



ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА

НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

Экономический рост и финансовые рынки: глобальные перспективы

**Сборник научных трудов
по материалам I международной
научно-практической конференции**

30 сентября 2016 г.



Санкт-Петербург
www.scipro.ru

**НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА**

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ФИНАНСОВЫЕ
РЫНКИ: ГЛОБАЛЬНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ**

**Сборник научных трудов
по материалам I международной
научно-практической конференции**

30 сентября 2016 г.

www.scipro.ru
Санкт-петербург 2016

УДК 336;339.7
ББК 65.26;65.268

Э 37

Редакторы:
Н.А. Краснова

Экономический рост и финансовые рынки: глобальные перспективы: сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции «Экономический рост и финансовые рынки: глобальные перспективы» / под ред. Н.А. Красновой; НОО «Профессиональная наука». – Санкт-Петербург: Изд-во ИП Краснова Н.А., 2016. 184 с.

ISBN 978-5-00-006306-6

В сборнике научных трудов расстраиваются особенности действия экономических законов и категорий в сфере финансов по материалам научно-практической конференции «Экономический рост и финансовые рынки: глобальные перспективы» (30 сентября 2016 г.).

Сборник предназначен для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все включенные в сборник статьи прошли научное рецензирование и опубликованы в том виде, в котором они были представлены авторами. За содержание статей ответственность несут авторы.

Информация об опубликованных статьях предоставлена в систему Российского индекса научного цитирования – **РИНЦ** по договору No 2819-10/2015К от 14.10.2015 г.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте www.scipro.ru.

УДК 336;339.7
ББК 65.26;65.268

ISBN 978-5-00-006306-6

- @ Редактор Н.А. Краснова, 2016
- @ Коллектив авторов, 2016
- @ Индивидуальный предприниматель Краснова Н.А., 2016

Содержание

СЕКЦИЯ 1. МИКРОЭКОНОМИКА.....	6
Zernova L.E., Plyna S.I. The definition of financial indicators in the corporation.....	6
Батьковский А.М., Батьковский М.А. Единый методологический подход к управлению рисками инновационных проектов, реализуемых в ОПК.....	13
Батьковский А.М., Батьковский М.А. Модернизация материально-технической базы предприятий ОПК.....	27
Батьковский А.М., Батьковский М.А. Организационно-экономическая сущность бюджетирования предприятий ОПК.....	39
Батьковский А.М., Батьковский М.А. Оптимизация процесса формирования программ развития отраслей ОПК.....	54
Батьковский А.М., Батьковский М.А., Планирование производства новых образцов радиоэлектронной продукции.....	68
Еловацкая Т.А. Налоговый контроль как элемент управления налоговой системой.....	79
Таранова Н.С. Анализ конкурентоспособности деятельности частных охранных организаций.....	95
Тимкина Т.А., Савельева Н.К. Проблема исследования основных показателей собираемости налогов в бюджеты разных уровней.....	105
Федоров М.Н., Кумейко Е.В. Направления снижения дебиторской задолженности (на материалах «ЖКХ города Семипалатинска, Восточно-Казахстанской области»).....	110
СЕКЦИЯ 2. МАКРОЭКОНОМИКА.....	124
Гасратова М. И. Анализ экономических циклов и инфляции в России в период кризиса. .	124
Коношко Л. В., Усова А. В. Проблемы привлечения инвестиций в нефинансовый сектор экономики.....	133
Федоров М.Н., Монгуш Б.Л. Совершенствование муниципальной целевой программы по улучшению энергетической эффективности (на примере г. Кызыла Республики Тыва)....	140
СЕКЦИЯ 3. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА.....	147
Толмачева Т. А., Григоренко А. В. Влияние ценовых факторов на внешнеторговый контракт	147
СЕКЦИЯ 4. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ.....	152
Абрамов Н.М., Бочарова Л.А. Повышение эффективности таможенно-тарифного регулирования в рамках ЕАЭС.....	152
Побирченко В.В., Шутаева Е.А. Россия в новой системе мирохозяйственных отношений: адаптация к глобальным вызовам и тенденциям.....	161
СЕКЦИЯ 5. ФИНАНСОВО-БАНКОВСКИЙ СЕКТОР.....	170
Богатова Т.М. Развитие инвестиционного банковского кредитования сельского хозяйства в контексте обеспечения продовольственной безопасности.....	170
Фатхлисламова Г.Ф. О доверительном управлении ГУК Внешэкономбанк средствами пенсионных накоплений.....	175

СЕКЦИЯ 1. МИКРОЭКОНОМИКА

UDK 336.6

Zernova L.E., Ilyna S.I. The definition of financial indicators in the corporation

Zernova L.E.

associate Professor of the Department of Production management,
Moscow state University of design and technology

Ilyna S.I.

associate Professor of the Department of Production management,
Moscow state University of design and technology

Abstract: The article discusses the measurement of financial performance in the financial-industrial group, composed of various enterprises and firms. In practice, used by a large number of financial indicators to assess the financial condition of the company, each of which can have a considerable range of variation. Also to assess the financial standing can apply fairly complex mathematical methods. The proposed method is based on the information available that you can easily find the user to carry out such calculation.

Keywords: financial-industrial group, financial performance, financial stability, market stability, production and economic stability, corporation

Financial-industrial group (FIG) is one of the forms of corporations in the Russian economy. It brings together businesses and firms and credit institutions (banks) to implement major innovative projects, creation and release of new products. To assess the activity of such structures is necessary to evaluate not only its production and sales activities, but also the financial condition and financial sustainability. When assessing the efficiency of use of financial resources and evaluating the financial condition apply a large number of different indicators (stability, liquidity, profitability etc.) that are defined for enterprises belonging to financial-industrial group and has a wide range of variation. In this regard for evaluation it is proposed to use a special rating table. They are based on expert opinion, taking into account the real economic situation in the country and in specific industries. In the tables it is proposed to use the valuation step of 0.25 in the range of changes of the evaluation score from 1 to 5, which gives 17 points for evaluation.

After assessing each of the indicators is the weighting given importance.

Abroad have long been concerned with the problem of finding indicators to assess the solvency of enterprises, their financial stability and the probability of bankruptcy. In the works of well-known financial analyst V. H. Beaver the set of indicators includes five factors: return on assets; the proportion of borrowed funds in the liabilities; the current ratio; the share of pure working capital in assets; the ratio of beaver. Another well-known American researcher E. Altman suggested a composite index, named after him. The ratio of the probability of bankruptcy «Z-score» Altman is calculated using five indicators, each of which has a certain weight, established statistical methods. Later, in 1978, E. Altman developed a similar, but more accurate model is developed to predict the bankruptcy on the horizon five years with an accuracy of seventy percent.

Also known is widely implemented in software products of a series of Analyst of group of companies "INEK" method of comprehensive evaluation indicators, which was tested in Russia [1].

All presented methods allow to assess the financial condition of a particular company. In our case in the financial-industrial group may include not only manufacturing companies, but trading companies, business services, etc. based On the analysis of all the methods we have chosen the indicators of the solvency, sustainability and business activity. Within these groups of indicators, we chose those of them that can be compared with the normative values shown in different sources of economic literature. This facilitates the compilation of rating tables and the work of experts [2, p.87].

Solvency depends on the ability of enterprises to repay debts in case of simultaneous submission of requests for payment from all the creditors of the company. To assess the solvency, as a rule, we use 3 indicators: cash ratio, quick ratio and current ratio.

Consider in more detail the rating table to estimate the specified indicators of solvency (table.1).

In table 2 we give the equations of the correlation to determine the score (x) depending on the liquidity indicators (y) and calculated their correlation coefficients.

Table 1

Rating table for assessing the solvency of the company indicators absolute liquidity (AL), quick liquidity ratio (QLR) and current liquidity (CL)

Rating scale, score	AL, %	QLR, %	CL, %
1	2	3	4
1	≤ 5	≤ 10	≤ 8
1,25	> 5	> 10	> 20
1,5	> 8	> 16	> 32
1,75	> 11	> 22	> 44
2,0	> 14	> 28	> 56
2,25	> 17	> 34	> 68
2,5	> 20	> 40	> 80
2,75	> 23	> 46	> 92
3,0	> 26	> 52	> 104
3,25	> 29	> 58	> 116
3,5	> 32	> 64	> 128
3,75	> 35	> 70	> 140
4,0	> 38	> 76	> 152
4,25	> 41	> 82	> 164
4,5	> 44	> 88	> 176
4,75	> 47	> 94	> 188
5,0	≥ 50	≥ 100	≥ 200
Relative share	0,45	0,25	0,3

Table 2

The equation of correlation to determine the scores for indicators of liquidity

Economic indicator	The equation of correlation	The correlation coefficient, R
AL	$x = (y + 8,23529) / 11,76471$	0,9995
QLR	$x = (y + 17,3529) / 23,52941$	0,9993
CL	$x = (y + 39,1176) / 48$	0,9999

To determine the total assessment of the enterprise in terms of solvency (Os) the boards uses the dependency:

$$(Os) = 0,45O_1(AL) + 0,25O_2(QLR) + 0,3O_3(CL) \quad (1)$$

O_1 (AL) - the rating (score) of absolute liquidity;

O_2 (QLR) - the rating (score) of the indicator of quick liquidity;

$O_3(\text{CL})$ - the rating (score) of the current liquidity

Give the interpretation of the indicators of solvency (liquidity):

Rating 1 – liquidity worse than normative values, the company is not solvent;

Rating 2 – liquidity indicators slightly better than the recommended values, the company has low solvency;

Rating 3 – the company can settle a number of current obligations;

Rating 4 – the company may repay most of the obligations, solvency above average;

Rating 5 – the company can repay its obligations in due time. Liquidity corresponds to the recommended values or the best of them. The enterprise (firm) has a high solvency.

Sustainability of the enterprise is the degree of its independence from external sources of financing, i.e., borrowed funds, and also stability of income of the owners of the enterprise.

Among the sustainability indicators that are widely presented in economic literature, we choose the coefficients: autonomy (concentration of equity); the ratio of borrowed and own funds; coverage of non-current assets own capital. The system of indicators characterizing efficiency of activity of the enterprise are included product profitability (R_{prod}), the assets and turnover of different types of assets [3, p.120].

After determining the final ratings for indicators of solvency, sustainability and efficiency necessary to determine the total (aggregated) assessment of financial indicators for each individual enterprise (company, organization), a member of the group. This evaluation summary is defined as the sum of the weighted ratings (without rounding) obtained for individual groups of indicators. This will take into account the significance of a particular group of indicators and its impact on the final grade. Table 3 presents the definition of the consolidated evaluation (ranking) of individual enterprises on financial performance.

Specific weight groups of indicators are defined based on the analysis of the financial activities of enterprises and firms, conducted with the help of software

products of a series of Analyst of group of companies "INEK":

The proportion of the group's solvency ratios (Y_{sol})	The share of the group of sustainability indicators (Y_{sus})	The share of the group performance indicators (Y_{pba})
0,3	0,3	0,4

Table 3

The definition of consolidated ratings of financial indicators for a specific enterprise
(organization, firm)

Group indicators	The rating of the groups of indicators	The share of the group	Weighted score
Indicators of solvency	O_{sol}	Y_{sol}	$O_{sol} * Y_{sol}$
Indicators of sustainability	O_{sus}	Y_{sus}	$O_{sus} * Y_{sus}$
The performance indicators (profitability, business activity)	O_{pba}	Y_{pba}	$O_{pba} * Y_{pba}$
Total combined rating for the group			$\Sigma O * Y = O_f$

Received a summary rating of the enterprise on financial performance can be described as follows:

Rating 1 – the company is in deep financial crisis. An account payable is high. The financial stability of the enterprise is completely lost.

Rating 2 – enterprise financial is unstable, it has low margin to maintain solvency at an acceptable level. As a rule, such a company has overdue debt. For deducing of the enterprise from the crisis should take a significant effort to change the financial and economic activities. Required significant support from the PPG, but investment in such a venture associated with increased risk;

Rating 3 – the company has quite low indicators (standards) into one of two groups of indicators. Need to develop measures to change the financial situation in the short or medium term. Drastic changes in the economic situation can lead enterprises of that group to the crises.

Rating 4 – solvency and financial stability of the enterprise are, as a whole, at an acceptable level. The company has a satisfactory level of profitability, although individual measures within the three groups are below the recommended values. The

company may experience a few fluctuations with changes in market demand, the economic situation. But in General, this enterprise does not require significant financial investment interventions by the group;

Rating 5 – the company is highly profitable and efficiently. It is financially stable. The solvency of the company is not in doubt. The quality of financial management is high. The company has excellent prospects for further development.

Next, you need to determine the combined rating financial indicators for all enterprises, firms and organizations in FIG (table.4).

Table.4

The definition of consolidated ratings of financial indicators for all enterprises, firms and organizations within FIG

Organization, enterprise, firm	The rating of company (Of)	The proportion of the enterprise (organization, firm) in the block	Weighted score
The enterprise (company, organization) No. 1	Of_1	Yf_1	$Of_1 * Yf_1$
The enterprise (company, organization) No. 2	Of_2	Yf_2	$Of_2 * Yf_2$
.....
The enterprise (company, organization) N	Of_n	Yf_n	$Of_n * Yf_n$
Total combined rating financial indicators			$\sum_{n=1}^N Oa$

The proportion of individual businesses (firms, organizations) in the system of financial indicators is determined by the profits from product sales.

We specify the values of the estimates:

Overall rating 1 (1÷1,4): the financial system is in deep crisis. Financial stability of group members is lost. The extent of the crisis is so deep that can not help even urgent reorganization of the whole financial and economic system;

Overall rating of 2 (1,5÷2,4): financial system faces serious challenges. No

serious events impossible to change the situation. Requires financial support from the bank. But this support is associated with serious risk;

Overall rating of 3 (2,5÷3,4): there are certain weaknesses in the financial system of the group. But these deficiencies affect only certain fields of financial activity. They must be liquidated in the short term, otherwise it will gradually lose the stability, solvency and profitability;

Overall rating of 4 (3,5÷4,4): financial system of the group is at a good level. Businesses and companies are solvent and are mostly financially stable. But some of the indicators of sustainability, solvency and efficiency may be lower than normative values. But the stability of the financial system sufficient to overcome the temporary difficulties arise;

Overall rating 5 (4,5÷5): the financial system is stable, contributes to the maintenance of economic security of the group. The solvency of companies within the group, is no doubt.

References

1. “INEK-Investor - software for development and analysis of investment projects
2. Zernova L. E., Erokhin E. S. Evaluation of the unit "Finance" in the financial-industrial group. /Proceedings of the international scientific-practical conference "Actual problems of Economics and management, 20-25 Dec 2008. Dimitrovgrad, 2009. – S. 85-90
3. Zernova L. E., Erokhin E. S. Organizational-economic mechanism of creation, functioning and lance activities of financial-industrial groups. Moscow, MGTU im. A. N. Kosygin, 2009. – 130s.

Батьковский А.М., Батьковский М.А. Единый методологический подход к управлению рисками инновационных проектов, реализуемых в ОПК

A single methodological approach to risk management of innovative projects in the

MIC

Батьковский Александр Михайлович

АО «ЦНИИ «Электроника», г. Москва

batkovskiy_a@instel.ru

Батьковский Михаил Александрович

АО «Научно-испытательный центр «Интелэлектрон», г. Москва

batkovsky@yandex.ru

Batkovskiy Aleksandr Mikhaylovich

JSC «Central Research Institute «Electronics», Moscow

Batkovskiy Mikhail Aleksandrovich

JSC «Scientific testing center «Intelelectron», Moscow

Аннотация. Исследованы закономерности управления рисками инновационных проектов, вызванные специфической особенностью их реализации в оборонно-промышленном комплексе. Разработан инструментарий данного управления, учитывающий необходимости использования различного методического аппарата на разных стадиях жизненного цикла инновационного проекта. Классифицированы риски инновационных проектов и выделены в качестве объектов анализа основные из них, связанные с недостижением ожидаемых результатов внедрения инноваций либо с превышением объема запланированных ресурсов. Разработан алгоритм прогнозирования возможных вариантов развития инновационного проекта на основе сценарного подхода с учетом допустимых коэффициентов роста продолжительности решения задач проекта, установленных экспертами. Минимизацию риска превышения бюджета проекта предложено осуществлять с использованием метода финансирования риска на основе оценки прогнозируемых потерь от воздействия факторов риска, которые приводят к превышению установленных затрат.

Ключевые слова: риски, инновационный проект, управление, предприятия, оборонно-промышленный комплекс, эффективность, методологический подход.

Abstract. Abstract patterns of risk management innovation projects, due to a specific feature of their realization in the military-industrial complex. A toolkit of management, taking into account the need to use different methodological apparatus at different stages of the innovation project lifecycle. We classify the risks of

: *Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ (проект № 16-06-00028)*

innovative projects and are marked as objects of analysis are the main ones related to the failure to achieve the expected results of the implementation of innovations or in excess of the planned amount of resources. An algorithm for the prediction of possible variants of development of the innovative project based on the scenario approach, taking into account the permissible growth rates of the draft decision the duration of the tasks set by experts. Minimize the risk of exceeding the budget of the project proposed to be carried out using the method of risk financing based on an assessment of projected losses from the impact of the risk factors that lead to exceeding the set cost.

Keywords: risks, innovative project management, enterprise, military-industrial complex, the effectiveness, methodological approach.

Задача управления рисками инновационных проектов является одной из наиболее сложных в управлении предприятиями оборонно-промышленного комплекса (ОПК), что обусловлено такой специфической особенностью инноваций как значительная степень неопределенности в отношении будущего результата [1, с. 117]. При этом в зависимости от стадии жизненного цикла инновации, меняются параметры управления риском инновационных проектов, что в свою очередь, ведет к необходимости использования различного методического аппарата. Управление рисками проявляется в разработке и реализации комплекса мероприятий, направленных на смягчение воздействия рисков на конечные результаты реализации проекта [2, с. 25]. Используемые методы оценки рисков дискретны, а механическое соединение приемов анализа и оценки рисков зачастую невозможно в силу их методической разобщенности. Одновременное использование большого числа методов оценки приводит к нецелесообразному повышению трудоемкости вычислений, поскольку некоторые методы в представленных подходах являются взаимозаменяемыми [3, с. 41; 4, с. 217].

Отмеченные обстоятельства определяют важность задачи формирования единого методологического подхода к управлению рисками инновационных проектов. С формальных позиций риски как вероятности возникновения неблагоприятных условий, либо с недостижением ожидаемых результатов внедрения инноваций либо с превышением запланированных ресурсов [5, с.

242]. Исходя из форм проявления рисков ситуаций, рисками, присущими любому инновационному проекту являются риски, которые могут непосредственно привести к приостановлению или сворачиванию проекта. На этапах разработки и внедрения инновационного проекта такими рисками являются: риск практической нереализуемости инновационной идеи, риск недостижения запланированных функциональных характеристик инновации, риск невыдерживания сроков проекта (риск тайминга) и риск превышения бюджета проекта, причем именно риск практической нереализуемости инновационной идеи обусловлен инновационным характером проекта в силу высокой доли неопределённости в отношении будущего результата [6, с. 47]. Влияние выделенных рисков на реализацию проекта усиливается степенью инновационности реализуемой идеи. На стадии коммерциализации инновации включаются уже рыночные рычаги, поэтому ключевыми рискам данной стадии выступают риск неполучения финансового результата (дохода) и риск получения финансового результата (дохода) с негативными отклонениями от ожиданий [7, с. 286; 8. с. 5].

Выделенные риски являются комплексными и инициируются индивидуальным или смешанным воздействием специфических рисков конкретного проекта, влияние которых сложно выразить количественно. Поэтому следует выделять два уровня рисков: к рискам первого (верхнего) уровня относятся ключевые риски инновационных проектов, связанные с возникновением основных рисков ситуаций при реализации проекта, к рискам второго (нижнего) уровня - специфические для инновационного проекта риски, приводящие к запуску механизма проявления рисков первого уровня [9, с. 205]. Выстроенная данным образом система рисков инновационных проектов позволяет через оценку измеряемых ключевых рисков (прежде всего риска невыдерживания сроков проекта и риска превышения бюджета проекта) актуализировать задачи, наиболее подверженные влиянию трудно поддающихся формализованной оценке специфических рисков, и разработать меры

воздействия на риски в отношении выделенных задач [10, с. 26].

Процесс оценки риска невыдерживания сроков проекта (риска тайминга) целесообразно начать с построения сетевого графика проекта. Используя метод метод критического пути выявляются задачи, принадлежащих критическому и некритическому пути проекта, и определяется продолжительности этого пути [11, с. 28]. Далее осуществляется прогнозирование возможных вариантов развития проекта на основе сценарного подхода с учетом допустимых коэффициентов роста продолжительности задач проекта, установленных экспертами. На основе полученных колебаний длительности стадий проекта производится оценка риска превышения установленных сроков с помощью метода оценки и пересмотра программ/проектов [12, с. 524]. Особенностью оценки рисков инновационных проектов является смещение акцента с определения вероятностей по бета-распределению в сторону субъективных (аксиологических) вероятностей. Поэтому предлагается уточненная формула для нахождения математического ожидания времени выполнения работы (задачи) m_p :

$$m_p = (Q + 4R + W) / 6, \quad (1)$$

где m_p - математическое ожидание выполнения работы p ; Q - продолжительность задачи при реализации оптимистического сценария; R - продолжительность задачи согласно календарному плану проекта; W - продолжительность задачи при реализации пессимистического сценария.

Предложенная расстановка весовых коэффициентов предполагает, что пессимистический вариант более вероятен, чем оптимистический, но не вероятнее, чем фактически запланированный срок реализации задачи/проекта, т.е. реализуется принцип «умеренного пессимизма», нашедший наибольшее распространение при реализации инновационных проектов [13, с. 24]. В этом случае стандартное отклонение σ_p длительности задач или всего проекта равно:

$$\sigma_p = (W - Q) / 6 \quad (2)$$

Сама вероятность реализации задачи в запланированные сроки будет

находиться по формуле:

$$P = 1 - \frac{\sigma_p}{m_p} \quad (3)$$

Данные, полученные в ходе реализации рассмотренного метода, позволяют сформулировать вывод о подверженности каждой задачи колебаниям длительности, а, следовательно, влиянию специфических рисков и риск-факторов и спрогнозировать возможные потери времени по задачам проекта [14, с. 148]. Возможные потери времени определяются по предлагаемой формуле, учитывающей длительность задачи и степень варьируемости времени исполнения задачи в зависимости от воздействия специфических рисков:

$$TAR = T_{норм_i} \cdot k_{1-\alpha_i} \cdot \sigma p_i \quad (4)$$

где TAR – ожидаемые потери времени для задачи проекта; $T_{норм_i}$ – продолжительность задачи в соответствии с календарным планом реализации проекта; $k_{1-\alpha_i}$ – квантиль распределения вероятностей; σp_i – среднее квадратическое отклонение, получаемое при решении задачи.

На основании проведенной идентификации и оценки риска превышения сроков реализации проекта возможно применение мер воздействия на данный риск. Негативно повлиять на сроки реализации проекта задача не критического пути может в случае, если ее длительность достаточно продолжительна, чтобы повлиять на календарный план проекта, и срок исполнения задачи подвержен значительным колебаниям [15, с. 139]. Это может привести к тому, что свободного времени не критической задачи $float$ может не хватить для «страхования» начала задачи критического пути. Итак, задача не критического пути проекта признается рискованной, если возможное превышение времени исполнения задачи больше свободного времени не критической задачи ($float$):

$$TAR > float \quad (5)$$

На временные потери (TAR , Time-At-Risk) влияет продолжительность задачи не критического пути и подверженность задачи колебаниям

длительности. В случае, если продолжительность задачи подвержена значительным колебаниям в силу воздействия факторов второго уровня, но *float* покрывает максимально возможное колебание, данная задача для реализации проекта никакой опасности не представляет. При наличии общепроектного резерва времени или при отсутствии четко определенной даты окончания проекта можно рассчитать предельно допустимое превышение длительности для каждой задачи проекта. Буферы расставляются для задач критической цепи и наиболее подверженных колебанию длительности задач с учетом доли возможного превышения длительности в общем объеме предполагаемого задерживания этапа/проекта и с учетом величины общепроектного буфера или буфера времени между этапами проекта [16, с. 131]. Предлагаемая формула определения безопасного увеличения длительности решения задачи будет иметь вид:

$$BB_i = \frac{TAR_i}{\sum_{i=1}^n TAR_i} \times ОБВ = \frac{T_{норм_i} \cdot k_{1-\alpha_i} \cdot \sigma p_i}{\sum_{i=1}^n (T_{норм_i} \cdot k_{1-\alpha_i} \cdot \sigma p_i)} \times ОБВ, \quad (6)$$

где BB_i – резерв (буфер) времени для i -ой задачи проекта; TAR_i – ожидаемые потери времени для i -ой задачи проекта; $T_{норм_i}$ – продолжительность задачи с соответствии с календарным планом реализации проекта; $k_{1-\alpha_i}$ – квантиль распределения вероятностей для i -ой задачи проекта; σp_i – среднее квадратическое отклонение, получаемое при реализации метода PERT; $ОБВ$ – общепроектный резерв (буфер) времени.

Величина резерва показывает не сумму дней возможного превышения сроков этапа, а тот объем пролонгации, который организация может себе позволить, не задерживая сроки окончания проекта или начало последующих этапов. В случае, если общепроектный резерв времени для конкретных этапов или всего проекта не предусмотрен или рассчитанный резерв времени не способен защитить время исполнения проекта от колебаний ($BB < TAR$) достижение жестких дат выполнения работ возможно при воздействии на риск тайминга и специфические риски проекта через диссипацию: распределение

рисков между отдельными структурными подразделениями предприятия [17, с. 22]. Процедура оценки риска превышения бюджета проекта во многом повторяет процедуру оценки риска невыдерживания сроков проекта, но есть и существенные отличия. Если в случае определения временных потерь в качестве объекта управления рисками выступала отдельная задача проекта или этап проекта, то в данном случае в качестве объекта может выступать не задача, а статья затрат в соответствии с бюджетом проекта [18, с. 41]. Процесс оценки риска превышения бюджета проекта начинается с генерации сценариев колебания стоимости задач проекта на основе комбинирования сценарного подхода с учетом допустимых и предельных коэффициентов роста для отдельных задач (или статей бюджета) проекта, которые устанавливаются экспертным путем и модели имитационного стохастического моделирования:

$$S_t - S_{t-1} = S_{t-1} (\mu \cdot \Delta t + \sigma \varepsilon \sqrt{\Delta t}), \quad (7)$$

где Δt – продолжительность интервала между соседними наблюдениями объекта; ε – случайный шум, представленный в виде нормированной нормально распределенной случайной величины; μ , σ – параметры случайного процесса (математическое ожидание и волатильность), оцениваемые методом регрессионного анализа.

Одновременное использование метода сценариев и имитационного моделирования позволяет построить выборку данных с использованием как субъективных оценок, так и объективных данных стохастического моделирования. На основе полученных сценариев с помощью VAR-анализа осуществляется оценка потерь от воздействия факторов риска. При этом следует заметить, что такие характеристики, как стоимость и время реализации проекта являются коррелирующими факторами [19, с. 45]. Флуктуации длительности проекта увеличивают стоимость, прежде всего, за счет роста ежедневных трудовых затрат. Поэтому для оценки вероятных абсолютных потерь необходимо учитывать сценарии продолжительности проекта.

Итак, для задач, не зависящих от колебания срока реализации проекта,

предлагается использовать базовую формулу VAR-анализа:

$$VAR = P_{t-1} e^{\mu - k_{1-\alpha} \sigma} \approx P_{t-1} (\mu - k_{1-\alpha} \sigma), \quad (8)$$

где P_{t-1} – стоимость задачи в соответствии с бюджетом проекта; μ , σ – математическое ожидание и среднее квадратическое отклонение колебания стоимости задачи соответственно, рассчитываемые по темпу роста показателей;

$k_{1-\alpha}$ – квантиль распределения вероятностей.

Для задач, зависящих от колебания срока реализации проекта, использовать формулу VAR-анализа, учитывающую колебание длительности проекта:

$$VAR = P_{t-1} \left(\mu \frac{T}{t} - k_{1-\alpha} \sigma \sqrt{\frac{T}{t}} \right), \quad (9)$$

где T – длительность задачи (проекта) в соответствии с пессимистическим прогнозом; t – длительность задачи (проекта) в соответствии с календарным планом.

Минимизация риска превышения бюджета проекта осуществляется с использованием метода финансирования риска на основе оценки прогнозируемых потерь от воздействия факторов риска, которые приводят к превышению установленных затрат [20, с. 128]. Первым этапом следует выделить объекты резервирования – локализовать риски. При определении резервов важно снизить уровень риска до приемлемого, обеспечивая защиту проекта от флуктуаций с использованием максимального количества средств, которые предприятие в состоянии «заморозить», отвлечь из оборота [21, с. 16]. В качестве единицы резервирования может выступать либо отдельная задача проекта, либо отдельная статья бюджета проекта в зависимости от специфики раскрытия бюджета. Наиболее удачным с точки зрения концепции управления рисками увеличения стоимости проекта является постадийное (поэтапное) планирование сумм бюджета, т.к. предполагает возможность высвобождения средств по мере прохождения задач проекта, таким образом, не требуя отвлечения значительного объема средств одномоментно [22, с. 19].

В качестве рискованных предлагается признавать операции, характеризующиеся следующими параметрами:

- принадлежность к критической цепи;
- высокая доля расходов на осуществление операции в общем объеме расходов на реализацию инновации (более 5%);
- высокая вариабельность расходов на осуществление рассматриваемой операции ($\sigma p_i > \sigma p_{\text{общ}}$).

Если структурная детализация бюджета подразумевает выделение не задач, а статей затрат, то первый критерий отбора неприменим. При этом задача становится объектом резервирования средств, если ее стоимость превышает 5% бюджета инновационного проекта [23, с. 22]. Задача проекта признается в качестве задачи с высокой вариабельностью стоимости, если ее подверженность колебаниям выше проектной:

$$\sigma p_i > \sigma p_{\text{общ}} \quad , \quad (10)$$

где σp_i – среднее квадратическое отклонение стоимости i -той задачи/статьи затрат; $\sigma p_{\text{общ}}$ – среднее квадратическое отклонение бюджета проекта

Рассмотренные расчетные критерии должны выполняться одновременно. В случае, если стоимость исполнения задачи подвержена значительным колебаниям в силу воздействия специфических рисков – рисков второго уровня, но сама доля расходов в бюджете невелика, возможные потери при реализации данной задач или осуществлении расходов признаются незначительными и резерв может не создаваться [24, с. 25]. Согласно представленного алгоритма локализация происходит не только для задач критического пути, но и для задач проекта, оцениваемых как наиболее рискованные в соответствии с предлагаемыми критериями. Для выделенных задач/статей затрат на основе полученных в ходе VAR-анализа объемов прогнозируемых потерь формируется резерв, при этом важным является выбор

источника покрытия прогнозируемого ущерба. В случае прогнозирования незначительных потерь и наличия свободных средств организация формирует резервный фонд. Если свободных средств оказывается недостаточно для формирования резерва для наиболее подверженных влиянию риска задач/статей бюджета, то становится возможным осуществить процедуру самострахования или заключить договор страхования или хеджирования, т.е. осуществить передачу риска [25, с. 29].

В случае реализации риска предприятие покрывает размеры ущерба за счет зарезервированных средств или страховых сумм. Если превентивные меры в отношении риск-факторов осуществлены не были, организация может покрыть возникшие убытки за счет текущих доходов или прибегнуть к механизму привлечения дополнительного финансирования, если потери значительны. Механизм выбора способа финансирования возможных убытков реализован на схеме принятия управленческого решения при воздействии на риск превышения бюджета проекта [26, с. 245]. Разработанные алгоритмы оценки и минимизации ключевых рисков стадии реализации и внедрения инновационного проекта – риска невыдерживания сроков проекта (риска тайминга) и риска превышения бюджета проекта можно объединить в единый алгоритм управления рисками инновационного проекта на стадии разработки и внедрения. Первым этапом разработанного алгоритма является идентификация рисков, которая сводится прежде всего к построению карты специфических рисков, влияние которых на ключевые риски данной стадии - риск невыдерживания срока проекта и риск превышения бюджета проекта – неоднозначно и слабо формализованно [27, с. 43].

В соответствии с выделенными рисками на втором этапе происходит распараллеливание алгоритма по двум направлениям (двум ветвям): управление риском тайминга и управление риском превышения бюджета проекта. Целью оценочных процедур выступает определение возможных негативных отклонений временных и финансовых затрат, требуемых для реализации задач

проекта [28, с. 48]. От данных, полученных в ходе оценки ключевых рисков стадии разработки и внедрения, зависят меры реагирования на риск. При этом на управление риском тайминга влияет принадлежность задачи критическому пути, размах превышения прогнозируемой длительности и наличие общепроектного резерва времени. Минимизация риска превышения бюджета проекта может осуществляться через механизм финансирования риска путем создания резерва в размере прогнозируемых потерь. В случае недостатка собственных средств, предприятие может застраховать риск или привлечь финансирование в случае его реализации [29, с. 30].

Библиографический список

1. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Tools to minimize risk under development of high-tech products. (Инструментарий минимизации рисков при разработке высокотехнологичной продукции). // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2014. № 3. - С. 116–120

2. Батьковский А.М. Анализ рисков реализации программных мероприятий развития оборонно-промышленного комплекса в условиях развития кризисных явлений в экономике. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 февраля 2015 г.). - Уфа: Научный центр «Аэтерна». 2015. - С. 24-26

3. Батьковский А.М. Методологические основы формирования программ инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности. // Экономика, предпринимательство и право. 2011. № 2. - С. 38-54

4. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Трофимец В.Я. и др. Оценка рисков инвестиционных проектов на основе имитационного статистического моделирования. // Вопросы радиоэлектроники. 2015. № 4. - С. 204-222

5. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталева Е.Ю. Интегральная оценка состояния предприятий оборонно-промышленного комплекса. //

Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. Выпуск 1. 2015. № 2. - С. 238-258

6. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Инновационная модернизация оборонно-промышленного комплекса России. - М.: онтоПринт, 2014. - 175 с.

7. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Фомина А.В. Прогнозирование и оценка инновационного развития экономических систем. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. Выпуск 1. 2015. № 2. - С. 280-303

8. Батьковский А.М. Общая характеристика инновационной деятельности экономических систем. // Экономические отношения. 2012. № 1. - С. 3-8

9. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Инструментарий оценки инновационного потенциала предприятия радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники. 2011. Т. 4. № 3. - С. 200-211

10. Батьковский А.М. Конкурентные риски реализации программных мероприятий развития оборонно-промышленного комплекса. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 февраля 2015 г.). - Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. - С. 26-27

11. Батьковский А.М. Управленческие и кадровые риски реализации программных мероприятий развития оборонно-промышленного комплекса. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 февраля 2015 г.). - Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. - С. 28-29

12. Батьковский А., Батьковский М., Булава И., Мерзлякова А. Уменьшение рисков деятельности предприятий с помощью инструментария оценки их экономической устойчивости. // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. 2011. № 4. - С. 522-526

13. Батьковский А.М. Оценка риска выполнения военно-технических проектов обеспечения безопасности страны // Технологии XXI века: проблемы и перспективы развития: сборник статей Международной научно-практической

конференции (10 февраля 2016 г.). Уфа: АЭТЕРНА, 2016. С. 23-25

14. Батьковский А.М., Костин В.А., Стяжкин А.Н. Инструментарий оптимизации рисков при создании радиоэлектронной продукции. // Вопросы радиоэлектроники. 2015. № 12. - С. 140-154

15. Батьковский А.М., Коновалова А.В., Кравчук П.В. и др. Системный подход к управлению рисками инновационных проектов на предприятиях оборонно-промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники. 2016. - № 2. - С. 133-144

16. Батьковский А.М., Калачанов В.Д., Кравчук П.В. Технологические риски разработки высокотехнологичной продукции. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛГ. 2014. № 1. - С. 129-139

17. Batkovskiy A.M., Batkovskiy M.A., Kravchuk P.V., Semenova E.G., Fomina A.V. Development of Economic Assessment of Technologies. // Mediterranean Journal of Social Sciences. MCSER Publishing, Rome-Italy. August 2015. Vol 6. No 4. S4. P. 22-33

18. Батьковский А.М. Анализ рисков управления предприятиями ОПК. // Инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее: сборник статей Международной научно-практической конференции (1 апреля 2016 г.). В 5 ч. Ч.1. Уфа: АЭТЕРНА, 2016. - С. 39-42

19. Батьковский А.М. Оценка рисков инновационных проектов, реализуемых в оборонно-промышленном комплексе. // Инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее: сборник статей Международной научно-практической конференции (1 апреля 2016 г.) / В 5 ч. Ч.1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. - С. 44-47

20. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Риски развития предприятий ОПК. // Проблемы внедрения результатов инновационных разработок: сборник статей Международной научно-практической конференции (18 июня 2016 г., г. Пенза). / В 3 ч. Ч.1. - Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. - С. 127-130

21. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Экономическая сущность

категории «риск» в процессе управления оборонно-промышленным комплексом // *Фундаментальные проблемы науки: сборник статей Международной научно-практической конференции* (15 мая 2016 г., г. Тюмень). / В 4 ч. Ч.1. - Уфа: Научно-издательский центр «Аэтерна». 2016. - С. 15-18

22. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Управление риском в процессе регулирования развития оборонно-промышленного комплекса. // *Фундаментальные проблемы науки: сборник статей Международной научно-практической конференции* (15 мая 2016 г., г. Тюмень). / В 4 ч. Ч.1. - Уфа: Научно-издательский центр «Аэтерна», 2016. - С. 18-21

23. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Этапы управления риском в процессе регулирования развития оборонно-промышленного комплекса // *Фундаментальные проблемы науки: сборник статей Международной научно-практической конференции* (15 мая 2016 г., г. Тюмень). / В 4 ч. Ч.1. Уфа: Научно-издательский центр «Аэтерна», 2016. - С. 21-24

24. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Проблемы развития теории управления рисками инновационных проектов в ОПК // *Фундаментальные проблемы науки: сборник статей Международной научно-практической конференции* (15 мая 2016 г., г. Тюмень). / В 4 ч. Ч.1. - Уфа: Научно-издательский центр «Аэтерна», 2016. - С. 24-27

25. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Оценивание рисков инновационных проектов // *Фундаментальные проблемы науки: сборник статей Международной научно-практической конференции* (15 мая, г. Тюмень). / В 4 ч. Ч.1. - Уфа: Научно-издательский центр «Аэтерна». 2016. - С. 27-30

26. Batkovskiy A.M., Konovalova A. V., Semenova E.G., Trofimets V. Ya., Fomina A.V. Risks of Development and Implementation of Innovative Projects // *Mediterranean Journal of Social Sciences*. MCSER Publishing, Rome-Italy. August 2015. Vol 6. No 4. S4. P. 243-253

27. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Методы воздействия на риски инновационного развития предприятий оборонно-промышленного комплекса //

Фундаментальные проблемы науки: сборник статей Международной научно-практической конференции (15 мая 2016 г., г. Тюмень). / В 4 ч. Ч.1. - Уфа: Научно-издательский центр «Аэтерна». 2016. - С. 42-44

28. Батьковский А.М. Классификация инновационных рисков // Инновационная наука: прошлое, настоящее, будущее: сборник статей VIII Международной научно-практической конференции (1 апреля 2016 г.) / В 5 ч. Ч.1. Уфа: АЭТЕРНА, 2016. - С. 47-49

29. Батьковский А.М. Модель оценки технологических рисков создания продукции военного назначения // Новая наука: от идеи к результату: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (29 января 2016 г., г. Сургут). / В 3 ч. Ч. 1. Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. - С. 29-31

УДК 338.24

Батьковский А.М., Батьковский М.А. Модернизация материально-технической базы предприятий ОПК

Modernization of material-technical base of enterprises of the MIC

Батьковский Александр Михайлович
АО «ЦНИИ «Электроника», г. Москва
batkovskiy_a@instel.ru

Батьковский Михаил Александрович
АО «Научно-испытательный центр «Интелэлектрон», г. Москва
batkovsky@yandex.ru

Batkovskiy Aleksandr Mikhaylovich
JSC «Central Research Institute «Electronics», Moscow
Batkovskiy Mikhail Aleksandrovich
JSC «Scientific testing center «Intelelectron», Moscow

Аннотация. Рассмотрена взаимосвязь использования материально-технической базы предприятий оборонно-промышленного комплекса и экономической эффективности деятельности данных предприятий. Исследовано влияние разных факторов на повышение коэффициента загрузки их производственных мощностей. Разработана модель оценки взаимосвязи эффективности работы предприятия и загрузки его производственных

: Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ (проект № 16-06-00028)

мощностей, учитывающая специфику отраслей оборонно-промышленного комплекса. Проанализирована специфика состава затрат и доходов от использования материально-технической базы и структура потребных инвестиций, необходимых для ее развития. Доказано, что стратегия использования и развития материально-технической базы определяется максимумом достижимой прибыли за период планирования, равный остаточному сроку службы основных производственных фондов.

