развития его деятельности и способствующей реализации основной стратегической цели — максимизации благосостояния собственников [9, с. 2081-2082].

Роль финансовой стратегии сложно переоценить. Ее наличие позволяет реализовать долгосрочные общие и финансовые цели экономического развития предприятия. Она гарантирует максимальное использование внутреннего финансового потенциала. Таким образом, разработка финансовой стратегии является существенным условием развития организации в долгосрочной перспективе.

Список литературы / References

1. Финансовый менеджмент / Ю.Г. Ионов, В.А. Леднев, М.Ю. Андреева; под ред. Ю.Г. Ионовой. М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2015. 288 с. (Серия «Легкий учебник»).
2. Корпоративные финансы: Учебник для вузов / Под ред. М.В. Романовского, А.И. Вострокнутовой. Стандарт третьего поколения. СПб.: Питер, 2014. 592 с.: ил. (Серия «Учебник для вузов»).
3. Диагностика и оптимизация финансово-экономического состояния предприятия: учеб. пособие / И.М. Рожков, И.А. Ларионова, А.В. Жагловская. М.: Изд. Дом МИСиС, 2014. 297 с.
4. Финансы и финансовый рынок / Кобринский Г.Е. [и др.] Минск: Вышэйшая школа, 2014 г., 348 с.
5. Экономика предприятия: Учебник для вузов. 5-е изд. / Под ред. акад. В.М. Семенова. СПб.: Питер, 2016. 416 с.: ил. (Серия «Учебник для вузов»).
6. Финансовый менеджмент: ответы на экзаменационные вопросы / М.И. Ткачук, О.А. Пузанкевич. 3-е изд., перераб. и доп. Минск: ТетраСистемс, 2012. 112 с.
7. Стратегический менеджмент: учеб. пособие / А.И. Долгов, Е.А. Прокопенко. 4-е изд., стереотип. М.: ФЛИНТА, 2016. 280 с.
8. Основы менеджмента: учеб. пособие / И.В. Попова. Иркутск: Издательство ИрГСХА, 2014. 189 с. : ил.
9. Современные технологии управления–2014. Сборник материалов международной научной конференции. Россия, Москва, 14-15 июля 2014 г. / под ред. проф. А.Я. Кибанова. Киров: МЦНИП, 2014. 2153 с

DEVELOPMENT OF PERSONNEL AS AN INSTRUMENT TO INCREASE COMPETITIVENESS OF THE ORGANIZATION Sinchilo A.A. (Russian Federation) Email: Sinchilo232@scientifictext.ru

*Sinchilo Alina Anatolievna – Student,
DEPARTMENT OF CORPORATE GOVERNANCE,
FACULTY OF STATE AND MUNICIPAL ADMINISTRATION,
VOLGOGRAD INSTITUTE OF MANAGEMENT,
BRANCH OF THE RUSSIAN ACADEMY OF NATIONAL ECONOMY AND PUBLIC
ADMINISTRATION UNDER THE PRESIDENT OF THE RUSSIAN FEDERATION, VOLGOGRAD*

Abstract: *the article deals with the concept and essence of staff development, the question of the interrelation between the organization's strategic goals and key performance indicators of employees, reveals the evolution of staff development programs in the cycle of economic conjuncture, justifies the priorities of development programs in the personnel management system. Analysis of the research data allows us to conclude that in any industry or field of activity, one of the main factors of commercial success and increasing the competitiveness of the organization is the effective development of personnel.*

Keywords: *personnel development, enterprise strategy, innovative development of the organization, management, organizational climate, career.*

РАЗВИТИЕ ПЕРСОНАЛА КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Синчило А.А. (Российская Федерация)

*Синчило Алина Анатольевна – студент,
кафедра корпоративного управления,
факультет государственного и муниципального управления,
Волгоградский институт управления
Филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации, г. Волгоград*

Аннотация: в статье рассматриваются понятие и сущность развития персонала, вопрос взаимосвязи стратегических целей организации и ключевых показателей эффективности работы сотрудников, раскрывается эволюция программ развития персонала в цикле экономической конъюнктуры, обосновываются приоритеты программ развития в системе управления персоналом. Анализ данных исследований позволяет сделать вывод о том, что в любой отрасли или сфере деятельности одним из главных факторов коммерческого успеха и повышения конкурентоспособности организации является эффективное развитие персонала.

Ключевые слова: развитие персонала, стратегия предприятия, инновационное развитие организации, управление, организационный климат, карьера.

В современных рыночных условиях важнейшими инструментами, обеспечивающими стабильность организации и рост ее конкурентоспособности, являются повышение профессиональной подготовки и компетентности работников в соответствии с текущими и перспективными требованиями ее внешней и внутренней среды. Готовность и способность сотрудников организации учиться лучше, быстрее конкурентов – надежный показатель эффективности функционирования организации.

Развитие персонала – это одна из ключевых функций управления, так как именно благодаря людям обеспечивается эффективное использование любых видов ресурсов, имеющихся в распоряжении организации. Именно от людей, в конечном счете, зависят ее экономические показатели и конкурентоспособность. Поэтому современная тенденция управления человеческими ресурсами базируется на рассмотрении сотрудников как капитала, от которого в наибольшей степени зависит развитие организации.

В настоящее время проблема создания эффективной системы развития персонала в коммерческих организациях, несмотря на всю ее актуальность и значимость, не только далека от окончательного решения, но и остается пока еще достаточно осмысленной как в научном отношении, так и в плане практической реализации.

Развитие персонала – процесс преобразования квалификации, знаний, умений, навыков сотрудников в качественно другое, более совершенное состояние. При этом процесс развития может быть различным по длительности, но обязательно должен приносить что-то новое.

Развитие персонала стимулирует развитие работника не только с профессиональной точки зрения, но и с творческой. Развитие имеет в виду обучение, выходящее за рамки сегодняшней работы, оно ставит более долгосрочные цели. Развитие готовит к тому, чтобы не отставать от трансформаций и роста организации.

С одной стороны, развитие персонала является подсистемой (направлением) всей системы управления персоналом, с другой стороны, - частью подсистемы мотивации труда работников организации, которая также активно влияет на стабильность организации. Методологию обучения и развития персонала во многом определяют формы, виды, научные принципы, подходы и методы, применяемые для подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадровых работников организации. Цели

и задачи развития персонала должны быть направлены на достижение главной цели организации – получение прибыли, но не менее важной задачей является укрепление «кадров» организации, как необходимого ей «человеческого ресурса».

Российской экономике предстоит преодолеть существующее отставание от передовых, в экономическом отношении, стран по уровню производительности труда и обеспечить конкурентоспособность на мировом рынке. Это возможно только при переходе на инновационный путь развития, требующий серьезных преобразований в технологиях производства товаров и услуг. Как показывает мировой опыт, радикальное решение проблем социально-экономического развития невозможно без инноваций в экономической сфере. Один из традиционных и испытанных способов повысить эффективность экономики это – модернизация производства. Однако эти задачи невозможно решить, не используя принятый на Западе способ увеличения производительности труда – повышение качества управления персоналом, уровня его мотивированности и вовлеченности в производственный процесс.

В значительной степени успех решения этих сложнейших технологических, экономических, социальных общенациональных проблем зависит от качества подготовки, развития и использования персонала. Обеспечение эффективной работы организации в большей степени зависит от кадров, специалистов, которые способны создать и продвигать инновации. Решение данной проблемы вызывает необходимость осуществления комплексного подхода, создания многоуровневой структуры, охватывающей систему образования, организацию использования и развития человеческого потенциала на уровне организаций [6, с. 142].

С целью сохранения кадров многие организации мотивируют, развивают своих сотрудников различными способами. Данные способы называют инструментами развития персонала [2, с. 52].

Рассматривая развитие персонала как осуществление мероприятий, которые способствуют абсолютному выявлению личностного потенциала сотрудников и росту их способности вносить вклад в деятельность организации за счет приобретения новых качеств, следует отметить, что однозначного видения методического обеспечения этого процесса сегодня не существует.

Методы развития — это «основные средства», способы познания объекта и предмета изучения для обучения и развития персонала. Методы профессионального развития можно разделить на две группы: традиционные (классические) и специфические. К традиционным методам относятся способы развития, которые применяются на всех уровнях в системе образования, а к специфическим следует отнести методы развития, применение которых зависит во многом от сложности и специфики получаемой профессии или специальности [3].

Методы и инструменты, используемые в управлении персоналом для развития персонала, как правило, не отделяются большинством исследователей от методов обучения. Это приводит к значительным трудностям при выборе целесообразных средств воздействия, неопределенности в оценке полученных результатов и снижению эффективности процессов развития.

Развитие персонала как в организации, так и за ее пределами, является ключевым моментом формирования профессиональных и личностных навыков и умений, позволяющих работнику быть конкурентоспособным на рынке труда и действительно требует новейшего, в какой-то степени инновационного подхода: организация обучения, мотивация саморазвития, формирование внутрифирменных коммуникаций, обеспечивающих эффективное взаимодействие в процессе создания и внедрения инновационных идей и процессов. Для этого в организациях должны быть созданы определенные условия [7, с. 314]:

– инновационная культура, как ориентация личности и коллектива на нововведения, преобразования, закрепленная в мотивах, образах и формах поведения;

- отношения внутри организации, способствующие творческому отношению к работе, открытому обмену идеями, информацией, знаниями, умениями, навыками;
- система мотивации и стимулирования инновационного поведения;
- формирование позитивных межличностных отношений, способствующих коллективному инновационному процессу, развитию механизма саморегулирования;
- понимание и заинтересованность руководства на всех внутрикорпоративных уровнях в необходимости инновационного развития;
- деятельность по стратегическому и текущему планированию, подбору и развитию персонала, в увязке с задачами инновационных преобразований с целью повышения эффективности организаций.

Так как именно человеческий потенциал выступает в качестве решающей роли в процессе инновационного преобразования экономики и, необходима, на наш взгляд разработка новой концепции развития человеческих ресурсов непосредственно в организациях.

Одна из ошибок руководителей – нежелание вкладывать ресурсы в профессиональное развитие сотрудников. Среди причин, по которым руководители предпочитают экономить на персонале – риск увольнения работника из организации, то есть вложение не только средств в кадры для конкурентов, но сил, эмоций и внимания, окупающихся «неблагодарностью». Отсутствие четкой связи между обучением и карьерой – проблема крайне острая, ведь человеческие ресурсы становятся ключевыми факторами успеха организации в условиях конкуренции.

Успех развития организаций, может быть достигнут только в том случае, если участники этого процесса будут объединены общей философией, корпоративной культурой, общим пониманием целей, ожиданий результатов и вознаграждения. Большую роль отношения взаимопонимания и доверия между руководством и персоналом, точное восприятие работником и работодателем, того, в чем заключаются взаимные обязательства по отношению друг к другу. Четкое понимание этих условий оказать содействие в развитии деятельности организации.

Развитие персонала несет роль одной из важных подсистем системы управления персоналом, которая опирается на научные принципы, подходы и методы, то есть основные составляющие методологии профессионального образования. Следовательно, совершенствование всех видов профессионального развития зависит от применения различных научных подходов для развития персонала, использования не только классических, но и специфических методов обучения «человеческого ресурса» организаций, с учетом принципов обучения всей системы образования, в том числе и профессионального.

Оценка и повышение эффективности развития персонала – это сформированный и, структурированный процесс, в результате которого определяется выгода от развития работников в соотношении с выполненными расходами, а также внедряют новые подходы, способные устранить обнаруженные проблемы и изъяны процесса развития персонала организации.

Эффективное развитие персонала позволяет повысить имидж организации, степень удовлетворенности сотрудников и их лояльность, сократить текучесть кадров.

С помощью комбинации методов развития и обеспечения внутренних и внешних условий развития возможно учесть специфику целей организационного развития, существующие индивидуальные особенности работника, его потенциал и повысить эффективность развивающего процесса.

В заключение можно сказать, что тема развития персонала в организации очень перспективная. Она требует дальнейшего научного осмысления, а также последующего проведения исследований в данной сфере.

Список литературы / References

1. Антипина Ж.П. Развитие персонала как элемент корпоративной культуры образовательной организации [Текст] / Ж.П. Антипина [и др.] // Вопросы экономики и права, 2015. № 9. С. 110-113.
2. Витвицкий Е. Управление персоналом и развитие человеческого капитала [Текст] / Е. Витвицкий, И. Пустоветова // Человек и труд, 2015. № 3. С. 52-53.
3. Дарбинян А.М. Управление профессиональным развитием персонала в современных организациях. [Электронный ресурс] / А.М. Дарбинян // Консультант: Электронный журнал, 2014. № 8. Режим доступа: [http://pglu.ru/upload/iblock/81f/darbinyan.pdf/](http://pglu.ru/upload/iblock/81f/darbinyan.pdf) (дата обращения: 20.04.2017).
4. Кибанов, А.Я. Служба управления персоналом [Текст]: учеб. пособие / А.Я. Кибанов. М.: КноРус, 2010. 410 с.
5. Маличенко И.П. Эффективные технологии обучения и развития персонала в системе корпоративного образования: вопросы выбора [Текст] / И.П. Маличенко, А.М. Сидорова // Менеджмент в России и за рубежом, 2015. № 4. С. 96.
6. Насибян С. Развитие персонала как фактор обеспечения конкурентного преимущества банковской системы [Текст] / С. Насибян // Предпринимательство, 2016. № 2. С. 142-143.
7. Невская Л. Современные подходы к формированию инновационного персонала предприятий [Текст] / Л. Невская // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция, 2013. № 2. С. 312-315.