Ключевые слова: материально-техническая база, управление, предприятия, оборонно-промышленный комплекс, эффективность.

Abstract. The interrelation of the use of material and technical base of the enterprises of the military-industrial complex and the economic efficiency of these enterprises. The influence of various factors on the increase in the load factor of their production capacity. A model for the relationship overall performance of the enterprise and its loading capacities, taking into account the specifics of branches of the military-industrial complex. It analyzed the specifics of the composition of costs and revenues from the use of material and technical base and structure of required investment needed for its development. It is proved that the strategy of the use and development of material-technical base is determined by the maximum achievable profit for the planning period equal to the residual life of fixed assets.

Keywords: material and technical base. management, enterprise, military-industrial complex, the efficiency.

Теоретический анализ и практика показывают, что взаимосвязь традиционных показателей эффективности использования материально-технической базы (коэффициентов загрузки производственных мощностей, фондоотдачи и т.п.) и интегральных эффективности работы предприятий (прибыли, рентабельности и др.) – является немонотонной [1, с. 147; 2, с. 214]. При высокой загрузке мощностей само влияние материально-технической базы на эффективность работы предприятий данной отрасли, на первый взгляд, малозначительно [3, с. 58]. Важнее качественный уровень материально-технической базы предприятий, который определяют заложенные в нее технологии. В то же время, по ряду причин загрузка производственных мощностей предприятий ОПК на протяжении весьма длительных периодов может быть низкой и в структуре затрат предприятия постоянные затраты могут занимать существенное, и иногда и преобладающее место [4, с. 79; 5, с. 41]. Кроме того, и при высокой загрузке производственных мощностей работа

предприятия ОПК может быть неэффективной. Прежде всего, это имеет место, если производственные мощности предприятия оказываются существенно ниже потенциального спроса на его продукцию, особенно если предприятия-конкуренты могут взять на себя выполнение аналогичных заказов [6, с. 242].

В описанных условиях в долгосрочной перспективе проявляется положительная обратная связь между располагаемым в данный момент и необходимым в дальнейшем уровнем производственных мощностей: дефицит мощностей в начале жизненного цикла изделия приводит к тому, что в дальнейшем требуемый уровень мощностей сокращается [7, с. 32]. И даже если уровень производственных мощностей соответствует ожидаемому спросу на продукцию, нерегулярность поступления заказов приводит к образованию очередей на их выполнение, при отсутствии избыточности мощностей. Таким образом, загрузка производственных мощностей, близкая к 100%-й, далеко не всегда соответствует наивысшей эффективности работы предприятия в целом. Не менее важной является проблема их развития [8, с. 25; 9, с. 78]. Несмотря на наличие общих подходов к формализации и моделированию задач о замене оборудования, в отраслях ОПК имеется специфика состава затрат и доходов от использования оборудования, а также структуры требуемых инвестиций и др. Поэтому для решения рассматриваемой задачи необходимо разработать модели и методы, учитывающие специфику отраслей ОПК и соответствующие оборудованию и технологиям, применяемым на его предприятиях [10, с. 137].

Пусть общие издержки производства за определенный период складываются из следующих элементов:

- материальных затрат, которые, в свою очередь, включают затраты на покупные комплектующие изделия, а также на собственно сырье и материалы и на электро- и теплоэнергию [11, с. 332];

- затрат на оплату труда, других затрат, включаемых в фонд оплаты труда и связанных с ним социальных взносов [12, с. 69];

- затрат на владение основными производственными фондами,

включающих в себя амортизацию основных производственных фондов (ОПФ), а также затраты на техническое обслуживание и ремонт оборудования, зданий и сооружений и т.п. [13, с. 236; 14, с. 19].

Рассмотрим модель затрат, связанных с единицей ОПФ, построенной (выпущенной) в некотором году t . Пусть прямые затраты (т.е. затраты на оплату труда и материальные затраты) пропорциональны выпуску продукции, т.е. технология производства линейна:

$$C_{direct}(t, \tau) = Q(t) \cdot c_{direct}(t, \tau), \quad (1)$$

где коэффициент $c_{direct}(t, \tau)$ выражает удельные прямые затраты в текущем году t на единицу продукции, выпущенную на мощностях, созданных в году τ , и равен:

$$c_{direct}(t, \tau) = c_{пкк}(t) + \frac{c_{mat}(t)}{k_{mat}(\tau)} + p_{энерг}(t) \cdot g(\tau) + z(t) \cdot l(\tau), \quad t > \tau, \quad (2)$$

где $c_{пкк}(t)$ - удельные затраты в текущем году t на покупные комплектующие изделия (ПККИ) в расчете на единицу продукции (в принципе, они могут изменяться со временем в соответствии с рыночной конъюнктурой), ден. ед./ед.; $c_{mat}(t)$ - стоимость покупных сырья и материалов в расчете на единицу продукции в текущем году t , ден. ед./ед.; $k_{mat}(t)$ - коэффициент использования материала на производственных мощностях, выпущенных в году t (безразмерный); $p_{энерг}(t)$ - цена энергии и энергоресурсов в текущем году t , ден. ед./кВт*ч; $g(t)$ - удельный расход энергии (энергоёмкость) на производство единицы продукции на производственных мощностях, выпущенных в году t , кВт*ч/ед.; $z(t)$ - ставка заработной платы производственных рабочих (соответствующих профессий и квалификаций) в текущем году t , ден. ед./чел.*ч; $l(t)$ - трудоемкость производства единицы

продукции на производственных мощностях, выпущенных в году t , чел.*ч/ед.

Тогда общие затраты, которые фактически придется понести в году t , будут складываться из прямых производственных затрат и затрат на техническое обслуживание и ремонт оборудования, обслуживание зданий и сооружений, и т.п. [15, с. 20]:

$$C(t, t) = C_{direct}(t, t) + C_{ТОиР}(t). \quad (3)$$

Что касается амортизации ОПФ, то она представляет собой виртуальный денежный поток, а фактически затраты на создание этих основных фондов были понесены ранее и не влияют на будущие решения. Выпуск продукции $Q(t)$ определяется мощностью производственного объекта и спросом [16, с. 23].

Продукция реализуется по цене $p(t)$, и, таким образом, маржинальная прибыль предприятия с единицы продукции составляет:

$$\pi(t, \tau) = p(t) - c_{direct}(t, \tau). \quad (4)$$

Предположим, что в текущий момент t на рынке оборудования и технологий представлены предложения, позволяющие сократить производственные затраты при выпуске продукции прежнего качества; либо перейти на выпуск продукции нового технологического уровня, которая может продаваться по более высокой цене (возможно, в ином объеме), пусть даже и потребует более высоких производственных затрат [17, с. 34]. В рамках предлагаемой модели, все эти варианты сводятся к изменению маржинальной прибыли, объемов продаж и, возможно, текущих затрат на владение ОПФ. Разумеется, рассматриваемые варианты модернизации ОПФ или их замены требуют определенных инвестиций [18, с. 92; 19, с. 108]. Длительность дальнейшей эксплуатации новых или модернизированных ОПФ определяется:

- в случае приобретения нового оборудования, строительства новых зданий и сооружений – сроком службы соответствующих новых ОПФ $T_{сн}(t)$ [20, с. 81; 21, с. 30];

- при модернизации имеющихся ОПФ без увеличения их срока службы, продления ресурса оборудования и т.п. – остаточным сроком эксплуатации ОПФ $DT_{\text{сл}}(t, t)$ (при условии неизменной интенсивности эксплуатации он равен $DT_{\text{сл}}(t, t) = T_{\text{сл}}(t) - (t - t)$, где $T_{\text{сл}}(t)$ - срок службы новых ОПФ, выпущенных или построенных в году t) [22, с. 147; 23, с. 150].

В общем случае, срок службы ОПФ, созданных или модернизированных в текущем году t по k -му варианту обновления технологий и оборудования данного производственного объекта, $k = 1, \dots, m$ (эти варианты предусматривают строительство и приобретение новых ОПФ, либо, модернизацию имеющихся), обозначим $T_{\text{сл}}^k(t)$. В случае модернизации имеющихся фондов без продления срока их службы, $T_{\text{сл}}^k(t) = DT_{\text{сл}}(t, t)$, а в случае строительства и приобретения новых ОПФ $T_{\text{сл}}^k(t)$ соответствует полному сроку службы новых оборудования, зданий и сооружений, выпущенных в текущем году t . Обозначим I^k потребный объем инвестиций в k -й вариант обновления технологий и оборудования данного производственного объекта, $k = 1, \dots, m$. Тогда оптимальный выбор стратегии использования и развития материально-технической базы определяется максимумом достижимой прибыли за период планирования, равный остаточному сроку службы ОПФ $DT_{\text{сл}}(t, t)$ [24, с. 11; 25, с. 24]:

$$k_{\text{opt}} = \arg \max_{k=1, \dots, m} \Pi^k(t), \quad (5)$$

где $\Pi^k(t)$ - прибыль за период планирования. В рамках предлагаемой модели, она равна:

$$\Pi^k(t) = \sum_{s=t+1}^{t+\Delta T_{\text{сл}}(t, \tau)} \pi^k(s, t) \cdot Q(s) - \Delta T_{\text{сл}}(t, \tau) \cdot \left[C_{\text{ТОиР}}^k(t) + \frac{I^k}{T_{\text{сл}}^k(t)} \right]. \quad (6)$$

В тех случаях, когда оптимальный вариант k_{opt} предусматривает модернизацию имеющихся ОПФ без изменения срока службы, максимально

достижимая прибыль за период планирования составит:

$$\Pi^{\text{МОДЕРН}}(t) = \sum_{s=t+1}^{t+\Delta T_{\text{ст}}(t,\tau)} \pi^{\text{МОДЕРН}}(s,t) \cdot Q(s) - \Delta T_{\text{ст}}(t,\tau) \cdot C_{\text{ТОРП}}^{\text{МОДЕРН}}(t) - I^{\text{МОДЕРН}}, \quad (7)$$

а если наилучшим выбором будет приобретение и строительство новых ОПФ, тогда:

$$\Pi^{\text{НОВ}}(t) = \sum_{s=t+1}^{t+\Delta T_{\text{ст}}(t,\tau)} \pi^{\text{НОВ}}(s,t) \cdot Q(s) - \Delta T_{\text{ст}}(t,\tau) \cdot \left[C_{\text{ТОРП}}^{\text{НОВ}}(t) + \frac{I^{\text{НОВ}}}{T_{\text{ст}}^{\text{НОВ}}(t)} \right]. \quad (8)$$

Также наилучшим может оказаться «нулевой» вариант, т.е. продолжение эксплуатации имеющихся ОПФ, созданных в одном из прошедших лет $t < t$:

$$\Pi^0(t) = \sum_{s=t+1}^{t+\Delta T_{\text{ст}}(t,\tau)} \pi^0(s,\tau) \cdot Q(s) - \Delta T_{\text{ст}}(t,\tau) \cdot C_{\text{ТОРП}}(\tau). \quad (9)$$

Итак, решение о модернизации или замене оборудования и технологий в текущий момент t будет принято при следующем условии:

$$\Pi^0(t) < \max_k \Pi^k(t) = \Pi^{\text{опт}}(t), \quad (10)$$

Обозначим оптимальный в настоящий момент t вариант верхним индексом «*опт*». Тогда рассматриваемую зависимость можно представить в следующем виде:

$$\begin{aligned} \Pi^0(t) &= \sum_{s=t+1}^{t+\Delta T_{\text{ст}}(t,\tau)} \pi^0(s,\tau) \cdot Q(s) - \Delta T_{\text{ст}}(t,\tau) \cdot C_{\text{ТОРП}}(\tau) < \\ < \Pi^{\text{опт}}(t) &= \sum_{s=t+1}^{t+\Delta T_{\text{ст}}(t,\tau)} \pi^{\text{опт}}(s,t) \cdot Q(s) - \Delta T_{\text{ст}}(t,\tau) \cdot \left[C_{\text{ТОРП}}^{\text{опт}}(t) + \frac{I^{\text{опт}}(t)}{T_{\text{ст}}^{\text{опт}}(t)} \right]. \end{aligned} \quad (11)$$

После приведения подобных слагаемых это условие преобразуется к следующему виду:

$$\sum_{s=t+1}^{t+\Delta T_{\text{ст}}(t,\tau)} [\pi^{\text{опт}}(s,t) - \pi^0(s,\tau)] \cdot Q(s) + \Delta T_{\text{ст}}(t,\tau) \cdot [C_{\text{ТОРП}}(\tau) - C_{\text{ТОРП}}^{\text{опт}}(t)] > I^{\text{опт}}(t) \cdot \frac{\Delta T_{\text{ст}}(t,\tau)}{T_{\text{ст}}^{\text{опт}}(t)}. \quad (12)$$

В левой части первое слагаемое – прирост маржинальной прибыли по сравнению с продолжением эксплуатации старого оборудования, второе – возможная экономия затрат на его содержание, техническое обслуживание и ремонт (в принципе, это слагаемое может быть и отрицательным). Сумма этих выигршей должна оправдывать инвестиции в замену или модернизацию

оборудования – точнее, как и отражено в правой части неравенства, долю этих инвестиций, которая будет списана за период планирования [26, с. 25]. В качестве базового периода сравнения всех вариантов используется именно остаточный срок службы имеющихся основных фондов $DT_{\text{сл}}(t, t)$, т.к. за пределами этого срока, в любом случае, придется заменить ныне используемые основные фонды и технологии на новые, которые будут доступны в этот будущий момент времени $[t + \Delta T_{\text{сл}}(t, \tau)]$. Поэтому следует сопоставлять альтернативные варианты именно в пределах периода, когда выбор возможен [27, с. 28: 28, с. 29]. Причем, для тех вариантов, которые предусматривают приобретение и строительство новых ОПФ, эксплуатация последних продолжится и за пределами этого периода, и полностью переносить на него всю сумму соответствующих инвестиций $I^{\text{нов}}$ было бы неправомерно. Более корректно относить на рассматриваемый период лишь долю этих затрат, пропорциональную длительности этого периода и обратно пропорциональную

сроку службы новых ОПФ, т.е. сумму $I^{\text{нов}} \cdot \frac{\Delta T_{\text{сл}}(t, \tau)}{T_{\text{сл}}^{\text{нов}}(t)}$, что и сделано в соответствующей формуле. Кроме того, следует обосновать, почему в предлагаемых формулах инвестиции в модернизацию ОПФ или приобретение и строительство новых ОПФ распределяются на их физический срок службы, хотя в реальности они могут быть, в свою очередь, модернизированы или заменены ранее, ввиду морального устаревания, появления еще более эффективных технологий и оборудования [29, с. 231].

Библиографический список

1. Батьковский А.М., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Оценка финансово-экономического состояния предприятий оборонно-промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛГ. 2014. № 1. - С. 140-150
2. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Трофимец В.Я. и др. Оценка рисков

инвестиционных проектов на основе имитационного статистического моделирования. // Вопросы радиоэлектроники. 2015. № 4. - С. 204-222

3. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Развитие инструментария оценки финансовой устойчивости предприятий оборонно-промышленного комплекса. // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 11 (305). - С. 55–66

4. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Инновационная модернизация оборонно-промышленного комплекса России. - М.: онтоПринт, 2014. - 175 с.

5. Батьковский А.М. Методологические основы формирования программ инновационного развития предприятий радиоэлектронной промышленности. // Экономика, предпринимательство и право. 2011. № 2. - С. 38-54

6. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. Интегральная оценка состояния предприятий оборонно-промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. Выпуск 1. 2015. № 2. - С. 238-258

7. Батьковский А.М. Оценка финансовой устойчивости предприятий оборонно-промышленного комплекса. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 февраля 2015 г.) - Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. - С. 31-33

8. Батьковский А.М. Анализ рисков реализации программных мероприятий развития оборонно-промышленного комплекса в условиях развития кризисных явлений в экономике. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 февраля 2015 г.). - Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. - С. 24-26

9. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: онтоПринт, 2011. – 202 с.

10. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Теоретические основы и инструментарий управления долгосрочным развитием

высокотехнологичных предприятий. – М.: МЭСИ, 2011. – 282 с.

11. Batkovskiy A.M., Klochkov V.V., Semenova E.G., Fomina A.V., Cherner N.V. Management of Utilization and Development of the Military-Industrial Complex Production Capacity of the Military-Industrial Complex. // Mediterranean Journal of Social Sciences. MCSER Publishing, Rome-Italy. – Vol 6 No 5 S4. – October 2015. – P. 327-339

12. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления предприятиями оборонно-промышленного комплекса. – М.: Тезаурус, 2015. – 128 с.

13. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Булава И.В. и др. Экономико-математический инструментарий финансового оздоровления российских предприятий в условиях глобализации и мирового финансового кризиса. - М.: МЭСИ, 2009. - 420 с.

14. Батьковский А.М. Специфика создания высокотехнологичной продукции. // Современные концепции развития науки: сборник статей Международной научно-практической конференции (20 февраля 2016 г., г. Курган). / В 3 ч. Ч.1. - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. - С. 18-20

15. Батьковский А.М. Прогнозирование технологического развития предприятия оборонно-промышленного комплекса. // Синтез науки и общества в решении глобальных проблем современности: сборник статей Международной научно-практической конференции (18 февраля 2016 г., г. Пенза). / В 3 ч. Ч.2. - Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. - С. 19-21

16. Батьковский А.М. Основные этапы разработки новых технологий в оборонно-промышленном комплексе. // Современные концепции развития науки: сборник статей Международной научно-практической конференции (20 февраля 2016 г., г. Курган). / В 3 ч. Ч.1. - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. - С. 22-24

17. Батьковский А.М. Оценка приоритетных технологий, используемых на предприятиях оборонно-промышленного комплекса. // Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики: сборник статей

Международной научно-практической конференции (10 марта 2016 г., г. Челябинск). / В 2ч. Ч.1. - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. - С. 33-35

18. Батьковский А.М., Стяжкин А.Н. Оценка технического потенциала базовых технологий. // Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 мая 2016 г., г. Екатеринбург). / В 3 ч. Ч.1. - Уфа: Научно-издательский центр «Аэтерна». 2016. - С. 90-93

19. Батьковский А.М., Божко В.П., Калачанов В.Д. и др. Анализ влияния производственно-технологических факторов на эффективность производства продукции военного назначения и его диверсификацию. // Вопросы радиоэлектроники. 2016. № 5. Серия ОТ. - С. 101-112

20. Батьковский А.М. Методы оценки рисков инновационных проектов в базовых высокотехнологичных отраслях. // Новая наука: опыт, традиции, инновации: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (24 января 2016 г., г. Омск). / В 2 ч. Ч. 1. - Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. - С. 80-82

21. Батьковский А.М. Модель оценки технологических рисков создания продукции военного назначения. // Новая наука: от идеи к результату: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (29 января 2016 г., г. Сургут). / В 3 ч. Ч. 1. - Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. - С. 29-31

22. Батьковский А.М. Инструментарий анализа роли высокотехнологичных предприятий в экономическом развитии страны. // Актуальные проблемы науки на современном этапе развития: сборник статей Международной научно-практической конференции (07 марта 2015 г.). - Стерлитамак: РИЦ «АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ», 2015. - С. 146-148

23. Батьковский А.М. Типология инновационных стратегий, реализуемых высокотехнологичными предприятиями. // Актуальные проблемы

науки на современном этапе развития: сборник статей Международной научно-практической конференции (07 марта 2015 г.). - Стерлитамак: РИЦ «АГЕНТСТВО МЕЖДУНАРОДНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ», 2015. - С. 150-151

24. Батьковский А.М. Анализ функциональностей и параметров бизнес-процессов высокотехнологичного предприятия в системе мониторинга. // Теоретические и прикладные аспекты современной науки сборник научных трудов по материалам VII Международной научно-практической конференции. (31 января 2015 г., Белгород). / В 10 ч. Часть VIII. - Белгород: Агентство перспективных научных исследований, 2015. - С. 10-12

25. Батьковский А.М. Параметры функционирования высокотехнологичного предприятия. // Теоретические и прикладные аспекты современной науки сборник научных трудов по материалам VII Международной научно-практической конференции. (31 января 2015 г., Белгород). / В 10 ч. Часть VIII. - Белгород: Агентство перспективных научных исследований, 2015. - С. 23-25

26. Батьковский А.М. Модернизация предприятий ОПК с учетом цикличности экономических процессов. // Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 марта 2016 г., г. Челябинск). / В 2ч. Ч.1 - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. - С. 23-26

27. Батьковский А.М. Основные формы системного преобразования оборонно-промышленного комплекса (на примере радиоэлектронной промышленности). // Общество, наука и инновации: сборник статей Международной научно-практической конференции (14 февраля 2015 г.) в 2 ч. Ч.1. - Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. - С. 27-29

28. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Оценка производственно-технического потенциала военного производства на предприятиях ОПК. // Интеграция науки, общества, производства и промышленности: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 мая 2016 г., г.

Екатеринбург). - Уфа: Научно-издательский центр «Аэтерна», 2016. - С. 27-30

29. Батьковский А.М., Ключков В.В., Фомина А.В. и др. Управление производственным потенциалом оборонно-промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. Выпуск 3. 2015. № 5. - С. 222-246

УДК 338.24

Батьковский А.М., Батьковский М.А. Организационно-экономическая сущность бюджетирования предприятий ОПК

Organizational and economic essence of budgeting enterprises of the MIC

Батьковский Александр Михайлович
АО «ЦНИИ «Электроника», г. Москва
batkovskiy_a@instel.ru

Батьковский Михаил Александрович
АО «Научно-испытательный центр «Интелэлектрон», г. Москва
batkovsky@yandex.ru

Batkovskiy Aleksandr Mikhaylovich
JSC «Central Research Institute «Electronics», Moscow
Batkovskiy Mikhail Aleksandrovich
JSC «Scientific testing center «Interelectron», Moscow

Аннотация. Рассмотрена роль бюджетирования в управлении предприятиями оборонно-промышленного комплекса и его структура. Исследован процесс финансового планирования с учетом состава издержек предприятия. Проведен анализ схемы взаимодействия различных уровней управления бюджетами предприятия оборонно-промышленного комплекса. Описаны два основных варианта разработки бюджетов, которые построены по принципу «снизу вверх» и «сверху вниз». Выявлены основные элементы системы бюджетирования: его организация, технология и методология. Представлен порядок формирования бюджета движения денежных средств прямым или косвенным методом.

Ключевые слова: процесс бюджетирования, предприятия, оборонно-промышленный комплекс, сущность, бюджет, расходы, доходы.

Abstract. The role of budgeting in the management of enterprises of the military-industrial complex and its structure. Studied the financial planning process taking into account the composition of the costs of the enterprise. The analysis of the scheme of interaction between different levels of government budgets of enterprises of the military-industrial complex. We describe two basic options for the

: Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ (проект № 16-06-00028)

development of budgets, which are built on a "bottom-up" and "top down". The basic elements of the budgeting system: its organization, technology and methodology. Submitted by the order of formation of the cash flow budget, directly or indirectly by.

Keywords: budgeting process, enterprise, military-industrial complex, the essence of the budget, expenses, income.

Организационно-экономическая сущность бюджетирования как инструмента финансового планирования деятельности предприятий оборонно-промышленного комплекса (ОПК) заключается в том, что оно является одним из наиболее передовых методов управления данной деятельностью [1, с. 14]. В современных условиях эффективность работы предприятия зависит в первую очередь от качества управления его деятельностью, основу которого составляют системы планирования и управленческого учета, аккумулирующиеся в системе бюджетирования его деятельности [2, с. 22]. При управлении финансовыми потоками предприятия ОПК и его затратами следует учитывать, что любой бюджет предприятия состоит из двух разделов: «Доходы» и «Расходы». Раздел «Доходы» включает в себя:

- дебиторскую задолженность;
- доход, полученный за оплаченную готовую продукцию (услуги) в соответствии с заключенными контрактами;
- доход, который будет получен за планируемую к оплате в рассматриваемом периоде готовую продукцию (услуги) в соответствии с заключенными контрактами;
- доход от реализации имущества предприятия, от сдачи имущества в аренду и т.п. [3, с. 24; 4, с. 26].

Второй раздел любого бюджета предприятия – «Расходы». Он включает следующие основные статьи:

- затраты на производство. Объем финансирования по данной статье определяется в соответствии с действующей экономической моделью предприятия, включающей в себя расчеты общехозяйственных расходов, накладных расходов и т.д.;

– общехозяйственные (управленческие) расходы, которые включают расходы на содержание работников аппарата управления и прочего персонала предприятия ОПК, их транспортное обслуживание; эксплуатационные расходы по содержанию зданий, оборудования; командировочные расходы; расходы на содержание охраны, на подготовку кадров, на охрану труда; расходы по оплате услуг сторонних организаций; установленные законодательством налоги, сборы и другие обязательные платежи;

– коммерческие (внепроизводственные) расходы, т.е. расходы по сбыту продукции (услуг) предприятия, а также его представительские и рекламные расходы [5, с. 12; 6, с. 158].

При составлении любого бюджета предприятия необходимо согласовать источники получения его доходов и статьи расходов. Далее необходимо рассчитать прибыль предприятия и распределить ее по фондам. При формировании бюджета предприятия решаются и задачи оптимизации налогов, начисляемых в федеральный и местный бюджеты. Чтобы обеспечить при этом конкурентоспособный спрос на производимую предприятием ОПК продукцию (оказываемые услуги) за счет снижения себестоимости, при формировании его бюджета необходимо выбрать соответствующую амортизационную политику. Эффективное управление затратами предприятия включает и процедуры регулирования, т.е. разработки планов реализации его бюджетов, подготовки приказов и распоряжений по их выполнению [7, с. 41]. Процесс планирования включает в себя составление годового, квартального, месячного и недельного планов. Годовой план составляется по укрупненным позициям. В нем задаются цели, к достижению которых должен стремиться предприятие. Квартальный план составляется на основе существующих и (или) планируемых контрактов и договоренностей с учетом позиций годового плана на данный квартал. Месячный план составляется преимущественно на основе заключенных контрактов с учетом позиций квартального плана на соответствующий месяц. Аналогично составляется план на неделю [8, с. 19].

Контроль исполнения бюджета предприятия осуществляется посредством сопоставления плановых показателей с фактическими. Отчеты составляются в тех же форматах (правилах, формах, таблицах), что и плановые бюджеты, что обеспечивает сопоставимость плановых и фактических данных. Формы отчетов предполагают сопоставление фактических результатов с запланированными величинами и выявление отклонений [9, с. 186]. Для выявления отклонений между ними осуществляется оперативный и периодический контроль производственно-финансовой деятельности предприятия. Оперативный – путем запроса необходимой информации от его подразделений на основе ежемесячных планов доходов и расходов, разрабатываемых на базе утвержденного бюджета (бюджетов) на год с конкретизацией основных его статей. В течение месяца должно отслеживаться выполнение плановых заданий по статьям доходов и расходов с расчетом отклонений [10, с. 14]. При невыполнении доходной части бюджета должна уточняться очередность расходов: обеспечение своевременного внесения платежей в бюджет, во внебюджетные фонды, погашение банковских ссуд и процентов по ним, оплата энергообеспечения, выплата заработной платы и т.д. Ежедневный контроль исполнения плана доходов-расходов предприятия ведется по данным его финансовой службы, и его результаты оперативно доводятся до руководства.

Для эффективного управления предприятием ежеквартально должен составляться прогноз выполнения бюджета, чтобы определить, какое воздействие могут оказать различные события на ключевые показатели его деятельности. При необходимости руководству предприятия необходимо корректировать бюджет по статьям в соответствии с создавшейся ситуацией. Бюджетирование предполагает разделение издержек предприятия на переменные (они прямо связаны с количеством продукции и услуг, произведенной в единицу времени) и постоянные (они не зависят от объема производства продукции и услуг) [11, с. 20]. В расчет себестоимости услуг

(продукции) предприятия ОПК входит только первая группа издержек – переменные издержки. Постоянные же расходы списываются сразу на счет прибылей и убытков в том же периоде, когда они были произведены, т. е. относятся к предприятию в целом. В соответствии с этими принципами в составе издержек предприятия можно выделить:

- производственные расходы, непосредственно зависящие от объема его деятельности и в основном пропорциональные ему (прямые, переменные);

- расходы на подготовку и организацию производства – расходы, зависящие от отдельных направлений деятельности предприятия, которые могут быть отнесены на продукт (услугу) без использования сложных систем распределения (условно-переменные);

- расходы на управление предприятием - расходы, не зависящие от отдельных его направлений деятельности и которые нельзя распределить, не используя специальных методов распределения (постоянные). Это расходы, связанные с содержанием аппарата управления предприятия. Они полностью относятся на предприятие в целом в том периоде, когда они были произведены [12, с. 10; 13, с. 21].

Таким образом, в процессе бюджетирования должна рассчитываться производственная себестоимость и определяться финансовый результат деятельности предприятия, в качестве которого можно рассматривать маржинальный доход - разность между выручкой от реализации продукции (услуг) и суммой производственных расходов. В целом финансовым результатом в условиях рынка является прибыль [14, с. 30]. Прибыль от реализации продукции (услуг) предприятия рассчитывается как разница между выручкой от ее реализации и суммой производственных расходов и расходов на управление. Такой подход позволяет:

- эффективно управлять затратами;

- с высокой степенью точности определить финансовый результат по каждому подразделению и по предприятию в целом;

- избежать искажений, неизбежных в случае применения сложных систем распределения постоянных расходов;
- управлять прибылью;
- оперативно контролировать постоянные расходы;
- сделать расчет затрат и результатов объективным и понятным подразделениям;
- оперативно принимать управленческие решения;
- снизить трудоемкость расчетов, упростить нормирование, планирование, учет и контроль затрат и результатов [15, с. 34; 16, с. 14].

Формирование бюджетов предприятия должно осуществляться по схеме, предусматривающей взаимодействие различных уровней управления ими. Она является оптимальной, т.к. планирование «снизу» и составление бюджета «сверху» представляет собой единый процесс, в котором предусматривается постоянная взаимоувязка бюджетов различных уровней управления предприятием. Разработка любого бюджета предприятия включает в себя следующие основные процедуры: сбор исходной информации для разработки проекта бюджета, анализ и обобщение данной информации; расчет показателей, характеризующих деятельность предприятия и формирование проекта бюджета; оценка проекта бюджета и его утверждение [17, с. 9]. Процесс бюджетирования деятельности предприятия должен быть стандартизирован с помощью бюджетных форм, инструкций и процедур. При подготовке бюджетов предприятия могут быть использованы следующие подходы:

- прямой (исходя из операционных бюджетов и на этой основе определения основных соотношений финансовых потребностей и финансовых возможностей);
- косвенный (на основе сбалансирования доходов и текущих расходов, первоначальных затрат и внешнего финансирования) [18, с. 73].

Существует два основных варианта разработки бюджетов, которые

построены по принципу «снизу вверх» и «сверху вниз». Первый вариант предусматривает сбор бюджетной информации от исполнителей к руководству предприятия, что требует согласования бюджетов отдельных структурных единиц. Руководство предприятия определяет цели и задачи, в частности плановые показатели, которые все более детализируются по мере продвижения на более низкие уровни структуры предприятия и включаются в планы его подразделений. Применение такого метода возможно, если руководство предприятия имеет ясное представление о состоянии рынка, уровне конкуренции, о доступных источниках финансирования и т.д. Использование этого метода позволяет формировать стратегию предприятия и переводить ее в план действия для каждого подразделения [19, с. 14; 20, с. 47].

Другой подход – «снизу-вверх» – основан на допущении, что руководство предприятия среднего звена (его структурных подразделений) лучше знает их возможности и потребности. Поэтому структурные подразделения сами составляют бюджеты, которые затем сводятся в общий бюджет предприятия. Второй подход обеспечивает согласованность бюджетов отдельных подразделений предприятия и позволяет задавать контрольные показатели для оценки эффективности работы центров ответственности. В целом первый вариант бюджетирования является более предпочтительным, но обычно применяются смешанные его варианты [21, с. 46]. Основными этапами бюджетирования деятельности предприятия являются:

- анализ существующей системы планирования;
- формирование моделей, определяющих тенденции развития предприятия;
- разработка методологии, организации и технологии составления бюджетов предприятия;
- формирование информационного обеспечения процесса бюджетирования;
- разработка сводного и других бюджетов предприятия на базе

имеющейся информации с учетом целей его развития;

– контроль исполнения бюджетов предприятия [22, с. 49; 23, с. 211].

Основными элементами системы бюджетирования являются;

Организация бюджетирования. В организационном плане процесс бюджетирования заключается в расчете предельных сумм расходов предприятия и контроле за их расходованием. При этом, как отмечалось ранее, все статьи расходов предприятия подразделяются на защищенные и незащищенные. К первым относят те затраты, без которых невозможно нормальное функционирование предприятия: заработная плата, аренда производственных помещений, расходы на коммунальное обслуживание, связь, производственный транспорт, проценты по кредитам, ремонт оборудования и т. д. Ко вторым относят те затраты, сокращение которых напрямую не влечет сокращения рамок деятельности предприятия: ремонт помещений, реклама, маркетинг, страхование, представительские расходы и т. д. Отнесение затрат к первой или второй группе зависит от специфики деятельности предприятия [24, с. 36]. В бюджете также необходимо выделить суммы переменных, постоянных или условно-постоянных расходов, предполагаемые суммы вложений в основные средства и другие долгосрочные активы с целью выявления излишка или дефицита денежных средств. При дефиците следует определить различные источники покрытия. Финансирование переменных затрат является приоритетным. При поступлении денежных средств в первую очередь финансируются переменные расходы, затем защищенные статьи и только потом незащищенные. Выполнение бюджета предприятия должно тщательно отслеживаться. Коррективы в бюджет необходимо вносить в случае развития или роста предприятия ОПК, внедрения новой технологии, получении сигналов обратной связи. Вероятность изменений напрямую зависит от периода планирования и сложности бюджета. Например, чем длиннее период планирования и сложнее бюджет, тем выше вероятность изменений. Период бюджетирования зависит от особенностей деятельности конкретного

предприятия. Бюджет может охватывать любой временной период. Но долгосрочные бюджеты менее надежны и носят ориентировочный характер. Чем меньший период времени охватывает бюджет, тем он более надежен и отражает проработанные планы и тактику действий. Период бюджетирования зависит от многих факторов: управленческих задач, производства, стабильности, риска, точности входных данных, финансовых возможностей, наличия ресурсов (материальных, трудовых), государственного регулирования и др. При корректировке важным критерием выступает эффективность деятельности предприятия. Корректировку управляемых факторов необходимо осуществлять на основе фактических данных [25, с. 242; 26, с. 147].

Технология бюджетирования. Бюджетирование деятельности предприятия в технологическом плане состоит из следующих основных этапов:

- Определение прогнозных макроэкономических показателей. На данном этапе необходимо определить индексы изменения цен по основным бюджетным статьям, а также темпы инфляции и курсы валют, используемых предприятием.
- Определение состава потенциальных потребителей продукции и услуг предприятия. Главная задача этого этапа – проранжировать основных контрагентов предприятия для определения наиболее оптимальных с учетом вероятности контрактов, формы оплаты, отсрочки платежа и т. п.
- Определение величины запасов. Данный этап имеет целью определение величины предполагаемых запасов товарно-материальных ценностей на начало планового периода, а также нормируемых запасов, необходимых для стабильной работы предприятия.
- Анализ производственных мощностей предназначен для характеристики производственной специфики предприятия, а именно для определения максимальных возможностей по выпуску научно-технической продукции и оказания образовательных услуг.
- Выявление потребности предприятия в ресурсах.

- Составление смет структурных подразделений предприятия предназначено для детального определения потребности каждого подразделения в различных ресурсах, необходимых для нормальной работы в течение анализируемого периода.

- Прогноз рентабельности и прибыли от основной и прочих видов деятельности. Данный этап необходим для определения производственной и полной себестоимости продукции (услуг) предприятия, а также величины прибыли и рентабельности реализованной продукции (услуг).

- Прогноз доходов и расходов предприятия. Он обобщает результаты производственной деятельности за период и показывает финансовую эффективность принятых управленческих решений.

- Прогноз движения денежных средств, который состоит из двух частей – ожидаемых поступлений денежных средств и ожидаемых выплат. Для определения ожидаемых поступлений за определенный период используется информация из бюджета продаж, данные о продажах в кредит или с немедленной оплатой. Также планируется приток денежных средств и из других источников. Суммы ожидаемых платежей берутся из различных периодических бюджетов.

10. Анализ прогнозных финансовых отчетов в сравнении с базовым годом. Последним шагом в процессе подготовки общего бюджета является разработка прогноза финансового положения и проектного бухгалтерского баланса для сравнения с базовым годом [27, с. 34; 28, с. 347].

Методология бюджетирования. Логика построения бюджетов предприятия должна быть основана, прежде всего, на утвержденных Министерством финансов РФ формах публичной бухгалтерской отчетности. В этой связи, бюджет доходов и расходов соответствует отчету о прибылях и убытках деятельности предприятия. При этом необходимо учитывать, что на формирование статей бюджета доходов и расходов существенно влияют положения учетной политики предприятия. Бюджет движения денежных

средств, сопоставимый с отчетом о движении денежных средств, позволяет планировать реальные потоки денежных средств и, следовательно, поддерживать платежеспособность предприятия на должном уровне. Как показывает опыт, планирование денежных средств без увязки с прогнозным балансом снижает эффективность всей системы бюджетирования в целом. Прогнозный бухгалтерский баланс, так называемый «бюджет по бухгалтерскому балансу», определяет экономический потенциал и финансовое состояние предприятия и является результирующим бюджетом, т.к. при корректной финансовой модели он формируется на основе бюджетов доходов и расходов, а также движения денежных средств [29, с. 58].

В зависимости от того, каким образом осуществляется формирование бюджета движения денежных средств (прямым или косвенным методом), финансовое планирование целесообразно организовать по одной из следующих схем:

- бюджет доходов и расходов => бюджет движения денежных средств (прямым методом) => бюджет по бухгалтерскому балансу;
- бюджет доходов и расходов => бюджет по бухгалтерскому балансу => бюджет движения денежных средств (косвенным методом) [30, с. 275].

Библиографический список

1. Батьковский А.М. Разработка бюджетной модели предприятия оборонно-промышленного комплекса. // Закономерности и тенденции формирования системы финансово-кредитных отношений: сборник статей V Международной научно-практической конференции (10 января 2015 г.). - Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. - С. 13-15

2. Батьковский А.М. Сравнительный анализ различных моделей бюджетирования предприятий ОПК. // Синтез науки и общества в решении глобальных проблем современности: сборник статей Международной научно-практической конференции (18 февраля 2016 г., г. Пенза). / В 3 ч. Ч.2. - Уфа:

МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. - С. 21-23

3. Батьковский А.М. Анализ действующей модели бюджетирования предприятий ОПК и направления ее развития. // Синтез науки и общества в решении глобальных проблем современности: сборник статей Международной научно-практической конференции (18 февраля 2016 г., г. Пенза). / В 3 ч. Ч.2. - Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. - С. 23-25

4. Батьковский А.М. Модель стратегического бюджетирования предприятий оборонно-промышленного комплекса. // Синтез науки и общества в решении глобальных проблем современности: сборник статей Международной научно-практической конференции (18 февраля 2016 г., г. Пенза). / В 3 ч. Ч.2. - Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. - С. 25-27

5. Батьковский А.М. Бюджетирование деятельности высокотехнологичных предприятий. // Закономерности и тенденции формирования системы финансово-кредитных отношений: сборник статей V Международной научно-практической конференции (10 января 2015 г.). - Уфа: Аэтерна, 2015. - С. 11-13

6. Балычев С.Ю., Батьковский А.М., Батьковский М.А., Боков С.И., Мартынов В.В. Внедрение и развитие системы бюджетирования на предприятиях радиоэлектронного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛТ. 2013. № 2. - С. 152–169

7. Батьковский А.М., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Развитие методического аппарата рейтинговой оценки финансово-экономического состояния предприятий оборонно-промышленного комплекса. // Финансы и кредит. 2014. № 48 (624). - С. 34-45

8. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А., Мерзлякова А.П. Механизмы, инструментарий и мероприятия финансового оздоровления предприятий и организаций радиоэлектронного комплекса. // Электронная промышленность. 2011. № 3. - С. 13-24

9. Батьковский А.М., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Рейтинговая оценка

финансово-экономического состояния предприятий на основе метода анализа иерархий. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛТ. 2014. № 2. - С. 182-189

10. Батьковский А.М. Методика оценки финансовой устойчивости предприятий радиоэлектронной промышленности. // Институциональные преобразования в условиях рыночной экономики в отраслях промышленности: сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции (25 января). - Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука», 2016. - С. 10-16

11. Батьковский А.М. Иерархическая оценка финансово-экономического состояния предприятий оборонно-промышленного комплекса. // Научные исследования и разработки в эпоху глобализации: сборник статей Международной научно-практической конференции (5 февраля 2016 г., г. Киров). / В 3 ч. Ч.1. - Уфа: Научно-издательский центр «Аэтерна», 2016. - С. 19-22

12. Батьковский А.М. Основные виды анализа финансовой устойчивости наукоемких предприятий. // Закономерности и тенденции формирования системы финансово-кредитных отношений: сборник статей V Международной научно-практической конференции. - Уфа: Аэтерна, 2015. - С. 10-11

13. Батьковский А.М. Стратегии управления оборотным капиталом и его финансированием, реализуемые предприятиями базовых высокотехнологичных отраслей. // Закономерности и тенденции развития науки: сборник статей V Международной научно-практической конференции. (15 января 2015 г.) в 2 ч. Ч.1. - Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. - С. 21-22

14. Батьковский А.М. Оценка финансово-экономического состояния предприятий оборонно-промышленного комплекса на основе данных бухгалтерской отчетности. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 февраля 2015 г.). - Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. - С. 29-31

15. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Развитие инструментария оценки финансовой устойчивости предприятий оборонно-промышленного комплекса. // Дайджест-Финансы. 2014. № 2 (230). - С. 29–37

16. Батьковский А.М. Разработка бюджетной модели предприятия оборонно-промышленного комплекса. // Закономерности и тенденции формирования системы финансово-кредитных отношений: сборник статей V Международной научно-практической конференции (10 января 2015 г.). - Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. - С. 13-15

17. Батьковский А.М. Анализ финансовой устойчивости предприятий базовых высокотехнологичных отраслей. // Закономерности и тенденции формирования системы финансово-кредитных отношений: сборник статей V Международной научно-практической конференции (10 января 2015 г.). - Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. - С. 8-10

18. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Теоретические основы и инструментарий управления предприятиями оборонно-промышленного комплекса. - М.: Тезаурус, 2015. - 128 с.

19. Батьковский А.М. Оценка финансово-экономического состояния предприятия оборонно-промышленного комплекса. // Синтез науки и общества в решении глобальных проблем современности: сборник статей Международной научно-практической конференции (18 февраля 2016 г., г. Пенза). / В 3 ч. Ч.2. - Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. - С. 12-15

20. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Прогнозирование риска финансовой несостоятельности предприятия ОПК. // Современный взгляд на будущее науки: сборник статей Международной научно-практической конференции (25 мая 2016 г., г. Томск). / В 5 ч. Ч.1. - Уфа: Научно-издательский центр «Аэтерна», 2016. - С. 46-49

21. Батьковский А.М. Анализ финансовой деятельности корпораций оборонно-промышленного комплекса России. // Новая наука: проблемы и перспективы: Международное научное периодическое издание по итогам

Международной научно-практической конференции (4 мая 2016 г.). / В 3 ч. Ч. 1. - Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. - С. 44-47

22. Батьковский А.М. Инструментарий анализа финансовой деятельности корпораций оборонно-промышленного комплекса. // Новая наука: проблемы и перспективы: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (4 мая 2016 г.). / В 3 ч. Ч. 1. - Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. - С. 48-50

23. Мингалиев К.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Финансовое оздоровление предприятий в условиях рецессии и посткризисного развития российской экономики (теория и инструментарий). - М.: МАОК, 2010. - 339 с.

24. Батьковский А.М. Методологические проблемы совершенствования анализа финансовой устойчивости предприятия радиоэлектронной промышленности. // Экономика, предпринимательство и право. 2011. № 1. - С. 30-44

25. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталева Е.Ю. Интегральная оценка состояния предприятий оборонно-промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. Выпуск 1. 2015. № 2. - С. 238-258

26. Батьковский А.М., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Оценка финансово-экономического состояния предприятий оборонно-промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛТ. 2014. № 1. - С. 140-150

27. Божко В.П., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Управление финансовой устойчивостью предприятий. // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2013. № 4. - С. 33–37

28. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М. Экономические стратегии развития предприятий радиоэлектронной промышленности в посткризисный период. - М.: Креативная экономика, 2011. - 512 с.

29. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Развитие инструментария оценки финансовой устойчивости предприятий оборонно-

промышленного комплекса. // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 11 (305). - С. 55–66

30. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Финансовое оздоровление и развитие предприятий радиоэлектронного комплекса в период посткризисного восстановления и модернизации российской экономики. - М.: Креативная экономика, 2010. - 472 с.

УДК 338.24

Батьковский А.М., Батьковский М.А. Оптимизация процесса формирования программ развития отраслей ОПК

Optimization of process of formation of programs of development of industries of the MIC

Батьковский Александр Михайлович

АО «ЦНИИ «Электроника», г. Москва

batkovskiy_a@instel.ru

Батьковский Михаил Александрович

АО «Научно-испытательный центр «Интелэлектрон», г. Москва

batkovsky@yandex.ru

Batkovskiy Aleksandr Mikhaylovich

JSC «Central Research Institute «Electronics», Moscow

Batkovskiy Mikhail Aleksandrovich

JSC «Scientific testing center «Intelelectron», Moscow

Аннотация. Рассмотрены различные подходы к формированию программ развития отраслей оборонно-промышленного комплекса (ОПК). Исследованы структура, основные характеристики и показатели оценки данных программ. Предложены алгоритмы построения допустимых вариантов жизненных циклов мероприятий программы развития любой отрасли ОПК. Определены процедуры формирования исходного варианта инвестиционных проектов, включаемых в состав программ развития отраслей оборонно-промышленного комплекса. Проведен сравнительный анализ основных способов формирования исходных вариантов инвестиционных проектов программы развития отрасли. Разработан инструментарий планирования потребления ресурсов во времени, соответствующего жизненному циклу инвестиционных проектов, входящих в состав указанной программы.

Ключевые слова: производственный потенциал, управление,

: Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ (проект № 16-06-00028)

предприятия, оборонно-промышленный комплекс, эффективность, использование.

Abstract. Various approaches to the formation of programs of development of branches of the military-industrial complex (MIC). The structure, the main characteristics of these programs and evaluation indicators. An algorithm for constructing valid options lifecycles activities of the program of development of any industry of the MIC. Determined the procedure of formation of the initial version of the investment projects included in the programs of development of branches of the military-industrial complex. A comparative analysis of the main methods of forming the initial variants of investment projects industry development program. A planning of resource consumption in the tool the time corresponding to the life cycle of investment projects that are part of the program.

Keywords: production potential, management, enterprises of the military-industrial complex, efficiency, using.

Возможны различные подходы к формированию программ развития отраслей оборонно-промышленного комплекса, которые базируются на основе:

- выявленных статистических зависимостей процесса выполнения их составных элементов (мероприятий, проектов, работ) головными исполнителями [1, с. 12];

- аналоговых обобщений элементов программ [2, с. 79];

- научно обоснованных нормативов стоимости, продолжительности и интенсивности проведения работ, включенных в программу [3, с. 28].

При этом необходимо учитывать полный жизненный цикл каждой программы, под которым понимается комплекс мероприятий, включающий отдельные проекты и работы, выполняемые в строго определенной последовательности всеми исполнителями данной программы [4, с. 53]. Полный жизненный цикл программы развития отрасли ОПК охватывает все её стадии - от появления замысла до ее реализации. Приоритет (коэффициент относительной важности) отдельного проекта или отдельной работы, включенных в данную программу развития – это некоторое число, установленное лицом, принимающим решение, позволяющее ему сопоставить весь набор мероприятий программы, проранжировать их и оказать предпочтение тому или иному из них в выделении ресурсов (при условии их

дефицита) [5, с. 148]. Экспертным методом можно осуществить селекцию мероприятий программы и разбить их на три условные группы: мероприятия, имеющие абсолютный приоритет, т.е. такие, которым ресурсы выделяются безусловно; мероприятия, обеспечиваемые ресурсами по остаточному принципу; мероприятия, обеспечиваемые ресурсами в том случае, если их остается достаточно после выделения ресурсов на реализацию мероприятий двух первых групп [6, с. 175; 7, с. 149].

Основой для построения допустимых вариантов жизненных циклов (ЖЦ) мероприятий программы развития любой отрасли ОПК является, как правило, так называемый исходный жизненный цикл, варьируя параметрами или элементами которого можно формировать другие его варианты. В качестве исходного можно принять нормативный ЖЦ, цикл мероприятия-аналога; цикл, рассчитанный путем оценки отдельных стадий и работ данного мероприятия [8, с. 190]. Нормативный вариант жизненного цикла мероприятия программы формируется на основании системы нормативов, включающей нормативы продолжительности, интенсивности и стоимости выполнения программы или отдельного проекта (работы), которые можно определить на основании эмпирически установленных зависимостей, технических и технологических параметров планируемой к разработке продукции или на основании статистических и проектных данных других проектов-аналогов [9, с. 86].

При формировании ЖЦ мероприятий программы, как правило, полагается, что стоимость программы или отдельного ее проекта является величиной, не зависящей от продолжительности работ, изменение же сроков работ ведет только к изменению темпов их выполнения и интенсивности потребления ресурсов. Тогда с помощью перечисленных нормативов можно построить схему затрат ресурсов по нормативному жизненному циклу программы развития для ее различных вариантов, получаемых путем изменения сроков выполнения работ и, соответственно, интенсивности потребления ресурсов. Таким образом, вариации сроков и длительности выполнения

отдельных работ позволяют определять возможные варианты реализации программы, решать задачу выбора лучших ее вариантов и их композиции [10, с. 22; 11, с. 17].

Жизненный цикл программы развития отрасли ОПК характеризуется ее структурой, составом входящих в нее мероприятий и работ, совокупностью исполнителей и заказчиков, а также контролируемых событий [12, с. 149]. Ввиду непрерывности процесса реализации нескольких программ развития отраслей ОПК в них могут включаться инвестиционные мероприятия (проекты, работы) как уже реализуемые в настоящее время и переходящие в программный (планируемый) период, так и новые, начинающиеся в течение этого периода и имеющие различную степень проработки их организационной и стоимостной структуры.

Структура уже осуществляемого и включаемого в программу инвестиционного мероприятия, как правило, уже определена [13, с. 23]. Но в процессе анализа его выполнения на момент формирования программы возможно, в случае необходимости, уточнение состава проектов, работ, контролируемых событий, объемов ресурсов и интенсивности их использования. Работы любого мероприятия, включенные в программу развития отрасли ОПК, описывают следующие основные характеристики и показатели:

- вид (мощности, на которых они выполняется, требуемые специалисты и др.);
- сроки (продолжительность) их выполнения;
- объем в стоимостном и натуральном выражении;
- необходимые ресурсы (финансовые, трудовые, материальные, производственные);
- заказчик (он же, как правило, инвестор), финансирующий работы;
- исполнитель [14, с. 218; 15, с. 14].

Исполнители, заказчики и инвесторы работ образуют совокупность

участников программы. Контролируемыми событиями являются установленные сроки начала и окончания выполнения всех элементов программы развития отрасли ОПК. Для контролируемых событий могут быть указаны временные периоды, внутри которых эти события должны осуществиться, или временные ограничения на продолжительность выполнения некоторых работ.

Структура вновь начинаемой программы развития отрасли ОПК может быть определена как экспертным путем, когда специалисты с помощью соответствующих методик, нормативов, конструктивно-технологических параметров и т.п. оценивают все ее мероприятия, проекты и работы, так и методом математического моделирования. Указанные методы позволяют сформировать исходный вариант программы и на его основе проводить разработку других ее вариантов в условиях значительной неопределенности при минимальном объеме исходной информации. Это происходит ввиду неполноты или недостаточной прозрачности требуемой информации на ранних стадиях разработки программы - этапе разработки укрупненных показателей, характеризующих ее цели и ресурсы [16, с. 32].

Основными элементами программы развития отрасли ОПК являются инвестиционные проекты, разрабатываемые с целью достижения отдельных целей программы. Степень детализации инвестиционных проектов, включаемых в программу развития отрасли ОПК, зависит от новизны, сложности и продолжительности подлежащих выполнению работ; многообразия кооперационных связей ее соисполнителей и накопленного ими опыта; имеющегося научного, методического, производственного, технологического или конструкторского задела [17, с. 81]. Процедура формирования исходного варианта каждого инвестиционного проекта упорядочена. Она включает несколько типовых элементов:

- предварительное построение или выбор прогнозной модели (функции) распределения ресурсов в соответствии с характером проекта;
- определение параметров модели данного проекта;

- экспертная оценка адекватности выбранной модели;
- непосредственное формирование варианта реализации проекта с использованием выбранной модели и последующая детализация ресурсов по его этапам и исполнителям [18, с. 30; 19, с. 41].

Построение или выбор моделей инвестиционных проектов, входящих в программу развития отрасли ОПК, осуществляются в зависимости от типа динамики потребления ресурсов аналогичными проектами, знаний и опыта ЛПР. Типы потребления ресурсов могут быть следующие:

- постоянный рост (характеризуется постоянным или близким к нему абсолютным приростом ресурсов);
- увеличивающийся рост (характеризуется возрастающим абсолютным приростом);
- уменьшающийся рост (характеризуется снижающимся абсолютным приростом);
- рост с качественным изменением характеристик проекта на протяжении программного периода [20, с. 37].

Аналогичная классификация существует и для динамики распределения ресурсов в условиях систематического снижения их объема.

Основными способами формирования исходных вариантов инвестиционных проектов программы развития отрасли ОПК являются следующие:

- *экспертный способ*. Исходный вариант инвестиционного проекта формируется экспертами-специалистами. Структура проекта, продолжительность работ, их стоимость и контролируемые события определяются ими на основании экономического, производственного или научно-технического облика проекта, методик оценки затрат на реализацию инвестиционных проектов, нормативов продолжительности работ или мероприятий, экспертных оценок;
- *способ аналогизации*. Его сущность заключается в линейной

деформации проекта-аналога. Для нового инвестиционного проекта, включаемого в программу развития отрасли ОПК, определяется проект-аналог, уже выполненный или находящийся в стадии реализации, с близкими функциональными, экономическими, производственными, конструктивно-технологическими, научно-техническими характеристиками. Структура проекта-аналога, его стоимостные и временные параметры известны. Поэтому определяется (или задается) коэффициент деформации:

$$K=W_n/W_{na} \quad (1)$$

где W_n и W_{na} - стоимости нового проекта и проекта-аналога, соответственно.

После этого, с учетом коэффициента деформации формируется вариант реализации нового проекта развития отрасли ОПК;

- *нормативно-аналитический способ.* Для некоторых видов инвестиционных проектов, включаемых в программу развития отрасли ОПК, существует устойчивая связь экономических характеристик проекта с его производственными или конструктивно-технологическими параметрами. Она позволяет установить статистические зависимости продолжительности и стоимости затрат по отдельным работам инвестиционного проекта, включенного в программу развития отрасли ОПК [21, с. 32].

Важной задачей, решаемой в процессе формирования программы развития отрасли ОПК, является распределение ресурсов по включенным в нее инвестиционным проектам. Вопросы определения и экономического анализа трендовых зависимостей (функций распределения ресурсов) на основе обработки статистических выборок рассматриваются во многих работах [22, с. 25]. Поскольку важным условием разработки указанной программы является планирование потребления ресурсов во времени, то наиболее адекватны динамике распределения ресурсов по жизненному циклу инвестиционных проектов, входящих в состав программы, непрерывные и кусочно-непрерывные функции [23, с. 75]. Целесообразно использовать следующие варианты решения

данной задачи:

1. Потребление ресурсов с постоянным абсолютным их приростом при осуществлении программы развития отрасли ОПК может быть описано линейной функцией по следующей формуле:

$$W(t) = a + \alpha \cdot t, t \in [0, T] \quad (2)$$

где a - планируемый (или фактический) уровень затрат на программу развития отрасли ОПК в начальном году ее разработки; α - постоянный ежегодный абсолютный прирост затрат на программу ($\alpha = \text{const}$).

2. Потребление ресурсов в процессе осуществления программы развития отрасли ОПК с изменением знака постоянного абсолютного прироста (например, в случае уменьшения объема выделяемых ресурсов) целесообразно описывать кусочно-линейной функцией:

$$W(t) = \begin{cases} a + \alpha \cdot t & \text{для } \alpha > 0 \text{ и } 0 \leq t \leq t' \\ a + \alpha \cdot t' & \text{для } t' < t \leq t'' \\ \frac{a + \alpha \cdot t'}{T - t''} \cdot (T - t) & \text{для } t'' < t \leq T \end{cases} \quad (3)$$

3. Потребление ресурсов с качественным изменением характеристик данного процесса (меняющимися тенденциями в динамике затрат по инвестиционному проекту, включенному в программу), которое выражается следующей зависимостью распределения затрат по жизненному циклу инвестиционного проекта:

$$W(t) = S(t) \cdot \left(\frac{t}{T} \cdot e^{1-t/T} \right)^\alpha, t = 1, \dots, T \quad (4)$$

где $W(t)$ - нарастающий итог стоимости затрат по проекту в t -ом году; T - длительность жизненного цикла реализации варианта проекта; $S(T)$ - стоимость затрат по проекту в целом; α - нормативный коэффициент, характеризующий сложившуюся организацию работы каждого головного исполнителя по каждому типу проекта.

Каждый конкретный исполнитель программы развития отрасли ОПК

может организовать свою работу по конкретному инвестиционному проекту, входящему в программу, с разным темпом потребления ресурсов по полному жизненному циклу его реализации [24, с. 50]. Чем больше значение α , тем ниже темп потребления ресурсов на начальных стадиях жизненного цикла инвестиционного проекта и наоборот. Функция (4) определена и непрерывна на всем интервале $[1, T]$. В точке T она достигает максимума, т.е. 100%-го потребления ресурсов, выделенных на реализацию инвестиционного проекта, и чем выше интенсивность проведения работ по проекту, тем меньше α . Как следствие, функция погодного распределения затрат по инвестиционному проекту, включенному в программу развития отрасли ОПК, имеет следующий вид:

$$W^i(t) = W(t) - W(t-1), \quad t = 1, \dots, T, \quad W(0) = 0 \quad (5)$$

Данная функция также определена и непрерывна на всем интервале $[1, T]$. Она достигает в точке T максимума t_{\max} , т.е. наибольшей интенсивности потребления ресурсов. На отрезке $t < t_{\max}$ интенсивность потребления ресурсов монотонно возрастает от нуля и достигает максимального значения $W(t_{\max})$, а на отрезке $t > t_{\max}$ монотонно убывает. При определении жизненного цикла инвестиционного проекта, включенного в программу развития отрасли ОПК, принципиальным является расчет с помощью функции (4) величины α . Для долгосрочных программ развития отрасли ОПК можно рекомендовать нескольких способов задания α :

а) для новых инвестиционных проектов, начинающихся в программном периоде, значение данного коэффициента может находиться в определенном интервале, который зависит от организации работ головного исполнителя проекта. Для переходящих проектов необходимо уточнить значения их коэффициента α с тем, чтобы скорректированные темпы финансирования проекта позволяли выполнить работы в директивные или нормативные сроки.

Функция (4) распределения затрат по инвестиционным проектам, включенным в программу развития отрасли ОПК, позволяет уточнять величину

этих затрат по факту выполнения работ. Если известны величины T , α , объем работ (затрат) $W(t)$, выполненных за время t , то полную стоимость работ по инвестиционному проекту, входящему в программу развития отрасли ОПК, можно определить по следующей формуле:

$$S(t) = \frac{W(t)}{\left(\frac{t}{T} \cdot e^{1-t/T}\right)^\alpha} \quad (6)$$

б) для определения жизненного цикла переходящего инвестиционного проекта с использованием нормального закона распределения затрат по проекту с учетом имеющегося задела и уточнением сроков его выполнения необходимо на основании известных значений $W(t_0)$, S , t_0 , T рассчитывать новое значение параметра α' по следующей формуле:

$$\alpha' = \frac{\ln(W(t_0)/S)}{\ln(t_0/T) + 1 - t_0/T} \quad (7)$$

После этого, в соответствии с зависимостью (4), производится корректировка распределения затрат с учетом уточненного срока T_1 завершения проекта:

$$W^i(t) = S \cdot \left(\frac{t}{T} \cdot e^{1-t/T_1}\right)^{\alpha'}, \quad t = t_0 + 1, \dots, T_1 \quad (8)$$

в) При определении жизненного цикла переходящего инвестиционного проекта необходимо распределить остаточную стоимость работ и рассчитать новый срок их завершения с использованием нормального закона распределения затрат при условии изменения их динамики на основании известной величины задела $W(t_0)$, выполненного на момент времени t_0 и измененного параметра α [25, с. 241].

Последующее распределение затрат ресурсов по работам внутри инвестиционного проекта осуществляется, как правило, на основании статистических исследований по отраслевым нормативам, а сами работы уточняются по годам их выполнения с использованием различных алгоритмов, например, основанным на гипотезе сохранения характера распределения затрат

по проекту при распределении затрат по работам внутри проекта. При решении данной задачи под точностью прогнозной оценки понимается ее среднеквадратическое отклонение от линии регрессии рассматриваемых показателей [26, с. 147]. Достичь требуемой точности прогноза при формировании программы развития отрасли ОПК можно путем:

- квалифицированного выбора инвестиционных проектов-аналогов, на выполнение которых не оказало существенного влияния изменение внешних субъективных и случайных факторов (статистические данные о выполнении этих проектов близки к показателям трендовых кривых) [27, с. 61];

- обеспечения устойчивости кооперации организаций-соисполнителей работ по отдельным направлениям программы развития отрасли [28, с. 134];

- учета стабильности требований к технологии производства продукции, создаваемой отраслью ОПК [29, с. 119].

Библиографический список

1. Батьковский А.М. Инструментарий оптимизации процесса производства инновационной продукции в оборонно-промышленном комплексе в условиях экономического кризиса. // Теоретические и прикладные аспекты современной науки сборник научных трудов по материалам VII Международной научно- практической конференции. (31 января 2015 г., Белгород). / В 10 ч. Часть VIII. - Белгород: Агентство перспективных научных исследований, 2015. - С. 12-14

2. Батьковский А.М. Инструментарий оптимизации процедур конкурсной оценки инновационных проектов в ОПК. // Новая наука: опыт, традиции, инновации: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (24 января 2016 г., г. Омск). / В 2 ч. Ч. 1. - Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. - С. 78-80

3. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Оптимизация программ инновационного развития предприятий радиопромышленности. //

Радиопромышленность. 2011. № 3. - С. 20-31

4. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Хрусталеv Е.Ю. Оптимизация управления развитием оборонно-промышленного комплекса в современных условиях. // Электронная промышленность. 2014. №3. - С. 48-58

5. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. Optimization of use of production capacity of defense-industrial complex. (Оптимизация использования производственных мощностей оборонно-промышленного комплекса). // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2014. № 2. - С. 147–149

6. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Калачанов В.Д. Оптимизация процессов концентрации и специализации производства продукции в оборонно-промышленном комплексе. // Радиопромышленность. 2014. № 3. - С. 171–181

7. Батьковский А.М., Костин В.А., Стяжкин А.Н. Инструментарий оптимизации рисков при создании радиоэлектронной продукции. // Вопросы радиоэлектроники. 2015. № 12. - С. 140-154

8. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. Оптимизация диверсификации производства в радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники, серия ЭВТ. 2014. № 1. - С. 185-194

9. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Оптимизация производства высокотехнологичной продукции двойного назначения. // Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 мая 2016 г., г. Екатеринбург). / В 3 ч. Ч.1. - Уфа: Научно-издательский центр «Аэтерна», 2016. - С. 81-84

10. Батьковский А.М. Оптимизация производственных программ интегрированных структур оборонно-промышленного комплекса в условиях изменения целей военного строительства. // Теоретические и прикладные аспекты современной науки сборник научных трудов по материалам VII Международной научно-практической конференции. (31 января 2015 г.). / В 10 ч. Часть VIII. - Белгород: Агентство перспективных научных исследований,

2015. - С. 21-23

11. Батьковский А.М. Модели формирования и оценки программы инновационного развития экономической системы. // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2011. № 9. - С. 14-23

12. Батьковский А.М. Методика оценки эффективности инвестиционной программы финансового оздоровления и инновационного развития предприятия РЭК. // Радиопромышленность. 2011. № 1. - С. 142-154

13. Божко В.П., Батьковский А.М., Мерзлякова А.П. Модель формирования оптимальной программы инновационного развития экономической системы. // Приволжский научный вестник. 2011. № 1 (1). - С. 23-24

14. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Трофимец В.Я. и др. Оценка рисков инвестиционных проектов на основе имитационного статистического моделирования. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. Выпуск 2. 2015. № 4. - С. 204-222

15. Батьковский А.М. Методологические основы процесса разработки комплексной стратегии развития предприятия оборонно-промышленного комплекса. // Инструменты современной научной деятельности: сборник статей Международной научно-практической конференции (8 февраля 2016 г., г. Магнитогорск). / В 2 ч. Ч.1. - Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. - С. 12-14

16. Батьковский А.М. Риски реализации планов развития продукции военного назначения в современных условиях. // Новая наука: от идеи к результату: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (29 января 2016 г., г. Сургут). / В 3 ч. Ч. 1. - - Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. - С. 31-33

17. Батьковский А.М. Роль инновационного процесса в развитии экономических систем // Национальный менеджмент: проблемы и перспективы развития: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции (25 марта 2016 г.). - Нижний Новгород: НОО

«Профессиональная наука». 2016. - С. 76-86

18. Батьковский А.М. Проблемы инновационного развития предприятий оборонно-промышленном комплекса. // Стратегии устойчивого развития национальной и мировой экономики: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 марта 2016 г., г. Челябинск). / В 2ч. Ч.1. - Уфа: АЭТЕРНА, 2016. - С. 29-31

19. Батьковский А.М. Моделирование инновационного развития высокотехнологичных предприятий радиоэлектронной промышленности. // Вопросы инновационной экономики. 2011. № 3. - С. 36-46

20. Батьковский А.М. Экономическое обеспечение военной безопасности России: критерии оценки и направления развития. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 февраля 2015 г.). - Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. - С. 36-38

21. Батьковский А.М. Оценка финансовой устойчивости предприятий оборонно-промышленного комплекса. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 февраля 2015 г.). - Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. - С. 31-33

22. Батьковский А.М. Анализ рисков реализации программных мероприятий развития оборонно-промышленного комплекса в условиях развития кризисных явлений в экономике. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 февраля 2015 г.). - Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. - С. 24-26

23. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Инновационная модернизация оборонно-промышленного комплекса России. - М.: онтоПринт, 2014. - 175 с.

24. Батьковский А.М. Методологические основы формирования программ инновационного развития предприятий радиоэлектронной

промышленности. // Экономика, предпринимательство и право. 2011. № 2. - С. 38-54

25. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталев Е.Ю. Интегральная оценка состояния предприятий оборонно-промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. Выпуск 1. 2015. № 2. - С. 238-258

26. Батьковский А.М., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Оценка финансово-экономического состояния предприятий оборонно-промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛТ. 2014. № 1. - С. 140-150

27. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Развитие инструментария оценки финансовой устойчивости предприятий оборонно-промышленного комплекса. // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 11 (305). - С. 55–66

28. Batkovskiy A.M., Batkovskiy M.A., Semenova E.G., Fomina A.V., Khrustalev E. Iu. Linguistic Analysis of High-Tech Production Complex. // Mediterranean Journal of Social Sciences. MCSER Publishing, Rome-Italy. August 2015. Vol 6. No 4. S4. P. 130-139

29. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. - М.: онтоПринт, 2011. - 202 с.

УДК 338.24

Батьковский А.М., Батьковский М.А., Планирование производства новых образцов радиоэлектронной продукции

Production planning of new models of electronic products

Батьковский Александр Михайлович

АО «ЦНИИ «Электроника», г. Москва

batkovskiy_a@instel.ru

Батьковский Михаил Александрович

АО «Научно-испытательный центр «Интеллектрон», г. Москва

batkovsky@yandex.ru

Batkovskiy Aleksandr Mikhaylovich

: *Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ (проект № 16-06-00028)*

Аннотация. Разработан научно-методический аппарат оценки эффективности совместного использования новых и традиционных технологий, необходимых для производства радиоэлектронной продукции. Предложена экономико-математическая модель формирования вариантов рационального состава новых и традиционных видов технологий при производстве продукции. Рассмотрена задача обеспечения сбалансированности развития различных видов и изделий радиоэлектронной продукции. Представлен инструментарий ее решения, обеспечивающий достижение максимальной эффективности выполнения функциональных задач, возложенных на всю совокупность разнородных видов радиоэлектронной продукции.

Ключевые слова: производство, планирование, производственные мощности, технологии, управление, предприятия, продукция, эффективность, использование.

Abstract. A scientific-methodological apparatus of evaluating the effectiveness of the joint use of new and traditional technologies needed for the production of electronic products. An economic and mathematical model of the formation of rational structure options new and traditional technologies in the production process. The problem of balancing the development of various types of products and electronic products. resents its tools solutions that achieve maximum efficiency performance of functional tasks entrusted to the totality of diverse types of electronic products.

Keywords: production planning, production capacities, technology, management, enterprise, production efficiency, the use of.

Большинство рекомендаций ориентируют предприятия оборонно-промышленного комплекса (ОПК) на повышение коэффициента загрузки производственных мощностей, по возможности – до уровня, близкого к 100% . Это обусловлено высокой стоимостью производственного оборудования и пассивной части используемых основных производственных фондов (ОПФ), а также дефицитом инвестиционных ресурсов [1, с. 262]. На первый взгляд, в этих условиях неполное использование дорогостоящей материально-технической базы категорически недопустимо, и однозначно отрицательно сказывается на эффективности работы предприятий ОПК в целом. Однако, теоретический анализ и практика показывают, что взаимосвязь традиционных

показателей эффективности использования материально-технической базы (коэффициентов загрузки производственных мощностей, фондоотдачи и т.п.) и интегральных эффективности работы предприятий (прибыли, рентабельности и др.) – является немонотонной [2, с. 58]. Для формирования рациональных вариантов состава перспективных образцов радиоэлектронной продукции требуется разработка соответствующего научно-методического аппарата технико-экономической оценки эффективности совместного использования новых и традиционных технологий, необходимых для производства указанной продукции [3, с. 147]. Общая схема обоснования процесса создания радиоэлектронной продукции в увязке с развитием используемых при этом технологий должна включать в себя ряд этапов:

1. Формирование множества вариантов рационального состава перспективных образцов РЭП [4, с. 87; 5, с. 211];

2. Оценка эффективности совместного использования традиционных и новых видов технологий [6, с. 38; 7, с. 241];

3. Оценка эффективности совместного использования традиционных и новых технологий при создании перспективных образцов РЭП [8, с. 37];

4. Формирование вариантов рационального состава новых и традиционных видов технологий [9, с. 32; 10, с. 41].

Предлагаемый для решения рассматриваемой задачи научно-методический аппарат включает в себя следующие основные составные части:

- порядок формирования рациональных вариантов состава перспективных образцов радиоэлектронной продукции [11, с. 35; 12, с. 33];

- общую постановку задачи оценки эффективности совместного использования традиционных и новых видов технологий [13, с. 104; 14, с. 28];

- основные этапы технико-экономического обоснования совместного использования традиционных и новых технологий при проектировании перспективных образцов РЭП [15, с. 34; 16, с. 191].

Процесс формирования рациональных вариантов создания

перспективных образцов РЭП распадается на решение частных задач следующего вида:

$$V_{j\text{ рац}} = \operatorname{argmin}_{V_j \in U_j} C(V_j), \quad j=1, \dots, J \quad (1)$$

при условии $T(V_j) = T_{j\text{ зад}}$,

где $V_{j\text{ рац}}$ – вектор рациональных вариантов состава РЭП j -го вида ($j = 1, \dots, J$), обеспечивающих решение, возложенных на них функциональных задач, и требуемых к разработке в планируемом периоде; $C(V_j)$ – функционал затрат на создание РЭП j -го вида (затраты на выполнение НИОКР по разработке РЭП j -го вида); $T(V_j)$ – вектор технических характеристик РЭП j -го вида; $T_{j\text{ зад}}$ – заданное значение вектора требований к РЭП j -го вида; U_j – допустимая область изменения вектора V_j .