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

TAX INCENTIVES FOR INNOVATIVE ACTIVITY: EXPERIENCE OF APPLICATION IN THE IT-SPHERE OF BELARUS

Mishchenko L.A. (Republic of Belarus)

Email: Mishchenko232@scientifictext.ru

*Mishchenko Ludmila Anatolyevna - Senior Lecturer,
DEPARTMENT OF ACCOUNTING, ANALYSIS AND COMMERCIAL ACTIVITY,
GOMEL STATE UNIVERSITY NAMED AFTER S. SKORINA, GOMEL, REPUBLIC OF BELARUS*

Abstract: *the article considers tax incentives and circumstances constraining innovative development, and also describes the existing problems of investing in innovation. The analysis shows that ensuring the competitiveness of the economy is possible through the development and stimulation of innovative activity. The example of IT-sphere shows how tax reform will contribute to the creation and development of innovative activity in the country. The results of the tax policy in the IT-sphere are reflected.*

Keywords: *tax incentive, tax preferences, innovative development, state support.*

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ В ИТ-СФЕРЕ БЕЛАРУСИ

Мищенко Л.А. (Республика Беларусь)

*Мищенко Людмила Анатольевна - старший преподаватель,
кафедра бухгалтерского учета, анализа и коммерческой деятельности,
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, г. Гомель, Республика Беларусь*

Аннотация: *в статье рассмотрены налоговое стимулирование и обстоятельства, сдерживающие инновационное развитие, а также описаны существующие проблемы инвестирования в инновации. Проведенный анализ показывает, что обеспечение конкурентоспособности экономики возможно через развитие и стимулирование инновационной активности. На примере ИТ-сферы показано, каким образом налоговое реформирование будет способствовать созданию и развитию инновационной активности в стране. Отражены результаты налоговой политики в ИТ-сфере.*

Ключевые слова: *налоговое стимулирование, налоговые льготы, инновационное развитие, государственная поддержка.*

В условиях жесткой глобальной конкуренции государству необходимо обеспечить благоприятные условия для развития инновационной деятельности, где основным является государственная поддержка фундаментальных и прикладных научных исследований. Одна из наиболее эффективных форм государственной поддержки - налоговое стимулирование. Оно осуществляется посредством системы налоговых льгот и преференций. Эта мера – динамичный элемент налогового механизма сферы государственного регулирования экономики. Однако эффективное проведение налоговой политики в области развития инновационной деятельности осложняется отсутствием опыта налогового регулирования инновационной деятельности и проблемой инвестирования в инновации.

Налоговое реформирование (в рамках политики государства) будет способствовать созданию и развитию инновационной активности в стране. При

выработке механизма налогового стимулирования необходимо использовать научный подход на каждой стадии инновационного цикла. В этой связи действенное государственное регулирование, обеспечивающее защиту национального производителя и благоприятный налоговый климат для иностранных инвесторов, выходит на первый план. Обеспечение конкурентоспособности экономики посредством развития и стимулирования инновационной активности требует применения научно обоснованных налоговых льгот и преференций для рыночных субъектов.

В рамках реализации налоговой политики важнейшая роль отводится налоговым льготам, большая часть которых направлена на содействие применению достижений научных изысканий и научно-практических исследований. Налоговое стимулирование связано с активизацией частной инициативы и предпринимательства посредством рыночных регуляторов.

Так, в кризисных условиях, особенно привлекательной для иностранных инвестиций выглядит ИТ-сфера: большинство предприятий отрасли (ЕРАМ, IBA, Wargaming) обладают практическими навыками реализации комплексных ИТ-проектов. Причем прямого государственного финансирования на развитие данной сферы не требуется, основным стимулом развития являются налоговые льготы и преференции. Результатом стало динамичное развитие экспортно ориентированной ИТ-индустрии. Так, за период с 2011 по 2016 годы доля экспорта услуг ИТ-сектора в общем объеме экспорта услуг выросла в 2 раза – с 9,0 до 18,5 процентов; доля экспорта товаров ИТ-сектора в общем объеме экспорта товаров выросла в 1,75 раза – с 0,4 до 0,7 процентов. При этом число предприятий увеличилось незначительно – на 11 процентов (с 3 569 до 3 962 единиц). За рассматриваемый период доля валовой добавленной стоимости ИТ-сектора в ВВП увеличилась в 1,6 раза – с 2,8 до 4,5 процентов. Наблюдается более чем пятикратный (в 5,3 раза) рост чистой прибыли – с 1 882,0 млрд руб. до 9 974,0 млрд руб. [1].

Обобщенно, налоговое стимулирование представляет собой комплекс мер по предоставлению налоговых льгот и преференций субъектам экономических отношений, создающих благоприятные условия для осуществления ими инновационной деятельности. Оно реализуется через методы налогового регулирования: уменьшение налоговых ставок, использование «налоговых каникул», применение льготных режимов и упрощенной системы налогообложения, использование вычетов определенных затрат из налогооблагаемой базы, переноса убытков организации на будущие периоды, применение ускоренной амортизации, предоставление инвестиционного налогового кредита, использование моратория на изменение условий налогообложения.

Также налоговое стимулирование инновационной деятельности может реализоваться в таких основных направлениях, как создание налоговых стимулов расширения спроса на научные исследования и инновационную продукцию; предоставление налоговых льгот в процессе инвестирования в науку и инновационную сферу; налоговое стимулирование граждан, участвующих в научной и инновационной деятельности.

Среди мер, принятых в стране в отношении стимулирования инновационной активности, можно выделить создание реестра высокотехнологичных производств и предприятий, прибыль которых, облагается налогом на прибыль по ставке, уменьшенной на 50% [2].

Представляется необходимым в процессе совершенствования системы налогообложения выстроить механизм применения налоговых льгот и преференций так, чтобы наряду с иными мерами, создать комплекс стимулов научной и инновационной деятельности. Среди них, например, снижение ставки налога на прибыль для организаций, занимающихся научной деятельностью; исключение из налоговой базы средств, которые получают научные организации от коммерческих и

некоммерческих организаций на цели основной деятельности; освобождение научных организаций от выплаты земельного налога с тех участков земли, которые используются в целях научно-инновационной деятельности; выведение из-под налогообложения вознаграждения и премии, которые получают авторы изобретений и рационализаторских предложений [3]. Поскольку, основная задача налогового стимулирования – это обеспечение инновационной активности, то следует использовать налоговый механизм не только как инструмент, формирующий доходную часть бюджета, но и как способный воздействовать на экономику (среди причин, тормозящих развитие инновационной активности, можно указать остающуюся высокой налоговую нагрузку на субъекты, занимающиеся научной и инновационной деятельностью).

Таким образом, отсутствие комплексного научного подхода не способствует получению желаемого эффекта от внедрения нововведений в сфере предоставления налоговых льгот и преференций. Налоговое стимулирование в Беларуси направлено на отдельные секторы рынка (IT) и кардинально иначе на их фоне выглядят организации, занимающиеся научной и инновационной деятельностью, где довольно высок уровень налогообложения. Слабая государственная поддержка и незначительные налоговые стимулы не способствуют проявлению инновационной активности субъектов малого и среднего бизнеса. Вместе с тем, зарубежный опыт показывает, что налоговое стимулирование инновационной деятельности способствует появлению благоприятных условий, в которых ее осуществление будет выгодным как для субъектов хозяйствования, так и для национальной экономики.

Список литературы / References

1. Информационное общество в Республике Беларусь 2017 / статистический сборник // [Электронный ресурс], 2017. Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/> (дата обращения: 10.10.2017).
2. О налогообложении высокотехнологичных организаций: указ Президента Республики Беларусь от 04.12.2008 № 662. [Электронный ресурс], 2017. Режим доступа: <https://www.nbrb.by/> (дата обращения: 20.05.2017).
3. Мельникова И.А. Налоговое стимулирование инновационной деятельности в Беларуси / И.А. Мельникова. [Электронный ресурс], 2017. Режим доступа: <http://forsecurity.org/> (дата обращения: 27.09.2017).

RISK MANAGEMENT AND BANK RELIABILITY
Semenova O.S.¹, Khrustaleva E.A.² (Russian Federation)
Email: Semenova232@scientifictext.ru

¹Semenova Oksana Sergeevna - Teacher of the Highest Category,
ECONOMIC DEPARTMENT,
REGIONAL STATE BUDGET PROFESSIONAL GENERAL EDUCATIONAL INSTITUTION
RYAZAN TECHNOLOGICAL COLLEGE;

²Khrustaleva Evgenia Andreevna - Master of Economics,
DEPARTMENT OF FINANCIAL AND CREDIT RELATIONS, FACULTY OF ECONOMICS
RYAZAN STATE UNIVERSITY NAMED AFTER S.A. ESENIN,
RYAZAN

Abstract: the article describes how VR-technologies, supplementing the traditional established banking process, penetrating into the consciousness of the consumer through a highly immersive environment, should predict and manage banking risks, as well as assess them in the financial market, putting any bank in the forefront. Virtual reality can become a transformative technology for banks to enter the growing market: in order to invest time and capital in the construction of old-fashioned branches, they can improve efficiency by bringing to the target markets VR-headsets. The development of VR-technology will reduce bank risks, which requires work on the formation of a qualitatively new level of economic culture of the population.

Keywords: marketing management concept, banking risks, management methods, economic culture.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ И НАДЕЖНОСТЬ БАНКОВ
Семёнова О.С.¹, Хрусталева Е.А.² (Российская Федерация)

¹Семёнова Оксана Сергеевна - преподаватель высшей категории,
экономическое отделение,
Областное государственное бюджетное профессиональное общеобразовательное учреждение
Рязанский технологический колледж;

²Хрусталева Евгения Андреевна – магистрант,
кафедра финансово-кредитных отношений, факультет экономики,
Рязанский государственный университет им. С.А. Есенина,
г. Рязань

Аннотация: в статье дается описание тому, как VR-технологии, дополняя традиционный устоявшийся банковский процесс, внедряясь в сознание потребителя через высокоиммерсивную среду, должны прогнозировать и управлять банковскими рисками, а также оценивать их на финансовом рынке, выводя в первостепенную задачу любого банка. Виртуальная реальность может стать преобразующей технологией для выхода банков на растущие рынки: чтобы вкладывать время и капитал в строительство старомодных филиалов, они могут улучшить эффективность через выведение на целевые рынки VR-гарнитур. Развитие VR-технологии позволит снизить банковские риски, что требует проведения работы по формированию качественно нового уровня экономической культуры населения.

Ключевые слова: маркетинговая концепция управления, банковские риски, методы управления, экономическая культура.

Современный банковский сектор на сегодняшний день представляет собой совокупность «банков - трансформеров», которые зачастую в конкурентной борьбе, с готовностью трансформируются под каждого потребителя.

Потребитель намерен больше работать со своим банком, если это сопровождается лучшим общим уровнем обслуживания. VR-технологии, дополняя традиционный устоявшийся банковский процесс, внедряясь в сознание потребителя через высокоиммерсивную среду, должны прогнозировать и управлять банковскими рисками, а также оценивать их на финансовом рынке, выводя в первостепенную задачу любого банка.

В банковской сфере используются множество различных классификаций банковских рисков.

Управленческий риск связан с вероятностью финансовых потерь в возрастании издержек на содержание и операционную деятельность банка, потери репутации.

Управление рисками, в классическом понимании, полагает формирование кредитного портфеля таким образом, чтобы наступление рискованного случая не вызвало дестабилизацию работы банка и снижения узловых показателей ниже установленных законодательством норм.

Концептуальные основы системно-инновационного подхода, такого как VR-технология, включают следующие тезисы:

- инновации не создаются обособлено от окружающей социально-экономической среды, они изначально подвержены интенсивному влиянию уже сложившейся структуры, следовательно, инновации основываются на комплексе процессов, которые протекают между факторами и окружающей их средой;

- инновации – не застывшее понятие. Инновациям свойственны такие черты, как разнообразие, избирательность, зависимость от предшествующего развития и непредсказуемость результата, что не снижает необходимости их анализа.

Интегрированный в виртуальную реальность банковский маркетинг определяется как управление для достижения конечной цели коммерческого банка, осуществляемое благодаря максимальному удовлетворению потребностей потребителя и активному воздействию банка на их дальнейшее развитие в финансовой грамотности.

Применение маркетинговой концепции в управлении определяется и современными тенденциями. Основная тенденция, это обеспечение сбыта банковской продукции через VR-технологии [2].

Между тем исследователи банковского сектора также тестируют VR-технологии, как инструмент для банковского консалтинга частного капитала, с помощью которого можно лучше привлекать молодых клиентов и помогать визуализировать сложные инвестиционные портфели.

Виртуальная реальность также может стать преобразующей технологией для выхода банков на растущие рынки. Вместо того чтобы вкладывать время и капитал в строительство старомодных филиалов, они могут улучшить эффективность и вовлечение через выведение на целевые рынки VR-гарнитур. Таким образом, клиент в стране с формирующимся рынком может пользоваться тем же банковским обслуживанием, что и клиент на развитом рынке.

Построение и развитие VR-технологии, на современном этапе, обеспечивает прибыльность работы.

Интересным методом оценки и управления банковскими рисками является показатель «виртуальная прибыль». Виртуальная прибыль - это критерий социально-экономической эффективности развития территории, представленная в стоимостном выражении. Он рассчитывается на основе показателя «Виртуальная прибыль организации», как разница итога социально-экономического развития к затратам на развитие территории. Если индекс доверительности рыночных отношений можно рассчитать для клиентов как физических, так и для юридических лиц, то показатель виртуальная прибыль может быть рассчитан только для организаций. Данный метод оценки и управления рисками актуален для банковской сферы с точки зрения проверки клиентов на надёжность, на объединение с территорией ведения бизнеса.

Тесная связь бизнеса с территорией своей дислокации - это, в первую очередь, безопасность и обеспечение степени стабильности бизнеса [3].