В случае наличия ограничений на объемы ресурсов, выделяемых на создание новых перспективных образцов РЭП, задача обоснования рациональных вариантов их состава j -го вида ($V_{j\text{ рац}}, j = 1, \dots, J$) формулируется следующим образом:

$$V_{j\text{ рац}} = \operatorname{argmin}_{V_j \in S_j} T(V_j), \quad j=1, \dots, J \quad (2)$$

при условии $C(V_j) = C_{j\text{ р}}$,

где $T(V_j)$ – вектор технических характеристик РЭП j -го вида; $C_{j\text{ р}}$ – выделенные ресурсы на развитие РЭП j -го вида; S_j – допустимая область изменения вектора V_j .

Функционалы (1) и (2) являются критериями задачи параметрической оптимизации, которая может быть решена с использованием соответствующих методов математического программирования [17, с. 148]. При планировании развития радиоэлектронной продукции часто возникает задача обеспечения сбалансированности развития различных ее видов и изделий [18, с. 160]. В данном случае принцип сбалансированности предполагает распределение выделенных ресурсов на развитие РЭП таким образом, чтобы обеспечить максимальную эффективность W^H выполнения функциональных задач,

возложенных на всю совокупность разнородных видов радиоэлектронной продукции [19, с. 7]. Тогда, если выделенные ресурсы на развитие РЭП обозначить через C_p , то задачу их сбалансированного развития можно сформулировать следующим образом. Требуется определить значение вектора $\hat{C}_p = [C_{pj}, j = 1, \dots, J]$ распределения ресурсов на развитие радиоэлектронной продукции, при котором сформированные варианты состава РЭП на плановом периоде обеспечат максимальную эффективность выполнения функциональных задач, т.е. будет наблюдаться $\max W^H$. Для решения такой задачи необходимо иметь математическую модель, связывающую показатель эффективности (W^H) выполнения функциональных задач, стоящих перед этой продукцией, со значениями векторов вариантов состава РЭП ($V_j, j = 1, \dots, J$), полученных в результате решения задач (1) и (2), то есть необходимо иметь аналитическую зависимость вида:

$$W^H = F(V_1, V_2, \dots, V_j) \quad (3)$$

Переход от векторного критерия (3) к аналитической свертке может быть осуществлен с использованием известных методов, например, определение коэффициентов важности критериев и их ранжирование; нормализация критериев и др. [20, с. 10]. Тогда задача обеспечения сбалансированного развития совокупности разнородных видов и изделий радиоэлектронной продукции может быть сформулирована следующим образом:

$$\hat{C}_p = \operatorname{argmax}_{C_j \in \hat{C}} W^H(V_1(C_{p1}), V_2(C_{p2}), \dots, V_J(C_{pJ})), j=1, \dots, J \quad (4)$$

$$\text{при ограничениях } \sum_{j=1}^J C_{pj} \leq C_{\text{дон}}, \quad (5)$$

где \hat{C} – допустимая область изменения вектора C_{pj} .

Функционал (4) является критерием задачи нелинейного математического программирования, которая может быть решена с использованием одного из методов условной оптимизации [21, с. 83]. Поскольку комплекс мероприятий программного развития радиоэлектронной

продукции, наряду с разработкой новых изделий, может включать модернизацию существующих, то структура научного обоснования рациональных вариантов РЭП станет еще более сложной и ее реализация будет возможной путем применения численных процедур и методов целочисленного математического программирования [22, с. 27]. Для решения рассматриваемой задачи предлагается методика формирования рационального состава новых видов радиоэлектронной продукции.

Порядок использования данной методики заключается в том, что на основе исходных данных проводится анализ технических характеристик РЭП, форм и способов их применения [23, с. 6]. На основе такого анализа проводится разработка требований к радиоэлектронной продукции. Кроме того, проводится анализ выделенных (прогнозируемых) лимитов бюджетных ассигнований на развитие радиоэлектронной продукции. Далее, на основе разработанных требований к РЭП проводится формирование рациональных вариантов их состава, обеспечивающих выполнение функциональных задач [24, с. 22].

В основе формирования таких рациональных вариантов лежит алгоритм решения условных задач нелинейного математического программирования, описываемых выражениями (1) и (2). После оценки экономических затрат (3) на реализацию рационального варианта комплекса программных мероприятий по развитию РЭП, проводится их сравнение с выделенным лимитом (L) финансовых средств [25, с. 21]. Здесь возможны две ситуации: в случае, если экономические затраты не превышают лимитные ассигнования, то сформированный вариант может быть принят за рациональный вариант состава РЭП [26, с. 28].

В противном случае, необходимо провести корректировку требований к радиоэлектронной продукции в сторону их снижения, используя для этого формулировку задачи обоснования рациональных вариантов состава РЭП, но уже при наличии финансовых ограничений (2), выделяемых на создание новых и модернизацию существующих видов и образцов данной продукции [27, с. 29].

Таким образом, формируется другой рациональный вариант состава РЭП, который удовлетворяет условию лимитных ограничений. Решение аналогичной задачи возможно и в случае увеличения лимитов на финансирование развития радиоэлектронной продукции (выделение дополнительных финансовых средств) [28, с. 107; 29, с. 72].

Внедрение новых, более эффективных производственных технологий и оборудования может обеспечить повышение качества и конкурентоспособности продукции и, как следствие, – рост выручки предприятия, а также сокращение затрат. Как правило, обновление производственного потенциала предприятий нацелено на сокращение трудоемкости, материалоемкости производства и других показателей, влияющих на различные составляющие издержек – в первую очередь, прямых затрат производства, поскольку инвестиционные затраты при этом могут и возрастать [30, с. 134]. Поэтому принятие решения о замене оборудования и технологий, об их выборе при наличии альтернатив должно опираться на объективные экономические расчеты, причем, критерии принятия решения должны быть комплексными, учитывать протяженный жизненный цикл таких инвестиционных проектов. Задачи принятия экономически обоснованных решений о замене или модернизации оборудования и технологий, а также оптимизации загрузки производственных мощностей весьма актуальны для предприятий ОПК и поэтому требуют научного решения [31, с. 119].

Библиографический список

1. Батьковский А.М., Кравчук П.В., Кравчук И.А. Оценка эффективности государственной поддержки высокотехнологичных предприятий оборонно-промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия ЭВТ. Выпуск 1. 2015. № 3. - С. 258-277

2. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Батьковский М.А. и др. Развитие инструментария оценки финансовой устойчивости предприятий оборонно-

промышленного комплекса. // Международный бухгалтерский учет. 2014. № 11 (305). - С. 55–66

3. Батьковский А.М., Трофимец В.Я., Трофимец Е.Н. Оценка финансово-экономического состояния предприятий оборонно-промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛТ. 2014. № 1. - С. 140-150

4. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Инновационная модернизация оборонно-промышленного комплекса России. - М.: онтоПринт, 2014. - 175 с.

5. Батьковский А.М., Семенова Е.Г., Трофимец В.Я. и др. Оценка рисков инвестиционных проектов на основе имитационного статистического моделирования. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. Выпуск 2. 2015. № 4. - С. 204-222

6. Батьковский А.М. Моделирование инновационного развития высокотехнологичных предприятий радиоэлектронной промышленности. // Вопросы инновационной экономики. 2011. № 3. - С. 36-46

7. Батьковский А.М., Фомина А.В., Хрусталеv Е.Ю. Интегральная оценка состояния предприятий оборонно-промышленного комплекса. // Вопросы радиоэлектроники, серия ОТ. Выпуск 1. 2015. № 2. - С. 238-258

8. Батьковский А.М. Экономическое обеспечение военной безопасности России: критерии оценки и направления развития. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 февраля 2015 г.). - Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. - С. 36-38

9. Батьковский А.М. Оценка финансовой устойчивости предприятий оборонно-промышленного комплекса. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 февраля 2015 г.). - Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. - С. 31-33

10. Батьковский А.М. Методологические основы формирования программ инновационного развития предприятий радиоэлектронной

промышленности. // Экономика, предпринимательство и право. 2011. № 2. - С. 38-54

11. Батьковский А.М. Анализ рисков реализации программных мероприятий развития оборонно-промышленного комплекса в условиях развития кризисных явлений в экономике. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 февраля 2015 г.). - Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. - С. 24-26

12. Батьковский А.М. Стратегическое инвестиционное планирование развития предприятий оборонно-промышленного комплекса. // Институциональные и инфраструктурные аспекты развития экономических наук: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 февраля 2015 г.). - Уфа: Научный центр «Аэтерна», 2015. - С. 33-34

13. Костин В.А., Батьковский А.М. Прогнозирование взаимоотношений наукоемких предприятий с покупателями (потребителями) их продукции. // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Материалы Пятнадцатого всероссийского симпозиума. / Под редакцией: Клейнера Г.Б. т.5. - М.: ЦЭМИ РАН, 2014. - С. 103–105

14. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Оценка производственно-технического потенциала военного производства на предприятиях ОПК. // Интеграция науки, общества, производства и промышленности: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 мая 2016 г., г. Екатеринбург). - Уфа: Научно-издательский центр «Аэтерна», 2016. - С. 27-30

15. Боков С.И., Батьковский А.М. Strategy of development of manufacture of products in the defense-industrial complex (Стратегии развития производства продукции в оборонно-промышленном комплексе) // Актуальные вопросы развития науки: сборник статей международной научно-практической конференции. (14 февраля 2014 г.) в 6 ч. Ч. 2. - Уфа: РИЦ БашГУ. 2014. - С. 33–35

16. Батьковский А.М., Батьковский М.А., Божко В.П. Оптимизация диверсификации производства в радиоэлектронной промышленности. // Вопросы радиоэлектроники, серия ЭВТ. 2014. № 1. - С. 185-194

17. Авдонин Б.Н., Батьковский А.М., Стяжкин А.Н. Анализ технологических связей в структуре производства радиоэлектронной продукции. // Вопросы радиоэлектроники, серия РЛТ. 2013. № 2. - С. 146–152.

18. Батьковский М.А., Головецкий Н.Я., Маслов Д.И. Нормативно-правовое обеспечение военного производства. // Черные дыры в Российском законодательстве. 2005. № 2. - С. 159-164

19. Батьковский А.М. Анализ производственных программ предприятий радиоэлектронной промышленности. // Институциональные преобразования в условиях рыночной экономики в отраслях промышленности: сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции (25 января 2016 г.). - Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука». 2016. - С. 6-9

20. Батьковский А.М. Анализ операционной эффективности производства высокотехнологичной продукции специального назначения. // Предпринимательство в России: перспективы, приоритеты и ограничения: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции (25 февраля 2016 г.). - Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука». 2016. - С. 6-13

21. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Оптимизация производства высокотехнологичной продукции двойного назначения. // Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 мая 2016 г., г. Екатеринбург). / В 3 ч. Ч.1. - Уфа: Научно-издательский центр «Аэтерна», 2016. - С. 81-84

22. Батьковский А.М. Анализ производственных возможностей экономической системы при формировании прогноза производства. //

Национальный менеджмент: проблемы и перспективы развития: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции (25 марта 2016 г.). - Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука». 2016. - С. 24-33

23. Батьковский А.М. Оценка производства спецпродукции предприятиями оборонно-промышленного комплекса. // Синтез науки и общества в решении глобальных проблем современности: сборник статей Международной научно-практической конференции (18 февраля 2016 г., г. Пенза). / В 3 ч. Ч.2. - Уфа: МЦИИ ОМЕГА САЙНС, 2016. - С. 5-7

24. Батьковский А.М. Оптимизация производственных программ интегрированных структур оборонно-промышленного комплекса в условиях изменения целей военного строительства. // Теоретические и прикладные аспекты современной науки сборник научных трудов по материалам VII Международной научно-практической конференции. (31 января 2015 г.). / В 10 ч. Часть VIII. - Белгород: Агентство перспективных научных исследований, 2015. - С. 21-23

25. Батьковский А.М., Батьковский М.А. Оценка эффективности инвестиций в производство на предприятиях оборонно-промышленного комплекса. // Интеграция науки, общества, производства и промышленности: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 мая 2016 г., г. Екатеринбург). - Уфа: Научно-издательский центр «Аэтерна», 2016. - С. 19-22

26. Батьковский А.М., Стяжкин А.Н. Оценка перспективности производственно-технологического потенциала специального производства. // Эволюция современной науки: сборник статей Международной научно-практической конференции (5 апреля 2016 г., г. Киров). / В 4 ч. Ч.1. - Уфа: Научно-издательский центр «Аэтерна», 2016. - С. 27-30

27. Batkovskiy A.M., Batkovskiy M.A., Kravchuk P.V., Semenova E.G., Fomina A.V. Development of Economic Assessment of Technologies //

Mediterranean Journal of Social Sciences. MCSER Publishing, Rome-Italy. August 2015. Vol 6. No 4. S4. P. 22-33

28. Батьковский А.М., Божко В.П., Калачанов В.Д. и др. Анализ влияния производственно-технологических факторов на эффективность производства продукции военного назначения и его диверсификацию. // Вопросы радиоэлектроники. 2016. № 5. Серия ОТ. - С. 101-112

29. Батьковский А.М. Определение величины финансового фонда нейтрализации риска реализации проектов производства продукции в ОПК. // Новая наука: опыт, традиции, инновации: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно-практической конференции (24 января 2016 г., г. Омск). / В 2 ч. Ч. 1. - Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. - С. 71-73.

30. Batkovskiy A.M., Batkovskiy M.A., Semenova E.G., Fomina A.V., Khrustalev E. Iu. Linguistic Analysis of High-Tech Production Complex // Mediterranean Journal of Social Sciences. MCSER Publishing, Rome-Italy. August 2015. Vol 6. No 4. S4. P. 130-139

31. Батьковский А.М. Прогнозирование и моделирование инновационного развития экономических систем. – М.: онтоПринт, 2011. – 202 с.

УДК 336.225

Еловацкая Т.А. Налоговый контроль как элемент управления налоговой системой

Tax control as element of management of tax system

Еловацкая Татьяна Анатольевна

Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова (Воронежский филиал)
elovatan@mail.ru

Elovatskaya Tatyana Anatolyevna

Plekhanov Russian University of Economics. (Voronezh branch)

Аннотация: Предметом исследования выступает исследование реализации налогового контроля как элемента управления налоговой системой.

Объектом исследования является система обеспечения бюджета налоговыми поступлениями посредством налогового контроля. Теоретической и методологической основой исследования послужили научные труды российских ученых, затрагивающие вопросы реализации налогового контроля в системе управления налоговой системой.

В работе проведена оценка налогового контроля за полнотой и своевременностью поступления налоговых платежей на территории Воронежской области в динамике с 2013 г. по 2015 г. Было выявлено, что результативность налоговых проверок оценивается, в первую очередь, по соотношению количества проведенных налоговых проверок и количества выявленных нарушений. Сокращение показателей собираемости налогов в Воронежской области, ставит проблемы налогового администрирования на сегодняшний день по-прежнему актуальными.

Ключевые слова: Налоговый контроль, налоговая система, налоговые органы, налоговое администрирование, собираемость налогов, задолженность по налогам и сборам, камеральные налоговые проверки, выездные налоговые проверки, налоговые льготы, налоговые санкции.

Abstract: As object of research the research of implementation of tax control as element of management of the taxation system acts. An object of a research is the system of providing the budget with tax revenues by means of tax control. The scientific works of the Russian scientists raising the questions of implementation of tax control in a management system the taxation system formed a theoretical and methodological basis of a research.

In work assessment of tax control behind completeness is carried out and by timeliness of receipt of tax payments in the territory of the Voronezh region in dynamics from 2013 to 2015 It was revealed that effectiveness of tax audits is estimated, first of all, based on the ratio of the number of the carried-out tax audits and the number of the revealed violations. Reducing indicators of a collecting of taxes in the Voronezh region, puts problems of tax administration by still urgent today.

Keywords: Tax control, taxation system, tax authorities, tax administration, collecting of taxes, tax debt and to charges, cameral tax audits, exit tax audits, tax benefits, tax sanctions.

Налоговый контроль представляет собой один из основных элементов управления налоговой системой, способствующих стабильности экономики любой страны. Анисимова А.Л. [2] отмечает, что целью налогового контроля является достижение максимально возможного эффекта для бюджетной системы в отношении налоговых поступлений при минимально возможных затратах в условиях оптимального сочетания методов налогового регулирования и налогового

контроля.

Налоговые органы являются основным субъектом налогового контроля со стороны государства. Все мероприятия по налоговому контролю проводятся налоговыми органами Российской Федерации.

По мнению Ильина И.Ю. [3] налоговый контроль (налоговое администрирование), как правило, обеспечивает повышение собираемости налогов, однако так происходит не всегда, поскольку во многих случаях собираемость налогов зависит также от состояния экономики и наличия налоговых льгот. Данные о собираемости налогов в Воронежской области представлены в Таблице 1.

Таблица 1

Начисление и поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет Российской Федерации по Воронежской области
(В тысячах рублей) [9]

Виды налогов	2013		2014		2015	
	начислено	поступило	начислено	поступило	начислено	поступило
Налоговые доходы	41 240 767	71 470 555	43 261 067	75 827 164	50 369 048	79 047 783
в том числе						
Налог на прибыль	14 276 111	15 406 107	14 641 194	42 212 273	17 170 000	44 407 313
Налоги на товары, ввозимые на территорию РФ из Республики Беларусь и Республики Казахстан	780 230	781 084	900 502	900 107	1 182 892	1 187 881
Налог на добавленную стоимость	12 029 218	11 779 448	11 681 022	12 172 907	15 673 764	13 433 627
Акцизы	2 688 925	3 035 843	3 610 447	3 981 417	2 808 196	1 937 669
Налог на имущество физических лиц	346 043	312 331	349 750	327 133	369 812	341 390
Налог на имущество организаций	6 308 684	6 425 765	6 698 721	6 479 386	7 213 096	6 950 443
Транспортный налог с физических лиц	1 816 641	1 633 898	2 026 850	1 759 335	2 305 701	2 002 949
Транспортный налог с юридических лиц	330 262	331 708	355 650	375 723	407 834	414 292
Налог на игорный бизнес	3 726	3 546	5 538	4 696	6 309	5 688
Земельный налог	2 456 454	2 506 642	2 755 177	2 937 480	3 009 499	3 134 459
Налог на добычу полезных ископаемых	139 479	140 600	170 613	162 358	167 408	174 246
Водный налог	46 106	45 019	45 585	45 586	49 534	49 463
Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов	670	877	867	759	925	588
Государственная пошлина	137 414	153 764	126 001	183 145	420 745	420 745

Как видно, в Воронежской области наибольший объем поступлений в консолидированный бюджет Российской Федерации наблюдается по налогу на прибыль и НДС. Следует отметить снижение объемов поступлений акцизов, что связано с активизацией использования различных нелегальных схем в деятельности ряда организаций, реализующих подакцизные товары [5]. С

ростом акцизов, особенно на алкоголь, деятельность по их реализации стала более прибыльной и определила активное использование нелегальных схем.

Показатели динамики собираемости налогов в Воронежской области представлены в Таблице 2.

Таблица 2

Темпы роста собираемости налогов в Воронежской области в 2013-2015 гг. (в % к предыдущему году)

Виды налогов	Отношение, %	
	2015 к 2014	2014 к 2013
Налоговые доходы	104,2473	106,0957
в том числе		
Налог на прибыль	105,2	273,997
Налоги на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации из Республики Беларусь и Республики Казахстан	131,9711	115,2382
Налог на добавленную стоимость	110,3568	103,3402
Акцизы	48,66782	131,147
Налог на имущество физических лиц	104,3582	104,7392
Налог на имущество организаций	107,2701	100,8345
Транспортный налог с физических лиц	113,8469	107,6772
Транспортный налог с юридических лиц	110,2653	113,2692
Налог на игорный бизнес	121,1244	132,4309
Земельный налог	106,7057	117,1879
Налог на добычу полезных ископаемых	107,3221	115,4751
Водный налог	108,5048	101,2595
Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов	77,47036	86,54504
Государственная пошлина	229,7333	119,1079
Прочие налоги и сборы		

Расчеты автора

Из Таблицы 2 следует, что наиболее активно растет собираемость НДС, Налоги на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации из Республики Беларусь и Республики Казахстан, Водного налога и государственной пошлины.

Всего за 2015 г., по сравнению с 2013 г., сумма собранных налогов снизилась на 1,84%, основным фактором при этом было снижение собираемости акцизов и налога на прибыль организаций. Снижение собираемости налога на прибыль является результатом снижения

рентабельности во многих отраслях экономики. Основной причиной, как отмечает Смирнов Е.Е. [8], выступает медленный рост спроса в различных сегментах рынка, который определяет отсутствие у производителей возможности увеличения цен. Кроме того, определенное влияние оказывает и увеличение тарифов естественных монополий, происходящее более быстрыми темпами, чем увеличение цен в экономике в целом.

Темпы роста собираемости налогов представлены в Таблице 3.

Таблица 3

Собираемость налогов в Воронежской области в 2015 году к уровню 2013 г. (в процентах)

Вид налогов	Значение
Налоговые доходы	110,6018877
в том числе	
Налог на прибыль	288,2448694
Налоги на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации из Республики Беларусь и Республики Казахстан	152,0810822
Налог на добавленную стоимость	114,0429246
Акцизы	63,82639023
Налог на имущество физических лиц	109,3039116
Налог на имущество организаций	108,1652224
Транспортный налог с физических лиц	122,5871505
Транспортный налог с юридических лиц	124,8965958
Налог на игорный бизнес	160,4060914
Земельный налог	125,0461374
Налог на добычу полезных ископаемых	123,9302987
Водный налог	109,8713876
Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов	67,04675029
Государственная пошлина	273,6303686

Расчеты автора

Из данных Таблицы 3 следует, что собираемость налогов в среднесрочном периоде возрастает достаточно равномерно, тем не менее наиболее интенсивно растут налоговые поступления по налогу на прибыль и государственной пошлине. Всего за 2013-2015 гг. объем налоговых поступлений увеличился на 10,6013%. По мнению Манушиной О.В. [5] увеличение уровня собираемости по налогу на прибыль определяется отменой льгот по ряду операций, облагаемым данным налогом. В то же

время значительное увеличение отмены льгот по ряду операций может в дальнейшем привести к снижению собираемости данного вида платежей, поскольку все большее количество компаний будет стремиться использовать различные способы уменьшения налоговой нагрузки на бизнес [4]. Следует также отметить весьма существенный рост поступлений по государственной пошлине, который определяется более активным осуществлением юридически значимых действий в регионе.

Структура собираемости налогов представлена в Таблице 4.

Как видно, наибольшую долю в общем объеме поступлений налогов в консолидированный бюджет Российской Федерации занимают:

- ✓ Налог на прибыль; Налог на добавленную стоимость;
- ✓ Налог на имущество организаций и Акцизы.

Таблица 4

Структура собираемости налогов в Воронежской области в 2013-2015 гг. (в процентах)

Виды налогов	года		
	2013	2014	2015
Налоговые доходы (начислено всего)	100	100	100
в том числе			
Налог на прибыль	34,6165	33,84381	34,08839
Налоги на товары, ввозимые на территорию Российской Федерации из Республики Беларусь и Республики Казахстан	1,89189	2,081553	2,34845
Налог на добавленную стоимость	29,16827	27,00123	31,11785
Акцизы	6,520065	8,345719	5,575241
Налог на имущество физических лиц	0,83908	0,808464	0,734205
Налог на имущество организаций	15,2972	15,48441	14,32049
Транспортный налог с физических лиц	4,404964	4,68516	4,577615
Транспортный налог с юридических лиц	0,800814	0,822102	0,809692
Налог на игорный бизнес	0,009035	0,012801	0,012526
Земельный налог	5,956373	6,368722	5,974898
Налог на добычу полезных ископаемых	0,338207	0,39438	0,332363
Водный налог	0,111797	0,105372	0,098342
Сборы за пользование объектами животного мира и за пользование объектами водных биологических ресурсов	0,001625	0,002004	0,001836
Государственная пошлина	0,333199	0,291257	0,835325

Расчеты автора

Отметим, что указанные налоги выступают основными и для консоли-

дированного бюджета Российской Федерации в целом, что позволяет охарактеризовать структуру собираемости налогов в Воронежской области как типичную для несырьевого региона.

Что касается доли НДС в структуре бюджетных поступлений Воронежской области, то она снижается, что объясняется отсутствием в регионе значительных объемов полезных ископаемых и падением темпов их добычи.

Характерной особенностью экономики региона является стабильность доли ЕНВД в поступлениях бюджета, что объясняется особенностью отраслей, в которых работают плательщики данного налога.

Данные о задолженности по налогам и сборам в Воронежской области представлены в Таблице 5.

Из данных Таблицы 5 следует, что наибольшая сумма задолженности приходится на НДС, как следствие, наиболее велика сумма задолженности по налогам и сборам перед федеральным бюджетом.

Принимая во внимание, что именно на поступления в федеральный бюджет приходится наибольший объем поступлений налогов и сборов, данная особенность вполне закономерна.

Таблица 5

Задолженность по налогам и сборам в Воронежской области в 2013-2015 гг. (в тысячах рублей) [10]

Виды налогов	годы		
	2013	2014	2015
Задолженность перед бюджетом по налогам и сборам	6 482 943	6 617 302	6 459 554
в том числе			
Налог на прибыль	489 485	380 727	309 319
Налог на добавленную стоимость	2 582 733	2 537 389	2 223 599
Платежи за пользование природными ресурсами	7 027	10 937	3 332
в том числе НДС	549	8 938	2 093
Прочие федеральные налоги и сборы	1 330 195	1 260 999	1 179 376
Региональные налоги и сборы	1 226 490	1 521 585	1 862 922
Местные налоги и сборы	658 216	729 444	694 727
Специальные налоговые режимы	188 797	176 221	186 279

Показатели динамики задолженности по налогам и сборам представлены в Таблице 6.

Темпы роста задолженности по налогам и сборам в Воронежской области в
2013-2015 гг. (в процентах)

Виды налогов	годы		
	2015 к 2014	2014 к 2013	2015 к 2013
Задолженность перед бюджетом по налогам и сборам, всего	97,6161	102,0725	99,6392
в том числе			
Налог на прибыль	81,2443	77,7811	63,1927
Налог на добавленную стоимость	87,6334	98,2443	86,0948
Платежи за пользование природными ресурсами	30,4654	155,6425	47,4171
в том числе НДС	23,4169	1 628,0510	381,2386
Прочие федеральные налоги и сборы	93,5271	94,7981	88,6619
Региональные налоги и сборы	122,4330	124,0601	151,8905
Местные налоги и сборы	95,2406	110,8214	105,5470
Специальные налоговые режимы	105,7076	93,3389	98,6663

Расчеты автора

Как видно, наиболее активно возрастает задолженность по НДС, региональным и местным налогам и сборам.

При этом более интенсивно возрастает задолженность по налогам и сборам в федеральный бюджет. Причиной увеличения задолженности по НДС является использование организациями, реализующими полезные ископаемые, различных схем налоговой оптимизации. По региональным налогам задолженность возрастает вследствие расширения объемов деятельности организаций при медленном увеличении транспортных средств. В условиях нестабильного роста экономики для многих компаний становится значимым фактором направление финансовых ресурсов в реальный бизнес, а не в налоговые платежи.

Структура задолженности по налогам и сборам представлена в Таблице 7.

Структура задолженности по налогам и сборам в Воронежской области в 2013-2015 гг. (в процентах)

Виды налогов	годы		
	2013	2014	2015
Задолженность перед бюджетом по налогам и сборам, всего	100,00	100,00	100,00
в том числе			
Налог на прибыль	7,5504	5,7535	4,7886
Налог на добавленную стоимость	39,8389	38,3448	34,4234
Платежи за пользование природными ресурсами	0,1084	0,1653	0,0516
в том числе НДС	0,0085	0,1351	0,0324
Прочие федеральные налоги и сборы	20,5184	19,0561	18,2579
Региональные налоги и сборы	18,9187	22,9940	28,8398
Местные налоги и сборы	10,1530	11,0233	10,7550
Специальные налоговые режимы	2,9122	2,6630	2,8838

Из приведенных расчетов следует, что в структуре задолженности по налогам и сборам снижается доля задолженности по налогу на прибыль организаций, Налогу на добавленную стоимость, НДС, а также региональным налогам и сборам.

Следует отметить, что на территории региона в целях контроля за полнотой и своевременностью поступления налоговых платежей проводились камеральные и выездные проверки.

Данные о количестве камеральных налоговых проверок в Воронежской области, выявивших нарушения, представлены с помощью Таблицы 8 и Рисунка 1.

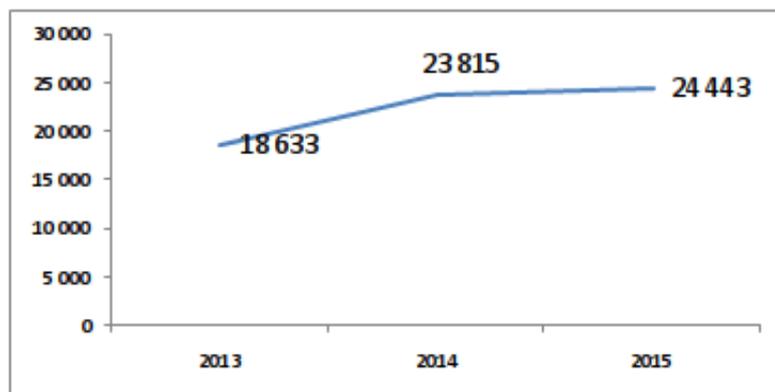


Рисунок 1. Количество камеральных налоговых проверок в Воронежской области, выявивших нарушения, 2013-2015 гг.

Таблица 8

Данные о количестве камеральных и выездных налоговых проверок в Воронежской области, выявивших нарушения, 2013-2015 гг. [9, 11]

Показатели	года					
	2013		2014		2015	
	Количество	Дополнительно начислено платежей (включая налоговые санкции и пени), тыс. руб.	Количество	Дополнительно начислено платежей (включая налоговые санкции и пени), тыс. руб.	Количество	Дополнительно начислено платежей (включая налоговые санкции и пени), тыс. руб.
Камеральные проверки	502 137	529 625	471 511	320 054	483 710	278 737
из них: выявившие нарушения	18 633	XXX	23 815	XXX	24 443	XXX
Пени за несвоевременную уплату налогов, взносов, сборов и штрафные санкции по результатам проверок соблюдения банками требований, установленных статьями 46, 60, 76, 86 НК РФ	XXX	504 382	XXX	494 584	XXX	401 109
Выездные проверки организаций, индивидуальных предпринимателей и других лиц, занимающихся частной практикой	812	1 776 858	631	1 934 651	508	1 866 172
из них: выявившие нарушения	811	XXX	631	XXX	508	XXX
проверки организаций	683	1 660 172	570	1 808 252	470	1 829 996
из них: выявившие нарушения	683	XXX	570	XXX	470	XXX
проверки индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой	129	116 686	61	126 399	38	36 176

из них: выявившие нарушения	128	XXX	61	XXX	38	XXX
Выездные проверки физических лиц (за исключением индивидуальных предпринимателей и лиц, занимающихся частной практикой)	9	3 172	5	13 568	21	20 658
из них: выявившие нарушения	9	XXX	5	XXX	8	XXX
Всего - выездные проверки организаций и физических лиц	821	1 780 030	636	1 948 219	529	1 886 830
из них: выявившие нарушения	820	XXX	636	XXX	516	XXX
Контрольная сумма	525 675	6 370 925	499 132	6 645 727	511 259	6 319 678

В течение исследуемого периода с 2013 г. по 2015 г. количество камеральных проверок, *выявившие нарушения*, растет с одновременным снижением дополнительно начисленных платежей (включая налоговые санкции и пени), что можно охарактеризовать как достижение стабильности дисциплинированности налогоплательщиков как юридических лиц, так и физических.

Данные о количестве выездных налоговых проверок организаций, индивидуальных предпринимателей и других лиц, занимающихся частной практикой в Воронежской области, выявивших нарушения, представлены на Рисунке 2, откуда видно, что за 2013-2015 гг. количество выездных налоговых проверок, выявивших нарушения, снизилось на 304 ед.

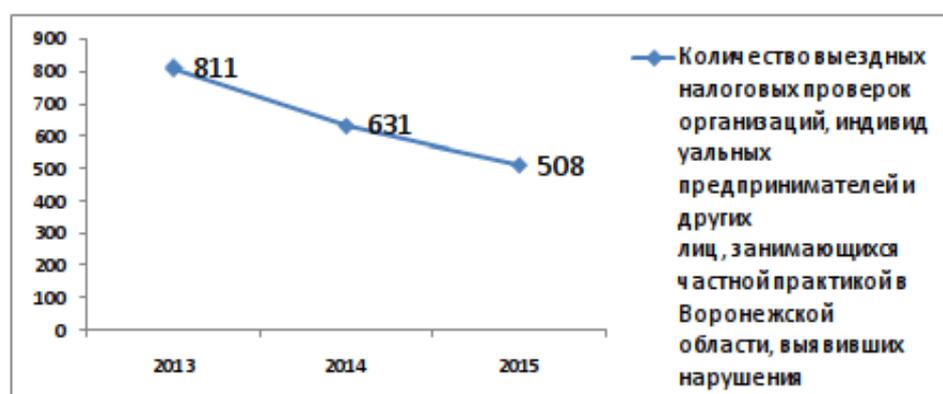


Рисунок 2. Количество выездных налоговых проверок организаций, индивидуальных предпринимателей и других лиц, занимающихся частной практикой в Воронежской области, выявивших нарушения, 2013-2015 гг.

Что касается сумм доначисленных налоговых платежей в процессе выездных проверок, то здесь ситуация иная по сравнению с камеральными

проверками: наблюдается стремительный рост доначисления налоговых платежей с 1 776 858 тыс. руб. до 1 866 172 тыс. руб. или на 89 314 тыс. руб., что свидетельствует о повышении эффективности работы налоговых органов в плане выездных налоговых проверок.

Результативность налоговых проверок может быть оценена, в первую очередь, по соотношению количества проведенных налоговых проверок и количества выявленных нарушений. Данные о количестве выездных налоговых проверок представлены на Рисунке 3.

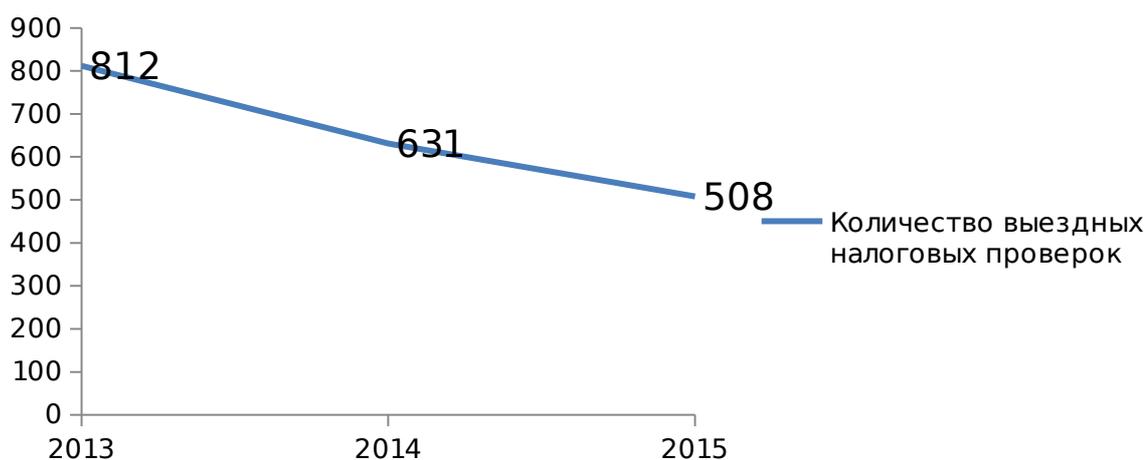


Рисунок 3. Количество выездных налоговых проверок в Воронежской области, 2013-2015 гг.

Из Рисунка 3 следует, что за 2013-2015 гг. количество выездных налоговых проверок снизилось на 304 единицы, или на 37,4%.

Количество выявленных нарушений в расчете на одну выездную налоговую проверку представлено на Рисунке 4.

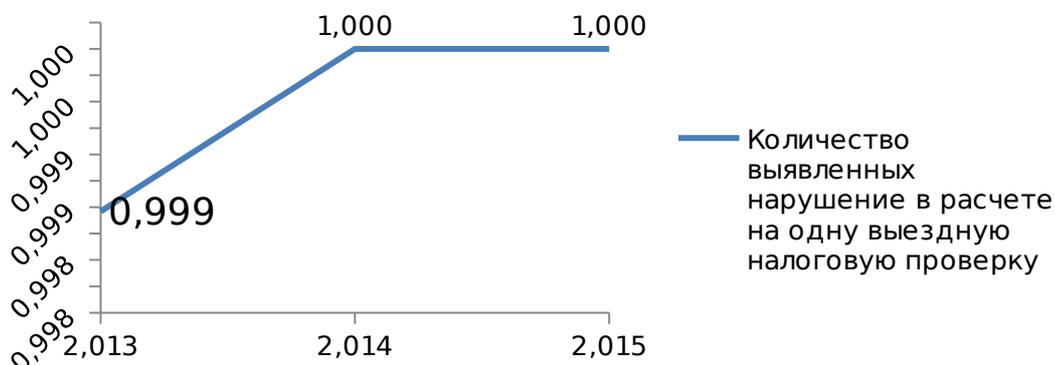


Рисунок 4. Количество выявленных нарушений в расчете на одну выездную налоговую проверку в Воронежской области, 2013-2015 гг. (в долях единиц)

Из Рисунка 4 следует, что количество выявленных нарушений в расчете на одну выездную налоговую проверку растет с 0,99 в 2013 г. до 1,00 в 2015 г., или на 12,33%. Данные о количестве камеральных налоговых проверок представлены на Рисунке 5, откуда видно, что за 2013-2015 гг. количество камеральных налоговых проверок снизилось с 502 137 ед. в 2013 году до 483 710 ед. в 2015 г. или на 18 427 единиц или на 3,67%.