В маркетинговую концепцию управления банковскими рисками, безусловно, можно включить традиционные экономические способы снижения рисков. Во-первых, это может быть страхование, как рисков, так и ответственности банка. Во-вторых, продажа и перепродажа прав требования выплат долга. В-третьих, использование института поручительства и залога. В том числе принятие гарантий государственных и муниципальных органов власти. Отдельно нужно отметить, что формирование экономической, предпринимательской культуры существенно снижает банковские риски. Маркетинговая концепция управления банковскими рисками предполагает ведение постоянной работы с «обновленным» мобильным потребителем.

При формировании положительного мнения клиент может выступать социальным представителем услуг банка, его надёжности распространяя положительное мнение среди близкого круга общения. Для ближнего круга общения этот человек будет самым эффективным, с точки зрения маркетинга, средством привлечения клиентов.

Повышение стандартов обслуживания клиентов, стремление банка к повышению качества своей работы предполагает полное, абсолютное соблюдение законодательства.

Экономическая культура, как экономический метод управления банковскими рисками, снижает все виды рисков банка.

В заключение необходимо отметить, применение маркетинговой концепции управления банковскими рисками является отражением современного информационного общества. Развитие VR-технологии с одной стороны позволяет снизить банковские риски, с другой стороны требует проведения работы по формированию качественно нового уровня экономической культуры населения [1].

В «клиентскую эпоху» преисполненные власти покупатели могут требовать - и часто получают - новый, улучшенный уровень персонального обслуживания. С текущей доступной и функциональной технологией провайдеры финансовых услуг должны думать о виртуальной реальности не только, как о возможности продемонстрировать свои способности к инновациям, но и как о шансе изменить качество сервиса.

Банковская виртуальная реальность прокладывает банкам и другим провайдерам финансовых услуг - как новаторам, так и техническим аутсайдерам - путь к захвату доли рынка среди виртуальных потребителей. Тех, кто пренебрегает этой возможностью, постигнет та же участь, что и другие компании и целые отрасли, не сумевшие адаптироваться к сейсмическим технологическим сдвигам.

Список литературы / References

1. Долбунов А.А. Маркетинговая концепция управления предприятием / А.А. Долбунов // Маркетинг в России и за рубежом, 1998. № 2. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mavriz.ru/articles/1998/2/95.html/> (дата обращения: 13.12.2017).
2. Пескова Д.Р. Новая парадигма экономического развития: концепция системных инноваций / Д.Р. Пескова // Экономика и управление: научно-практический журнал, 2013. № 6. С. 82–86.
3. Сыскетов И.Д. Управления банковскими рисками // Молодой ученый, 2016. № 16. С. 208-210.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

CRITICAL REVIEW OF THE THEORY OF ACCOUNTING MATERIALS

Pilyugina M.F.¹, Vyruchaeva A.E.², Deich U.Yu.³ (Russian Federation)
Email: Pilyugina232@scientifictext.ru

¹Pilyugina Mariya Fedorovna – Student of the Master's Degree,
FACULTY OF ECONOMICS AND FINANCE;

²Vyruchaeva Anna Evgenievna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
ACCOUNTING DEPARTMENT;

³Deich Uliana Yurevna – Senior Lecturer,
DEPARTMENT "ACCOUNTING",

RUSSIAN STATE AGRARIAN UNIVERSITY
MOSCOW AGRICULTURAL ACADEMY NAMED AFTER K.A. TIMIRYAZEV,
MOSCOW

Abstract: in connection with the approach of accounting to international standards, the role and importance of accounting of materials and raw materials cannot be overestimated, and the discussion of actual accounting problems is timely. This fact attaches great importance to the accounting of materials and allows to draw a conclusion about the relevance and necessity of studying and researching this topic at the present time.

The works of many academic economists are devoted to the problems of studying the accounting of materials. They are Fritz Schmidt's, Jean Baptist's Dumarsche's, René Delaport's, Eugène Pierre Leot's, Adolf Gilbo's, Nikolai Blatov's, Fedor Ezerskii's.

The purpose of this work is to study various scientific theories of accounting of materials and modern practical problems of accounting of materials.

Keywords: accounting, accounting of materials, theories of accounting of materials, inventories, estimation of materials, material values, cost price.

КРИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ТЕОРИЙ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА МАТЕРИАЛОВ

Пилюгина М.Ф.¹, Выручаева А.Е.², Дейч У.Ю.³
(Российская Федерация)

¹Пилюгина Мария Федоровна – студент магистратуры,
факультет экономики и финансов;

²Выручаева Анна Евгеньевна – кандидат экономических наук, доцент,
кафедра бухгалтерского учета;

³Дейч Ульяна Юрьевна – старший преподаватель,
кафедра бухгалтерского учета,

Российский государственный аграрный университет
Московская сельскохозяйственная академия им. К.А. Тимирязева,
г. Москва

Аннотация: в связи с приближением учета к международным стандартам, роль и значение бухгалтерского учета материалов и сырья трудно переоценить, а обсуждение актуальных проблем учета весьма своевременно. Данный факт придает большое значение бухгалтерскому учету материалов и позволяет сделать вывод об актуальности и необходимости изучения и исследования данной темы в настоящее время.

Проблеме изучения бухгалтерского учета материалов посвящены труды многих ученых-экономистов, таких как Фриц Шмидт, Жан Батист Дюмарше, Рене Деланпорт, Эжен Пьер Леоте, Адольф Гильбо, Николай Блатов, Федор Езерский.

Целью данной работы является исследование различных научных теорий бухгалтерского учета материалов и современных практических проблем бухгалтерского учета материалов.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, учет материалов, теории бухгалтерского учета материалов, материально-производственные запасы, оценка материалов, материальные ценности, себестоимость.

Accounting is the main link in the formation of the economic policy of the organization, a business tool, as well as one of the main means of managing the production and sale of products. Accounting helps to improve the organization of production, operational and long-term planning, forecasting and analysis of the economic activities of the enterprise. Modern accounting is one of the main things in the managing system of the organization.

A special place in the accounting system is occupied by issues related to the state of material and industrial reserves. This is because they are part of the production and technical base and determine the production goal of the organization.

Materials are classified as Current assets of single use and are included in inventory [2, 131]. A competent, systematic accounting of materials is a guarantee of effective management of the organization. One of the main tasks of the organization is to use the available material resources with maximum efficiency. In this regard, the problem of developing an integrated accounting system and internal control of materials deserves special attention.

The most important tasks of accounting materials are:

- formation of the actual cost of materials;
- correct and timely documenting of transactions and ensuring reliable data on the acquisition and use of materials;
- control over the safety of materials in places of storage (operation) and at all stages of the movement of materials;
- control over observance of the established norms of reserves, which ensure uninterrupted production of products, performance of works and provision of services;
- timely identification of surplus materials in order to determine the possibilities of involvement in economic circulation;
- conducting analysis of the effectiveness of the use of materials [1].

Accounting materials should contain information for determining ways to reduce the cost of production in terms of rational use of materials, reducing consumption rates, ensuring proper storage of materials, their safety.

To properly assess the state of modern accounting of materials, it is necessary to study the history of its formation. The developmental analysis facilitates understanding of practical problems of accounting of materials.

The history of accounting has many centuries. During this time, almost every country has made its worthy contribution to it. In addition to the general principles and provisions used throughout the country, national schools and trends have arisen and developed in accounting [3, 5].

One of the representatives of the German school and the supporter of the organic theory of the balance was Fritz Schmidt. According to Schmidt's views, the purpose of the calculation is to determine the actual consumption of materials at current prices. This was done in order to adapt the enterprise price policy to the market situation. Nevertheless, Schmidt's ideas did not spread in the world practice of accounting [4, 149].

The representative of the French school was Jean Baptiste Dumarshche. He introduced the principle of potential evaluation. For example, materials are shown in two estimates: at retail prices and at cost at the same time. J. Dumarshche properly distributed concepts

"reserve" and "regulatory" and was the first to use a typological analysis of the balance and an integrated form of bookkeeping.

Representative of another school is Rene Delaport. He continued Dumarche's ideas. Delaport proposed to replace the terms "debit" and "credit" with "+" and "-" signs, which allowed recording the receipt of materials using such traditional terms as "Materials" (+) and "Suppliers" (-) [4, 161].

Currently, the concepts that form the basis of Dumarshe and Delaport's accounting, have received a practical interpretation.

A significant contribution to the development of French accounting idea was made by Eugene Pierre Leote and Adolf Gilbo. They developed a complex classification of accounts where the accounts are divided into series:

A - capital accounts;

B - accounts of values, which in turn are divided into:

1) *accounts of fixed assets*,

2) *current assets accounts*

3) *accounts of funds invested in the case*;

B - accounts of third parties;

D - the result accounts.

In 1860, A. Gilbo proposed the principle of permanent inventory: an estimate of the cost of the acquisition and, since the same materials are purchased at different prices, an estimate of the average cost, which increases the costs of commission operations, delivery, storage and possible natural loss (reserve). Gilbo believed that accounting materials - the most important source of data for the management of the organization.

The works of Nikolai Blatov are of particular importance. He developed the "square of Professor Blatov," which connects and reflects the relationship between material values, cash flows and obligations. Classification of Blatov's accounts has a similarity with a modern classification.

A significant contribution to the development of the theory of accounting of materials was also made by Fyodor Ezerskii. Such merits as: evaluation of purchased stocks at cost, inventorying consistently and constantly by value groups but not with continuous method, should be noted [4, 126].

The theoretical issues which have been considered by Yezerkii in his scientific works, are relevant at the present time.

Thereby, the listed scientists have made a significant contribution to the development of the theory of accounting, and accounting of inventories, in particular.

Nevertheless, a critical review of the theories of accounting of materials allows us to conclude that not all issues in this area have been resolved unequivocally. Until now, there is no consensus among economists on how to evaluate materials during their holidays, which of the methods specified in the Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation "On Approving Methodological Guidelines for the Accounting of Inventories" will be the most correct and profitable. There are also discussions about the classification of materials and the choosing of factors that affect the material intensity, there is no uniform opinion on the methodology for calculating the influence of these factors.

Suchwise, with considering the advantages and disadvantages of the existing system of accounting of materials, there are bases for further research and development in this field.

References / Список литературы

1. Methodical instructions on accounting of inventories. Order of the Ministry of Finance of the Russian Federation of December 28, 2001. № 119n (revised of October 24, 2016).
2. *Kerimov V.E. Accounting financial records: Textbook / V.E. Kerimov. Moscow: Publishing house "Dashkov and Co", 2009. 688 p.*

3. Sigidov Y.I. History of Accounting: Textbook / Y.I. Sigidov. M.: NIC INFRA-M, 2016. 160 p.
4. Sokolov Y.V. History of Accounting: Textbook / Y.V. Sokolov. Moscow: Finance and Statistics, 2004. 272 p.

THEORETICAL FOUNDATIONS AND ASPECTS OF MANAGERIAL ACCOUNTING OF RETAIL COMPANIES

Lamanova Yu.S.¹, Korzovatykh Zh.M.² (Russian Federation)

Email: Lamanova232@scientifictext.ru

¹Lamanova Julia Sergeevna – Student;

²Korzovatykh Zhanna Mikhailovna - Associate Professor,

DEPARTMENT ACCOUNTING, AUDIT AND TAXATION, FACULTY OF ACCOUNTING,
TAX ACCOUNTING AND FINANCIAL ANALYSIS OF BUSINESS,
STATE UNIVERSITY OF MANAGEMENT,
MOSCOW

Abstract: the article considers theoretical aspects of management accounting for enterprises of the retail business of the Russian Federation. The distinctive features of management and accounting are given. The key features of management accounting, revealing its essence, are analyzed. The importance of the use of management accounting is determined. The focus is on the problems of accounting in trade enterprises. In conclusion, the author gives an assessment of the practical application of management accounting for controlling in retail companies.

Keywords: management accounting, retail business, retail companies, retail.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА РИТЕЙЛОВЫХ КОМПАНИЙ

Ламанова Ю.С.¹, Корзоватых Ж.М.² (Российская Федерация)

¹Ламанова Юлия Сергеевна – студент;

²Корзоватых Жанна Михайловна – доцент,

кафедра бухгалтерского учета, аудита и налогообложения,
факультет бухгалтерского, налогового учета и финансового анализа бизнеса,
Государственный университет управления,
г. Москва

Аннотация: в статье рассмотрены теоретические аспекты управленческого учета для предприятий ритейлового бизнеса Российской Федерации. Приведены отличительные черты управленческого и бухгалтерского учета. Проанализированы ключевые особенности управленческого учета, раскрывающие его сущность. Определяется важность применения управленческого учета. Делается акцент на проблемах учета в торговых предприятиях. В заключение автор приводит оценку практического применения управленческого учета для контроллинга в ритейловых компаниях.

Ключевые слова: управленческий учет, ритейловый бизнес, ритейловые компании, ритейл.

На сегодняшний день, одним из наиболее динамичных бизнесов России считается ритейл, который отмечается высокой скоростью, переменчивостью и волатильностью результатов. По этой же причине, важным элементом системы менеджмента в

ритейловых компаниях является управленческий учет, задачей которого выступает ответ на поставленный вопрос: «в каком состоянии находится предприятие и как стоит распределить ресурсы для повышения эффективности производственной деятельности данного предприятия».