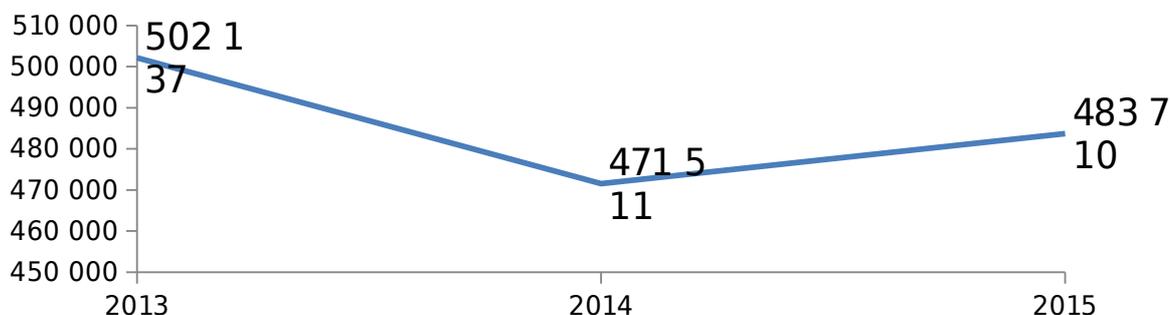


Рисунок 5. Количество камеральных налоговых проверок в Воронежской области, 2013-2015 гг.

Количество выявленных нарушений в расчете на одну камеральную налоговую проверку представлено на Рисунке 6.

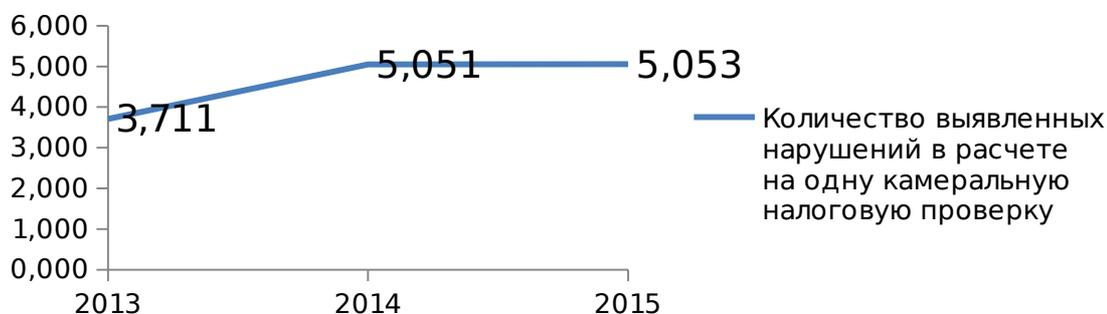


Рисунок 6. Количество выявленных нарушений в расчете на одну камеральную налоговую проверку по Воронежской области, 2013-2015 гг.

Из Рисунка 6 следует, что количество выявленных нарушений в расчете на одну камеральную налоговую проверку возросло с 3,711 в 2013 году до 5,053 в 2015 году на 36,17%. Следовательно, растет эффективность выездных налоговых проверок. Можно определить также показатель начисленных налоговых санкций по результатам одной налоговой проверки.

Налоговые санкции в расчете на одну налоговую проверку представлены на Рисунке 7.

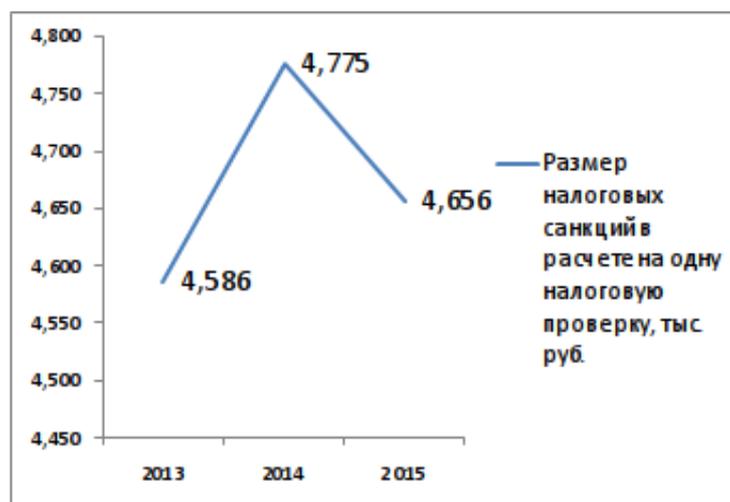


Рисунок 7. Налоговые санкции в расчете на одну налоговую проверку организаций и ИП по Воронежской области, 2013-2015 гг.

Как видно, в расчете на одну налоговую проверку количество налоговых санкций возрастает с 4,586 тыс. руб. в 2013 г. до 4,656 тыс. руб. в 2015 г., или на 1,53%.

Количество налоговых санкций в расчете на одно *выявленное по результатам налоговых проверок* нарушение представлено на Рисунке 8.



Рисунок 8. Размер налоговых санкций в расчете на одно выявленное по результатам налоговых проверок нарушение, тыс. руб.

Из Рисунка 8 следует, что размер налоговых санкций сократился с 118,62 тыс. руб. в 2013 году на одно выявленное налоговое нарушение до 85,96

тыс. руб. в 2015 году, или на 27,53%. Средняя сумма налоговых санкций сократилась на 32,66 тыс. руб. Основным фактором снижения суммы налоговых санкций по результатам выявленных налоговых нарушений выступает ориентация при осуществлении налоговых проверок не только на крупных налогоплательщиков, но и на средний и малый бизнес, в результате чего сумма налоговых санкций по каждому выявленному нарушению сокращена [7].

Необходимо также отметить и тот факт, что количество камеральных проверок сокращено на 250 888 ед. с одновременным ростом выездных проверок организаций, индивидуальных предпринимателей и других лиц, занимающихся частной практикой на 89 314 ед. (Рисунки 9-10)



Рисунок 9. Взаимосвязь количества проведенных камеральных проверок и дополнительно начисленных налоговых платежей в результате проверок, 2013-2015 гг.



Рисунок 10. Взаимосвязь количества проведенных выездных проверок и дополнительно начисленных налоговых платежей в результате проверок, 2013-2015 гг.

Таким образом, в Воронежской области результативность налоговых

проверок обеспечивается в основном с проведением выездных налоговых проверок с одновременным снижением эффективности проведения камеральных проверок, и характеризуется следующими показателями:

1. количество выявленных нарушений в расчете на одну выездную налоговую проверку возросло с 0,99 в 2013 г. до 1,00 в 2015 г., или на 12,33%;
2. количество выявленных нарушений в расчете на одну камеральную налоговую проверку возросло с 3,71% в 2013 г. до 5,05% в 2015 г.;
3. в расчете на одну налоговую проверку количество налоговых санкций возросло с 4,586 тыс. руб. в 2013 г. до 4,656 тыс. руб. в 2015 г., или на 1,53%;
4. налоговые санкции (включая камеральные и выездные проверки) сократились на одно выявленное налоговое нарушение с 118,62 тыс. руб. в 2013 году до 85,96 тыс. руб. в 2015 г. Средняя сумма налоговых санкций сократилась с 32,66 тыс. руб.

Следовательно, сокращение показателей собираемости налогов в Воронежской области, ставит проблемы налогового администрирования на сегодняшний день по-прежнему актуальным.

Библиографический список

1. Анисимов А.Л. Эффективность налогового администрирования в налоговой системе Российской Федерации // Известия УрГЭУ. – 2015. - №.1. – С. 24-30.
2. Ильин А.Ю. Горизонтальный мониторинг — новый метод в системе налогового контроля // Финансовое право. — 2014. — № 10. — С. 14–15.
3. Ильин И.Ю. Теоретико-правовой аспект налогового контроля [Электронный ресурс] : Режим доступа / <http://juristmoscow.ru/>
4. Курбатов Т.Ю. Правовые формы и методы налогового контроля : Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук . – Москва, 2015. – 232 с.
5. Манушина О.В. Налоговое администрирование: оценка, проблемы

и пути их решения // Аудитор. – 2015. - №5. – С. 52-64.

6. Поролло Е.В. Налоговый контроль: сущность и место в системе государственного финансового контроля // Пространство экономики. – 2013. – №3. – С. 84-88.

7. Садчиков М.Н. Камеральные и выездные налоговые проверки как формы налогового контроля : автореф. дис. ... канд. юрид. наук / М. Н. Садчиков. — Саратов, 2010. — 26 с.

8. Смирнов, Е.Е. Новое в налоговом администрировании // Аудитор. – 2015. - №7. – С. 3-9.

Интернет ресурсы:

9. Официальный сайт ФНС по Воронежской области : Режим доступа / <https://www.nalog.ru/rn36/>

10. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики : Режим доступа / <http://www.gks.ru>

11. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Воронежской области : Режим доступа / <http://voronezhstat.gks.ru>

12. Официальный сайт Контрольно-счетной палаты по Воронежской области : Режим доступа / <http://www.ksp-vrn.ru>

13. Официальный сайт информационно-правового портала «Консультант плюс» : Режим доступа / www.consultant.ru.

УДК 339.137

Таранова Н.С. Анализ конкурентоспособности деятельности частных охранных организаций

Analysis of the competitiveness of activities private security organizations

Таранова Наталья Сергеевна
Институт Технологии (филиал) ДГТУ в г.Волгодонске
Alina2298@yandex.ru

Taranova Natalia Sergeevna

Аннотация. Анализ конкурентоспособности охранных организаций, анализ внешней среды, SWOT-анализ, определения слабых и сильных сторон охранной организации, построение матрицы возможностей и матрицы угроз организации, бальный метод оценки конкурентоспособности.

Ключевые слова: частная охранная организация, конкуренция, конкурентоспособность, SWOT-анализ, матрица возможностей, матрица угроз, бальный метод оценки.

Abstract. Competitiveness analysis of security organizations, the analysis of the external environment, a SWOT analysis, determining strengths and weaknesses of the security organization, and build a matrix of opportunities and threats matrix organization, party method of assessment of competitiveness.

Key words: private security organisation, competitiveness, SWOT analysis, feature matrix, threat matrix, ballroom valuation method.

Экономическая категория «конкуренция» является самым важным фактором, движущей силой рынка, позволяющей организациям искать новые пути, формы и методы, позволяющие эффективно работать на конкурентном рынке. Быстрыми темпами развивается единый мировой рынок, в основе которого лежат инвестиционные, информационные, технологические, социальные взаимозависимости стран, связанные в новую организационную структуру. И здесь тоже главенствует парадигма конкуренции, где конкурируют хозяйствующие субъекты всех уровней - от фирм до государств и союзов государств, как по горизонтали, так и по вертикали.

Анализ теоретических аспектов понятия конкуренции и раскрытие ее экономической сущности как основы рыночной экономики и движущей силы развития хозяйствующих субъектов нашли свое выражение в работах зарубежных авторов: А.М. Брандербургера, С.Л. Брю, Дж. Кейнса, К.Р. Макконелла, К.Маркса, А. Маршалла, М. Портера, Д Рикардо, Дж. Робинсона, А.Смита, Й. Шумпетера и др.

Среди современных российских ученых-экономистов, анализирующих вопросы, связанные с конкуренцией, выделяются Г.Л. Азоев, А.П. Градов, А.А. Кантарович, И.А. Спиридонов, Ю.В. Тарануха, Х.А. Фасхиев, Р.А.

Фатхутдинов, А.Ю. Юданов и др.

Смит А. дал определение конкуренции – это честное соперничество между рыночными агентами за наиболее выгодные условия продажи продукта. Конкуренция – это та самая «невидимая рука» рынка, которая координирует деятельность его участников.

Маркс К. – конкуренция представляет собой способ существования капитала. И такой способ, при котором капитал соперничает с капиталом, как с самим собой, как с другим капиталом.

Портер М. определил конкуренцию как динамичный и развивающийся процесс, непрерывно меняющийся ландшафт, на котором появляются новые товары, новые пути маркетинга, новые производственные процессы и новые рыночные структуры. Конкуренция – это не равновесие, а постоянные перемены.

Конкурентная среда - рынок или его сегмент, где продавцы свободно соперничают за право продать товар, услугу покупателю. Единственным арбитром между честно конкурирующими предпринимателями является потребитель. Он голосует своим кошельком, выбирая наиболее устраивающий его товар или услугу. На рынке разворачивается конкурентная борьба между фирмами, выпускающими или продающими аналогичную продукцию или оказывающими одинаковые услуги, одним и тем же категориям покупателей.

Конкурентная борьба - совокупность действий фирмы, направленных на достижение конкурентного преимущества, на завоевание прочных позиций на рынке и вытеснение с него конкурента.

Одно из важнейших свойств конкурентоспособности - возможность влияния на нее, то есть ею необходимо управлять.

Стратегическая цель каждой организации - достижение конкурентоспособности. Управление – это сознательное целенаправленное воздействие со стороны субъектов, органов на людей и экономические объекты, осуществляемое с целью направить их действия и получить желаемые

результаты.

Услуги охраны представляются как совокупность охранных действий, направленных на постоянное обеспечение состояния, при котором отсутствует или уменьшается риск, связанный с причинением вреда жизни или здоровью граждан, имуществу физических или юридических лиц от противоправных действий.

Охрана - общественно полезная услуга, предусматривающая предоставление на добровольной, платной, а в ряде случаев на обязательной и безвозмездной основах (государственные мероприятия и самоохрана) специфических действий, направленных на обеспечение сохранности жизни (здоровья), имущества, собственности, экономической и других видов безопасности юридических и физических лиц, на основе договора, либо закона.

Охранные услуги - защита индивида или организации от неожиданных проблем, связанных с причинением вреда жизни или здоровью граждан, имуществу физических или юридических лиц.

Охранная деятельность – это деятельность по защите прав и законных интересов физических и юридических лиц, а также по оказанию им иных услуг специально созданными для этих целей негосударственными предприятиями, действующими на договорной возмездной основе, использующими специальные силы, средства и методы в соответствии с законом и при неуклонном соблюдении установленного порядка.

Закон РФ «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации» № 2487-1 от 11.03.1992 поясняет частная охранная деятельность – оказание на возмездной договорной основе услуг физическим и юридическим лицам предприятиями, имеющими специальное разрешение (лицензию) органов внутренних дел, в целях защиты законных прав и интересов своих клиентов.

Виды охранных услуг составляют комплекс услуг безопасности. К сектору безопасности относят, прежде всего, непосредственный контроль над

безопасностью объектов собственности и физических лиц.

Конкурентоспособность предприятия - это его способность вести деятельность на рынке, опережая конкурентов, эффективно используя свои внутренние возможности и учитывая факторы внешней среды, уделяя внимание рыночной конъюнктуре, особенностям регионального развития, отраслевым особенностям, получая при этом достаточную прибыль, позволяющую наращивать свой потенциал.

Конкурентоспособность частных охранных организаций - это его преимущество по отношению к другим организациям данной отрасли. Оценка степени конкурентоспособности, то есть выявление характера конкурентного преимущества организации по сравнению с другими фирмами, заключается в первую очередь в выборе базовых объектов для сравнения, лидера в отрасли.

Важное значение в анализе конкурентоспособности занимает анализ внешней среды, SWOT-анализ. На первом этапе анализа составляется список слабых и сильных сторон охранной организации, данные представим в таблице 1.

Таблица 1

«Сильные и слабые» стороны охранной организации

		Возможности внешней среды «О» — OPPORTUNITIES	Угрозы внешней среды «Т» — THREATS
		1. Рост спроса на услуги. 2. Увеличение числа клиентов. 3. Доступность услуг. 4. Появление новых услуг. 5. Появление новых рынков. 6. Рост потребности в услугах.	<ul style="list-style-type: none">• Появление новых конкурентов.• Ненадежность партнеров.• Сезонный спад на услуги.• Увеличение инфляции.• Отток платежеспособных клиентов.• Снижение выручки.• Рост издержек обращения.
Сильные стороны внутренней среды	1. Удовлетворенность	Поле «Сильнее стороны и возможности» (СИВ)	Поле «Сильнее стороны и угрозы» (СИУ)

«S» — STRENGTH	покупателей. 2. Быстрое предоставление услуг. 3. Уровень цен 4. Стабильное качество услуг. 5. Возможность реализации дополнительных услуг. 6. Надежное сотрудничество с партнерами . 7. Постоянные клиенты	<ul style="list-style-type: none"> • Увеличить объем оказываемых услуг за счет специальных предложений и услуг. • Появление новых видов услуг, технологий позволит расширить сегмент. • Доступность качественных услуг позволит поддерживать средний уровень цен. • Появление новых рынков позволит увеличить клиентскую базу и объемы реализации услуг. 	1.Высокое качество услуг позволит снизить степень влияния конкурентов. 2.Высокая степень выполнения договорных обязательств позволит снизить риск ненадежности партнеров.
Слабые стороны внутренней среды «W» — WEAKNESS	1. Нехватка оборотных средств. 2. Слабая дистрибуция, продвижение. 3. Слабый маркетинг. 4. Высокие издержки обращения. 5. Квалификация персонала.	Поле «Слабые стороны и возможности» (СЛВ) – Интеграция в рамках партнерского сотрудничества позволит расширить виды услуг. 2.Появление специальных предложений и программ позволит удержать клиентов.	Поле «Слабые стороны и угрозы» (СЛУ) 1.Усиление маркетинга позволит увеличить конкурентоспособность организации на рынке охранных услуг. 2.Повышение квалификации персонала повысит производительность труда.

Анализируя данные SWOT-матрицы, состояние бизнеса охранной организации можно оценить, как стабильное, так как имеется сочетание благоприятных возможностей при небольших опасностях. Необходимо отметить, что для успешного анализа факторов деятельности организации методом SWOT-анализа важно не только выявить угрозы и возможности, но и оценить их с точки зрения влияния и важности на стратегию управления организацией.

Для этого целесообразно применить метод позиционирования. Он позволяющий оценить угрозы и возможности с точки зрения стратегии управления и экономических методов управления.

Матрица строится методом экспертной оценки, для этого перечень возможностей макроокружения ранжируется по степени их влияния на деятельность охранной организации (сильное, умеренное, малое) и вероятности того, что организация сможет воспользоваться возможностью (высокая,

средняя, низкая).

Матрицу возможностей частной охранной организации представим в таблице 2.

Таблица 2

Матрица возможностей частной охранной организации

Вероятность использования возможности	Влияние		
	Сильное	Умеренное	Малое
Высокая	ПОЛЕ ВС: Высокая вероятность и сильное влияние. Рост потребности в услугах.	ПОЛЕ ВУ: Высокая вероятность и умеренное влияние. Появление новых рынков сбыта	ПОЛЕ ВМ: Высокая вероятность и малое влияние. -
Средняя	ПОЛЕ СС: Средняя вероятность и сильное влияние. Рост спроса на услуги. Увеличение клиентов.	ПОЛЕ СУ: Средняя вероятность и умеренное влияние. Доступность недорогих видов услуг.	ПОЛЕ СМ: Средняя вероятность и малое влияние. -
Низкая	ПОЛЕ НС: Низкая вероятность и сильное влияние. Уменьшение числа клиентов.	ПОЛЕ НУ: Низкая вероятность и умеренное влияние. -	ПОЛЕ НМ: Низкая вероятность и малое влияние. -

Возможности охранной организации выпадающие на поля ВС, ВУ и СС имеют большое значение для организации, и их необходимо максимально использовать в развитии организации.

Это способствует повышению эффективности деятельности, деловой активности и конкурентоспособности. Для этого необходимо провести ряд мероприятий направленных на введение новых видов услуг, выход на новые рынки сбыта, расширение клиентской базы.

Возможности в поле СМ, СУ и НС имеют незначительное влияние. Использование возможностей, попавших на остальные поля, предполагается при наличии у организации достаточных ресурсов.

Схожая матрица составляется и для оценки угроз. Матрицу угроз для частной охранной организации представим в таблице 3.

Матрица угроз ООО ЧОО «Витязь-СН»

Вероятность реализации угрозы	Возможные последствия			
	«Разрушение»	«Критическое состояние»	«Тяжелое состояние»	«Легкие ушибы»
Высокая	Поле ВР: Высокая вероятность и разрушение. Отток платежеспособных клиентов.	Поле ВК: Высокая вероятность и критическое состояние. Рост издержек обращения.	Поле ВТ: Высокая вероятность и тяжелое состояние. Снижение выручки.	Поле ВЛ: Высокая вероятность и легкие ушибы. Увеличение инфляции.
Средняя	Поле СР: Средняя вероятность и разрушение. Появление новых конкурентов.	Поле СК: Средняя вероятность и критическое состояние. Рост требований клиентов.	Поле СТ: Средняя вероятность и тяжелое состояние. Ненадежность партнеров.	Поле СЛ: Средняя вероятность и «легкие ушибы». Сезонный спад на услуги.
Низкая	Поле НР: Низкая вероятность и разрушение. -	Поле НК: Низкая вероятность и критическое состояние. -	Поле НТ: Низкая вероятность и тяжелое состояние. -	Поле НЛ: Низкая вероятность и легкие ушибы. -

Угрозы, попадающие в поля ВР, ВК, СР и ВТ, для охранной организации представляют большую опасность и требуют немедленного и обязательного устранения либо принятия мер по снижению их негативного влияния.

Для охранной организации такими внешними рисками являются: высокая активность конкурентов, повышение требований клиентов, рост издержек обращения, рост темпов инфляции, снижение платежеспособных клиентов, снижение выручки.

Угрозы в полях СТ и СК, СЛ, ВЛ такие как: сезонный спад на услуги, ненадежность партнеров, увеличение инфляции решаются с помощью большого количества партнеров и клиентов.

Все негативные угрозы, можно устранить или сгладить сильными сторонами и имеющимися возможностями. Увеличение конкурентов можно сгладить расширением видов охранных услуг, вводом нового отдела по работе с общественностью, повышением квалификации персонала, модернизацией оборудования.

При оценке конкурентоспособности предприятия целесообразно изучение конкурентов по основным показателям их деятельности.

Основные показатели деятельности частной охранной организации и его конкурентов представлены в таблице 4.

Таблица 4

Основные показатели деятельности охранной организации и ее конкурентов

Показатели	АДС «Аллигатор»	ООО ЧОО «Легис»	ООО ЧОО «Бастион»	ООО ЧОО «Витязь-СН»	Другие ЧОО
1. Объем выручки, тыс. руб.	265250	220540	198320	184632	122630
2. Занимаемая доля рынка, %	26,8	22,2	20	18,6	12,4
3. Численность персонала, чел.	210	185	178	151	145
4. Уровень квалификации кадров	высокий	высокий	высокий	высокий	высокий
5. Мнение клиентов	положительное	положительное	положительное	положительное	положительное
6. Продолжительность работы на рынке, лет	10	12	5	7	10

Анализируя данные таблицы 4 можно сделать вывод о том, какое место занимает частная охранная организация среди своих конкурентов по объемам оказанных услуг и ее долю сегмента рынка.

Анализ конкурентоспособности охранной организации проводится по

критериям (факторам), приведенным в таблице 5 на основе балльного метода.

Таблица 5

Данные для расчета общего оценочного балла

Факторы конкурентоспособности	Коэффициент весомости, K_b	Конкуренты							
		ООО ЧОО «Бастион»		АДС «Аллигатор»		ООО ЧОО «Легис»		ООО ЧОО «Витязь-СН»	
		балл	балл с учетом K_b	балл	балл с учетом K_b	балл	балл с учетом K_b	балл	балл с учетом K_b
1. Ценообразование	0,138	4	0,552	5	0,69	5	0,69	4	0,552
2. Использование новейших технологий и техники	0,213	4	0,852	5	1,065	5	1,065	4	0,852
3. Имидж	0,08	4	0,32	5	0,4	4	0,32	4	0,32
4. Квалификация персонала	0,116	4	0,464	5	0,58	5	0,58	4	0,464
5. Качество услуг	0,173	5	0,865	4	0,692	4	0,692	4	0,692
6. Уровень технического обслуживания	0,035	3	0,105	5	0,175	4	0,14	3	0,105
7. Виды услуг	0,115	5	0,575	5	0,575	4	0,46	4	0,46
8. Реклама	0,13	3	0,39	4	0,52	4	0,52	3	0,39
Общий оценочный балл	1,0		4,123		4,697		4,432		3,835

Анализ конкурентоспособности на основе балльного метода показывает какое место занимает охранная организация и ее оценочный балл.

Диаграмма конкурентоспособности, позволяет выявить сильные и слабые стороны конкурентов наглядно, отражает недостатки частной охранной организации над главными конкурентами, по таким факторам как уровень технического обслуживания, реклама, виды услуг.

Знание слабых мест и преимуществ конкурентов руководство частной охранной организации должно использовать и брать во внимание при решении текущих оперативных задач и при стратегическом планировании. Принимать такие управленческие решения, которые позволят охранной организации совершенствоваться и развиваться на рынке охранных услуг, выходить на уровень конкурентов и выше их.

Библиографический список

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, ее стратегия и практика: учеб.

пособие. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 352 с.

2. Дюков И.И. Управление конкурентоспособностью компании: учеб.пособие. – СПб.: СПбГУ ИТМО, 2011. – 286 с.

3. Краюшенко Н. Этапы становления российского рынка охранных услуг: учеб. пособие. – М.: Юнити, 2014. – 84 с.

4. Лысова Е.А. Разработка организационно-экономического механизма управления конкурентоспособностью предприятия сферы услуг. / Е.А. Лысова //Научно-технические ведомости СПб ГПУ.- 2014. - №2 (192).

5. Мазилкина Е.И. Основы управления конкурентоспособностью: учеб. пособие. - М.: Омега-Л, 2015. – 88 с.

6. О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации: федер. закон № 2487-1-ФЗ [принят Гос.Думой 11 марта 1992г., с изменениями и дополнениями по состоянию на 31 декабря 2014г.] // Собрание законодательства РФ. – 2015г. - №36.

УДК 332

Тимкина Т.А., Савельева Н.К. Проблема исследования основных показателей собираемости налогов в бюджеты разных уровней

The problem of the study the major indicators of collection of taxes in budgets of different levels

Тимкина Т.А.

магистрант 1 курса ВятГУ

Савельева Н.К.

к.э.н., доцент кафедры экономики ВятГУ

Timkina T.A.

1 undergraduate course VSU

Savelyeva N.K.

Ph.D., Associate Professor, Department of Economics VSU

Аннотация. Практика показывает, что существуют проблемы собираемости налогов. Значимость региональных налогов определяется в первую очередь тем, что поступления от этих налогов являются значительным источником формирования доходной части региональных бюджетов, а, следовательно, источником финансирования экономических и социальных

программ развития регионов. Для пополнения казны с целью исключения дефицита необходимо или вводить дополнительные налоги, которые вызовут недовольства граждан, или разработать меры по увеличению собираемости налогов, так как улучшение собираемости налогов исключает необходимость их повышения.

Ключевые слова. Налоги, налоговые поступления, собираемость налогов, бюджетная система

Abstract. Practice shows that there are problems with tax collection. The importance of regional taxes is determined primarily by the fact that the proceeds from these taxes are a significant source of formation of a profitable part of regional budgets and, consequently, the source of funding economic and social programs of development of regions. To replenish the Treasury with the aim of eliminating the deficit is necessary, or impose additional taxes which will cause discontent of citizens, or to develop measures to increase tax collection, since the improvement of tax collection precludes the need to improve.

Keywords. taxes, tax revenue, tax revenues, budget system

Начавшийся в 2014 году экономический кризис оказал негативное влияние на социально-экономическое развитие регионов Приволжского федерального округа (ПФО). Решение проблем в этой сфере возможно, в том числе, и за счет повышения эффективности формирования и реализации региональной налоговой политики. Основными задачами региональной налоговой политики является: обеспечение полноценного формирования доходной составляющей бюджета региона и содействию устойчивому развитию экономики, приоритетных отраслей и малого предпринимательства. За 2015 год налоговыми органами Приволжского федерального округа собрано в консолидированный бюджет Российской Федерации 2067155 316 руб. (таблица 1), что на 124552 958руб. выше, чем 2014 году.

Таблица 1

Структура налоговых поступлений регионов ПФО [1,2,3]

Регион	Федеральные налоги		Региональные налоги		Местные налоги	
	2	3	4	5	6	7
ПФО	1 904 179 121	100%	127 610 610	100%	35 365 585	100%
Республика Татарстан	382 339 899	20,1%	25483295	20,2	8225701	23,3

Республика Башкортостан	243373188	12,8%	13497798	10,6	2898408	8,2
Удмуртская Республика	126752751	6,6%	5766129	4,5	2271274	6,4
Чувашская Республика	29859365	1,6%	3250217	2,4	675903	1,9
Республика Мордовия	27910344	1,5	2762080	2,2	606327	1,7
Республика Марий-Эл	14819415	0,8	1952799	1,5	182184	0,5
Самарская область	272200647	14,3	16261037	12,7	5289271	14,9
Оренбургская область	217251691	11,4	9574972	7,5	1855643	5,2
Пермский край	212976455	11,2	13261530	10,4	4484730	12,7
Нижегородская область	163676436	8,6	15580089	12,2	3847857	10,9
Саратовская область	109013164	5,7	9369160	7,3	2213350	6,3
Ульяновская область	39573559	2,1	3520660	2,8	951100	2,7
Кировская область	34832878	1,8	3253254	2,5	638883	1,8
Пензенская область	29599329	1,5	4077590	3,2	1224954	3,5

Проведем сравнительный анализ показателей налоговых поступлений по Кировской области и регионам ПФО по трем основным видам налогов: федеральным, региональным и местным.

Так, например, рассматривая поступления по федеральным налогам, Кировская область находятся на отстающих позициях. По показателю «доля налоговых поступлений по федеральным налогам» субъекты ПФО можно разделить на три основные группы:

1. Регионы с долей поступлений более 10%: Республика Татарстан, Республика Башкортостан, Самарская область, Оренбургская область, Пермский край.

2. Регионы с долей поступлений от 4% до 9%: Удмуртская Республика, Нижегородская область, Саратовская область.

3. Регионы с долей поступлений до 3%: Чувашская республика,

Республика Мордовия, Республика Марий-Эл, Ульяновская область, Кировская область, Пензенская область.

Для полного анализа структуры налоговых поступлений в бюджет Кировской области и бюджеты муниципальных образований необходимо проанализировать и налоговую задолженность за соответствующий период (2013-2015 годы), динамика задолженности по налогам всех уровней представлена в таблице 2.

Таблица 2

Задолженность по всем видам налога Кировской области [4]

Показатель	2013	2014	2015	Относительно е отклонение к 2015 году, %
Федеральные налоги	610 187 991	613 628 993	602 451 068	98
Региональные налоги	96 558 321	113 669 482	136 839 940	117
Местные налоги	39 264 925	49 638 062	60 193 059	118
Специальные налоговые режимы	24 296 933	25 745 185	27 860 686	107
Всего	770 308 170	802 681 722	827 344 753	

Задолженность по налоговым поступлениям увеличивается. По федеральным налогам наибольшая сумма задолженности была в 2014 году, к 2015 году сократилась на 2% и стала меньше чем в 2013 году. Если задолженность по федеральным налогам уменьшается, то ситуация по региональным и местным налогам ухудшается. Так, например, за период с 2013 по 2015 год по региональным налогам наблюдается стабильный рост задолженности, в период с 2014 по 2015 год задолженность выросла на 17%. Задолженность по местным налогам за рассматриваемый период также растет в среднем на 17%.

На современном этапе обеспечения роста налоговых поступлений и повышения уровня собираемости налоговых платежей, является приоритетной задачей налоговых органов. Приоритеты увеличения налоговых поступлений

должны быть связаны не с повышением налогов, а с увеличением собираемости уже существующих [5].

Парадоксальная ситуация происходит с задолженностью по налогам, предусмотренными специальными налоговыми режимами, она также растет. В период с 2013 по 2015 годы задолженность выросла на 7%. В 2016 году на 01.08.2016 задолженность по налоговым поступлениям составляет 991 638 320, из них задолженность по региональным налогам 121 641 366., а по местным налогам 55 733 369руб., налоги, предусмотренные специальными налоговыми режимами 37 351 460 руб..

Библиографический список

1. Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации – 2013, 2014, 2015 - №1-НМ – URL:

https://www.nalog.ru/rn43/related_activities/statistics_and_analytics/forms/#t1

2. Отчет о задолженности по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему Российской Федерации – 2013, 2014, 2015 - №4-НМ – URL:

https://www.nalog.ru/rn43/related_activities/statistics_and_analytics/forms/#t1

3. Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации по Кировской области – 2013, 2014, 2015 – 1-НМ – URL:

https://www.nalog.ru/rn43/related_activities/statistics_and_analytics/forms/#t1

4. Отчет о задолженности по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему Российской Федерации по Кировской области – 2013, 2014, 2015 - 4-НМ – URL:

https://www.nalog.ru/rn43/related_activities/statistics_and_analytics/forms/#t1

5.Тимкина Т.А., Савельева Н.К. Рейтинговая оценка регионов ПФО по налоговым поступлениям в бюджеты разных уровней.-Сб.международ.научной конференции.-30.09.2016.-Научная общественная организация:

УДК 336.647.2

Федоров М.Н., Кумейко Е.В. Направления снижения дебиторской задолженности (на материалах «ЖКХ города Семипалатинска, Восточно-Казахстанской области»)

Directions decrease in accounts receivable (on materials «Housing Semipalatinsk, Eastern Kazakhstan region»)

Федоров Михаил Николаевич

Новосибирский государственный аграрный университет, г. Новосибирск

fedorovmn67@mail.ru

Кумейко Екатерина Владимировна

Новосибирский государственный аграрный университет, г. Новосибирск

fedorovmn67@mail.ru

Fedorov Mikhail

Novosibirsk State Agricultural University, Novosibirsk

Kumeyko Ekaterina

Novosibirsk State Agricultural University, Novosibirsk

Аннотация. В статье проведен анализ дебиторской задолженности жилищно-коммунального хозяйства и предложены мероприятия по ее снижению. В частности создание отдела по взысканию дебиторской задолженности и мониторингу платежей позволит вернуть большую часть просроченной дебиторской задолженности и улучшить финансовое состояние хозяйства.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, дебиторская задолженность, аутсорсинг.

Abstract. The article analyzes the receivables of housing and communal services and propose measures to reduce it. In particular the establishment of the department for collecting receivables and payments Monitoring will return most of the overdue accounts receivable and to improve the financial condition of the economy.

Keywords: housing and communal services, accounts receivable outsourcing.

Управление дебиторской задолженностью в жилищно-коммунальном хозяйстве (далее ЖКХ) является важным направлением работы финансового менеджмента. Изменение системы финансирования, сопровождающееся повышением ставок и тарифов на услуги населению и снижением уровня

бюджетных дотаций, повышает заинтересованность ЖКХ в своевременном поступлении платежей.

Анализ финансового состояния «ЖКХ города Семипалатинска, Восточно-Казахстанской области» выявил увеличение дебиторской задолженности. Тенденция роста дебиторской задолженности в ЖКХ наблюдается не только в анализируемом субъекте, но и во многих других регионах. В 2011-2015 гг. формирование дебиторской задолженности происходило в результате нарушения сроков оплаты со стороны потребителей услуг.

Рост дебиторской задолженности влияет на рост кредиторской задолженности. От поступлений платежей потребителей зависит оплата подрядным организациям за предоставленные услуги.

Основные этапы управления дебиторской задолженностью «ЖКХ города Семипалатинска, Восточно-Казахстанской области» предусматривают проведение анализа задолженности в предшествующем периоде, развитие принципов кредитной политики по отношению к потребителям услуг.

Таблица 1

Доля дебиторской задолженности в структуре выручки «ЖКХ города Семипалатинска, Восточно-Казахстанской области» в структуре выручки за 2011-2015 гг. тыс. руб.

Показатель	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение, ±
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	7066	6226	8610	12481	11390	4324
Выручка от реализации услуг, тыс. руб.	31974	33400	40413	38983	34664	2690
Доля дебиторской задолженности в выручке, %	22,10	18,64	21,31	32,01	32,86	10,76

Доля дебиторской задолженности за анализируемый период 2011-2015 гг.

увеличилась на 10,76%. Увеличение доли дебиторской задолженности в структуре выручки за 2011-2015 гг., свидетельствует о снижении доли собственных оборотных средств в «ЖКХ города Семипалатинска, Восточно-Казахстанской области» (таблица 1).

Величина дебиторской задолженности увеличивается, что создает неблагоприятную обстановку в «ЖКХ города Семипалатинска, Восточно-Казахстанской области». В период 2011-2015 гг. доля просроченной задолженности по платежам в «ЖКХ города Семипалатинска, Восточно-Казахстанской области» составила около 12% от общей суммы дебиторской задолженности. Задолженность населения по оплате услуг ЖКХ растет за счет увеличения просроченной дебиторской задолженности.

Руководством предприятий жилищно-коммунального хозяйства г. Семипалатинска не в полной мере используется внутренний потенциал повышения доходной части.

Основной элемент в системе платежей - это контроль, который позволяет сверять цель компании с результатом [1].

Мониторинг платежей - это работа по сбору сведений о размерах платежей для последующего анализа. Для снижения уровня дебиторской задолженности в «ЖКХ города Семипалатинска, Восточно-Казахстанской области» предложено создание отдела по мониторингу платежей.

Для снижения дебиторской задолженности необходимо создать отдел по взысканию дебиторской задолженности. Отдел возглавляет руководитель, назначаемый на должность и освобождаемый от нее заведующим «ЖКХ города Семипалатинска, Восточно-Казахстанской области».

Функции руководителя отдела:

- определяет полномочия, а также назначает на должность юриста и менеджера по мониторингу и взысканию дебиторской задолженности;
- утверждает штатное расписание;
- предоставляет информацию о должниках;

- производит контроль и мониторинг работы юриста и менеджера;
- производит анализ эффективности мер;

Менеджер по мониторингу и взысканию дебиторской задолженности назначается на должность руководителем отдела. Функции менеджера по взысканию дебиторской задолженности:

- оповещение о взыскании пени за просроченную задолженность;
- направление юристу документально представленного списка должников «ЖКХ города Семипалатинска, Восточно-Казахстанской области»;
- сбор информации о текущем состоянии лицевых счетов потребителей жилищно-коммунальных услуг;
- обобщение информации;
- анализ информации;
- определение направлений работы с должниками.

Функции юриста:

- проведение предварительного анализа юридически значимых обстоятельств положения потребителя;
- подготовка искового заявления о взыскании задолженности;
- направление искового заявления в городской суд города Семипалатинска, Восточно-Казахстанской области;
- представление интересов «ЖКХ города Семипалатинска, Восточно-Казахстанской области» перед судебными органами.

Таблица 2

Состав затрат на создание отдела «ЖКХ города Семипалатинска, Восточно-Казахстанской области», в 2016 г. тыс. руб.

Затраты	Сумма затрат
Офисное помещение 45 м ² (в расчете 400 руб. за м ²)	216
Шкаф, 2 шт.	11
5 стульев	4
Стол, 3 шт.	18
Компьютер, 3 шт.	60
Оплата услуг интернета и телефонии	2

Принтер	5
Телефоны, 3 шт.	1,8
Канцтовары	2
Заработная плата сотрудников отдела, в том числе:	720
руководитель отдела	300
менеджера по взысканию дебиторской задолженности	180
юриста	240
Сумма затрат	1039,8

Общая сумма затрат на создание отдела «ЖКХ города Семипалатинска, Восточно-Казахстанской области», в ценах 2016 г. составит 1039,8 тыс. руб. (таблица 2).

По данным Министерства Республики Казахстан, примерно 5% населения не платят вовремя за услуги ЖКХ. По данным Агентства Республики Казахстан только 50% от суммы дебиторской задолженности выплачиваются в ЖКХ. Этот процент мы примем за базис [2].

Для оценки дебиторской задолженности определим сроки задолженности. Чтобы работа по выявлению задолженности была эффективной, ее следует осуществлять регулярно, то есть не допускать длительных перерывов, с определенной периодичностью.

Таблица 2

Мероприятия по взысканию просроченной дебиторской задолженности «ЖКХ города Семипалатинска, Восточно-Казахстанской области» в 2016 г.

Мероприятие	Действия	Результат
Мониторинг задолженности	<ol style="list-style-type: none"> 1. сбор информации о текущем состоянии 2. лицевых счетов потребителей ЖКУ; 3. обобщение информации; 4. анализ информации. 	Сопоставление информации о счетах, выставленных на оплату, и фактически внесенных платежах
Снижение задолженности в досудебном порядке	<ol style="list-style-type: none"> 1. оповещение должников; 2. личный приём должников; 3. погашение обязательств путем 4. заключения сделок с потребителем; 5. применение мер договорной 6. ответственности и досудебного воздействия. 	Получение части или всей суммы долга либо принятие решения о подготовке документов для направления в суд

Взыскание задолженности через суд	<ol style="list-style-type: none"> 1. проведение предварительного 2. анализа; 3. подготовка искового заявления; 4. подача документов в суд; 5. взыскание задолженности в судебном порядке. 	Возврат собственных средств ЖКХ
-----------------------------------	---	---------------------------------

Система работы с должниками предполагает реализацию нескольких мероприятий: мониторинг задолженности, предупреждение и снижение задолженности в досудебном порядке, взыскание задолженности через суд. При хорошо налаженной системной работе с должниками по квартирной плате управляющая организация может эффективно возвращать задолженность потребителей. Главное внимание при этом следует уделять снижению и предупреждению задолженности, которая возникла относительно недавно, так как долгосрочную задолженность взыскать гораздо сложнее. При управлении дебиторской задолженностью важное значение приобретает процесс формирования информации и обеспечения ее достоверности.

Меры договорной ответственности и досудебного воздействия включают начисление пеней и приостановление или ограничение предоставления жилищно-коммунальных услуг.

Вся просроченная дебиторская задолженность «ЖКХ города Семипалатинска, Восточно-Казахстанской области» будет подлежать уплате с учетом пени. В соответствии со ст. 1064 Гражданского кодекса Республики Казахстан под пенями понимается определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности в случае просрочки исполнения [3]. По общим правилам:

- ~ пени взыскиваются только в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, т. е. при наличии правонарушения;
- ~ суть пеней состоит в обязанности должника, нарушившего обязательство, нести дополнительные имущественные потери;
- ~ обязанность должника, нарушившего обязательство, уплатить пени

обеспечивается государственным принуждением, о чем свидетельствует включение взыскания пеней в число способов судебной защиты гражданских прав.

Взыскание пеней носит компенсационно-карательный характер, т. е. направлено на наказание правонарушителя и компенсацию потерь пострадавшей стороны. Уплата пеней не освобождает граждан от обязанности произвести оплату жилого помещения и коммунальных услуг в полном объеме, а в дальнейшем – регулярного исполнения данной обязанности. Лица, несвоевременно или не полностью внесшие плату за жилое помещение и коммунальные услуги, обязаны уплатить кредитору пени в размере одной трехсотой ставки рефинансирования Национального банка Республики Казахстан, действующей на момент оплаты, от не выплаченных в срок сумм, за каждый день просрочки, начиная со следующего дня после наступления установленного срока оплаты по день фактической выплаты включительно.

Исполнитель коммунальных услуг имеет право прекратить либо уменьшить предоставление коммунальных услуг через 1 месяц после письменного предупреждения потребителя в случае неполноценной оплаты покупателем общественных услуг. При этом под неполноценной оплатой общественных услуг подразумевается присутствие у покупателя задолженности по оплате одной или нескольких коммунальных услуг, превышающей 6 ежемесячных объемов платы, определенных исходя из определенных нормативов потребления коммунальных услуг и тарифов, функционирующих в период ограничения предоставления общественных услуг, присутствие условия отсутствия договора о погашении задолженности, заключенного потребителем с исполнителем, и присутствие невыполнения обстоятельств подобного договора.

Приостановление или ограничение подачи коммунальных услуг осуществляется в следующем порядке:

- а) организация направляет (в письменной форме) потребителю

извещение об этом, что в случае непогашения задолженности в течение 1 месяца с момента направления указанного уведомления предоставление ему коммунальных услуг может быть временно остановлено либо ограничено. Перечень этих услуг прилагается к уведомлению, что доводится до сведения потребителя посредством вручения под расписку или направления по почте заказным письмом согласно подтвержденному им почтовому адресу;

б) при непогашении задолженности в течение установленного в уведомлении времени управляющая организация имеет право уменьшить обеспечение указанных в уведомлении коммунальных услуг с предварительным (за трое суток) письменным оповещением потребителя;

в) в случае непогашения образовавшейся задолженности по истечении 1 месяца со дня введения ограничения предоставления коммунальных услуг управляющая организация имеет право приостановить предоставление коммунальных услуг.

Ограничение предоставления услуг по содержанию и ремонту общего имущества практически неосуществимо.

Взыскание задолженности в судебном порядке. В случае невыполнения жильцами обязанности по своевременной и полной оплате жилья и коммунальных услуг задолженность может быть взыскана в принудительном порядке. К судебному урегулированию спора стороны обращаются в случае, если досудебное урегулирование не привело к положительному результату. Обращение в суд целесообразно, если использованы все меры договорного (досудебного) воздействия.

Видами мер судебного воздействия являются:

взыскание суммы долга по оплате жилья и коммунальных услуг;

~ взыскание пеней;

~ выселение должника из жилого помещения.

К судебному урегулированию спора стороны обращаются в случае, если досудебное урегулирование не привело к положительному результату.

Соответственно очень важным аспектом является этап снижения задолженности. Отличительной чертой мероприятий по снижению задолженности является их направленность на определенного потребителя. Временем проведения данных мероприятий являются периоды начиная с появления первой просроченной задолженности.

Выселение гражданина-собственника из его квартиры на основании неуплаты за Жилищным кодексом Республики Казахстан не предусмотрено. Обращение взыскания на квартиру возможно только в случае, если она не является единственным жильем, как это указано в ст. 343 Гражданского кодекса Республики Казахстан. В соответствии с этой статьей взыскание по исполнительным документам не может быть обращено на следующее имущество, принадлежащее гражданину-должнику на праве собственности: жилое помещение (его части), если для гражданина-должника и членов его семьи, совместно проживающих в принадлежащем помещении, оно является единственным пригодным для постоянного проживания помещением.

Таким образом, основными принципами в работе с должниками должны стать следующие:

- ~ построение единой политики управляющей организации: четких, спланированных и регламентированных действий по отношению к потребителям услуг в случае неоплаты поставленных жилищно-коммунальных услуг, и информирование о ней потребителей;

- ~ выстраивание взаимоотношений с потребителями на основе знаний о специфике обслуживаемого потребителя, на основе индивидуального подхода к каждому сегменту потребителей; профилактика задолженности и ее ликвидации на ранних стадиях, потому что дальнейшая работа по взысканию долгов требует гораздо больших финансовых затрат, человеческих и временных ресурсов.

Ключевым этапом работы является прогнозирование финансового результата по взысканию дебиторской задолженности «ЖКХ города Семипалатинска, Восточно-Казахстанской области».

По данным портала электронного правительства Национального банка Республики Казахстан в г. Семипалатинске количество должников ЖКХ свыше 700 человек, при этом численность населения по данным 2015 г. составляет 230 тыс. чел. Уровень просроченной дебиторской задолженности со сроком оплаты до 3-х месяцев составляет 58,6% должников, 34,3 % должников со сроком оплаты от 3 до 6 месяцев и 7,1% должников со сроком оплаты от 6 месяцев и более [4].

Срок и сумма просроченной дебиторской задолженности представлен в таблице 3, исходя из статистических данных.

Таблица 3

Сумма просроченной дебиторской задолженности «ЖКХ города Семипалатинска, Восточно-Казахстанской области» за 2015 г.

Сумма задолженности, тыс. руб.	4004,7	2344	485,2
Срок просроченной задолженности	до 3 месяцев	от 3 до 6 месяцев	от 6 месяцев и более
Количество должников, в %	58,6	34,3	7,1
Срок просроченной задолженности, дней	до 3-х месяцев	от 3 до 6 месяцев	от 6 месяцев и более
Количество должников, чел.	410	240	50

Наибольшую сумму просроченной дебиторской задолженности в 2015 г. занимают платежи, сроком погашения до 3 месяцев и составляют 4004,7 тыс. руб. Платежи просроченной дебиторской задолженности сроком от 3 до 6 месяцев в 2015 г. составляют 2344 тыс. руб., а от 6 месяцев и более 485,2 тыс. руб. (таблица 3).

В таблице 4 рассчитаем сумму пени за просроченные платежи ЖКХ.

Таблица 4

Плановая сумма выплат просроченной дебиторской задолженности с учетом пени «ЖКХ города Семипалатинска, Восточно-Казахстанской области» за 2016

г.

Сумма задолженности, тыс. руб.	4004,7	2344	485,2
Срок просроченной задолженности	до 3 месяцев	от 3 до 6 месяцев	от 6 месяцев и более
Количество должников, чел.	410	240	49,7
Количество должников, в %	58,6	34,3	7,1
Размер пени, тыс. руб.	242,2	1041,3	410,5
Сумма выплат дебиторской задолженности с учетом пени, тыс. руб.	4246,9	3385,3	179

Сумма погашенной задолженности превышает дебиторскую фактически в 2 раза, но 100% оплата платежей не может быть обеспечена. В данном отделе плановое значение возврата дебиторской задолженности составляет 50% от общей суммы обязательства с учетом пени, т.е. 3905,6 тыс. руб.

Неплательщикам со сроком погашения задолженности более полугода рекомендуется не оказываться услуги ЖКХ. Для должников срок неуплаты, которых более 6 месяцев следует применить взыскание задолженности в судебном порядке. В случае невыполнения жильцами обязанности по своевременной и полной оплате жилья и коммунальных услуг задолженность может быть взыскана в принудительном порядке. К судебному урегулированию спора стороны обращаются в случае, если досудебное урегулирование не привело к положительному результату. Обращение в суд целесообразно, если использованы все меры договорного (досудебного) воздействия.

Сумма искового заявления будет выплачена должником как неустойка.

Стоит отметить, что объективные сложности в сборе коммунальных долгов в период кризиса, когда доходы населения напрямую зависят от платежеспособности населения. Этот фактор также необходимо учитывать, чтобы отличать недостаточность сбора платежей за услуги ЖКХ по объективным и субъективным причинам. Соответственно растут долги управляющих компаний перед ресурсоснабжающими предприятиями.

Договор аутсорсинга – это фундаментальная база, являющаяся основой закрепления взаимоотношений и обязанностей между аутсорсинговой

компанией и компанией – заказчиком услуг.

Остаток по просроченной дебиторской задолженности «ЖКХ города Семипалатинска, Восточно-Казахстанской области» будет продан коллекторскому агентству за 7% на основании договора аутсорсинга.

Таблица 5

Расчет экономического эффекта по оплате дебиторской задолженности «ЖКХ города Семипалатинска, Восточно-Казахстанской области», тыс. руб. за 2016 г.

Показатели	Значение, тыс. руб.
Величина дебиторской задолженности	7811,2
Возврат при зачислении пени и судебного вмешательства (50%)	3905,6
Аутсорсинг в размере 7% от суммы обязательства	273,4
Затраты на создание отдела	841,8
Экономический эффект при создании отдела	3337,2

Экономический эффект при создании отдела по взысканию дебиторской задолженности и применения аутсорсинга составляет 3337,2 тыс. руб., высвобожденные денежные средства можно направить для снижения кредиторской задолженности «ЖКХ города Семипалатинска, Восточно-Казахстанской области» (таблица 5).

Таблица 6

Изменение показателей оборачиваемости дебиторской задолженности «ЖКХ города Семипалатинска, Восточно-Казахстанской области» в 2015-2016 гг.

Показатели	2015 г. факт	2016 г. план	Изменения 2016 г. к 2015 г.
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	11390	8052,8	3337,2
в том числе: просроченная, тыс. руб.	6834	3496,8	3337,2
Выручка от реализации, тыс. руб.	36343,6	36343,6	0
Оборачиваемость дебиторской задолженности, обороты	3,1	4,5	1,3
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дни	114,3	80,8	-33,5

Анализ данных показывает, что в случае если уровень выручки от продажи товаров сохранится в 2016 году на уровне 2015 г., то оборачиваемость дебиторской задолженности повысится на 1,3 оборота и срок расчетов

дебиторов снизится на 33,5 дней (таблица 6).

В 2016 году дебиторская задолженность снизится на 3337,2 тыс. руб. Полученные денежные средства будут направлены на погашение краткосрочного кредита, сумма которого будет погашена:

$$3337,2 - 1934 = 1403,2 \text{ тыс. руб.}$$

Оставшиеся денежные средства в размере 1403,2 тыс. руб. могут быть направлены на улучшение качества предоставляемых услуг ЖКХ.

Таблица 7

Плановый баланс «ЖКХ города Семипалатинска, Восточно-Казахстанской области» в 2016 г.

Наименование показателя	2015 г. факт	2016 г. план	Отклонение, ±
Актив			
Основные средства	41771	41771	0
Нематериальные активы	40	40	0
Запасы	1195	1195	0
Дебиторская задолженность	11390	8052,8	-3337,2
в том числе: просроченная	6834	3496,8	-3337,2
Денежные средства и денежные эквиваленты	2891	4294,2	1403,2
Итого активов:	57287	55353	-1934
Пассив			
Добавочный капитал (без переоценки)	48218	48218	0
Нераспределенная прибыль	7135	7135	0
Кредиторская задолженность	1934	0	-1934
Итого пассивов:	57287	55353	-1934

В структуре планового баланса «ЖКХ города Семипалатинска, Восточно-Казахстанской области» величина дебиторской задолженности снизится с 11390 до 8052,8 тыс. руб. В связи с проведенными мероприятиями

отдела по взысканию дебиторской задолженности и мониторингу платежей снижение суммы просроченной дебиторской задолженности в 2016 г. составит 3337,2 тыс. руб. В результате высвобождения части денежных средств «ЖКХ города Семипалатинска, Восточно-Казахстанской области» в 2016 г. произведет расчет по кредитным обязательствам в полном объеме, а свободные денежные средства будут направлены на улучшение качества оказываемых услуг.

Создания отдела по взысканию дебиторской задолженности и мониторингу платежей дает возможность «ЖКХ города Семипалатинска, Восточно-Казахстанской области» вернуть большую часть просроченной дебиторской задолженности и улучшить финансовое состояние ЖКХ, а также качество предоставляемых услуг.

Библиографический список

1. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности ЖКХ / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова – М.: ООО «ТК Велби», 2011. – 424 с.
2. Об утверждении ставки рефинансирования Национальным банком РК: Приказ Министерства Финансов РК от 18 декабря 2016 №326 // Отан газета. – 2016. – 03.10. – С. 4.
3. Гражданский кодекс республики Казахстан (особенная часть) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 09.04.2016 г.) [электронный ресурс]: - http://online.zakon.kz/m/document/?doc_id=1013880
4. Официальные периодические издания: электронный путеводитель стат. нац. б-ка, Центр правовой информации [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.nationalbank.kz/?switch=russian> (дата обращения: 12.05.2016).

СЕКЦИЯ 2. МАКРОЭКОНОМИКА

УДК 33. 2964

Гасратова М. И. Анализ экономических циклов и инфляции в России в период кризиса

The analysis of economic cycles and inflation in Russia during the crisis

Гасратова Мальвина Исабалаевна

Соавторы: Рамазанова А. Г., Даудова Дж., Рамазанов М. Г.

Дагестанский государственный университет, г. Махачкала

Packing_list@mail.ru

Gasratova Malvina Isabalaevna

Co-authors: Ramazanova A. G., Daudova D., Ramazanov M. G.

Dagestan state University, Makhachkala

Packing_list@mail.ru

Аннотация. В статье проводится анализ современного состояния и динамики уровня инфляции в России и в мире, рассматриваются особенности методики расчета инфляции в России, обосновывается неблагоприятное воздействие на экономику государства, как инфляции, так и дефляции.

Ключевые слова: Инфляция, индекс потребительских цен, инфляционные ожидания, покупательская способность, дефляция.

Abstract. The current state and dynamics of inflation in Russia and in the world are analyzing in this article. Features of methodology of calculating inflation and the adverse effect of inflation and deflation on the economy of the state will be considered and justified.

Keywords: inflation, the consumer price index, inflation expectations, purchasing power, deflation.

Одной из наиболее важных проблем экономики России на современном этапе является инфляция, которая сопровождается ростом цен на товары и услуги, снижением покупательской способности населения, появлением в обращении большого количества денежной массы, не обеспеченной товарами, услугами и иными активами и, как результат - девальвацией национальной валюты. В связи с этим изучение инфляции, ее анализ, выявление причин является актуальным на сегодняшний момент.

В данной статье рассмотрим инфляционный фон России в долгосрочном периоде и исследуем закономерности изменения уровня инфляции в периоды

кризисов, проведем анализ инфляционного давления на примере нескольких стран.

Проведем анализ инфляции в России за период с 1991 по 2016 годы. Динамику месячной и годовой инфляции в России с 1991 года по настоящее время представим в таблице 1. [1].

Таблица 1

Динамика месячной и годовой инфляции в России с 1991 года по настоящее время, %

Год	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Год
2015	3,85	2,22	1,21	0,46	0,35	0,19	0,80	0,35	0,57	0,74			11,21
2014	0,59	0,70	1,02	0,90	0,90	0,62	0,49	0,24	0,65	0,82	1,28	2,62	11,36
2013	0,97	0,56	0,34	0,51	0,66	0,42	0,82	0,14	0,21	0,57	0,56	0,51	6,45
2012	0,50	0,37	0,58	0,31	0,52	0,89	1,23	0,10	0,55	0,46	0,34	0,54	6,58
2011	2,37	0,78	0,62	0,43	0,48	0,23	-0,01	-0,24	-0,04	0,48	0,42	0,44	6,10
2010	1,64	0,86	0,63	0,29	0,50	0,39	0,36	0,55	0,84	0,50	0,81	1,08	8,78
2009	2,37	1,65	1,31	0,69	0,57	0,60	0,63	0,00	-0,03	0,00	0,29	0,41	8,80
2008	2,31	1,20	1,20	1,42	1,35	0,97	0,51	0,36	0,80	0,91	0,83	0,69	13,28
2007	1,68	1,11	0,59	0,57	0,63	0,95	0,87	0,09	0,79	1,64	1,23	1,13	11,87
2006	2,43	1,66	0,82	0,35	0,48	0,28	0,67	0,19	0,09	0,28	0,63	0,79	9,00
2005	2,62	1,23	1,34	1,12	0,80	0,64	0,46	-0,14	0,25	0,55	0,74	0,82	10,91
2004	1,75	0,99	0,75	0,99	0,74	0,78	0,92	0,42	0,43	1,14	1,11	1,14	11,74
2003	2,40	1,63	1,05	1,02	0,80	0,80	0,71	-0,41	0,34	1,00	0,96	1,10	11,99
2002	3,09	1,16	1,08	1,16	1,69	0,53	0,72	0,09	0,40	1,07	1,61	1,54	15,06
2001	2,8	2,3	1,9	1,8	1,8	1,6	0,5	0,0	0,6	1,1	1,4	1,6	18,8
2000	2,3	1,0	0,6	0,9	1,8	2,6	1,8	1,0	1,3	2,1	1,5	1,6	20,1
1999	8,4	4,1	2,8	3,0	2,2	1,9	2,8	1,2	1,5	1,4	1,2	1,3	36,6
1998	1,5	0,9	0,6	0,4	0,5	0,1	0,2	3,7	38,4	4,5	5,7	11,6	84,5
1997	2,3	1,5	1,4	1,0	0,9	1,1	0,9	-0,1	-0,3	0,2	0,6	1,0	11,0
1996	4,1	2,8	2,8	2,2	1,6	1,2	0,7	-0,2	0,3	1,2	1,9	1,4	21,8
1995	17,8	11,0	8,9	8,5	7,9	6,7	5,4	4,6	4,5	4,7	4,6	3,2	131,6
1994	17,9	10,8	7,4	8,5	6,9	6,0	5,3	4,6	8,0	15,0	14,6	16,4	214,8
1993	25,8	24,7	20,1	18,7	18,1	19,9	22,4	26,0	23,0	19,5	16,4	12,5	840,0
1992	245,3	38,0	29,9	21,7	11,9	19,1	10,6	8,6	11,5	22,9	26,1	25,2	2508,8
1991	6,2	4,8	6,3	63,5	3,0	1,2	0,6	0,5	1,1	3,5	8,9	12,1	160,4

Анализ приведенных в таблице данных показывает, что самый высокий уровень инфляции наблюдался в период кризисов 1992, 1998, 2008 годов, после чего заметно восстановление экономики.

С 2008 года уровень инфляции резко снизился с 13,28 % до 8,80% в 2009 году. Этого удалось достичь посредством снижения цен на основные продовольственные товары.

Дальнейшее сокращение уровня инфляции до 6,1-6,58 % связано с укреплением курса национальной валюты и сдерживанием роста цен на продовольствие и лекарства со стороны государства.

С 2009 года наблюдается снижение уровня инфляции с двухзначного

значения до однозначного, а 2011 год можно отметить самым низким значением уровня инфляции за рассматриваемый период.

Фактическая инфляция в 2014 году составила по данным Росстата 11,36%, то есть почти в 2 раза превысила уровень предыдущего 2013 года.

Взрывной рост потребительских цен стал наблюдаться с середины декабря 2014 года после падения курса национальной валюты и введения санкций западными государствами, и продолжился в январе 2015 года. В феврале 2015 года, хотя и наблюдается снижение уровня инфляции, тем не менее, он оставался высоким.

Всех россиян сейчас постоянно интересует, какой процент инфляции в 2016 году в России на сегодня. Ответ: на сегодня ситуация такова, что пока страна была на зимних каникулах инфляция составила 0,3%, что существенно, но гораздо ниже, чем за тот же период прошлого года и даже за декабрь. Подобные показатели будут на протяжении первой части года. По прогнозам ЦБ, специалисты прогнозируют инфляционный коэффициент до 9%, они обещают, что реальная величина не превысит этого значения, и они активно борются с этим отрицательным явлением и прилагают максимум усилий для стабилизации ситуации и вместе с Правительством РФ они добьются своего. По прогнозам Минфина, ситуация более оптимистична, прогнозируемая инфляция его ведомством и министром экономики Силуановым – 6-7%. А вот по мнению ряда аналитиков, в том числе специалистов Альфа-банка, что уровень инфляции будет выше, и покупательская способность снизится до 10%. Следует учесть, что свой начальный прогноз в 8% они снизили после введения санкций против Турции. Точно также утверждает Сбербанк.

На рисунке 1 представлена динамика уровня инфляции по годам за 2000-2014 гг. [1].

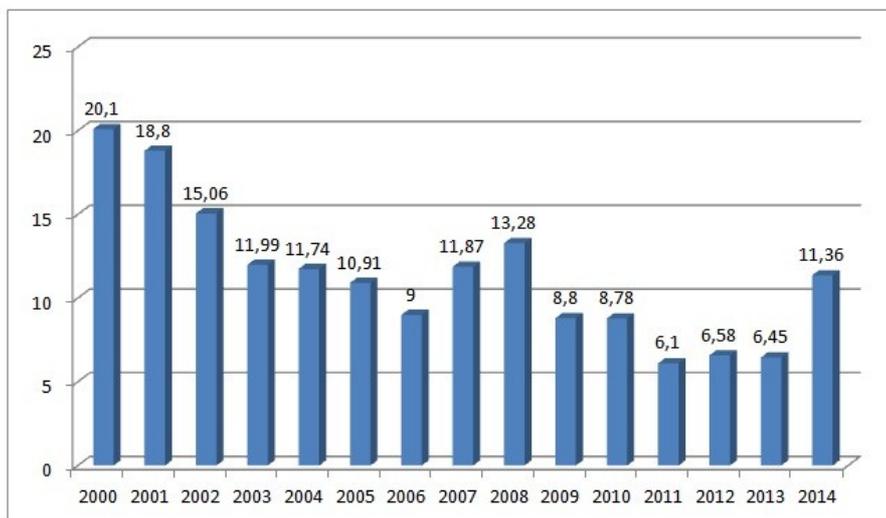


Рисунок 1. Динамика уровня инфляции по годам за 2000-2014 гг., %

Особенностью методики расчета инфляции в России является то, что она рассчитывается по индексу потребительских цен - берется стандартизированный набор товаров, а затем Росстат ежемесячно отслеживает цены на эти товары и сравнивает их с ценами прошлых периодов. Например, структура стоимости минимального набора продуктов питания представлена на рисунке 2.

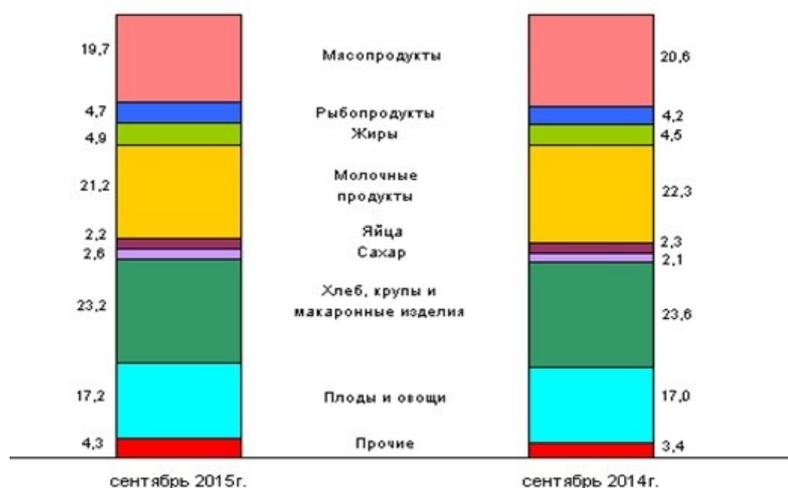


Рисунок 2. [2]

Структура стоимости условного (минимального) набора продуктов питания, в %, в расчете на одного человека в месяц

Из рисунка 2 видно, что в структуре потребляемых продуктов питания основное место занимают хлеб, крупы, макаронные изделия, молочные и

мясные продукты. Структура стоимости продуктового набора в сентябре 2015 г. практически не изменилась по сравнению с сентябрем 2014 года.

Динамика индекса потребительских цен на все товары и услуги в 2008-2015 гг. представлена на рисунке 3.

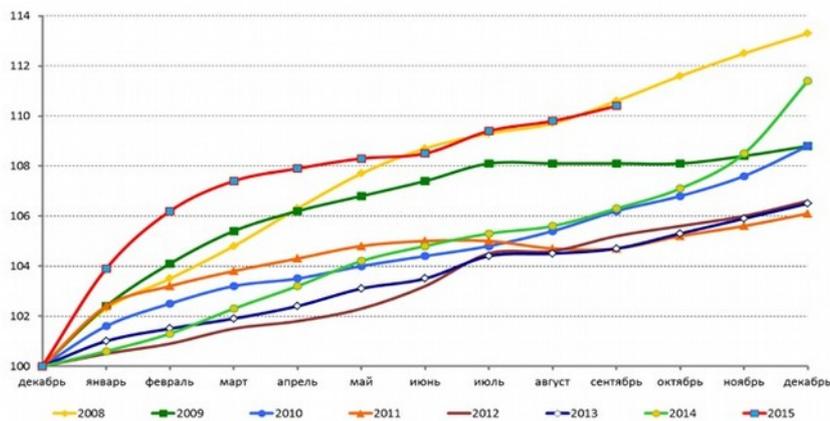


Рисунок 3. Индексы потребительских цен на все товары и услуги в 2008- 2015 гг., в % к декабрю предыдущего года (<http://www.gks.ru>)

На рисунке наглядно видно резкое повышение индекса потребительских цен в январе-мае 2015 года. С июня 2015 года индекс потребительских цен находится на уровне кризисного 2008 года.

Следует отметить, что в этот период наблюдается значительный рост индекса потребительских цен на продовольственные и непродовольственные товары, тогда как на услуги цены стали резко подниматься, начиная с июля 2015 года.

Увеличение общего уровня цен на товары продовольственного назначения связано с удорожанием процесса их производства – рост тарифов на воду, электроэнергию, газ, используемые при их изготовлении.

Более подробно индексы потребительских цен на различные группы товаров и услуг представлены на рисунке 4. [2].



Рисунок 4. Индексы потребительских цен на товары и услуги в группировке классификатора индивидуального потребления по целям (КИПЦ) в сентябре 2015 г., в % к декабрю 2014 г.

Из рисунка 4 видно, что потребительские цены на различные товары и услуги росли очень неравномерно. Так, самыми высокими темпами росли цены на услуги здравоохранения, услуги по организации отдыха и культурные мероприятия, а также на предметы домашнего обихода, бытовую технику и повседневный уход за домом. Медленнее всего повышались цены на услуги связи. В среднем цены за 9 месяцев 2015 года выросли на 10,4%.

Проведенный анализ нельзя назвать полным, если не рассмотреть уровень инфляции в других странах.

Рассмотрим динамику инфляционного фона в различных странах (рисунок 5).

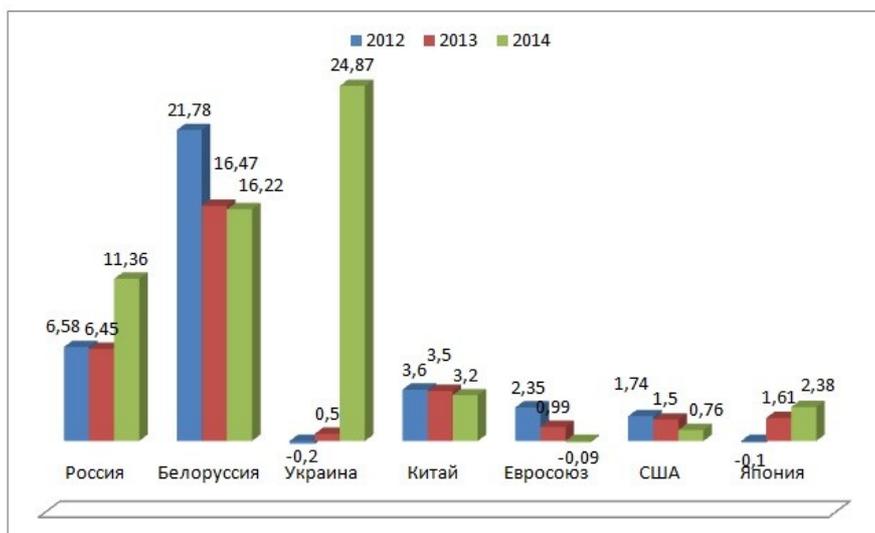


Рисунок 5. Динамика уровня инфляции в разных странах за 2012-2014гг. (%)

В 2014 году инфляционное давление испытывали такие страны, как Украина (24,87%), Республика Беларусь (16,22%) и Россия (11,36%). 2012 год характерен тем, что у таких стран, как Украина и Япония наблюдается дефляция, но уже в 2013 году они перешли нулевой порог. После чего Япония показывает умеренный темп роста инфляции, а в Украине ее рост составил более 200%.

В Китае, Евросоюзе и США уровень инфляции снижается и в 2014 в странах Евросоюза уже наблюдается дефляция.

Уровень инфляции в 2015 году по месяцам представлен в таблице 2. [1].

Таблица 2

Динамика месячной и годовой инфляции в 2015 году, %

Страна	Ян-варь	Фев-раль	Март	Ап-рель	Май	Июнь	Июль	Август	Сен-тябрь	Ок-тябрь	Но-ябрь	Де-кабрь	Год 2015
Россия	3,85	2,22	1,21	0,46	0,35	0,19	0,80	0,35	0,57	0,74			11,21
США*	-0,47	0,43	0,60	0,20	0,51	0,35	0,01	-0,14	-0,16				1,33
Украина	3,10	5,30	10,80	14,00	2,20	0,40	-1,00	-0,80	2,30	-1,3			39,5
Белоруссия	2,36	1,65	0,83	0,90	0,65	0,72	0,21	0,22	1,33				9,21
Евросоюз*	-1,27	0,53	0,88	0,26	0,22	-0,05	-0,49	-0,01	0,12				0,18
Китай	0,8	1,4	1,4	1,8	1,2	1,4	1,6	1,6	2				12,4
Япония*	-0,19	-0,19	0,39	0,39	0,29	-0,19	-0,10	0,19	0,00				0,58

* Официальные данные публикуются позже

За текущий год уровень инфляции в России, Белоруссии и Украине остается, по-прежнему, высоким. В Китае уровень инфляции вырос более, чем в три раза. Это можно объяснить тем, что китайские власти решили, наконец,

положить конец кредитному «буму» и ослабить курс национальной валюты.

В странах Евросоюза уровень инфляции ниже ожиданий. В некоторые месяцы, по-прежнему, дефляция берет верх, что очень беспокоит Европейский центральный банк. В некоторых странах Евросоюза уровень инфляции по итогам 2014 года вызывает тревогу (например, Франция – 1%, Голландия – 2%, Бельгия и Словения – 4%, Испания и Португалия – 6%, Греция и Кипр – 10%, а в странах южной Европы, где безработица находится на высоком уровне, дефляция превышает уровень других стран Евросоюза).

Если брать официальную статистику по инфляции в США, она составляет не более 2% в год, на протяжении последних нескольких лет. [3]

В Японии уровень инфляции невысокий, в течение 2015 года инфляционные и дефляционные процессы сменяют друг друга.

Следует отметить, что и инфляция, и дефляция для экономики государств являются неблагоприятными сценариями и лишь небольшое количество стран может удерживать инфляцию на приемлемом уровне. Борьба с дефляцией намного сложнее, чем с инфляцией – яркий пример этому - Япония, которая почти 10 лет не могла побороть это явление. И только, начиная с 2013 года, уровень инфляции стал расти. С нашей точки зрения, дефляция - это более неблагоприятное явление, чем инфляция, которое свидетельствует об экономическом спаде, росте безработицы и уменьшении объемов производства и инвестиций.

Таким образом, проведенное исследование показало следующую закономерность - наиболее высокий уровень инфляции в России наблюдается в периоды кризисов, затем в течение нескольких лет происходит постепенное восстановление экономики и даже в течение относительно небольших промежутков времени (1-3 месяца) в России наблюдается дефляция.

В настоящий момент с июня 2015 года наблюдается более стабильная ситуация, чем в начале года, что связано с проведением государством качественной антиинфляционной политики.

В дальнейшем антиинфляционная политика РФ должна ориентироваться на правовое регулирование товарных наценок, стимулирование конкуренции, повышение устойчивости национальной валюты, привлечение инвестиций, установление лимитов в росте тарифов на услуги ЖКХ, сокращение оттока денежных средств за границу, установление необходимого баланса между экспортом и импортом . [4].