В целом, сравнение управленческого учета с бухгалтерией не уместно по многим причинам. Среди них:

- управленческий учет вводится для внутреннего пользования (для руководства и учредителей), а для внешних – зачастую эта информация скрыта (от акционеров, кредиторов и т.д.); бухгалтерский учет – предназначен как для внутренних, так и внешних пользователей;

- управленческий учет может оперировать неподтвержденной информацией, сторонними документами и прогнозами со стороны маркетинговых агентств; бухгалтерский учет основан исключительно на подтвержденных данных;

- управленческий учет зачастую содержит в себе «коммерческую тайну», а показатели могут быть, как денежными, так и натуральными, в зависимости от задачи; в соответствии с нормативными актами, бухгалтерская отчетность подлежит раскрытию, следовательно, никакой коммерческой тайны быть не может;

- управленческий учет включает в себя оценку объема продаж конкурентов, распределение складской логистики, сметы и прочую информацию; бухгалтерский учет, напротив, содержит полную информацию лишь по конкретной организации.

Если говорить о предприятиях торговли, то использование системы управленческого учета предопределяется отдельными особенностями [2]:

- размер выручки зависит от сезонных колебаний, например, дней недели и праздников;

- являются конечным звеном в товарном производстве;

- конечная цель данных предприятий – удовлетворение потребительского спроса.

Стоит заметить также то, что методы и формы управленческого учета определяются руководством самого предприятия, поскольку нормативной базы ее регулирования нет. Это сказывается и на том, что ритейловые компании сами разрабатывают номенклатуру статей затрат и методы калькуляции. Как правило, все расходы бизнеса распределяются на постоянные и переменные, прямые и косвенные [1, с. 210].

По этой причине, руководство торгового предприятия может использовать следующие формы управленческого учета: определение точки безубыточности; бюджетирование; процессный расчет затрат; проектный расчет затрат; передельный расчет затрат; нормативный расчет затрат; инвентарно-индексный метод расчета затрат и директ-костинг [3].

Помимо разработки собственной методологии управленческого учета, управляющие ритейловых компаний сталкиваются и с другими проблемами:

- постановка целей и внедрение управленческого учета;

- сложность подбора специалистов по управленческому учету и оценка эффективности их деятельности;

- достоверность и существенность информации системы управленческого учета.

Чтобы решить вышеперечисленные проблемы, связанные с трудностями внедрения управленческого учета в организации, необходимо решить некоторые важные задачи, что позволит быстро и эффективно наладить работу рассматриваемого учета. К таким задачам можно отнести [4]:

- создание финансовой структуры;

- разработка бюджетного регламента;

- разработка управленческого плана счетов;

- разработка общей управленческой политики предприятия.

Таким образом, управленческий учет ритейловых компаний обретает индивидуальный характер, в силу влияния множества факторов, среди которых сфера

отрасли и нормативная база регулирования. Из-за не столь давнего появления управленческого учета в России, предприятия сферы ритейла сталкиваются и с влиянием многочисленных проблем, для решения которых необходимо принятие общей системы управленческого учета с настроенной системой и ее интеграции с другими структурами компании, в частности, бухгалтерии, финансового и бюджетного отдела.

Список литературы / References

1. Кальницкая И.В. Управленческая учетно-аналитическая система для целей управления организацией // Международный бухгалтерский учет, 2013. № 45. С. 11-17.
2. Кавич А.Ю., Трунина В.Ф. Проблемы внедрения управленческого учета в организации // Экономика, управление, финансы: материалы II Междунар. науч. конф. (г. Пермь, декабрь 2012 г.). С. 125-128.
3. Корзоватых Ж.М. Костромина А.Ю. Роль управленческого учета в деятельности торговой организации // Современные инновации, 2017. № 4 (18). С. 18-24.
4. Лукина В.Л. Особенности управленческого учета в торговых организациях // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук, 2015. № 4–1. С. 15-18.
5. Петрова В., Корзоватых Ж.М. Управленческий учет как инструмент формирования и поддержки управленческих решений // В сборнике: Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России и за рубежом // Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции, 2017. С. 75-78.
6. Чепракова Т.Н. Особенности системы управленческого учета в торговых организациях // Экономика и управление: проблемы, тенденции, перспективы развития: материалы V Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 3 февр. 2017 г.). Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. С. 209-210.

THEORETICAL APPROACHES TO THE FORMATION OF ACCOUNTING (FINANCIAL) REPORTING: HISTORICAL ASPECT

**Okisheva E.V. (Russian Federation)
Email: Okisheva232@scientifictext.ru**

*Okisheva Evelina Vasilievna – Undergraduate,
ACCOUNTING DEPARTMENT,
ROSTOV STATE UNIVERSITY OF ECONOMICS,
ROSTOV-ON-DON*

Abstract: at present, accounting (financial) reporting is one of the important tools in the hands of business owners for making strategic financial and economic decisions in the field of management and marketing. Accounting reporting makes it possible to assess the financial condition of enterprises on the economic sustainability criteria. In this article, a retrospective analysis of the development and formation of accounting (financial) reporting in the historical aspect is carried out. The prerequisites for reporting from the time of the Ancient World, the problems of formation and the solution of the problem of the informativeness of the accounting (financial) reporting of each of their epochs are considered.

Keywords: analysis, accounting (financial) reporting, sources, prerequisites for the development of accounting statements, historical aspect, retrospective.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ БУХГАЛТЕРСКОЙ (ФИНАНСОВОЙ) ОТЧЕТНОСТИ: ИСТОРИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Окишева Э.В. (Российская Федерация)

Окишева Эвелина Васильевна – магистрант,
кафедра бухгалтерского учета,
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),
г. Ростов-на-Дону

Аннотация: в настоящее время бухгалтерская (финансовая) отчетность является одним из важных инструментов в руках собственников предприятий для принятия ими стратегических финансово-хозяйственных решений в области менеджмента и маркетинга. Бухгалтерская отчетность делает возможной оценку финансового состояния предприятий по экономическим критериям устойчивости. В настоящей статье проводится ретроспективный анализ развития и формирования бухгалтерской (финансовой) отчетности в историческом аспекте. Рассматриваются предпосылки возникновения отчетности со времен Древнего мира, проблематика становления и решение задачи информативности бухгалтерской (финансовой) отчетности каждой их эпох.

Ключевые слова: анализ, бухгалтерская (финансовая) отчетность, истоки, предпосылки развития бухгалтерской отчетности, исторический аспект, ретроспектива.

Экономической сущностью бухгалтерской отчетности является обобщение данных аналитического учета хозяйственной деятельности субъекта, выведению конечных остатков на определенную дату и представление полученных данных в удобном для восприятия пользователям любого уровня. Иными словами бухгалтерская (финансовая) отчетность представляет собой совокупность данных бухгалтерского учета, интегрированную как средство генерализации информации и инструмент финансового управления предприятием.

Методологически и организационно бухгалтерская отчетность является неотъемлемым элементом системы бухгалтерского учета, поскольку выступает завершающим этапом учетного процесса и обуславливает органическое единство формирующихся в ней показателей с учетными регистрами.

Исторические предпосылки зарождения бухгалтерского учета и отчетности отправляют научные взгляды во времена Древней Греции и Древнего Рима. Так, эволюция отношений и развития торговли требовала аналитического учета хозяйственных операций того времени. Как таковой учет того времени облегчает выполнение основных практических задач.

В работах М.Р. Мэтьюс и М.Х.Б. Перера экономисты выявляют и раскрывают основные этапы становления систем и методов бухгалтерского учета и отчетности, проводят их сравнительный анализ с целью определения типовых моделей развития учета. Данный подход позволил расширить понимание возможностей развития системы бухгалтерского учета с целью получения достоверной отчетности, а также проанализировать воздействие факторов окружающей среды на развитие бухгалтерской (финансовой) отчетности.

На первых исторических этапах становления бухгалтерского учета и отчетности проблемами развития являлось отношение хозяйств к дефинициям «учет и отчетность», проявлялся натуралистический подход к данным понятиям. В то время не уделялось должного внимания вопросам принятия решений, повышению эффективности и росту прибыли. Учет лишь содержал статистическую и

инвентарную информацию о фактах хозяйственной жизни в тех единицах измерения, в которых они возникали, величине убытков, краж и мошенничества. Униграфический учет не содержал единого денежного измерителя, двойной записи, баланса. Отчетность отражала принципы подотчетного управления, в противовес принципам значимости и существенности. Натуралистический подход выявил ряд недостатков, таких как:

1) проблема раскрытия юридического и экономического смысла фактов хозяйственной жизни;

2) отсутствие возможности обобщить факты экономической жизни, так как нет единого измерителя (положение усугублялось тем, что на практике использовалось множество валют);

3) отсутствие условий для расчета цели капиталистического предприятия — финансового результата;

4) отсутствие правил для автоматического контроля правильности регистрируемых сумм.

Такое положение дел было определено задатками торгово-экономических отношений, становление письменности и грамотности.

Дальнейшее развитие экономических отношений, изучение точных наук выявляет приходно-расходный диаграфический учет. На данном этапе перманентный учет сменяет дискретную инвентаризацию. Впервые проявляется современный принцип бухгалтерского учета - непрерывность. В счетах стали использоваться записи поступления и списания как в денежной, так и натуральной формах. Целью отчётности была проверка достоверности получения и выдачи материальных ценностей.

Согласно историческому обзору Кутера М.И. [2] на данном этапе зарождаются законодательные истоки регулирования счетоводства, разделяется учет на государственное счетоводство и самостоятельный учет хозяйствующими субъектами, а также закрепляется обязанность по ведению данных видов учета. Начинает применяться процедура аудита, которая подразумевает существование бухгалтерских записей всех доходов и расходов, производимых должностными лицами.

Стоимостной учет предьявил предпосылки возникновения камерального и патримонального учетов (1300-1850 гг.). Стали возможными на данном этапе учет и контроль сохранности имущества хозяйства, а также отражение прихода и расхода денежных средств, исчисление финансовых результатов, а также перераспределение ресурсов. Развитие получила оценка ликвидного имущества, определение результата деятельности институциональной единицы.

В 1494 г. ученый-математик, друг Леонардо да Винчи – Лука Пачоли описал систему двойной записи. В одиннадцатом трактате «О счетах и записях» девятого отдела сочинения «Сумма арифметики, геометрии, учения о пропорциях и отношениях» Лука Пачоли путем анализа хозяйственных операций и уже существовавших способов ведения книг (мемориала, журнала, Главной книги и инвентарной книги) описал закон двойной записи и показал, что, основываясь на нем, в любом хозяйстве можно построить целесообразную систему счетов и книг.

Пачоли были сформулированы две цели учета:

1) получение информации о состоянии дел, «чтобы можно было без задержки получать всякие сведения, как относительно долгов, так и требований»;

2) исчисление финансового результата, ибо «цель купца состоит в том, чтобы приобрести дозволенную ответственную выгоду для своего содержания».

Обе цели, стоящие перед учетом, достигаются с помощью счетов и двойной записи.

Согласно теории Я.В. Соколова преобладающей на данном этапе является использование камеральной парадигмы [3]. Автор научной работы подчеркивает признание важности учета, а также приводит в качестве аргумента письменные

инструкции для счетных работников, а также государственные законы об учете. Существенным в камеральном учете было выделение сметных ассигнований, факты, еще только намеченные, вводятся в единую систему учета вместе с фактами, уже совершившимися. Как отмечал Я.В. Соколов «Будущее растворяется в настоящем, оно существует так же реально, как недочитанные страницы этой книги».

Эволюционный этап развития бухгалтерской отчетности предполагал учет имущества, включая кассу, а доходы и расходы становились для бухгалтера искомыми. Все имущественные счета велись по принципу дебет-кредит. Но в информационную учетную систему еще не включались счета собственных средств. Учет кассовых операций требовал соответствующего контроля, вследствие чего он сводился к разделению: операции параллельно отражали два бухгалтера. Так, кассовая книга отражала на одних страницах данные по счету издержек, на других данные о прибылях и убытках. Особенностью этих книг являлось ведение обособленного учета по видам деятельности. Эти книги можно считать образцом синтетического и аналитического учета, на основе которых появилась возможность исчислять финансовый результат по видам деятельности.

Дальнейшее усложнение финансово-экономических связей, расширение взглядов на понятие финансовый результат, определяет взаимосвязь имущества, капитала и финансового результата. В данное время происходит научная разработка способов применения закона двойной записи хозяйственных операций. По мнению Я.В. Соколова, теоретико-практический этап (1850-1900 гг.) характеризовался дифференциацией счетов, развитие различных форм счетоводства. Целью было познание содержания учитываемых процессов и повышение эффективности бухгалтерских процедур. На данном этапе происходит развитие экономических и юридических направлений учета. Экономисты того времени производят попытки построить элементарную модель хозяйственной операции:

Выручка от продажи = себестоимость + (-) финансовый результат.

Научный этап развития бухгалтерской отчетности (1900-1950 гг.) истолковывает центральной категорию – баланса. Происходит возникновение балансовых теорий (статическая, динамическая). Появление аудита, бухгалтерского права, развитие теории калькулирования, применение директ-костинга, метода ABC, системы стандарт-кост.

В.И.Ткач определяет данный этап как организационный и оптимизационный. Значением данного этапа было совершенствование бухгалтерского учета для целей управления экономическими субъектами, оптимизация проектов, регламентов, запасов, статистический контроль.

Финансовый результат рассчитывается с учетом денежных и безденежных операций (возникающих из -за изменения цен на активы), используется принцип непрерывности деятельности, позволяющий выделить расходы будущих периодов (1950-2000 гг.). Он исчисляется по отдельному предприятию, организации, отрасли, региону, государству за определенный период времени: за месяц, квартал или год.

Развитие идеи динамического баланса способствовало формированию современного бухгалтерского принципа перманентности, в соответствии с которым расходы фирмы на ведение бизнеса являются расходами будущих периодов и формируют активы фирмы, что доказывает возможность получения прибыли уже на первых этапах существования бизнеса.