Но встает острый вопрос, есть ли шансы у бизнеса России в следующие пару лет в таких крайне не стабильных условиях? Этот вопрос очень бурно обсуждался на различных конференциях и форумах по всей России. 25 марта 2016 года в Президент – отеле состоялся круглый стол на тему: «Прогноз развития бизнеса в России на 2016 год». Подводя итоги Круглого стола, Наталья Москалева, модератор мероприятия, генеральный директор NVM Business Consulting, отметила, что, конечно, у бизнеса в России есть шансы, но, чтобы пессимистичный вектор развития сменился на более продуктивный тренд, необходима поддержка государства, и не только на уровне единичных информационных всплесков, а на уровне государственной долгосрочной программы. "Кроме того, сами бизнесмены должны понимать, что мы живем в новой реальности. Возврата в «жирные и сытные» года больше не будет. Тот бизнес, который сумеет позиционировать и перестроить свою стратегию под текущий потребительский спрос, тот бизнес, собственник которого вкладывает свой капитал в человеческий ресурс, будет развиваться, - считает Наталья Москалева. - Конечно, будет очень тяжело, придется преодолевать и барьеры низкой маржинальности, и налоговые препятствия, и быть в постоянном поиске финансовых средств для развития. Но другого выбора у нашего бизнесмена нет, если он видит свое будущее и будущее своих детей, родственников, партнеров, заказчиков в России». [5].

Можно сделать вывод, что какова бы не была экономическая ситуация в стране и как бы не протекали инфляционные процессы, россияне и бизнес со времен привыкнет к такому стечению обстоятельств и будет дальше

развиваться, но, конечно не без помощи государства.

Библиографический список

1. <http://www.gks.ru> – сайт Федеральной службы государственной статистики
2. Рубцов Е.С., Токорева Г.В. Российская инфляция: особенности и тенденции // Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки: Электронный сборник статей по материалам XXVI студенческой международной научно-практической конференции. - Новосибирск: Изд. «СибАК». - 2014. - №11 (26) / [Электронный ресурс] – Режим доступа. -[http://www.sibac.info/archive/economy/11\(26\).pdf](http://www.sibac.info/archive/economy/11(26).pdf)>URL:[http://www.sibac.info/archive/economy/11\(26\).pdf](http://www.sibac.info/archive/economy/11(26).pdf)
3. <https://www.statbureau.org>
4. Рамазанова А. Г. Актуальные проблемы обеспечения устойчивого экономического и социального развития регионов.- Махачкала: "Апробация", 2013. С. 25-35.
5. Официальный сайт телеканала РБК;
<http://marketing.rbc.ru/articles/29/03/2016/562950000664317.shtml>.

УДК 332.142.2

Коношко Л. В., Усова А. В. Проблемы привлечения инвестиций в нефинансовый сектор экономики

Problems of attraction of investments in the non-financial sector of the economy

Коношко Лариса Викторовна

к.э.н., доцент

managerzo@mail.ru

Усова Анна Валерьевна

магистрант

Anuta_9408@mail.ru

Хабаровский государственный университет экономики и права, г. Хабаровск

Konoshko Larisa Viktorovna

Usova Anna Valer'evna

Khabarovsk State University of Economics and Law, Khabarovsk

Аннотация. Работа посвящена выявлению проблем привлечения инвестиций в нефинансовый сектор экономики. Также рассматриваются особенности влияния привлеченных иностранных инвестиций на региональную инвестиционную политику и в целом на экономическое развитие регионов.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная активность, инвестиционный климат, региональная инвестиционная политика.

Abstract. The work is dedicated to the identification of problems of attraction of investments in the non-financial sector of the economy. Also, the features of the influence of foreign investments on the regional investment policy and the overall economic development of regions.

Keywords: investments, investment activity, investment climate, regional investment policy.

В эффективном социально-экономическом развитии регионов Российской Федерации важнейшую роль играют инвестиционные процессы, проходящие на их территории. В настоящее время наибольшую актуальность приобретает создание эффективной системы управления инвестиционной политики территории как важнейшей составляющей действующего инвестиционного процесса Российской Федерации.

Активная инвестиционная политика регионов приводит к серьезным межрегиональным противоречиям. Наиболее серьезные противоречия связаны с возрастанием дифференциаций уровней социально-экономического развития, разрывом единого инвестиционного пространства. Эти противоречия достаточно тесно взаимосвязаны.

Российские регионы имеют высокую степень экономической неоднородности, а, следовательно, различаются и возможностью привлечения инвестиционных ресурсов. Региональная структура инвестиций свидетельствует о неравномерном распределении средств: предпочтения инвесторы отдают крупным центрам с развитой рыночной инфраструктурой, с относительно высокой платежеспособностью населения, а также сырьевым регионам.

Таким образом, возникает проблема достижения сбалансированности экономического и социального регионального развития. Активная

инвестиционная политика государства ведет к росту доходов федерального бюджета, но одновременно и к увеличению дифференциации уровней социально-экономического развития регионов, определяя необходимость усиленной государственной поддержки отстающих регионов.

Публикуемые сведения органов государственной статистики России о состоянии инвестиционного рынка свидетельствуют о значительных межрегиональных различиях в уровне экономического развития субъектов РФ. В частности, около половины инвестиций в российскую экономику приходится на Центральный, Уральский и Приволжский федеральные округа (таблица 1).

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал по федеральным округам РФ в процентном отношении к уровню инвестиций в основной капитал в РФ

Регион	2005	2011	2013	2014
ЦФО	26,7 %	22,3 %	24,8 %	25,3 %
СЗФО	13,4 %	12,1 %	10,5 %	10 %
ЮФО	6,8 %	9,8 %	11,2 %	9,4 %
СКФО	2,6 %	3,1 %	3,3 %	3,8 %
ПФО	16,9 %	15,4 %	17,1 %	17,5 %
УФО	16,4 %	16,7 %	16,1 %	17,1 %
СФО	9,6 %	11 %	10,7 %	10,6 %
ДВФО	7,6 %	9,6 %	6,3 %	6,1 %
КФО	-	-	-	0,2 %
РФ	3611109 млн. руб.	11035652 млн. руб.	13450238 млн. руб.	13557515 млн. руб.

Источник: <http://www.gks.ru>

С одной стороны, это обусловлено значительной долей этих округов в производстве валового внутреннего продукта. С другой стороны, данные анализа региональной структуры инвестиций в основной капитал, указывают на слабую региональную инвестиционную политику. В связи с этим необходимо выделить ряд проблем, решение которых открывает перспективы в процессе управления инвестициями на региональном уровне.

Ключевой проблемой инвестиционной политики на фоне всех остальных практически для всех регионов является поиск источников финансирования.

Сегодня, для оживления экономики страны необходим значительный приток средств частных инвесторов. Выходу экономики российских регионов из инвестиционного кризиса в настоящее время во многом препятствует отсутствие необходимого объема внутренних ресурсов (таблица 2).

Таблица 2

Распределение инвестиций в основной капитал по источникам финансирования,

%

Федеральные округа	2005 г.		2010 г.		2014 г.	
	Собственные средства	Привлеченные средства	Собственные средства	Привлеченные средства	Собственные средства	Привлеченные средства
ЦФО	38,2	61,8	39,4	60,6	44,7	55,3
СЗФО	42,9	57,1	28,9	71,1	43,6	56,4
ЮФО	47,6	52,4	33,5	66,5	32,4	67,6
СКФО	22,4	77,2	28,8	71,2	30,8	69,2
ПФО	49,9	50,1	46,3	53,7	53,3	46,7
УФО	55,3	44,7	53,9	46,1	52,1	47,9
СФО	55,3	44,7	52,1	47,9	46,6	53,4
ДФО	24,3	75,7	28,1	71,9	40,4	59,6
КФО	-	-	-	-	42,4	57,6

Источник: <http://www.cbr.ru>

На основе данных таблицы 2, можно сделать вывод о том, что в большинстве федеральных округов привлеченные средства (кредиты банков, бюджетные средства, средства от выпуска корпоративных облигаций, средства от эмиссии акций) превышают собственные (прибыль, амортизация). Лишь в Уральском и Сибирском (за исключением значения в 2014 г.) федеральных округах обратная ситуация, а также в Приволжском федеральном округе в 2014 г. собственные средства превышают привлеченные. Таким образом, можно отметить, что собственных источников предприятий и организаций не хватает для полного финансирования, в связи с этим требуется привлечение дополнительных источников.

Проблема повышения инвестиционной активности не может быть решена только за счет существенного увеличения объемов государственного инвестирования. Роль государственных органов на федеральном и

региональном уровнях должна состоять в создании комплекса условий, определяющих благоприятный инвестиционный климат.

Ухудшение инвестиционного климата произошло также в результате финансового кризиса и нестабильности банковской системы (таблица 3). Эта ситуация больше всего ощущается в отраслях с высокой добавленной стоимостью, высокотехнологичных, наиболее передовых наукоемких производствах, определяющих качественное использование технологий.

Таблица 3

Средневзвешенные процентные ставки по кредитам, предоставленным кредитными организациями нефинансовым организациям в рублях

	2014	2015
Нефинансовым организациям	11,21 %	14,46 %
в т. ч.: субъектам малого и среднего предпринимательства	12,77 %	15,77 %

Источник: <http://www.cbr.ru>

Так, исходя из данных таблицы 3, можно сказать, что на протяжении последних нескольких лет процентные ставки по кредитам, предоставленным кредитными организациями нефинансовым организациям, а также, в том числе субъектам малого и среднего бизнеса увеличились в среднем на четверть.

Кроме того, необходимо акцентироваться на политике государства в отношении иностранных инвестиций.

Таблица 4

Прямые инвестиции Российской Федерации по инструментам прямых инвестиций, млн. долл. США

	2005	2010	2014
Прямые инвестиции за границу из России	17879,65	52616,26	57082,19
Прямые инвестиции в Россию из-за границы	15508,06	43167,77	22031,32

Источник: <http://www.cbr.ru>

На основе данных таблицы 4, можно сказать, что за весь

рассматриваемый период наблюдается отток прямых инвестиций из России за рубеж. С течением времени разница между прямыми инвестициями в Россию из-за рубежа и из России за рубеж увеличивается.

Иногда иностранные инвестиции действительно представляют собой перемещения денег из одной страны в другую с целью вложения в финансовые или нефинансовые активы. Но далеко не всегда. В какой-то момент времени деньги действительно приходят в страну, пересекая ее границу. А затем иностранный инвестор может уже существовать в принимающей стране достаточно автономно, расширяя свои операции за счет прибыли, получаемой в принимающей стране. Он может осуществлять новые инвестиции за счет реинвестирования прибыли. А теперь обратимся к данным Росстата (таблица 5).

Таблица 5

Прямые иностранные инвестиции в сектор нефинансовых предприятий в
Российскую Федерацию, млн. долларов США

	2005 г.	2010 г.	2014 г.
Сектор нефинансовых предприятий, в т. ч.:	13561,22	38003,86	18496,46
участие в капитале	2137,22	7892,09	2465,73
реинвестирование доходов	8958,1	15426,12	14825,96
долговые инструменты	2465,9	14685,65	1204,77

Источник: <http://www.gks.ru>

На основе данных таблицы 5 можно сказать, что большая часть прямых иностранных инвестиций в сектор нефинансовых предприятий приходится на реинвестирование доходов за весь рассматриваемый период. Таким образом, в качестве инвестиций направляется больше, и так немногочисленных, внутренних источников финансирования предприятия (после первых зарубежных вложений), нежели снова капитал иностранных инвесторов.

Также, большая часть иностранных инвестиций, изымается. К примеру, можно взять тот же сектор нефинансовых предприятий раздел инвестирования участие в капитале (таблица 6).

Прямые иностранные инвестиции в сектор нефинансовых предприятий,
направленных на участие в капитале в Российской Федерации, млн. долларов
США

Сектор нефинансовых предприятий	2005 г.	2010 г.	2014 г.
участие в капитале, в т. ч.:	2137,22	7892,09	2465,73
поступило	23356,45	29269,98	33806,88
изъято	-21219,23 90	-21377,89 70	-31341,15 92

Источник: <http://www.gks.ru>

Исходя из данных таблицы 6, можно отметить, что около 70% - 90% капитала изымается после поступления и функционирования.

Таким образом, остается вопрос о целесообразности привлечения иностранных инвестиций, именно на особенных льготных условиях, на всех уровнях власти.

Подводя итог, можно сказать, что привлечение инвестиций в экономику играет действительно важную роль. Четкая государственная экономическая политика активного стимулирования инвестиционного процесса и координация усилий государства и бизнеса в реализации поставленной цели с жестко определенными взаимными обязательствами и конкретными результатами должны быть получены в итоге совместных действий.

Библиографический список

1 URL: <http://www.gks.ru>

2 URL: <http://www.cbr.ru>

Федоров М.Н., Монгуш Б.Л. Совершенствование муниципальной целевой программы по улучшению энергетической эффективности (на примере г. Кызыла Республики Тыва)

Improving the municipal target programs to improve energy efficiency (for example, in Kyzyl Tuva Republic)

Федоров Михаил Николаевич

Новосибирский государственный аграрный университет, г. Новосибирск
fedorovmn67@mail.ru

Монгуш Буяна Леонидовна

Новосибирский государственный аграрный университет, г. Новосибирск
fedorovmn67@mail.ru

Fedorov Mikhail

Novosibirsk State Agricultural University, Novosibirsk

Mongush L. Skipper

Novosibirsk State Agricultural University, Novosibirsk

Аннотация. В статье предложены мероприятия по совершенствованию муниципальной целевой программы по улучшению энергетической эффективности г. Кызыла, как одного из инструментов бюджетирования. предложенные мероприятия будут способствовать экономии ресурсов и бюджетных средств.

Ключевые слова: муниципальные целевые программы, бюджетирование, энергосбережение.

Abstract. The paper suggests measures to improve municipal target programs to improve the energy efficiency of Kyzyl, as one of the budgeting tools. proposed activities will contribute to the saving of resources and budget.

Keywords: municipal target programs, budgeting, energy saving.

Муниципальное казенное учреждение Департамент финансов мэрии города Кызыла является уполномоченным органом Мэрии города Кызыла по управлению средствами бюджета городского округа «Город Кызыл Республики Тыва», обеспечивающим проведение единой финансовой политики города, осуществляющим функции по организации исполнения бюджета города. Департамент является структурным подразделением Мэрии города Кызыла.

Финансовая деятельность деятельности казенного учреждения

осуществляется за счет средств соответствующего бюджета бюджетной системы Российской Федерации и на основании бюджетной сметы. Казенное учреждение может осуществлять приносящую доход деятельность, только если такое право предусмотрено в его учредительном документе, доходы, полученные от указанной деятельности, поступают в соответствующий бюджет бюджетной системы Российской Федерации. Также казенное учреждение осуществляет операции с бюджетными средствами через лицевые счета, открытые ему в соответствии с Бюджетным Кодексом Российской Федерации [1].

Основными инструментами бюджетирования Департамента финансов г. Кызыла являются: целевые программы, реализуемые Департаментов; отчеты об исполнении консолидированного бюджета субъекта РФ и бюджета территориального государственного внебюджетного фонда; пояснительные записки к исполнению бюджета городского округа «Город Кызыл Республики Тыва»; бюджетная смета казенного учреждения; доклад о результатах и основных направлениях деятельности главного распорядителя бюджетных средств; реестр муниципальных услуг; стандарты качества муниципальных услуг; оценка потребности в муниципальных услугах; оценка стоимости муниципальных услуг; муниципальное задание [2].

На уровне муниципальных образований разработка и утверждение программ по отраслям является важным аспектом в распределении и освоении финансовых средств.

В целях решения вопросов энергосбережения, оптимизации затрат, снижения потребления энергоресурсов г. Кызыла была разработана муниципальная целевая программа «Энергоресурсосбережение и повышение энергетической эффективности г. Кызыла 2016-2018 гг. и на период до 2020 г.».

Проблема энергосбережения в г. Кызыле приобретает сегодня особую актуальность, т. к. прирост мощностей отсутствует, а энергоресурсы используются неэффективно, что выражается в виде потерь при производстве, транспортировке и потреблении.

Высокая энергоемкость г. Кызыла увеличивается за счет климатических особенностей, имеющих объективный характер. Сложность жизнеобеспечения населения района связана с климатическими условиями и с большой территорией района. ТЭЦ г. Кызыла обеспечивает теплом город Кызыл и пос. Каа-Хем.

Негативное влияние на эффективность энергоиспользования оказывает недогрузка производственных мощностей из-за спада объемов потребления в последние годы, недостаточно оснащенный процесс регулирования, учета и контроля использования энергетических и природных ресурсов. Энергозатратность производства все в большей степени определяется постоянно возрастающей долей устаревших производственных фондов, изношенностью оборудования, нехваткой квалифицированных кадров в области энергосбережения.

Для обеспечения энергетической безопасности необходимо осуществлять активное энергосбережение и повышение эффективности потребления энергоресурсов как фактора, определяющего развитие г. Кызыла. Решение проблем возможно путем реализации муниципальных целевых программ энергосбережения и повышения энергетической эффективности производства, передачи и потребления энергоресурсов.

Муниципальной целевой программой «Энергоресурсосбережения и повышение энергетической эффективности г. Кызыла» предусмотрены средства Республиканского бюджета, местного бюджет г. Кызыла, внебюджетные источники.

Анализ программы показал, что программой не учтены мероприятия направленные на:

1. Увеличение использования в качестве источников энергии вторичных энергетических ресурсов и (или) возобновляемых источников энергии;
2. Мероприятия по энергосбережению в транспортном комплексе и

повышению его энергетической эффективности, в том числе замещению бензина, используемого транспортными средствами в качестве моторного топлива, природным газом.

По итогам реализации муниципальной целевой программы фактическое освоение финансовых средств в 2016 г. по источникам финансирования составят:

1. республиканский бюджет – 3666,49 тыс. руб.;
2. местный бюджет г. Кызыла – 10913,68 тыс. руб.;
3. собственные средства предприятий (учреждений), собственников жилых и нежилых помещений в многоквартирных домах – 26273,15 тыс. руб.

В ходе реализации Программы учреждениями должны быть выполнены следующие мероприятия:

- подготовка кадров в области энергосбережения;
- внедрение приборного учета;
- регулирования и контроль использования энергетических ресурсов на объектах учреждений социальной сферы.
- повышение энергетической эффективности зданий, строений, сооружений.
- проведение обязательных энергетических обследований и оформление энергопаспортов.

В целях реализации Федерального закона от 23.11.2009 N 261-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [3] из республиканского бюджета местному бюджету г. в 2015 г. были выделены средства на выплату расходов по мероприятиям энергосбережения в жилищном фонде:

- 1) на приобретение и установку индивидуальных приборов учета воды отдельной категории граждан. Средний процент исполнения по всем поселениям составил 88,5%.

2) на реализацию мероприятий энергосбережения в многоквартирном жилищном фонде выделено финансовых средств на сумму 4553,8 тыс. руб. Фактическое освоение за 2015 г. составило 4471,87 тыс. руб. Средний процент исполнения по всем поселениям составил 98%. Приобретено и установлено 657 общедомовых приборов учета на жилых многоквартирных домах г. Кызыла.

3) на выплату расходов по мероприятиям энергосбережения выделено финансовых средств на сумму 5266,3 тыс. руб. Фактическое освоение за 2014-2015 гг. составило 5265,5 тыс. руб.

Проведенные мероприятия в бюджетной сфере снизили расход энергоресурсов в 2015 г. по отношению к 2014 г. по теплоэнергии – на 4,3%, по электроэнергии – на 13,2 и по воде – на 9,6% (таблица 1).

Таблица 1

Результаты мероприятий по энергосбережению в бюджетной сфере

Вид энергоресурса	Ед. изм.	2014 г.	2015 г.	Экономия	%
Теплоэнергия	Гкал	84550,63	80911,22	3638,41	4,3
Электроэнергия	куб. м.	9678,30	8399,26	1279,04	13,2
Вода	кВтч	677626,09	612873,1	64752,0	9,6

Проведенный анализ показал, что энергосберегающие мероприятия по объектам бюджетной сферы проводятся более качественно, нежели на объектах жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры, расположенных на территории г. Кызыла.

По результатам анализа выявлены следующие проблемные моменты и предложены по ним рекомендации (таблица 2)

Рекомендации по совершенствованию муниципальной целевой программы
«Энергоресурсосбережение и повышение энергетической эффективности г.
Кызыла»

Проблемы	Рекомендации
<p>Отсутствие в структурных подразделениях органов местного самоуправления, коммунальных предприятиях, управляющих компаниях, ТСЖ квалифицированных кадров для реализации мероприятий программы.</p> <p>Отсутствие должного контроля со стороны администраций г. Кызыла и пос. Каа-хем за реализацией мероприятий организациями коммунального комплекса, управляющими компаниями, ТСЖ.</p> <p>Медленная реализация программ, ограниченность мероприятий программы по отношению к износу конструктива жилых домов и инженерной инфраструктуры</p> <p>Несовершенство нормативно-правовой базы в части того, что прописаны инструменты, и механизмы реализации которые еще не за- работали (энергосервисные контракты).</p> <p>Задолженность населения за жилищно-коммунальные услуги.</p>	<p>На уровнях администрации, предприятий коммунального комплекса, жилищного хозяйства разрабатывать, утверждать и реализовывать Программы энергоресурсосбережения.</p> <p>Участникам программы проводить ежегодное обучение специалистов в области энергосбережения.</p> <p>Руководителям предприятий обеспечить сбор и предоставление информации по потребляемым (предоставляемым) коммунальным ресурсам в установленный для отчетности период.</p> <p>Системный подход в реализации мероприятий по жилищному фонду с высоким износом конструкций.</p> <p>Руководящему составу органа местного самоуправления при формировании программных мероприятий по энергосбережению необходимо рассматривать их не как затратные мероприятия, а рассматривать, как мероприятия позволяющие получить дополнительные выгоды, экономию и прибыль.</p>

Таким образом, предложенные мероприятия по совершенствованию МЦП «Энергоресурсосбережение и повышение энергетической эффективности г. Кызыла 2016-2018 гг. и на период до 2020 г.» будут способствовать улучшению энергосбережения в г. Кызыле, экономии бюджетных средств.

Библиографический список

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ(ред. от 29.12.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016) // Система Гарант.
2. Добровольский Е.Ю. Бюджетирование шаг за шагом / Е.Ю.

Добровольский, СПб.: Питер, 2011. – 341 с.

3. Федеральный закон "Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации" от 23.11.2009 N 261-ФЗ(действующая редакция, 2016) [электронный ресурс]. – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_93978/

СЕКЦИЯ 3. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 339.564.2

Толмачева Т. А., Григоренко А. В. Влияние ценовых факторов на внешнеторговый контракт

The impact of price factors in the foreign trade contract

Толмачева Татьяна Алексеевна, Григоренко Алена Викторовна
Северо-Кавказских федеральный университет, г. Ставрополь
tatiyana_tolmacheva@mail.ru, alena_grigorenko1992@mail.ru

Tolmacheva Tatiana Alekseevna, Grigorenko Alena Viktorovna
North Caucasian Federal University, Stavropol

Аннотация. Данная статья посвящена ценовым факторам и их влиянию на внешнеторговый контракт. Особое значение отводится методам определения внешнеторговой цены.

Ключевые слова. Ценовая политика, ценовые факторы, методы определения внешнеторговой цены.

Abstract. This article focuses on price factors and their impact on foreign trade contract. Particular importance is attached to methods of determining the foreign prices.

Keywords. Price policy, price factors, methods for the determination of foreign trade prices.

Одной из главных составляющих международной деятельности является организация ценовой политики и выбор оптимальной ценовой стратегии. От того, насколько правильно определен метод ценообразования, зависят коммерческие результаты, степень эффективности всей производственно-сбытовой деятельности фирмы и организация экспортно-импортных операций.

Определение внешнеторговой цены сопряжено с применением трех методов с ориентацией на издержки, конкурентов и спрос. Целесообразно рассматривать совокупность указанных методов, так как в отдельности они не представляют социально-экономической ценности, а именно затратный метод работает только на определение состава структуры цены контракта. Ориентируясь на спрос, производитель может не «продешевить» на этапе определения базовой цены контракта. И, наконец, цена конкурентов не всегда

может быть эталоном, так как не учитывает индивидуальные особенности товара [1].

В своем классическом варианте определение базовой цены контракта внешнеторговой сделки должно базироваться с расчета точки безубыточности, то есть определение момента, начиная с которого доходы предприятия полностью покрывают его расходы.

В результате систематизации данных, видно, что доходы организации в 2013 году по отношению к 2011 году, выросли более чем в 2 раза. Однако негативная тенденция складывается при рассмотрении состава и структуры затрат. Проведенное исследование экономических показателей деятельности Общества позволило выявить наличие большого количества прочих расходов, что негативно сказалось на структуре затрат. Если же большую часть цены составляют переменные затраты, а уровень маржинального дохода соответственно невысок, то выгодным становится повышение цены и соответственно использование стратегии премиального ценообразования.

Таким образом, ориентируясь на затратный метод, в структуру внешнеторговой цены вошли: базовая цена, доля в цене материальных и трудовых затрат, неизменная часть цены (доля прибыли).

$$C = Pб \times (A + B + Д) \quad (1)$$

$$C = 370464 \times (23\% + 2\% + 15\%) = 518469,6 \text{ (тыс. руб.)}$$

Таким образом, видно, что расчетная базовая цена контракта превышает фактическое его значение. В связи с этим организация недополучила прибыль, что стало причиной убыточного объема продаж. В современных условиях глобализации и интеграции мирового экономического пространства данных факт можно расценивать как ошибку в определении базовой цены контракта, которая в перспективе грозит убытками.

В связи с этим необходимо исследовать конкурентные преимущества продукции организации с целью определения наиболее приемлемой цены внешнеторгового контракта. Поведение потребителей на рынке, характер

покупок определяются их личностными, культурными, социальными и психологическими факторами, изучение которых является важнейшей задачей маркетинговых исследований [2].

Для исследования отношений потребителей к реализуемому товару воспользуемся методом «идеальная точка». Данный метод имеет очень важную особенность, так как позволяет получить информацию, как об «идеальной марке», так и о взгляде потребителей на существующие марки [3].

$$A_0 = \sum_{i=1}^n W_i |I_i - X_i|, \quad (2)$$

При помощи полученных усредненных данных экспертов можно рассчитать конкурентоспособные преимущества анализируемых предприятий с использованием потребительских характеристик товара.

Если реализацию продукции ООО НПП «КВН-Лига» воспринимать как идеальную, тогда верования и идеальные значения должны совпадать, а показатель отношения должен приближаться к нулю. С другой стороны, если верования и идеальные значения находятся на крайних концах шкалы для каждого атрибута, то разница является максимально возможной и величина показателя будет наибольшей.

Рассматривая полученные значения потребительских характеристик товара конкурирующих предприятий по отдельным критериям, можно получить неоднозначную картину. В данном случае можно ориентироваться на оптимальные показатели; отслеживание качества товара, хранения и доставки; подбор территориально выгодного импортера.

Объектом интереса к цене выступает не только марка производителя, но также нередко выбор места, времени, качества хранения и доставки.

В зависимости от ситуации, сложившейся на рынке (уровня спроса, уровня цен, конкуренции и др.) фирма придерживается определенной ценовой стратегии или комбинирует некоторые из них. Так нами были определены границы этих категорий, т.е. относительные ценовые пороги. Первый вариант цены в настоящее время указывает на снижение покупательской активности,

так как она оказывается практически не приемлемой для потребителей. Но и наиболее низкая цена стоимости зерновых вызвала ряд негативных высказываний [4].

Для определения цены с ориентацией на спрос мы воспользуемся рассчитанным ранее балловым методом.

$$C_n = \sum_{i=1}^n (B_{ni} \times ai) \times C', \quad (3)$$

С целью определения базовой оценки товара-эталона необходимо оценить ответы потребителей и рассчитать среднее их значение Средняя оценка балла будет равна:

$$C' = \frac{6780}{(11,8 \times 0,15) + (20,3 \times 0,2) + (5,3 \times 0,1) + (25,6 \times 0,25) + (37,0 \times 0,3)} = \frac{6780}{20,322} = 333,63 (\text{руб.})$$

Зная все необходимые составляющие, рассчитаем новую цену на товар по экспорту сорта «Волжское 51»:

$$C_n = (11,8 \times 0,15 \times 333,63) + (20,3 \times 0,2 \times 333,63) + (5,3 \times 0,1 \times 333,63) + (25,6 \times 0,25 \times 333,63) + (37,0 \times 0,30 \times 333,63) = 7960 (\text{руб.})$$

Полученная новая экспортная цена, гораздо выше цены внешнеторговой сделки Общества. ООО НПП «КВН-Лига», применив балловый метод и ориентируясь на расчетную цену 1т товара, сможет получить дополнительную прибыль. Однако не стоит забывать о том, что при формировании ценовой политики необходимо оказывать большое внимание не только на финансовую выгоду при осуществлении внешнеторговых операций, но и учитывать предпочтения потребителей на внешнем рынке. Благодаря этому организация сможет не только получать дополнительную прибыль, но и оптимизировать число потребителей.

Библиографический список

1. Масленникова Н.В., Ковтун Е.Н. Разработка программы оптимизации валютного контроля как базового элемента внешнеэкономических интересов государства. В сборнике: [Theory and practice of management of the](#)

[organization as a social and economic system: the identification, analysis and resolution of problems formation. Proceedings of the International Conference. Finland, Helsinki, 14-16 September 2013 / ed. P.G. Isaeva 2013. С. 89-96.](#)

2. Масленникова Н.В., Козел И.В. WOT-анализ как инструмент оценки рекреационного комплекса Ставропольского края. НаукаПарк. 2012. № 4 (9). С. 55-60.

3. Блужина О.А., Масленникова Н.В. Проблемы определения таможенной стоимости товаров. НаукаПарк. 2013. № 2 (12). С. 81-83.

4. Кравченко А.В., Масленникова Н.В. Методология определения базовой цены контракта внешнеторговой сделки Экономика устойчивого развития. 2014. № 3 (19). С. 127-134.

СЕКЦИЯ 4. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

УДК 339

Абрамов Н.М., Бочарова Л.А. Повышение эффективности таможенно-тарифного регулирования в рамках ЕАЭС

Абрамов Николай Максимович

к.э.н., доцент

Бочарова Лариса Александровна

ст. преподаватель

ФГБОУ ВО "Алтайский государственный университет"

Nikolai Abramov

Ph.D., Associate Professor

Larisa Bocharova

Art. teacher

FGBOU VO "Altai State University"

Аннотация: в статье отражены актуальность повышения эффективности таможенно-тарифного регулирования в рамках Евразийского экономического союза, также особенность данного инструмента с учетом долгосрочных и краткосрочных факторов.

Ключевые слова: таможенно-тарифное регулирование, международная интеграция, Таможенный союз

Abstract: The article reflects the urgency of enhancing the efficiency of customs and tariff regulation in the framework of the Eurasian Economic Union is also a feature of this instrument, taking into account long-term and short-term factors.

Keywords: customs and tariff regulation, international integration, Customs Union

Дальнейшее развитие евразийской, экономической интеграции зависит от того, насколько успешно будут осуществляться интеграционные процессы: рост взаимной торговли, трансграничных инвестиций, создание единого энергетического, транспортного и финансового рынков, цивилизованной трудовой миграции.

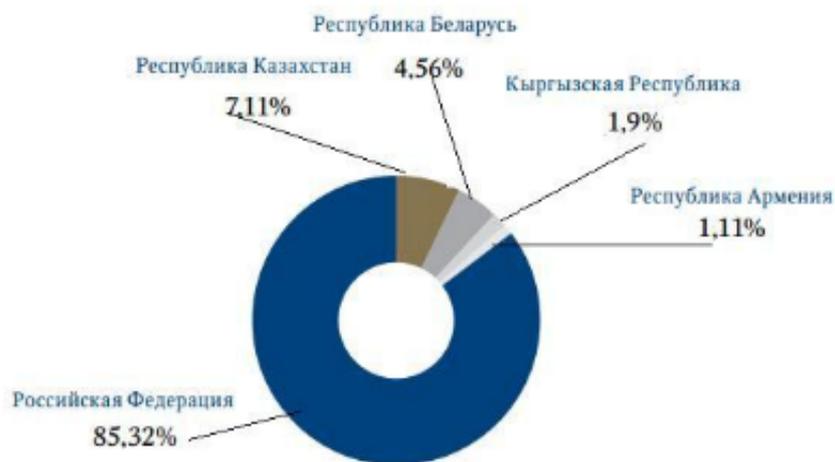
Проведение активной таможенно-тарифной политики, должна стать идея стержнем которой в рамках единого хозяйственного комплекса Евразийского экономического союза, является сущностной как компонент той необходимой

для государств-членов ЕАЭС альтернативой, без которой невозможен переход экономики в режим устойчивого роста.

Применение инструментария таможенно-тарифного регулирования необходимо проводить с учетом целого ряда долгосрочных и краткосрочных факторов: экономических интересов государств-членов ЕАЭС и регионов; интересов национальных производителей и потребителей; возможности и целесообразности развития импортозамещающих производств; необходимости поддержания прямых связей, производственной кооперации; перспективы минимизации негативных последствий вступления России в ВТО и введение против нее санкций.

Основой таможенно-тарифного регулирования в ЕАЭС является Единый таможенный тариф Евразийского экономического союза, основными целями которого являются защита национальной экономики государств-членов ЕАЭС от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции, формирование условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров в ЕАЭС; рационализация товарной структуры ввоза и вывоза товаров на единую таможенную территорию ЕАЭС.

В рамках Таможенного союза был разработан и продолжает функционировать в ЕАЭС алгоритм совместного взимания и распределения между участниками ввозных таможенных пошлин, которыми облагаются товары, поступающие на единую таможенную территорию ЕАЭС из третьих стран: ввозные пошлины становятся совместной собственностью государств-членов ЕАЭС, взысканные пошлины распределяются среди пяти стран, пополняя их государственные бюджеты. В настоящее время с учетом расширения состава участников ЕАЭС установлены следующие нормативы распределения ввозных таможенных пошлин, представленные на рисунке.



Нормативы распределения сумм ввозных таможенных пошлин в Евразийском экономическом союзе [1]

Вместе с тем, на современном этапе таможенно-тарифное регулирование в Евразийском экономическом союзе имеет ряд особенностей, затрагивающих базовые вопросы развития евразийской экономической интеграции в современных условиях.

Для начала совершенствования существующей системы ТТР необходимо проведение модернизации таможенного законодательства, которое должно соответствовать международному праву в области ТТР и включать минимальное количество отсылок на национальное законодательство государств-членов Евразийского экономического союза (ЕАЭС), что позволит в значительной мере сократить временные издержки, возникающие при поиске нужного нормативного правового акта.

Во-первых, одной из важнейших составляющих ЕАЭС на ближайшие годы является постепенная унификация или частичная отмена нетарифных барьеров (НТБ) в торговле товарами и услугами. Они существенно обременяют взаимные потоки товаров и услуг между странами ЕАЭС, снижая эффективность общего рынка, препятствуя развитию и кооперации технологичных отраслей. Центр интеграционных исследований Евразийского банка развития (ЕАБР) провел масштабное исследование и впервые дал

развернутую оценку влияния НТБ на взаимную торговлю в ЕАЭС и рекомендации по их устранению. На основе опроса предприятий ЕАЭС подсчитано, что НТБ «крадут» 15-30% стоимости экспорта. Другими словами, в каждом долларе экспорта между странами ЕАЭС все еще «зашиито» 15-30 центов издержек, связанных с барьерами.

Условно НТБ можно разделить на две группы. К первой относятся такие нетарифные барьеры, как санитарные и фитосанитарные меры, технические барьеры в торговле, квоты, запреты и меры количественного контроля. Ко второй — нормы ценового контроля и меры, влияющие на конкуренцию (ограничения в области сбыта и государственных закупок, субсидии). Вторая группа барьеров часто называется «песком в колесах», поскольку затрудняет движение товаров и в принципе может быть полностью ликвидирована, ведь именно нетарифные барьеры оказывают более негативное влияние на торговлю между странами ЕАЭС. Так, примером может послужить ситуация которая завязалась между странами участницами Таможенного союза Казахстаном и Россией. С марта 2015 года, несмотря на то, что обе страны входят в Таможенный союз, и имеют единые стандарты для продуктов питания, они вводят друг против друга своеобразные санкции. Вслед за эмбарго на российские нефтепродукты Казахстан начал изымать из торговых сетей российские конфеты, масло и мясо. Причина – дешевизна товара, которая ставит под угрозу бизнес местных производителей.

Какие могут быть решения в текущей ситуации кризиса в таможенно-тарифной политике ЕАЭС?

Во-первых, необходимо выстраивать сеть зон свободной торговли (ЗСТ). Первое — с Вьетнамом — было подписано в мае 2015 года. В настоящее время также прорабатываются соглашения о ЗСТ ЕАЭС с Индией и Израилем. Другие потенциальные партнеры — Южная Корея, Чили, Южная Африка, Иран и т.д.

Во-вторых, перспективна активизация переговорного процесса между ЕАЭС и его крупнейшими торгово-экономическими партнерами — ЕС и КНР. В

данном направлении уже есть определенное движение. Начался диалог между ЕАЭС и КНР по разработке Соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве. Активно обсуждается участие ЕАЭС в новой стратегической концепции КНР «Экономический пояс Шелкового пути». Несомненно, перспективы взаимовыгодного сотрудничества ЕАЭС и КНР должны придать дополнительный серьезный импульс региональному развитию, транспортному, энергетическому и финансовому взаимодействию в Центральной Азии, Сибири и на Дальнем Востоке. Возрос интерес к экономическому сотрудничеству и интеграции между ЕС и ЕАЭС. Для формирующегося Евразийского союза глубокая экономическая интеграция с ЕС чрезвычайно важна. Во-первых, ЕС — это крупнейший торговый партнер России и Казахстана, более половины товарооборота Российской Федерации приходится на ЕС (Россия, в свою очередь, является третьим по значимости торговым партнером Евросоюза). Во-вторых, ЕС мог бы сыграть важную роль в решении проблем модернизации стран ТС.

Безусловно, не ожидается быстрый прогресс в отношениях с ЕС в условиях текущего кризиса отношений, но в перспективе может стать возможным.

В-третьих, использование гибких механизмов поддержки спроса на готовую продукцию путем применения мер таможенно-тарифного регулирования, льготных режимов особых экономических зон, льготных лизинговых схем (процедур временного ввоза) в целях задействования современных алгоритмов инвестирования, позволяющих, в том числе привлекать средства и компетенции зарубежных партнеров.