Образование банков, расширение промышленности, торговли, возникновение компаний, отделенных от их собственников, возникновение акционерного капитала, разграничение капитала и прибыли, появление фондовых бирж (2000 г. - по настоящее время) определяет рост потребности в расширенной бухгалтерско-финансовой информации, дополненной управленческой информацией. Разграничение целей и задач собственника предприятия и назначаемой администрации выделило одну из

основных задач – предоставление бухгалтерской (финансовой) отчетности не только аппарату управления, но и инвесторам, кредиторам и правительственным органам.

Современный этап стратегического управления диктует роль профессиональных объединений бухгалтеров (Американский институт присяжных бухгалтеров, Национальная ассоциация бухгалтеров, Институт управленческого учета, Институт профессиональных бухгалтеров в России), как саморегулирующих организаций. Причина появления двойственна и может рассматриваться, с одной стороны, как совершенствование бухгалтерского учета и отчетности, повышение эффективности работы бухгалтерской отрасли, и, с другой стороны, саморегулируемым организациям отводится значительная роль в усовершенствовании действующей нормативно-правовой базы.

В целях стратегического планирования происходит расширение функции бухгалтерской отчетности, как свода закономерностей учета. Возникает потребность расширения финансовой отчетной информации, происходит совершенствование бухгалтерского учета и отчетности в целях принятия финансово-экономических решений.

В настоящее время продолжается реформирование бухгалтерской (финансовой) отчетности. К бухгалтерской (финансовой) отчетности предъявляются все новые требования [4]:

- истинность – бухгалтерская отчетность должна быть представлена с достаточной точностью, и содержать объективную картину финансового положения фирмы;
- беспристрастность - бухгалтерская отчетность должна быть составлена нейтрально по отношению к интересам тех или иных участников хозяйственного процесса;
- последовательность - методология учета должна оставаться перманентной и поддаваться влиянию объективных причин, таких как изменение законодательства.
- адаптированной - все правила, процедуры и приемы бухгалтерского учета должны время от времени пересматриваться, приспосабливаясь к меняющимся условиям социально-экономической среды.

Совершенствование и адаптация международным стандартам бухгалтерского учета в России начались в 1992 году [5]. В настоящее время реформирование заключается в выработке единого содержания основных принципов и понятий бухгалтерского учета, в достижении единообразного содержания и терминологии бухгалтерского учета, едином подходе к построению форм и толкованию показателей финансовой отчетности.

Следует отметить, что бухгалтерскому учету настоящего времени предстоит еще трансформироваться в целях совершенствования представления финансовой информации для принятия стратегических управленческих решений. Важно понимать, что процессы глобализации подчиняют бухгалтерскую отчетность унификации, пытаются привести к единому знаменателю стандарты бухгалтерской отчетности, конвергировать различия бухгалтерской отчетности в различных странах [6]. Такой подход к реформированию бухгалтерской отчетности в рамках МСФО ознаменует важный этап для большинства стран, ориентирующихся на мировой рынок капитала.

Таким образом, рассматривая ретроспективно стадии становления бухгалтерского учета, прослеживается планомерное, обусловленное развитием общественных интересов, развитие и совершенствование бухгалтерского учета и отчетности. Как отмечает В.И. Ткач, концептуальный подход современного исследования развития бухгалтерского учета и отчетности строится на синтезе агрегатов, характеризующих развитие учета. Автором выделены основные тенденции развития и совершенствования, направление сближения систем.

В настоящее время социально-экономические отношения на мировом рынке капитала диктуют основные направления унификации бухгалтерской (финансовой) отчетности и формируются следующими тенденциями: стандартизация,

гармонизация, конвергенция, трансформация и национальная ориентация бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Список литературы / References

1. *Мэтьюс М.Р.* Теория бухгалтерского учета: учебник // М.Р. Мэтьюс, М.Х.Б. Перера; пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. 263 с.
 2. *Кутер М.И.* Теория бухгалтерского учета : учеб. для студентов вузов // М.И. Кутер. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Финансы и статистика, 2003. 640 с.: ил. Библиогр.: С. 629-636.
 3. *Соколов Я.В.* Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учебн. пособие для вузов. М.: Аудит, ЮНИТИ. 638 с. 1996.
 4. *Соколов Я.В.* Основы теории бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика. 496 с: ил.. 2003.
 5. Постановление Правительства РФ от 25.02.2011 № 107 (ред. от 26.08.2013) «Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации» // СПС КонсультантПлюс.
 6. Приказ Минфина России от 28.12.2015 № 217н «О введении Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности в действие на территории Российской Федерации и о признании утратившими силу некоторых приказов (отдельных положений приказов) Министерства финансов Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 02.02.2016 № 40940) // СПС КонсультантПлюс.
 7. *Ткач В.И.* Концептуальный подход к исследованию современных тенденций развития и организации бухгалтерского учета / В.И. Ткач, Г.Е. Крохичева // Междунар. бух. учет, 2004. № 7. С. 4-9.
-

ORGANIZATIONAL SUPPORT OF THE INTRAECOMIC ANALYSIS OF EFFECTIVENESS OF DISTRIBUTION COSTS

Zakharov I.A. (Russian Federation)
Email: Zakharov232@scientifictext.ru

*Zakharov Ivan Alexandrovich – Bachelor of Economy,
ACCOUNTING DEPARTMENT,
STATE UNIVERSITY OF MANAGEMENT, MOSCOW*

Abstract: the article analyzes influence of assessment of effectiveness of the analysis of distribution costs. Assessment influence of the importance of registration information for management of the organization is also made the purpose of the intraeconomic analysis of distribution costs which is assessment of effectiveness of the current expenses of divisions of trade organization Is designated. The purpose of the intraeconomic analysis of distribution costs is assessment of effectiveness of the current expenses of divisions of trade organization, validity of her planned indicators and also control of implementation of the developed plans and estimates.

Keywords: expenses address, intraeconomic analysis, organizational support.

ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННОГО АНАЛИЗА РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ

Захаров И.А. (Российская Федерация)

*Захаров Иван Александрович – бакалавр экономики,
кафедра бухгалтерского учета,
Государственный университет управления, г. Москва*

Аннотация: в статье анализируется влияние оценки результативности анализа издержек обращения. Также произведена оценка влияния значимости учетной информации в целях управления организацией. Обозначена цель внутрихозяйственного анализа издержек обращения, которая является оценкой результативности текущих затрат подразделений торговой организации. Целью внутрихозяйственного анализа издержек обращения является оценка результативности текущих затрат подразделений торговой организации, обоснованность ее планируемых показателей, а также контроль выполнения разработанных планов и смет.

Ключевые слова: издержки обращения, внутрихозяйственный анализ, организационное обеспечение.

Повышение значимости учетной информации, совершенствование способов ее обработки и использования для целей управления предопределило выделение в рамках внутрихозяйственного анализа самостоятельного направления - внутрихозяйственного анализа результативности издержек обращения. В современных условиях ведения бизнеса данному направлению придается весьма важное значение, так как издержки обращения являются одним из качественных показателей, характеризующих итоги хозяйственной деятельности организации и свидетельствующие о степени рациональности расходования ее средств. Кроме того они оказывают существенное влияние на основные финансовые показатели деятельности торговой организации: товарооборот, валовой доход, прибыль, рентабельность и финансовую устойчивость и т.д. Минимизация издержек в

последующих отчетных периодах и оценка их результативности являются одними из приоритетных задач в системе внутрихозяйственного анализа.

Целью внутрихозяйственного анализа издержек обращения является оценка результативности текущих затрат подразделений торговой организации, обоснованность ее планируемых показателей, а также контроль выполнения разработанных планов и смет. Кроме того данный вид анализа необходим для выявления разнообразия факторов и причин, оказывающих влияние как на издержки обращения, так и на расходы организации в целом. Результаты внутрихозяйственного анализа результативности издержек обращения используются при разработке решений, которые позволяют организации оптимизировать свою деятельность, минимизировать расходы и максимизировать прибыль в последующих отчетных периодах.

Проведение анализа результативности издержек обращения предполагает наличие информации об экономическом субъекте, которая должна быть определенным образом обработана, обобщена и структурирована. Так как система бухгалтерского учета выступает в качестве главной информационной базы и основы для принятия различного рода решений, то для проведения внутрихозяйственного анализа результативности издержек обращения и осуществления их действенного контроля в качестве источников информации о данных затратах в сфере товарного обращения необходимо использовать следующие сведения:

1) данные синтетического и аналитического бухгалтерского учета, а также информация об издержках обращения, отражаемая в первичной учетной документации и сгруппированная в учетных регистрах;

2) данные, полученные в ходе проведения анализа и контроля исследуемого показателя за предшествующие отчетному периоду годы;

3) сведения, отражаемые в промежуточной и годовой бухгалтерской финансовой отчетности, в частности в Отчете о прибылях и убытках по строке «Коммерческие расходы», в Отчете о движении денежных средств в виде движения денежных средств по текущей деятельности торговой организации;

4) сведения, раскрываемые в 6 разделе Пояснений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках в разрезе расходов по элементам затрат, а также в Пояснительной записке к годовой бухгалтерской финансовой отчетности;

5) сведения об изменении цен на товары, величины тарифов и ставок на различного рода услуги;

6) данные об уровне инфляции, ставке рефинансирования Центрального Банка РФ и иных экономических показателях;

7) сведения о конкурентах и партнерах для проведения сравнительного анализа возможностей, угроз, сильных и слабых сторон организации;

8) данные маркетинговых исследований занимаемой доли рынка с подробным изложением в маркетинговом плане стратегий развития бизнеса;

9) сведения о численности работников, их заработной плате и движении персонала торговой организации;

10) данные о состоянии материально-технической базы организации, а также иные сведения, которые могут быть необходимы для более детального и комплексного анализа реального состояния дел в организации и постановки тактических и стратегических целей развития бизнеса.

Перечисленные выше разноплановые источники информации о текущих затратах, по сути, являются основным информационным средством, используемым при достоверной оценке результатов финансово-хозяйственной деятельности торговой организации, и позволяют принять соответствующие экономические решения по осуществлению рационального управления и контролю величины издержек обращения.

Внутрихозяйственный анализ издержек обращения может проводиться в разрезе элементов и статей затрат, по товарным группам и отдельным видам товаров, группам

издержек, разделяемых по отношению к товарообороту, а также иным классификационным признакам. Однако на наш взгляд наибольший интерес представляет анализ результативности групп издержек обращения.

Целесообразно проводить внутрихозяйственный анализ результативности каждой группы издержек, основанный на расчете качественных показателей издержкоотдачи, издержкоемкости и рентабельности (рис. 1).



Рис. 1. Предлагаемые направления внутрихозяйственного анализа результативности издержек обращения

Целесообразность проведения внутрихозяйственного анализа и последующей оценки показателей издержкоемкости, издержкоотдачи и рентабельности в разрезе трех основных групп затрат обусловлена следующими причинами:

1) состав затрат, составляющих совокупность издержек обращения, в торговле значителен и объемен. Предлагаемая группировка издержек обращения в три самостоятельные группы классифицирует затраты по степени актуальности и необходимости их осуществления в процессе деятельности торговой организации;

2) зачастую доля несущественных статей может оказывать значительное влияние на общую их величину и при анализе конкретных сторон деятельности организации приводит к получению недостоверных результатов;

3) некоторые группы издержек носят циклический характер и их изменение может либо существенно сократить объем текущих затрат в торговле, либо привести к значительному перерасходу средств, что также отразится на достоверности исчисленных в отчетном периоде общих показателей результативности издержек

4) рассчитанные общие показатели издержкоотдачи, издержкоемкости и рентабельности издержек обращения не в полной мере отражают рациональность использования того или иного вида ресурсов, а лишь приводят обобщенные значения, на основе которых менеджмент торговой организации принимает экономические решения.

Указанные направления анализа позволяют не только рассчитать и оценить результативность каждой группы издержек согласно их образования в процессе товародвижения, но и выявить резервы сокращения их абсолютных величин,

разработать меры по экономии общей величины расходов, а также обеспечить наиболее рациональное использование средств труда.

Важное значение для оценки результативности издержек обращения в современной торговой организации имеет показатель издержкоотдачи. Экономический смысл данного качественного показателя заключается в том, что он характеризует объем деятельности организации, полученный на 100 руб. произведенных в отчетном периоде издержек [1].

Оценка результативности издержек обращения, проведенная на основе объема товарооборота, позволяет охарактеризовать социально-экономическую результативность текущих затрат торговой организации. При этом экономическая результативность выражается в объеме выручки от реализации товаров, а социальная - характеризуется объемом приобретенных потребителями товаров, т.е. объемом удовлетворенных потребностей покупателей.

Не менее важное значение для оценки результативности издержек обращения в торговой организации имеет показатель издержкоёмкости, который, по сути, является обратным показателю издержкоотдачи. Он показывает, сколько процентов занимают издержки обращения в розничной (продажной) стоимости товаров [2].

Так как наибольшее влияние на величину издержек обращения оказывает товарооборот, то при значении показателя издержкоёмкости ниже 1, деятельность торговой организации считается рентабельной, а при уровне больше 1 - убыточной. Кроме того, минимизация уровня издержкоёмкости по данным группам является критерием экономичности текущих затрат торговой организации. В этом случае низкий уровень издержек обращения позволит торговой организации получать определенные конкурентные преимущества, разработать ценовую политику и ряд мер по максимизации прибыли, корректировать ассортиментную политику, оценить обоснованность применения системы скидок и торговых надбавок, а также провести рейтинговую оценку организации по сравнению с ее конкурентами.

Расчет, анализ и оценка показателей издержкоотдачи и издержкоёмкости не в полной мере отражают результативность издержек обращения торговых организаций. Для более развернутой характеристики результативности издержек обращения на практике рассчитывается показатель рентабельности. Он определяет результативность сделки по товарам и показывает сумму прибыли, полученную на 100 руб. произведенных в отчетном периоде затрат [1].

Динамика данного качественного показателя может свидетельствовать о наличии каких-либо недостатков в ценовой политике организации, системе внутреннего контроля издержек обращения, отклонений от прогнозируемых показателей и мероприятий по обеспечению стабильного товародвижения и т.д. Кроме того увеличение рентабельности издержек обращения при относительно неизменной их величине говорит о повышении объема товарооборота и прибыли торговой организации.

В целях повышения результативности торговой деятельности необходимо принять меры по повышению рентабельности основной группы издержек обращения, так как они представляют собой основополагающую и составную часть расходов организации.

Внутрихозяйственный анализ результативности издержек обращения по предложенным мной направлениям представляет собой весьма большой практический интерес. Издержки обращения занимают значительное место в торговой надбавке. Следовательно, сокращение их величины в последующие отчетные периоды - весомый фактор в управлении современной торговой организацией. Оценка в динамике таких основных качественных показателей как издержкоотдача, издержкоёмкость и рентабельность, позволят руководству выявить нерационально используемые ресурсы, оценить экономическую обоснованность того или иного вида издержек, выявить скрытые резервы их минимизации, а также принять решения по обеспечению экономического

расходования средств. Кроме того внутрихозяйственный анализ результативности издержек обращения по указанным направлениям позволит устранить слабые стороны организации и позволит спрогнозировать ее поведение в будущем.

Список литературы / References

1. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли : учебник для вузов / под ред. А.Н. Соломатина. 2-е изд., перераб. и доп. СПб. : Питер, 2010. 560 с.
2. Мельник М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. М.: Форум, 2009. 192 с.

CACCOUNT AND THE ANALYSIS OF DISTRIBUTION COSTS WHEN USING ELEMENTS OF STANDARD ACCOUNT

Zakharov I.A. (Russian Federation)

Email: Zakharov232@scientifictext.ru

*Zakharov Ivan Alexandrovich – Bachelor of Economy,
ACCOUNTING DEPARTMENT,
STATE UNIVERSITY OF MANAGEMENT, MOSCOW*

Abstract: *the article analyzes possibilities of application of a standard method of accounting of distribution costs on the centers of responsibility at the enterprises of consumer cooperation, the organization of account and the analysis of deviations from previously established standards. The approximate list of works and distribution of duties between departments of regional consumer society when developing and conducting accounting of expenses with use of elements of a standard method of account is provided. Distribution of the actual expenses for the previous periods is of great importance for the correct organization of accounting of distribution costs for the allocated centers of responsibility.*

Keywords: *expenses address, standard cost, management accounting.*

УЧЕТ И АНАЛИЗ ИЗДЕРЖЕК ОБРАЩЕНИЯ ПРИ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ЭЛЕМЕНТОВ НОРМАТИВНОГО УЧЕТА

Захаров И.А. (Российская Федерация)

*Захаров Иван Александрович – бакалавр экономики,
кафедра бухгалтерского учета,
Государственный университет управления, г. Москва*

Аннотация: *в статье анализируются возможности применения нормативного метода учета издержек обращения по центрам ответственности на предприятиях потребительской кооперации, организации учета и анализа отклонений от предварительно установленных нормативов. Приведен примерный перечень работ и распределение обязанностей между отделами районного потребительского общества при разработке и ведении учета затрат с использованием элементов нормативного метода учета. Для правильной организации учета издержек обращения по выделенным центрам ответственности большое значение имеет распределение фактических затрат за предыдущие периоды.*

Ключевые слова: *издержки обращения, нормативный учет, управленческий учет.*

Основываясь на концепции управленческого учета и анализа, в данной статье исследуются возможности применения нормативного метода учета издержек обращения по центрам ответственности на предприятиях потребительской кооперации, организации учета и анализа отклонений от предварительно установленных нормативов.

Управленческий учет и анализ на предприятиях включает организационную, методическую и практическую системы для принятия на его основе оперативных, тактических и стратегических решений.

Основные принципы, выявленные при изучении управленческого учета и анализа:

- гибкость и подвижность системы управленческого учета и анализа с учетом индивидуального характера организации и приспособленность системы к конкретному предприятию;
- постоянная направленность на контроль конечного результата путем систематического соизмерения затрат по центрам ответственности, по сферам и сегментам деятельности;
- определение и использование в управлении различных классификационных категорий издержек обращения: переменной, постоянной, нормативной, полной.

Нормативный метод учета затрат впервые внедрен в нашей стране на предприятиях автомобильной и электропромышленности. При его разработке использовались принципы и опыт применения стандарт коста на промышленных предприятиях США.

Основная идея нормативного метода учета заключается в том, что фактические затраты предприятия в данном отчетном периоде представляются в виде двух слагаемых: затрат по нормам и отклонений от норм. Расходы в пределах норм, если нормы обоснованы, практически не контролируются, они неизбежны, оправданны, рациональны. Затраты сверх норм (отклонения) возможны, но нежелательны, так как свидетельствуют о недостатках в работе [1].

Зная нормируемые величины для хозяйственной деятельности предприятия потребительской кооперации, каждый работник центра ответственности может:

- вести ежедневный контроль по нормам;
- контролировать план оборота товаров по покупным ценам для выполнения нормируемого товарооборота;
- осуществлять ежедневный контроль над выполнением нормируемого плана товарооборота;
- вести контроль над получением валового дохода;
- выявлять причины изменения норм и нормативов;
- выявлять причины отклонений от норм и нормативов.

Автор приводит примерный перечень работ и распределение обязанностей между отделами районного потребительского общества при разработке и ведении учета затрат с использованием элементов нормативного метода учета.

Торговый отдел. Ответственное начало работы планирования (составление сметы) начинается в этом отделе, так как здесь должен быть определен плановый объем товарооборота для каждого центра ответственности на определенный период исходя из фактических выполненных объемов товарооборота за предыдущий период с учетом размера инфляции, повышения цен, достижения удовлетворительного спроса населения, исходя из численности и доходов населения.

Утвержденный объем товарооборота должен обеспечить самокупаемость каждого центра ответственности при минимальных затратах.

После определения объема товарооборота на отдел возлагаются обязанности:

- определить план оборота товаров по покупным ценам (оптовым) по следующей формуле:
- определить плановый объем товарных запасов:

Технический отдел. Разрабатывает маршруты использования оборудования, весоизмерительных приборов, холодильного оборудования. При нем создается бюро материальных нормативов, которое разрабатывает: нормы расхода топлива, электроэнергии; нормы амортизации оборудования; определяет уровень оснащения технологическим оборудованием; разрабатывает коды причин, виновников, инициаторов изменений норм и отклонений от них.

Отдел труда и заработной платы. Разрабатывает операционно-нормативные карты по времени и разряду работы, расценки, нормативы численности работников. При нем создается бюро трудовых нормативов, где разрабатываются нормативы заработной платы по центрам ответственности и коды причин изменений и отклонений от норм.

Отдел маркетинга. Обеспечивает бесперебойное ритмичное снабжение необходимым объемом и ассортиментом товарно-материальных ценностей, контролирует эффективную работу складов и их оснащение измерительно-весовыми приборами.

Отдел ревизии и контроля. Разрабатывает планы мероприятий по проведению контроля и ревизии по использованию рабочего времени, сохранности хозяйственных ресурсов и материальных ценностей.

Планово-экономический отдел. Разрабатывает совместно с торговым отделом плановый объем товарооборота. При нем создается бюро сводных нормативов, которое разрабатывает нормативные калькуляции (нормативные сметы) по всем установленным статьям калькуляции, анализирует суммы и причины допущенных отклонений от норм и изменений норм.

Центры ответственности. Они должны быть обеспечены технической документацией. Для них должны быть разработаны нормы и нормативы по товарно-материальным ценностям и затратам. Каждому центру ответственности выделяется оборудование, штаты и фонды по заработной плате. Сотрудники центров составляют отчеты по фактическим затратам и начисленной заработной плате и передают их в бухгалтерию предприятия.

Бухгалтерия. На основании первичных документов бухгалтерская служба осуществляет учет затрат по нормам, отклонениям от норм и изменениям по ним. Рассчитывает индексы отклонений и изменений норм, составляет отчетную калькуляцию (смету) по центрам ответственности. Участвует в разработке нормативных калькуляций, а также анализирует издержки обращения и выявляет финансовый результат.

Чтобы понять роль учетной информации и правильно ее использовать в целях анализа и контроля по центрам ответственности, целесообразно применять следующую классификацию затрат:

- подконтрольные и неподконтрольные;
- достоверные;
- изменяемые и неизбежные статьи расходов.

Статья расходов называется подконтрольными затратами, если на их величину может существенно воздействовать менеджер центра ответственности. В противном случае они неподконтрольны.

Достоверные затраты - статьи расходов, возникновение и количество которых можно с достоверностью оценить.

Изменяемые затраты - статьи расходов, которые могут изменяться по усмотрению менеджера центра ответственности.

Неизбежные затраты - статьи расходов, являющиеся неизбежным последствием принятых обязательств.

При анализе отклонений прослеживается, что на уровень издержек обращения оказывают влияние причины, зависящие и не зависящие от деятельности предприятия или центров ответственности.

К не зависящим от работы предприятий относится в первую очередь фактор цен. Изменение розничных цен на товары соответственно влияет на абсолютную величину товарооборота, а следовательно, на относительный уровень издержек. Изменение оптовых цен на хозяйственные материалы (упаковочные, ремонтно-строительные и другие), тарифов на железнодорожные, водные и автомобильные перевозки, арендных ставок, процентов за кредит сопровождается, как правило, соответствующими изменениями издержек обращения в целом и по отдельным статьям. На уровень издержек обращения оказывают влияние изменения условий франковки товаров, равномерность завоза товаров в розничную сеть, выполнение промышленными предприятиями и иными производителями договоров поставки и ряд других факторов внешнего характера. Обособление причин, не зависящих от предприятий, стало особенно необходимым в условиях предоставления последним большей финансово-хозяйственной самостоятельности и повышения в силу этого их ответственности за эффективность и качество своей работы. Эти причины также называются объективными.

К зависящим, то есть субъективным, причинам относятся те, которые обуславливаются деятельностью самих предприятий. Рациональное использование выделенных основных и оборотных фондов, изучение показательного спроса и конъюнктуры рынка, выполнение плана товарооборота, выбор экономических форм торгового обслуживания, соблюдение кредитной и финансовой дисциплины, повышение производительности труда - все эти и многие другие факторы внутреннего порядка будут благоприятно влиять на величину издержек обращения.

Расходы на реализацию различных товаров неодинаковы. Например, наиболее издержкоемкими являются дешевые товары: овощи, картофель, соль и другие. Увеличение доли этих товаров в товарообороте приводит к увеличению затрат и живого, и овеществленного труда. Растут и суммы, и уровень издержек обращения. Непосредственное воздействие на сумму и уровень затрат оказывает оборачиваемость товаров. Замедление оборачиваемости и образование сверхнормативных товарных запасов требуют дополнительных ресурсов на хранение, сортировку, подработку. Сумма и уровень издержек обращения при этом увеличиваются.

При анализе отклонений издержек обращения особое внимание уделяется тем статьям затрат, доля которых резко возрастает или уменьшается по сравнению с планом. Выясняется, чем вызвано отклонение: бесхозяйственностью, повышением качества торгового обслуживания или другими причинами? В итоге дается оценка и намечаются мероприятия для поддержания расходов на уровне, соответствующем критерию рациональности.

Возможные причины отклонений можно привести в классификаторах, разработанных с учетом специфики деятельности предприятия.

Для правильной организации учета издержек обращения по выделенным центрам ответственности большое значение имеет распределение фактических затрат за предыдущие периоды. Оно дает схему работы каждого центра ответственности, на основании которой можно анализировать деятельность каждого центра ответственности, прогнозировать деятельность на будущий период.

Распределение издержек обращения по центрам ответственности за прошедший период можно представить в следующем порядке. Чтобы определить расходы по перевозкам автомобильным и гужевым транспортом, нужно подсчитать объем перевозок грузов, среднее расстояние перевозок, вид транспорта. В распределении расходов по транспортировке товаров по центрам ответственности вспомогательным материалом являются условные коэффициенты расстояния и объем перевезенного груза за определенный период (объем перевезенного груза за определенный период находим суммированием перевезенного товара по центрам ответственности). А условный коэффициент расстояния высчитываем исходя из фактического расстояния

каждого центра ответственности от условно принятой точки отсчета (например, склад, сельпо, центральный магазин).

Расходы по таким статьям издержек обращения, как расходы на оплату труда, отчисления на социальные нужды; амортизация основных средств; расходы на аренду и содержание зданий, сооружений, помещений и оборудования; расходы на хранение, подработку, подсортировку, упаковку товаров; расходы на топливо, газ и электроэнергию; потери товаров, продуктов и сырья при перевозке, хранении и реализации в пределах норм; расходы по операциям с тарой; платежи по страхованию имущества - при организации аналитического учета внутри предприятия можно распределять по каждому магазину, рассматривая сумму издержек обращения их по каждому центру ответственности и по статьям издержек обращения на основании первичных документов и отчетов, ведомостей начисления и расчетов затрат. А для распределения расходов по таким статьям, как проценты за пользование кредитами, расходы на рекламу, внутрихозяйственные отчисления, надо высчитывать удельный вес товарооборота каждого магазина в общем объеме товарооборота предприятия и в зависимости от удельного веса товарооборота распределять по центрам ответственности.

Удельный вес по переменным издержкам обращения лучше определять при составлении сметы издержек по центрам ответственности. Умножением удельного веса переменных издержек обращения на однодневный товарооборот определяется сумма затрат на этот день.

Таким образом, мы будем иметь сметы расходов и объем товарооборота на каждый рабочий день. Для контроля надо рассчитать фактические данные:

- объем товарооборота: фактическая выручка за день;
- расходы по транспортировке товаров: «Удельный вес расходов», умноженный на «Фактический однодневный товарооборот»;
- расходы на оплату труда: «Утвержденные расценки, тарифы», умноженные на «Фактический товарооборот за день»;
- отчисления на социальные нужды: «Утвержденные нормы», умноженные на «Сумму начисленной заработной платы»;
- проценты за кредит: «Утвержденная ставка за этот период», умноженная на «Объем товарооборота»;
- внутрихозяйственные отчисления: норма к объему товарооборота;
- налоги: норма к объему товарооборота.

Сравнивая нормативные и фактические данные за день, мы ведем ежедневный контроль - определяем, выполнен ли план товарооборота и сколько составляет отклонение, как обстоят дела с издержками обращения - по какой статье экономия и по какой статье - перерасход. Своевременное определение отклонений по товарообороту и по затратам дает возможность во время принять управленческие решения на месте и исправить ошибки, не дожидаясь окончания отчетного периода, что является преимуществом этого этапа контроля.

В течение месяца можно регистрировать все данные (сметы, фактические отклонения) в отдельном журнале, там же надо записывать меры, принятые по отклонениям от смет.

Последующий контроль - это анализ хозяйственной деятельности по отчетам предприятия.

Автор предлагает следующие виды контроля:

- контроль по сметам;
- контроль по отклонениям от норм;
- контроль по изменениям норм.

Контроль по сметам в последующем контроле можно не проводить, так как он происходит в первом этапе контроля. Контроль по изменениям норм и отклонениям от норм осуществляется в текущем контроле.

Характер изменения отдельных статей издержек обращения в результате влияния объема товарооборота неодинаков.

Влияние объема розничного товарооборота на уровень издержек обращения определяем путем условного подразделения расходов на не зависящие от объема товарооборота и зависящие от объема товарооборота: условно-постоянные и условно-переменные расходы. Чтобы определить влияние изменений объема розничного товарооборота на общий уровень издержек обращения, нужно пересчитать прогнозируемый уровень условно-постоянных издержек обращения. Для этого прогнозируемую сумму расходов необходимо разделить на фактический оборот и выразить результат в процентах. Разница, полученная при сравнении пересчитанного уровня расходов с прогнозируемым, показывает размер влияния изменений объема товарооборота на уровень издержек обращения

Данные табл. 1 позволяют рассмотреть приведенный выше порядок анализа на практическом примере.

На изменение уровня издержек обращения влияют не только объем товарооборота, но и его структура. Так, например, тарифы установлены за 1 тонну перевозимых грузов, а стоимость 1 тонны соли, сахара, тканей, обуви неодинакова. Уровень транспортных расходов по соли будет выше, чем по сахару, а по сахару - выше, чем по тканям, и так далее. При реализации групп товаров стоимость 1 тонны товара, тарифы за перевозку, оборачиваемость, нормы естественной убыли товаров, расценки оплаты труда различны.

Происходящие изменения в структуре товарооборота отражаются на общем уровне издержек обращения. Порядок расчета влияния этого фактора одинаков - используем метод «процентных чисел». Однако из-за сложности расчета показателя «издержкоемкость» реализации отдельных товаров на практике подобные расчетов не производятся. Причем производимые показатели издержкоемкости в литературе различны.

Таблица 1. Практический пример анализа

Издержки обращения	План		План в пересчете на фактический товарооборот		Фактически		Отклонения от плана			
							Всего		В т.ч. за счет изменения товарооборота	
	Сумма	Уровень	Сумма	Уровень	Сумма	Уровень	Сумма	Уровень	Сумма	Уровень
Переменные	1 448,37	501,9	1 457,72	501,9	1 452,99	492,45	4,62	-0,01995		
Условно-постоянные	296,625	128,1	296,625	120,75	290,64	0,966	5,985	-0,0315		-0,00735
ИТОГО	1 745,00	630	1 754,34	622,65	1 743,63	578,55	1,365	-0,05145	9,345	-0,00735
Розничный товарооборот	26 439		26 612,57		26 612,57		68,565			

Вышеизложенное означает, что издержкоемкость розничного товарооборота в отчетном году по сравнению с предшествующим годом была ниже, то есть удельный вес товаров с относительно низким уровнем расходов по их реализации был выше.

При построении учетной политики для предприятия потребительской кооперации в рамках сельпо автор обосновывает свое предложение, что бухгалтерский учет строится как единая система, а отчетность должна формироваться в трех разрезах: финансовая отчетность, налоговая и управленческая. Внутри бухгалтерской службы на предприятиях потребительской кооперации нужна специализация в трех интерпретациях:

- по видам деятельности: торговля, производство, услуги и т.д.;
- по видам использования бухгалтерской информации в целях финансового, налогового управления и внутрихозяйственного управления;
- по видам задач: например, управление затратами предприятия [2].

При решении задач управления затратами целесообразно разработать и базироваться на концепцию управленческого учета и анализа, которая должна быть гибкой и подвижной и учитывать специфику деятельности потребительского общества. При оптимизации затрат торговой деятельности автор обосновал концепцию учета и контроля издержек обращения по центрам ответственности, определил требования к классификации издержек обращения и использовал элементы нормативного метода учета затрат.

Использование новых методов управления издержками обращения позволяет существенно повысить качественные характеристики и достоверность экономической информации о затратах предприятия и выстроить эффективную систему контроля с определением функций каждого отдела районного потребительского общества, что в свою очередь обеспечивает мотивационное поведение ответственных работников по созданию режима оптимизации затрат своего предприятия.

Список литературы / References

1. *Хамидуллина Г.Р.* Учет, контроль и анализ в системе управления издержками обращения. Казань: изд-во КФЭИ, 1998. 99 с.
2. *Хамидуллина Г.Р.* Анализ построения учетной политики организаций // Все для бухгалтера, 2002. № 22 (94).

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

INVESTMENT TRAP PREDICTED BY THEORY, BUT WHAT'S ABOUT THE PRACTICE?

Andreev K.M. (Russian Federation)

Email: Andreev232@scientifictext.ru

*Andreev Kirill Michailovich – Bachelor Degree in International Affairs,
FACULTY OF WORLD ECONOMICS AND INTERNATIONAL AFFAIRES,
NATIONAL RESEARCH UNIVERSITY
HIGHER SCHOOL OF ECONOMICS, MOSCOW*

Abstract: the article analyzes such phenomenon in macroeconomics as an investment trap, which is a well-studied phenomenon in the theory, but it is rather difficult to find out this phenomenon in practice. The author analyzes history in order to find historical examples of such situations. First, the author explains the theoretical justification for the emergence of an investment trap, and then gives evidence that the investment trap is really an existing thing, which various countries around the world have been hit.

Keywords: analysis, macroeconomics, investment trap, liquidity trap, Keynesian economics, IS-LM model.

«ИНВЕСТИЦИОННАЯ ЛОВУШКА» ПРЕДСКАЗАНА ТЕОРИЕЙ, А КАК НА ПРАКТИКЕ?

Андреев К.М. (Российская Федерация)

*Андреев Кирилл Михайлович – бакалавр международных отношений,
факультет мировой экономики и мировой политики,
Национальный исследовательский университет
Высшая школа экономики, г. Москва*

Аннотация: в статье анализируются такое явление в макроэкономике, как инвестиционная ловушка, которая является хорошо изученным явлением в теории, однако достаточно сложно исполнимым на практике. Автор анализирует историю, для того чтобы найти примеры таких ситуаций. Сначала автор объясняет теоретическое обоснование появления инвестиционной ловушки, а затем уже приводит доказательства того, что инвестиционная ловушка - это действительно существующая вещь, в которую на протяжении истории попадали различные страны мира.

Ключевые слова: анализ, макроэкономика, инвестиционная ловушка, ловушка ликвидности, кейнсианская модель, модель IS-LM.

В соответствии с экономической теорией, в модели IS-LM, которая описывает равновесие инвестиционного и монетарного рынков, государство для их регулирования может использовать два главных инструмента: бюджетно-налоговую и кредитно-денежную политики. Обе политики по-разному действуют на равновесие и имеют свои плюсы и минусы, выражающиеся в большей или меньшей эффективности, при определённых условиях: текущего экономического положения, значения Внутреннего Валового продукта и разной ставки процента для инвестирования. Однако при обоих типах государственного регулирования присутствует эффект вытеснения, который ослабляет степень воздействия и понижает его эффективность.

Из-за того, что кейнсианская модель основывается на предпосылке, что потребление домохозяйств определяется лишь величиной располагаемого текущего дохода, а эффект реального богатства не учитывается, то в ней, изменение предложения денег оказывает влияние только на кривую LM, а именно на её сдвиг. Из-за этого в ней существует два частных случая. Это инвестиционная и ликвидная ловушки. Инвестиционная ловушка - это ситуация, когда спрос на инвестиции совершенно неэластичен к ставке процента [1], а ликвидная ловушка – когда спрос на деньги характеризуется абсолютной эластичностью относительно процентной ставки [5]. И если появление ликвидной ловушки на практике - абсолютно нормальная вещь, так как она является достаточно частым случаем, периодически происходящем в экономиках различных стран, то условия возникновения инвестиционной ловушки более необычные, поэтому и возникает закономерный вопрос, бывает ли она вообще на практике или это чисто теоретический случай. Поэтому целью данной статьи, является исследование возможности проявления инвестиционной ловушки на практике и поиск исторических примеров таких ситуаций.

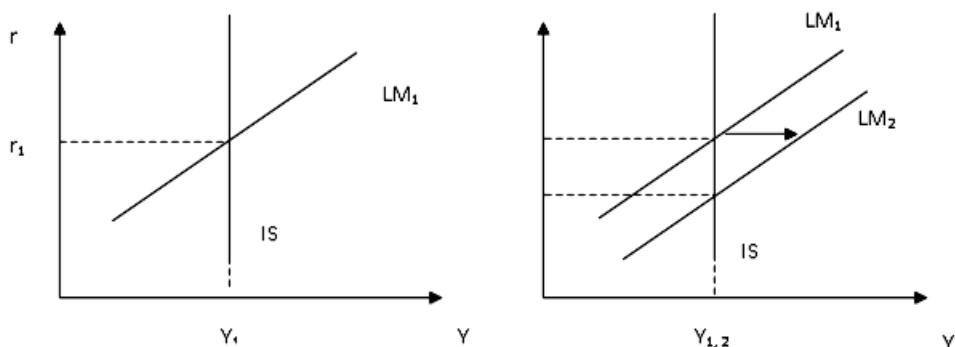


Рис. 1. Случай инвестиционной ловушки в модели IS-LM

Вначале необходимо рассмотреть, что же из себя представляет инвестиционная ловушка в теории. В неё, экономика попадает тогда, когда инвестиционный спрос становится нечувствительным к колебанию процентной ставки. То есть когда долгосрочные инвестиционные проекты становятся очень рискованными и непривлекательными даже при низкой ставке процента, так как предприниматели имеют пессимистичные ожидания по поводу развития бизнеса в данной ситуации. Другой случай наступления инвестиционной ловушки может произойти из-за недостатка средств в экономике, из-за нежелания кредитных организаций выдавать кредиты населению [2]. При любом из этих случаев колебание ставки процента перестаёт передаваться в реальный сектор, то есть величина ставки процента перестаёт влиять на решение об инвестиционной деятельности и экономика оказывается в ситуации инвестиционной ловушки. Что в модели IS-LM выражается вертикальной IS. При которой, кредитно-денежная политика абсолютно неэффективна.

Как уже было сказано ранее, экономика может попасть в инвестиционную ловушку в двух случаях. Первый из них, а именно ситуация когда предприниматели не были готовы осуществлять долгосрочные инвестиции в экономику даже при условии очень низкой процентной ставки произошёл в России в 1990е годы XX века. Так как тогда не только предприниматели, но и государственные органы старались делать только краткосрочные быстро окупающие себя инвестиции и вложения, не рискуя вкладывать деньги в долгосрочные проекты. Этот случай является примером инвестиционной ловушки на практике, так как ставка рефинансирования была достаточно снижена (со 120% в 1995 до 21% в 1997) [3], но никто не хотел рисковать, делая долгосрочные вложения.

Кроме того эту ситуацию можно проанализировать в рамках институционального подхода. Тогда инвестиционная ловушка будет являться одновременно и институциональной [4], так как все те краткосрочные инвестиции приносили только временный эффект и полноценно развитие экономики не осуществлялось, что являлось путём лишь заработка денег. То есть произошла несогласованность краткосрочных и долгосрочных интересов в развитии экономики России, когда после повышения цен на нефть и стабилизации состояния нашей экономики пришлось начинать её развитие заново.

Другой случай существования инвестиционной ловушки на практике также существовал, причём даже в 1999-е годы, но особенно ярко он проявился уже в 2000-е. Уже в 2000 году, всего лишь за год Центробанк снизил ставку рефинансирования с 55% до 25% [3]. На этот раз это было сделано, чтобы повысить количество кредитов, выдаваемых кредитными организациями для развития российской экономики, однако эти организации не посчитали снижение ставки достаточной причиной для повышения уровня инвестиционной активности. Поэтому тот факт, что реальные инвестиции в основной капитал не изменились, несмотря на стимулирующую монетарную политику, даёт нам возможность считать эту ситуацию ещё одним проявлением инвестиционной ловушки на практике.

Исходя из вышеперечисленного, мы можем сделать вывод, что, несмотря на достаточно трудновыполнимые условия, которые должны сложиться для её осуществления, инвестиционная ловушка существует не только в теории, но и на практике и наша страна в период экономического кризиса 1990-х и начала 2000-х сумела её на себе полностью почувствовать. Также, рассмотрев эти ситуации, можно сделать вывод, что инвестиционная ловушка присутствует во всех тех случаях экономических кризисов, когда или предприниматели не доверяют и государству и экономической конъюнктуре страны и боятся делать долгосрочные инвестиции, или кредитные институты не доверяют предпринимателям и ситуации в стране, поэтому не согласны давать деньги для долгосрочных вложений в её экономику, так как боятся, что они прогорят и деньги к ним обратно не вернутся.

Список литературы / References

1. Инвестиционная ловушка. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://economy-gu.info/info/66850/> (дата обращения: 25.11.2017).
2. Ловушка ликвидности в кейнсианской модели ОЭР. Выводы для экономической политики. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://pandia.ru/text/77/204/78731.php/> (дата обращения: 25.11.2017).
3. Ставка рефинансирования Центрального банка Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.cbr.ru/print.asp?file=/statistics/credit_statistics/refinancing_rates.htm/ (дата обращения: 25.11.2017).
4. QWERTY-Эффекты, институциональные ловушки с точки зрения транзакционных издержек. [Электронный ресурс] URL. <http://ecsocman.hse.ru/text/16213316> (дата обращения: 25.11.2017).
5. *Pilkington Philip*. What is a Liquidity Trap? [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://fixingtheeconomists.wordpress.com/2013/07/04/what-is-a-liquidity-trap/> (дата обращения: 25.11.2017).

THE ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF CRYPTOCURRENCY BITCOIN COMPARED TO FIDUCIARY MONEY

Ammosov A.O. (Russian Federation)
Email: Ammosov232@scientifictext.ru

*Ammosov Anton Olegovich – Undergraduate,
DEPARTMENT OF MATHEMATICAL ECONOMICS AND APPLIED INFORMATICS,
INSTITUTE OF MATHEMATICS AND INFORMATICS,
NORTH-EASTERN FEDERAL UNIVERSITY AFFTER M.K. AMMOISOV, YAKUTSK*

Abstract: the article examines the advantages and disadvantages of cryptocurrency Bitcoin in relation to fiduciary money, the more widespread and entrenched term fiat money in the west. Because of the rapid advances in information technologies that have permeated our lives everywhere and that every day we touch and do not represent life without them, it is no surprise that the cryptocurrency based on the technology of blockchain has emerged because How fiat money was invented long before the widespread informatization of society and has a number of fundamental and fatal flaws, unlike the emerging cryptocurrency genesis and the evolution of which we can now observe.

Keywords: bitcoin, cryptocurrency, fiat, fiduciary, money, blockchain.

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ КРИПТОВАЛЮТЫ BITCOIN ПО СРАВНЕНИЮ С ФИДУЦИАРНЫМИ ДЕНЬГАМИ

Аммосов А.О. (Российская Федерация)

*Аммосов Антон Олегович – магистрант,
кафедра математической экономики и прикладной информатики,
Институт математики и информатики
Северо-Восточный федеральный университет им. М.К. Аммосова, г. Якутск*

Аннотация: в статье анализируются преимущества и недостатки криптовалюты Bitcoin по сравнению с фидуциарными деньгами, на Западе более распространённый и устоявшийся термин фиатные деньги. В связи со стремительным развитием информационных технологий, которые повсеместно проникли в нашу жизнь и каждый день мы с ними соприкасаемся и не представляем жизни без них, не удивительно, что появились криптовалюты, основанные на технологии блокчейн, потому, как фиатные деньги были придуманы задолго до повсеместной информатизации общества и имеют ряд принципиальных неустраняемых недостатков, в отличие от зарождающихся криптовалют, генезис и эволюцию которых мы можем сейчас наблюдать.

Ключевые слова: bitcoin, криптовалюта, фиатные, фидуциарные, деньги, блокчейн.

УДК 336.011

Прежде чем начать сравнивать между собой криптовалюты и фидуциарные деньги необходимо пояснить для начала, что они собой представляют. Фидуциарные (от лат. fiducia — доверие) или фиатные (от лат. fiat — декрет, указание, «да будет так») деньги, кредитные деньги [1] — деньги, номинальная стоимость которых устанавливается и гарантируется государством вне зависимости от стоимости материала, из которого деньги изготовлены или находящегося в хранилище банка (необеспеченные деньги) [2], [3].

Стоимость фидуциарных (фиатных) денег поддерживается за счёт веры населения [4] в то, что они смогут купить на них на что-либо представляющее ценность. Нестабильность и кризис государственной власти приводит к снижению покупательной способности фиатных или фидуциарных денег, росту инфляции, а также попыткам населения избавиться от денег путём их инвестиций во что-либо другое нежели бумажные деньги. Мы могли это наблюдать во время кризиса 2013-2014, населению активно кинулось скупать бытовую технику, автомобили, квартиры, доллары, всё что угодно лишь бы конвертировать стремительно дешевеющие рубли во что-то более ценное.

До появления Bitcoin'a все валюты по сути представляли собой разновидности фиатных денег. Рубль, Доллар, Евро и т.д. все они являются фидуциарными валютами и принципиально между собой ничем не отличаются.

Но с развитием интернет технологий и изобретения технологии блокчейна появилась первая криптовалюта – Bitcoin и всё изменилось.

Криптовалюта — разновидность цифровой валюты, создание и контроль за которой базируются на криптографических методах [5. С. 130-138], [6. С. 177-179], [7. С. 61-64]. Как правило, учёт криптовалют децентрализован [8]. Функционирование данных систем основано на технологии блокчейна [9. С. 2]. Информация о транзакциях обычно не шифруется и доступна в открытом виде. Для обеспечения неизменности базы цепочки блоков транзакций используются элементы криптографии (цифровая подпись на основе системы с открытым ключом, последовательное хеширование) [9. С. 3].

Преимущества Bitcoin'a по сравнению с фиатными деньгами.

1. Резкая эмиссия невозможна. Государство или центральный банк не смогут напечатать денег таким образом обесценивая валюту и изымая покупательную способность у граждан.

2. Чтобы использовать Bitcoin не нужно их доверять посреднику – банку, бирже, некоей аффилированной системе, владеющей системой «электронных денег» (webmoney, yandex деньги, paypal и т.д.)

3. Система работает по технологии реер-to-реер, то есть работоспособность сети обеспечивают все пользователи сети одновременно, и они же являются равными, нет более «весомых», «главных», «первых». Что автоматически делает невозможным цензуру по политическим мотивам на запрет перевода денег кому-то ни было.

4. Bitcoin распределённая система. То есть, нет никакого единого центра или организатора системы, на которого государство может надавить силовыми методами.

5. Относительно высокая скорость работы транзакций, возможность заплатить комиссию и провести платёж быстрее или провести бесплатно, но необходимо ждать несколько дней.

6. Записи всех транзакций публичны. Другими словами, все перемещения денег можно отследить и в гипотетическом случае, если представить, что налоги бы платились Bitcoin'ами, то можно было бы узнать, куда ушёл каждый сатоши. Сатоши (по имени создателя) называют самую маленькую возможную часть биткоина, в 2017 году — 0,00000001\$.

7. Для создания счёта не требуется паспорт и не нужно никуда идти.

8. Счёт в bitcoin'ах нельзя заблокировать, также нельзя отказать в обслуживании отдельным личностям по политическим мотивам.

9. Никто не может арестовать счёт с bitcoin'ами посредством судов или давлением на банки.

10. Неограниченные транзакции, работает во всём мире, где есть Интернет, и игнорирует любые границы и запреты. Например, bitcoin'ами активно пользуются в Венесуэле, несмотря на запрет, в связи с тем, что их местная фиатная валюта достигла инфляции в 720% в 2017 году и в 2018 прогнозируется на уровне 2068%, на неё уже ничего практически невозможно купить [10].

11. Невозможность для налоговой бороться с теневой экономикой, сложно связать счёт в bitcoin'ах и конкретного человека.

Недостатки Bitcoin'a по сравнению с фиатными деньгами.

1. Денежная масса ограничена и может уменьшаться, вышедшие из оборота деньги в результате утери данных не заменяются новыми.

2. Денежно-кредитную политику с такими деньгами проводить невозможно.

3. Отсутствие обеспеченности bitcoin'a. Государственные валюты обеспечены произведенными на ее территории товарами и услугами, кроме того, в нацвалютах уплачиваются налоги и сборы. Это делает нацвалюты востребованными. Биткоин же обеспечен исключительно спросом на него. Иными словами, пока есть на рынке желающие купить биткоины, он в цене, как это количество желающих начнет уменьшаться — стоимость биткоина начнет падать.

4. Высокий риск ликвидности. Да, сейчас биткоин в цене, но сильная волатильность делает его ненадежным финансовым инструментом.

5. Достаточно сложно объяснить обывателю, зачем ему всё это и как оно работает.

6. Возможность в случае утери пароля от кошелька потерять все деньги.

7. Ответственность за деньги несёт сам пользователь, в случае вирусной атаки можно потерять доступ к кошельку, если использовался кошелек на компьютере, можно хранить деньги в онлайн кошельках, но это вопрос доверия к данным сервисам.

8. Нестабильный курс.

9. Файл базы блокчейн транзакций на май 2015 занимал 40 Гб, на январь 2017 года 100 Гб, на ноябрь 2017 года — уже более 169.46 [11]. Но с появлением «лёгких» кошельков это перестало быть проблемой для конечного пользователя.

10. В нынешнем виде Bitcoin уже подходит к своему пределу по пропускной способности транзакций в единицу времени, что мешает дальнейшему развитию.

В нынешнем виде Bitcoin представляет интерес только для трейдеров, играющих на бирже и майнеров которые занимаются «добычей» криптовалюты. Майнинг или добыча - деятельность по поддержанию распределенной платформы и созданию новых блоков с возможностью получить вознаграждение в форме новых единиц и комиссионных сборов в различных криптовалютах. Пока Bitcoin не может успешно заменить фиатные деньги в интернет торговле в силу своих ограничений, связанных с долгим временем транзакций и высокими комиссиями за перевод. Но он начал выступать в роли интернет-золота, с которым сверяют свои курсы другие криптовалюты.

Список литературы / References

1. Кредитные деньги. Энциклопедия Кругосвет. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/ekonomika_i_pravo/KREDI_TNIE_DENGI.html/ (дата обращения: 26.11.2017).
2. Финансово-кредитный энциклопедический словарь. М.: Финансы и статистика. Под общ. ред. А.Г. Грязновой, 2002.
3. Фидуциарная эмиссия. Б. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева. Современный экономический словарь. 6-е изд., перераб. и доп. М. ИНФРА-М, 2011.
4. В настоящее время (оставляя в стороне электронные деньги) знаки стоимости представляют собой бумажные банкноты и куски металла, внутренняя стоимость которых гораздо ниже стоимости номинальной. Это — фидуциарные деньги: их стоимость зависит от доверия... — Bernard Merdrignac, André Chédeville. Les Sciences annexes en histoire du Moyen âge. Presses universitaires de Rennes, 1998. P. 77.
5. Пещеров А.И. Понятие и место криптовалюты в системе денежных средств // Юридическая мысль, 2016. Т. 95. № 3. С. 130-138.

6. *Хажиахметова Е.Ш.* Криптовалюта - деньги XXI века // Новая наука: от идеи к результату. Агентство международных исследований, 2016. № 11-2. С. 177-179.
7. *Мащенко П.Л., Пилипенко М.О.* Технология Блокчейн и ее практическое применение // Наука, техника, образование. Олимп, 2017. № 32. С. 61-64.
8. *Рисс В.И.* К вопросу о коллективных валютах или частных деньгах // Экономика, управление, и право: инновационное решение проблем, 2017. С. 21-23.
9. *Satoshi Nakamoto.* Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System., 2008. 9 с. http://bitcoinwhitepaper.info/bitcoin_ru.pdf/ (дата обращения: 26 ноября 2017).
10. В Венесуэле инфляция за четыре месяца достигла почти 100%. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ria.ru/world/20170511/1494137219.html/> (дата обращения: 26 ноября 2017).
11. BitInfoCharts. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://bitinfocharts.com/ru/> (дата обращения: 26 ноября 2017).

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**PUBLISHING HOUSE
«PROBLEMS OF SCIENCE»
FOUNDED IN 2009**

**EDITORIAL OFFICE ADDRESS:
153008, RUSSIAN FEDERATION, IVANOVO, LEZHNEVSKAYA ST., H.55, 4TH FLOOR
PHONE: +7 (910) 690-15-09.**

**[HTTP://ECONOMIC-THEORY.COM](http://ECONOMIC-THEORY.COM)
E-MAIL: INFO@P8N.RU**

**PUBLISHER
LLC “OLIMP”
153002, IVANOVO, ZHIDELEVA ST., H. 19**

**TYPOGRAPHY
LLC “PRESSTO”.
153025, IVANOVO,
DZERZHINSKY ST., H. 39, BUILDING 8**

**FOUNDER: VALTSEV SERGEI VITALEVICH
117321, MOSCOW, PROF SOJUZNAJA ST., H. 140**



ECONOMICS
WWW.ECONOMIC-THEORY.COM

SCIENTIFIC PUBLISHING «PROBLEMS OF SCIENCE»
[HTTP://WWW.SCIENCEPROBLEMS.RU](http://WWW.SCIENCEPROBLEMS.RU)
EMAIL: INFO@P8N.RU

 **ROSKOMNADZOR**
CERTIFICATE ПИ № ФС 77-60216



+7(910)690-15-09 (MTC)
+7(920)351-75-15 (MegaFon)
+7(961)245-79-19 (Beeline)



ISSN (print) 2410-289X
ISSN (online) 2541-7797


scholar

SCIENTIFIC ELECTRONIC
LIBRARY
 **LIBRARY.RU**