В-четвертых, поддержка инструментами таможенно-тарифной политики процессов производственно-технологической кооперации российских и иностранных компаний, основанной на общих технологических платформах. Это предполагает дальнейшее упрощение порядка международного обмена научными и коммерческими образцами, изделиями для продукции, с полным

или частным освобождением от уплаты таможенных пошлин.

В пятом случае, оперативная корректировка ставок ЕТТ, направленная на открытие или защиту рынков отдельных товаров при наличии экономической целесообразности, необходимо выйти на оптимальные уровни тарифной защиты в отношении большинства видов товаров с точки зрения подавления инфляции, роста инвестиционной привлекательности отечественной экономики и развития конкуренции.

Не исключать возможность по укреплению экономик государств-членов, обеспечению их гармоничного развития и сближения, устойчивому росту деловой активности, сбалансированности торговли и добросовестной конкуренции может быть ускорено за счет консолидации усилий по реализации совместных программ и проектов по цифровой трансформации и формированию единого цифрового пространства ЕАЭС.

В рамках ЕАЭС необходимо сформировать общие подходы по вопросам развития электронной торговли, единой цифровой инфраструктуры, экосистемы цифрового пространства и использования цифровых технологий в госрегулировании и контроле для улучшения бизнес-среды государств-участников ЕАЭС. Единое цифровое пространство – это дополнительные возможности для реализации целей ЕАЭС, оно создаст условия для движения к единым рынкам без барьеров и ограничений, модернизации, кооперации, развитию МСП и созданию новых высококвалифицированных рабочих мест.

Приоритетными направлениями работ могут стать:

- развитие нормативной правовой базы ЕАЭС и гармонизация законодательства государств-членов, необходимых для формирования единого цифрового пространства и цифровой трансформации экономик государств-членов;

- формирование единого цифрового пространства как одного из основных каналов для увеличения взаимного товарооборота с использованием инструментов электронной торговли;

- расширение практики использования информационно-коммуникационных технологий для повышения эффективности трансграничного взаимодействия между государственными органами, хозяйствующими субъектами и физическими лицами;

- разработка и реализация совместных проектов и программ, направленных на цифровую трансформацию экономик стран Союза.

Таким образом, согласованная и комплексная работа по реализации предложенных направлений позволит на качественно новом уровне выполнять основные функции таможенно-тарифных мер регулирования внешней торговли, основанной на применении таможенных правил, пошлин и процедур и тем самым оказывать благоприятное воздействие на экономическое положение государств-участников ЕАЭС. Ведь идеология интеграционного объединения базируется на двух основных принципах:

1) согласованная торговая политика по отношению к остальным странам;

2) образование и функционирование единой таможенной территории.

Применение с августа 2014 г. Россией антисанкций к производителям продовольствия из США, ЕС, Австралии, Норвегии и Канады при отсутствии подобных решений в Белоруссии и Казахстане нарушает первый базовый принцип: торговая политика трех членов ЕАЭС становится менее согласованной. При этом возникают вопросы поставки продукции вышеперечисленных стран в Россию через территорию двух других участников союза.

В целом же основной акцент сделан на активизации взаимной торговли и развитии внутреннего рынка Союза, а для крепкого и устойчивого союза, необходима чтобы все государства-участницы выполняли установленные ими же требования законодательства Таможенного союза .

Выполнение указанного комплекса мер будет способствовать возвращению экономик государств-членов на траекторию устойчивого

экономического роста за счет активизации и диверсификации их внутренних возможностей и использования потенциала экономической интеграции Союза.

Но, на наш взгляд, есть одна немало важная причина, от которой зависит дальнейшее будущее ЕАЭС. С одной стороны, привлекательность евразийского интеграционного проекта в условиях разразившегося экономического кризиса в России падает. А, это может только означать одно, что согласия нет у стран, не говоря уже о проведении единой таможенной политики, и это недоверие понятно: одно дело — объединение вокруг богатого государства-лидера, другое — интеграция со страной, которая имеет серьезные экономические проблемы и конфликтует с ведущими мировыми экономиками.

В предстоящие 2016-2018 годы таможенно-тарифная политика Евразийского экономического союза в сфере переданной государствами-членами компетенции в практическом плане будет реализовываться Евразийской экономической комиссией. При этом проведение таможенно-тарифной политики России должно способствовать как экономическому, так и интеграционному развитию Евразийского экономического союза.

Таможенно-тарифная политика ЕАЭС в предстоящий период будет проводиться при вероятных условиях замедления экономического роста и сохраняющихся рисках ухудшения финансового-экономического положения российских производителей.

Нестабильная внешнеполитическая ситуация и значительное ухудшение экономики Украины в 2014 - 2015 годах (4-6 места в торговле за 2008-2013 годы и 9 место по итогам 2014 года), ухудшение торговых отношений с Западом в связи с проведением санкционной политики в отношении Российской Федерации делают прогноз развития торговли неопределенным, что также создает риски для объединенного рынка ЕАЭС.

В этих условиях таможенно-тарифная политика должна быть направлена на поддержку конкурентоспособности производителей, стимулирование инвестиционных процессов в экономике, в том числе привлечение прямых

иностранных инвестиций, способствовать сдерживанию роста внутренних цен, обеспечивать фискальную функцию бюджета, сокращать прямые и косвенные издержки операторов внешнеэкономической деятельности.

Значительно повышается приоритетность задачи обеспечения устойчивого функционирования российской экономики и экономик государств-членов ЕАЭС с опорой на внутренние источники роста. Для решения этой задачи таможенно-тарифная политика должна создавать условия для экономически целесообразного импортозамещения в сфере производства инвестиционных и потребительских товаров, развития производственно-технологической кооперации в рамках ЕАЭС и способствовать, в конечном счете, повышению технологической интенсивности экономик и создаваемой в них добавленной стоимости.

При этом применение мер таможенно-тарифного регулирования должно увязываться с национальной российской и формируемой в рамках ЕАЭС согласованной промышленной и агропродовольственной политикой, приоритетами обеспечения продовольственной безопасности.

Разноплановый характер задач, стоящих перед таможенно-тарифной политикой, повышает уровень требований к ее системности, обоснованности, сбалансированности и оперативности принятия решений.

Библиографический список

1. Отчет ЕЭК «Финансовая политика в рамках евразийской интеграции» Режим доступа http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/EEC_finpolit_150629_2pdf.

УДК 339.9 (470+671)

**Побирченко В.В., Шутаева Е.А. Россия в новой системе
мирохозяйственных отношений: адаптация к глобальным
вызовам и тенденциям**

Russia in the new system of global economic relations: adaptation to global
challenges and trends

Побирченко Виктория Викторовна

Крымский Федеральный университет имени В.И. Вернадского, Республика Крым,
Симферополь
viktoriya_crimea@list.ru

Pobirchenko Viktoriya Viktorovna

V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Republic of Crimea, Simferopol

Шутаева Елена Алексеевна

Крымский Федеральный университет имени В.И. Вернадского, Республика Крым,
Симферополь
shutaeva2003@mail.ru

Shutaieva Elena Alekseevna

V.I. Vernadsky Crimean Federal University, Republic of Crimea, Simferopol

Аннотация. Выделены тенденции формирования «новой архитектуры мирового хозяйства» под воздействием инновационных факторов. Доказана необходимость для России реализации инновационной стратегии и инновационного сценария экономического роста.

Ключевые слова: интернационализация, глобализация, "новая экономика", глобальная инновационная система, национальная инновационная система, инновационная стратегия.

Abstract. Allocated trends shaping the "new world economic architecture" under the influence of innovation factors. Proved the necessity for the Russian implementation of innovative strategies and innovative economic growth scenario.

Keywords: internationalization, globalization, the "new economy", the global innovation system, national innovation system, innovative strategy.

Особую роль на современном этапе интернационализации играет рост неопределенности мирового развития. В начале XXI века к имеющимся уже «центрам силы» добавились новые, сформировавшиеся в азиатском регионе, вокруг Китая, Индии, Бразилии и Ирана. «Новые центры силы оказывают растущее воздействие на все мирохозяйственные тренды, меняют

конфигурацию мировой торговли, валютной сферы, потоков капитала и трудовых ресурсов. Обострение конкуренции в этих направлениях чревато рецидивами экономического национализма, протекционизма, а также изменением ряда принципов мирохозяйственного регулирования» [1].

Нельзя не учитывать, что активизация инновационной деятельности увеличивает скорость изменения мирохозяйственных тенденций. Производство инноваций, их распространение и освоение в производственной сфере происходит настолько стремительно, что фактически невозможно отличить один этап от другого. Основным направлением инновационной активности становится сфера услуг. В XXI веке приоритетными становятся информационные, финансовые, инженерно-конструкторские, медицинские и социальные услуги. Ситуация усложняется еще и тем, что услуги принимают «виртуальный» характер. А это, в свою очередь, еще больше затрудняет возможность их анализа, оценки и прогноза.

В последние 10 лет специалисты констатируют усиливающийся научно-технический эффект глобализации. Ежегодно все большее число стран использует достижения в сфере методов корпоративного и государственного управления, инноваций и передовых технических стандартов. Усиление технических аспектов глобализации приводит к улучшению показателей экономического роста, т.е. повышению темпов производительности труда и общей эффективности хозяйства. В будущем это приведет к еще большему усилению глобальной конкуренции, улучшению использования вовлекаемых в мировой производственный процесс ресурсов, в том числе базовых - труда, капитала и знаний.

Объективная основа расширения сферы НИОКР напрямую зависит от темпов разработки и скорости диффузии инноваций, а также темпов формирования новых отраслей и модернизации «низкотехнологичного» сектора промышленности и услуг.

Наблюдается процесс «встраивания» предприятий традиционных

отраслей в структуру «новой экономики». Эта тенденция создает потребность в высококвалифицированных кадрах, в увеличении финансирования НИОКР и создании инноваций и технологий более высокими темпами, чем темпы экономического роста. Выше обозначенные тенденции, несомненно, приведут к росту наукоемкости внутреннего валового продукта всех стран мира.

Под воздействием этих и других факторов формируется новая архитектура мировой экономики и современных международных отношений. На повестке дня стоит вопрос о роли научно-технического и экономического потенциала, как главных элементов «мягкой силы» [2].

В условиях формирования новой глобальной инновационной системы мировые лидеры, страны которые побеждают других в конкурентной борьбе, формируют свои «правила игры» и стандарты. Эти правила, которые, кстати, фактически являются барьерами для выхода на рынки, становятся обязательными к исполнению для всех участников. И их нельзя не учитывать во всем процессе глобальной цепи инновационно-технологического производства – продаж – использования.

С учётом предстоящих сдвигов в отраслевой структуре хозяйства и производительности труда существенно изменится экономическая картина мира. Процессы глобализации на основе НТП и ускорения инновационных процессов в большинстве регионов мира, особенно в крупных развивающихся странах, приведут к увеличению их доли в мировом валовом продукте, усилят их значение в глобальном технологическом развитии» [3]. Занять достойное место в новой системе мирохозяйственных отношений Россия сможет только при условии реализации инновационной стратегии и инновационного сценария экономического роста [4].

Реакция России на глобальные вызовы и тенденции, на наш взгляд, должна быть следующей.

- Усиление глобальной конкуренции, возрастающая региональная дифференциация (появление новых центров силы, притяжения и влияния),

изменение специализации ведущих «игроков» рынка и т.п.

Структурная перестройка мирового хозяйства, с одной стороны, «создает для России новые возможности в развитии внешнеэкономической интеграции, укреплении и расширении позиций на мировых рынках, с другой – создает угрозу вытеснения России на периферию мировой экономики, что в сочетании со слабостью наших экспортных и экономических позиций на рынках средне и высокотехнологичной продукции может резко ухудшить позиции России на долгосрочную перспективу» [4].

Ответом на этот вызов будет построение инновационной экономики, национальной инновационной системы, совершенствование НТК, создание условий для инновационного обновления и привлечения инвестиций, и в итоге – повышение конкурентоспособности экономики России.

- Формирование у стран-лидеров воспроизводственного ядра экономики, основанного на новейшей технологической базе, при чём не только у «старых», но и «новых» игроков, таких как Индия и Китай.

По оценкам экспертов к середине XXI века произойдет переход к новому технологическому укладу. Переход к новому технологическому укладу будет совершаться через очередную технологическую революцию. «В странах, успешно завершивших формирование воспроизводственной структуры на базе технологий пятого и шестого уклада, будет завершаться переход к модели экономики, основанной на знаниях» [5].

В качестве ключевых направлений нового технологического уклада прогнозируются: системы искусственного интеллекта и глобальные информационные сети, биотехнологии (прежде всего, молекулярная биология и геновая инженерия), нанотехнологии и наноматериалы.

«В основе формирования ядра нового уклада лежит развитие междисциплинарных и конвергентных технологий на базе перекрестного использования в различных сочетаниях достижений в области нанотехнологий, новейших био- и инфо-технологий, а также достижений в отдельных других

областях науки и техники, не относящихся в рамках нового уклада к числу системообразующих» [6].

Новые технологии, возникшие в результате новой технологической революции, обеспечат появление принципиально новых товаров и услуг, и производство традиционных товаров и услуг, обладающих свойствами и параметрами, недостижимыми в рамках предыдущих укладов. В связи с этим, все созданное ранее сразу станет навсегда морально устаревшим. А страны, которые будут производить традиционные, пусть даже и высокотехнологичные товары, останутся только на нишевых рынках.

Становление нового технологического уклада, как свидетельствует опыт формирования предыдущих технологических укладов, будет сопровождаться рядом процессов, в том числе:

1. возникновением новых секторов экономики,
2. в рамках существующих отраслей произойдет появление новых производств на основе освоения принципиально новых технологий и продуктов,
3. начнется массовое производство новой продукции в отраслях, образующих ядро нового уклада (а это информационно-коммуникационные технологии, наноиндустрия, биоиндустрия и фармацевтика),
4. стремительно будут расти рынки новой высокотехнологичной продукции, которые будут закреплены за конкретными компаниями различных стран,
5. начнется быстрое развитие принципиально новых конвергентных технологий, предназначенных для производства новых видов продукции,
6. начнется гонка за скорейшее внедрение новых технологий,
7. начнется наращивание объемов производства тех видов продукции и услуг, которые обладают качествами и свойствами, недостижимыми в рамках предыдущих укладов и т.п.

В результате этих и других, связанных с этими, процессов на новом

глобальном рынке высокотехнологичной продукции перспективный технологический уклад займет доминирующее положение. А соответственно лидирующие места на рынке высокотехнологичной продукции займут страны, которые первыми «включились» в процесс.

Для России это означает, что главной стратегической целью на ближайшие годы является реализация стратегии инновационного развития, в которой приоритетными считаются отрасли, формирующие воспроизводственное ядро нового технологического уклада - информационно-коммуникационные технологии, наноиндустрия, биоиндустрия и фармацевтика.

- В мире наблюдается тенденция предъявления новых требований к качеству человеческого потенциала и усиление роли человеческого капитала в экономике.

В настоящее время, ключевыми компетенциями для всех отраслей экономики стали междисциплинарные знания и навыки, которые развивают различными способами на всех уровнях, как на национальном, региональном, местном, так и на уровне отдельного предприятия.

Традиционная подготовка кадров сменяется «концепцией непрерывного образования» [7]. Образовательные учреждения адаптируются к новым требованиям, введением дистанционных и инновационных форм обучения. Эти мероприятия позволят обеспечить более широкий доступ к знаниям для населения.

Ответ на этот вызов для России предполагает преодоление сложившихся негативных тенденций, связанных с человеческим потенциалом. Это, прежде всего, сокращение численности населения России и численности экономически активного населения. Ситуация усугубляется растущим демографическим дисбалансом с азиатскими соседями страны. Кроме того, нельзя не учитывать, растущую конкуренцию за высококвалифицированные кадры с европейскими и азиатскими рынками. И, конечно же, нужно преодолеть не готовность системы образования России к новинкам зарубежных тенденций и не готовность самого

населения к восприятию новых тенденций.

- Истощение природной среды под влиянием индустриализации привело к возникновению так называемого экологического глобального вызова.

Действие экологического глобального вызова для России, как и для других стран мира, связано с изменением климата, дефицитом пресной воды, истощением основных видов сырьевых, в том числе энергетических ресурсов, что может привести к необратимым, катастрофическим последствиям. При этом, действие экологических факторов приведет к усилению ограничений роста национальной экономики и создаст дополнительные трудности для развития экономики России.

- Формирование новой структуры мировой экономики сопровождается возникновением и ростом новых центров силы, которые по-новому структурируют основные потоки товаров, капиталов и рабочей силы. В связи с чем, актуальной становится задача обеспечения экономической и политической безопасности, а также устойчивого развития экономик.

Новые игроки на мировом рынке – ранее технологически отсталые страны «второго эшелона» с изменением своей позиции в системе мирохозяйственных связей начинают процесс стремительной модернизации вооруженных сил. Соответственно, и технологически развитые страны не отстают от процесса, продолжают дорогостоящие и высокотехнологичные исследования в сфере военных технологий.

Прежде всего, это относится к ядерным и химическим технологиям. Многие из них могут стать технологиями двойного назначения и одновременно решат проблему обеспечения безопасности и развития производств нового технологического уклада.

Для России развитие инноваций и технологий в сфере преодоления угроз безопасности должно вестись по нескольким направлениям. Во-первых, должны получить развитие новые высокие военные технологии, включая интегрированные системы разведки, связи и боевого управления. Во-вторых,

должны быть созданы ударные космические системы. В-третьих, необходимо создать авиакосмические системы нового поколения. И, несомненно, не стоит игнорировать мировую тенденцию развития ядерных и химических технологий, которые будут определять в ближайшем будущем ядро нового технологического уклада.

Кроме названных, возможно появление новых системных угроз и вызовов, которые носят глобальный характер. Это может быть новый мировой финансовый кризис. Или возникнет необходимость преодоления мирового продовольственного кризиса. Такие неожиданные ситуации поставят новые задачи для научно-технологического комплекса России.

Библиографический список

1. Корочкова С.И. Механизм реализации научного продукта в условиях мировой глобализации // Научная периодика: проблемы и решения. - 2012. №2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/mehanizm-realizatsii-nauchnogo-produkta-v-usloviyah-mirovoy-globalizatsii>
2. Дудоров Д.В. Роль высокотехнологического комплекса и научно-технического потенциала России в обеспечении экономической безопасности государства // Вестник ТГУ. - 2007. - №5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/rol-vysokotehnologicheskogo-kompleksa-i-nauchno-tehnicheskogo-potentsiala-rossii-v-obespechenii-ekonomicheskoy-bezopasnosti>
3. Policy Responses to the Economy Crisis to Restore Long-term Growth: Results of the OECD Questionnaire/ OECD, Directorate for Science, Technology and Industry, Committee on Industry, Innovation and Entrepreneurship, Committee for Scientific and Technological Policy, Committee for Information, Computer and Communications Policy / DSTI/IND/STP/ICCP(2016)1/ADD, 2016. 20 Febr.
4. Прогноз научно-технологического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу (до 2030 г.) (Концептуальные подходы,

направления, прогнозные оценки и условия реализации) [Электронный ресурс].

– Режим доступа: file:///C:/Users/Home/Downloads/Prognoz_28-11-2008%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BB-1.pdf

5. Маркетинговое исследование рынка высокотехнологичной продукции стран ЕС [Электронный ресурс]. – Режим доступа: file:///C:/Users/Home/Downloads/Marketingovoe_issledovanie_rynka_visokotehnologichnoj_prodykcii_stran_ES.pdf

6. Сорокина Е.В., Ефимова Д.В. Проблемы результативного функционирования научно-технического потенциала России // Сборники конференций НИЦ Социосфера. - 2016. - №40 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-rezultativnogo-funktsionirovaniya-nauchno-tehnicheskogo-potentsiala-rossii>

7. Официальный сайт Министерства образования и науки Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://минобрнауки.рф/>

СЕКЦИЯ 5. ФИНАНСОВО-БАНКОВСКИЙ СЕКТОР

УДК 336.77

Богатова Т.М. Развитие инвестиционного банковского кредитования сельского хозяйства в контексте обеспечения продовольственной безопасности

The development of the investment banking crediting of agriculture in the context of food security

Богатова Татьяна Михайловна

Мордовский государственный университет им.Н.П. Огарева

tatbogatova@mail.ru

Bogatova Tatyana

Mordovia State University im.N.P. Ogareva

Аннотация. Зависимость от импорта снижает экономическую, а, значит, и продовольственную безопасность России. В статье рассматривается банковское кредитование сельского хозяйства в контексте обеспечения продовольственной безопасности страны.

Ключевые слова. Сельское хозяйство, кредитование, импорт, продовольственная безопасность.

Abstract. Dependence on imports reduces the cost, and, knowledge-cheat, and the food security of Russia. The article discusses bank lending to agriculture in the context of national food security.

Key words. Agriculture, loans, imports, food security.

Сельское хозяйство в России – одна из ведущих отраслей экономики, поскольку обеспечивает продовольственную безопасность страны. В последние десятилетие угрозу основам продовольственной безопасности представляет усиление доли импорта в сельскохозяйственной продукции. Данная угроза может себя проявлять в свертывании внутреннего производства, монопольном росте цен, снижении экономического потенциала страны, и, в конечном итоге, национальной мощи государства. Общеизвестно, что максимальная доля одного импортера не должна превышать 20 % в общем объеме импорта, а суммарные объемы импорта стран – не более 30 % от объема поставок по основным товарным группам [1]. Помимо этого, исходя из пороговых значений

экономической безопасности страны, доля продовольственных товаров, поступивших от импорта, в общем объеме не должна превышать 25 %. На сегодняшний день, по оценке различных источников, такая зависимость России оставляет порядка 30 % [2].

Таким образом, сказанное выше позволяет заключить, что значительная зависимость от импорта существенно снижает экономическую, а, значит, и продовольственную безопасность России.

Для укрепления позиций сельского хозяйства на внутреннем продовольственном рынке и достижения основных пороговых значений в области продовольственной безопасности отрасли необходимо осуществление комплексной модернизации отрасли [3]. В то же время одним из важнейших факторов, влияющих на процесс модернизации материально-технической базы сельского хозяйства является доступность банковских инвестиционных кредитов.

Данные рис. 1 свидетельствуют о том, что на сегодняшний день в кредитовании присутствует тенденция поддержания сезонных и краткосрочных проектов, что не сможет обеспечить в перспективе расширенное воспроизводство в сельском хозяйстве.

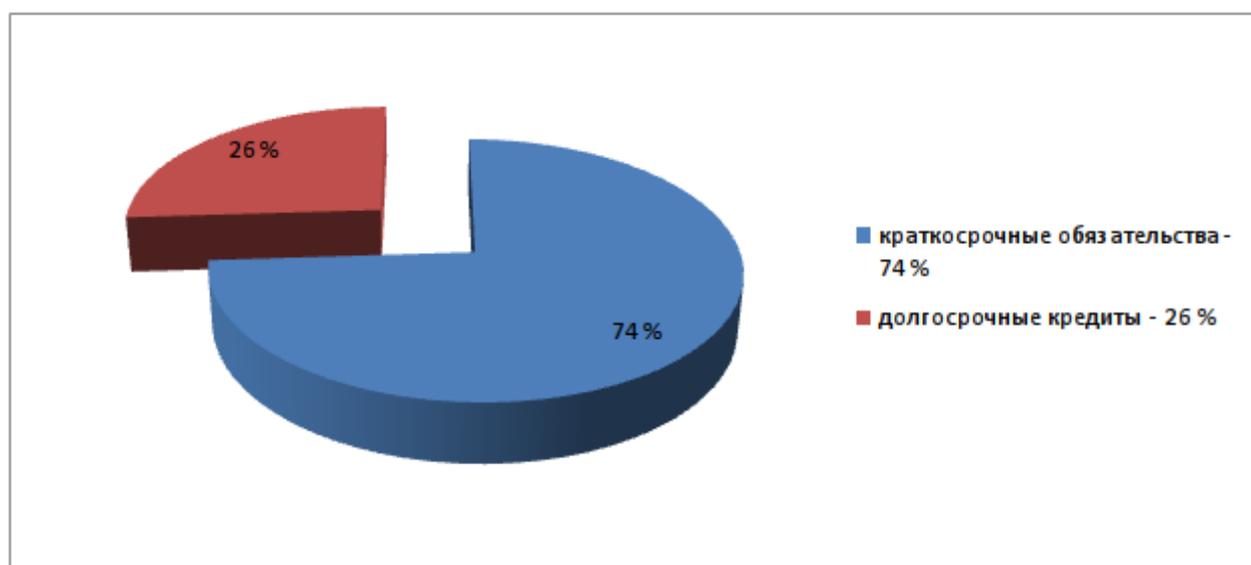


Рисунок 1. Структура краткосрочных и долгосрочных кредитов выданных предприятиям АПК в 2015 г.

Стоит подчеркнуть, что в 2015 г. объем выданных инвестиционных кредитов предприятиям растениеводства составил 68,8 млрд. руб., или на 22% меньше, чем в 2014 г. Остаток ссудной задолженности по инвестиционным кредитам за год уменьшился на 1% и составил 449,4 млрд. руб. (табл. 1).

Таблица 1

Объемы инвестиционного кредитования в подотрасли растениеводства в 2013-2015 гг., млрд руб.

Показатели	Годы			Отношение, в %	
	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014
Объем выданных кредитных ресурсов	102,5	87,8	68,8	85,6	78
Остаток ссудной задолженности	437,8	454,3	449,4	103,8	99

Сокращение объемов инвестиционного кредитования было обусловлено сложившимися финансово-экономическими рисками и неопределенностью макроэкономической ситуации для инвесторов, а также увеличением стоимости кредитных ресурсов и сложностью в их получении.

Что касается подотрасли животноводства, то здесь ситуация складывается следующим образом. Согласно данным основных банков-кредиторов АПК в 2015 г. объем выданных инвестиционных кредитов в животноводстве составил 88,9 млрд. руб., или на 21% меньше, чем в 2014 г. Остаток ссудной задолженности по инвестиционным кредитам за год уменьшился на 1% и составил 662,3 млрд. руб. (табл.2).

Таблица 2

Объемы инвестиционного кредитования в животноводстве в 2013-2015 годах, млрд. руб.

Показатели	Годы			Отношение, в %	
	2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014
Объем выданных кредитных ресурсов	147,5	111,9	88,9	76	79
Остаток ссудной задолженности	646,9	667,1	662,3	103	99

В 2015 г. наиболее активную политику в области инвестиционного кредитования животноводства проводит АО «Россельхозбанк» (доля составила почти 59%), ПАО «Сбербанк» (30%), АО «Газпромбанк» (5%), ГК «Внешэкономбанк» (4%) и ПАО «Банк ВТБ» (1%). Ведущая роль АО «Россельхозбанк» в кредитовании сельского хозяйства объясняется тем, что с учетом новых задач по активизации процесса импортозамещения и развития конкурентоспособного экспорта с высокой добавленной стоимостью в рамках Плана Правительством РФ было принято решение о докапитализации банка в 2015 г. в объеме 10 млрд. руб. за счет средств федерального бюджета.

Но в кредитовании сельского хозяйства, АО «Россельхозбанк» повторяет общую тенденцию банковского кредитования по активному поддержанию краткосрочного кредитования (табл. 3).

Таблица 3

Выполнение целевых индикаторов АО «Россельхозбанк» по кредитованию сельского хозяйства в 2015 г., млрд. руб.

Целевые индикаторы	Предусмотрено	Выполнено	Выполнение, %
Объем кредитов на развитие АПК	479-484	637,6	133,1
Объем кредитов на развитие сельхозпроизводства	245-323	187,1	76,4
Объем долгосрочных кредитов на развитие АПК	216-217	174,3	80,7
Объем долгосрочных кредитов на развитие молочного и мясного скотоводства	35-59	14,2	40,6
Объем краткосрочных кредитов на развитие АПК	263-279	463,3	176,2
Объем кредитов на проведение сезонных полевых работ	120-170	189,9	158,3
Объем пролонгированных кредитов на проведение сезонных полевых работ	72-73	44,6	61,9
Остаток ссудной задолженности по кредитам, выданным на развитие АПК	1031-1144	1087,1	105,4
Остаток ссудной задолженности по кредитам, выданным на развитие сельскохозяйственного производства	591-673	611,4	103,5
Остаток ссудной задолженности по долгосрочным кредитам, выданным на	840-930	873,3	104

развитие АПК			
Остаток ссудной задолженности по долгосрочным кредитам, выданным на развитие молочного и мясного скотоводства	150-180	150,5	100,3
Остаток ссудной задолженности по краткосрочным кредитам, выданным на развитие АПК	191-213	213,8	111,3
Остаток ссудной задолженности по кредитам, выданным на проведение сезонных полевых работ	180-240	215,4	139,7

В заключение хотелось бы отметить, что государству необходимо предпринять комплекс мер по усилению роли и увеличению доли инвестиционного кредитования сельского хозяйства коммерческими банками. В частности необходима активация инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве посредством создания эффективного механизма формирования благоприятного климата для инвестиций из внутренних и внешних источников. Помимо этого необходимо совершенствование системы кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей посредством создания и поддержки сельских кредитных кооперативов. И, наконец, необходима масштабная поддержка приобретения сельскохозяйственной техники и обновления основных фондов посредством развития агролизинга.

Библиографический список.

1. Дадалко В. А. Продовольственная безопасность: национальные интересы, проблемы, тенденции, риски, перспективы / В. А. Дадалко, Е. Р. Михалко, А.В. Дадалко. – Минск : ИВЦ Минфина, 2011. 696 с.
2. Кормишкина Л. А., Семенова Н. Н. Импортозамещение – важнейшая стратегическая задача развития агропромышленного комплекса России // Приоритеты России, 2015. – № 8(293). – С. 2-12.
3. Семенова Н.Н. Модернизация материально-технической базы сельского хозяйства в целях обеспечения продовольственной безопасности. Научное обозрение. 2012. №1. С. 217-234

Фатхлисламова Г.Ф. О доверительном управлении ГУК Внешэкономбанк средствами пенсионных накоплений

About trust management of pension savings by GMC Vnesheconombank

Фатхлисламова Г.Ф.

Докторант Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ

Fatkhislamova G. F.

doctoral student Russian Presidential Academy of
National Economy and Public Administration

Аннотация: Целью статьи является изучение структуры и доходности инвестиционных портфелей, формируемых государственной управляющей компанией Внешэкономбанк. Экономико-математический метод, примененный в исследовании, позволил провести анализ структуры и эффективности вложения средств пенсионных накоплений в активы данных инвестиционных портфелей. Проведен анализ рыночной стоимости инвестиционных портфелей ГУК ВЭБ, их структуры и доходности. В статье определены основные тенденции в доверительном управлении ГУК ВЭБ средствами пенсионных накоплений граждан.

Ключевые слова: пенсионные накопления, инвестиционный портфель, управляющие компании, доходность инвестиционного портфеля, пенсионная система, накопительная пенсия, государственная управляющая компания, расширенный портфель, портфель государственных ценных бумаг.

Abstract: The aim of the article is to study the structure and profitability of investment portfolios generated by the governmental management company of Vnesheconombank. Economic-mathematical method applied in the study made it possible to analyze the structure and efficiency of investments in pension funds assets investment portfolios. The analysis of the market value of the investment portfolio of the GMC VEB, their structure and profitability. The article defines the major trends in the trust management of pension savings citizens by GMC VEB.

Keywords: pension savings, investment portfolio, management companies, portfolio yield, pension system, funded pension, governmental management company, advanced portfolio, portfolio of government securities.

Российский опыт развития рынка инвестирования пенсионных средств населения в системе обязательного пенсионного страхования насчитывает более десятилетний период. В результате была сформирована современная архитектура системы инвестирования накопительной пенсии граждан,

застрахованных в системе обязательного пенсионного страхования. В современных условиях наиболее крупным субъектом данной системы выступает Внешэкономбанк. В соответствии с федеральным законодательством Внешэкономбанк осуществляет доверительное управление средствами пенсионных накоплений, а также выполняет функции государственной управляющей компании средствами выплатного резерва (ГУК ВР).

Основные участники и субъекты системы инвестирования накопительной пенсии представлены в таблице 1.

Таблица 1

Институциональная структура системы инвестирования накопительной пенсии
в РФ

Наименование	Состав
Субъекты	Пенсионный фонд Российской Федерации, специализированный депозитарий, управляющие компании, застрахованные лица, страхователи.
Участники	брокеры, кредитные организации, негосударственные пенсионные фонды, осуществляющие деятельность по обязательному пенсионному страхованию, а также другие организации, вовлеченные в процесс формирования и инвестирования средств пенсионных накоплений.

С 2013 года функции регулирования, контроля и надзора в сфере формирования и инвестирования средств пенсионных накоплений осуществляет Министерство финансов и Министерство труда и социальной защиты [2], в сфере инвестирования средств пенсионных накоплений - Центральный банк РФ.

Средства пенсионных накоплений могут быть переданы в управление следующим управляющим компаниям (рис. 1).



Рисунок 1. Управляющие компании в системе инвестирования средствами пенсионных накоплений

В настоящее время государственной управляющей компанией (ГУК) и государственной управляющей компанией средствами выплатного резерва выступает государственная корпорация "Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)". Причем срок исполнения данных функций установлен до 2019 года [2].

Средства пенсионных накоплений населения могут быть размещены ГУК «Внешэкономбанк» в активы в рамках двух инвестиционных портфелей:

- Расширенный инвестиционный портфель;
- Портфель государственных ценных бумаг.

ГУК «Внешэкономбанк», управляя средствами выплатного резерва, может формировать следующие виды инвестиционных портфелей:

- Инвестиционный портфель выплатного резерва;
- Инвестиционный портфель средств пенсионных накоплений застрахованных лиц, которым установлена срочная пенсионная выплата.

Выплатной резерв - обособленная часть средств пенсионных накоплений для осуществления выплаты накопительной пенсии. С 2012 года выплатной резерв формируется Пенсионным фондом РФ и передается в управление ГУК.

Структура инвестиционных портфелей ГУК ВЭБ представлена в таблице 2.

Таблица 2

Структура инвестиционных портфелей ГУК ВЭБ [1]

Виды инвестиционных портфелей	Структура инвестиционного портфеля
1. Расширенный инвестиционный портфель 2. Инвестиционный портфель выплатного резерва 3. Инвестиционный портфель средств пенсионных накоплений застрахованных лиц, которым установлена срочная пенсионная выплата	1) государственные ценные бумаги РФ; 2) государственные ценные бумаги субъектов РФ; 3) облигации российских эмитентов; 4) ипотечные ценные бумаги, выпущенные в соответствии с законодательством РФ об ипотечных ценных бумагах 5) денежные средства в рублях на счетах в кредитных организациях; 6) депозиты в валюте РФ и в иностранной валюте в кредитных организациях; 7) иностранная валюта на счетах в кредитных организациях; 8) ценные бумаги международных финансовых организаций, допущенных к размещению и (или) публичному обращению в РФ в соответствии с законодательством РФ о рынке ценных бумаг.
4. Инвестиционный портфель государственных ценных бумаг	1) государственные ценные бумаги РФ; 2) облигации российских эмитентов; 3) денежные средства в рублях на счетах в кредитных организациях; 4) иностранная валюта на счетах в кредитных организациях.

В частности, максимальная доля в инвестиционном портфеле средств, размещенных в ценные бумаги иностранных эмитентов, не должна превышать 20 процентов [1].

Рассматривая динамику изменения рыночной стоимости инвестиционных портфелей ГУК Внешэкономбанка за 2008-2015гг. можно наблюдать тенденцию к увеличению размеров данных портфелей. Рыночная оценка находящихся в управлении ГУК ВЭБ пенсионных накоплений достигла к 2015 году чуть более 2 трлн.руб. При этом подавляющая часть этих средств (99% от общего объема средств, переданных ПФР в управление ГУК ВЭБ)

размещена в активы расширенного инвестиционного портфеля ГУК ВЭБ.

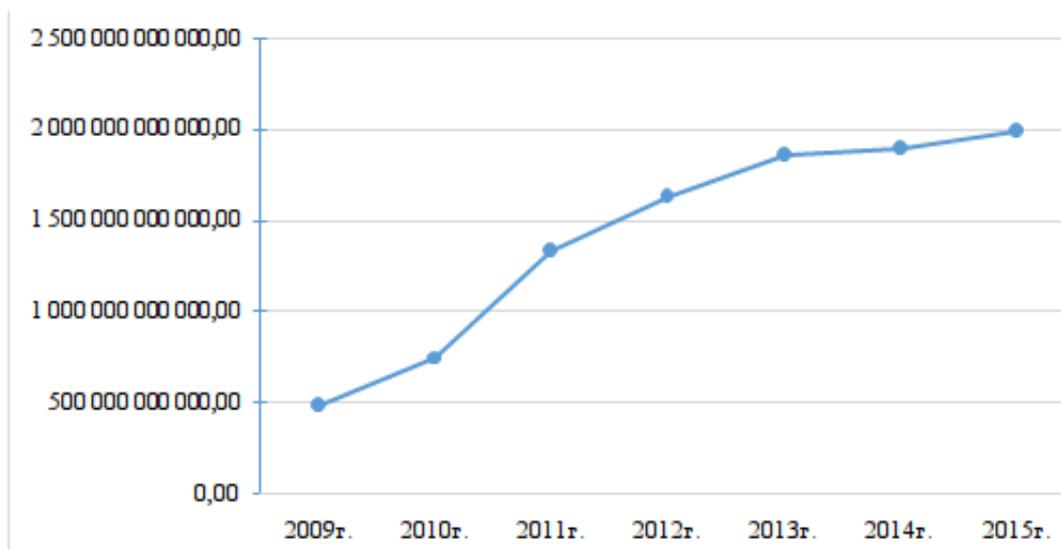


Рисунок 2. Динамика изменения рыночной стоимости расширенного инвестиционного портфеля ГУК ВЭБ, руб.

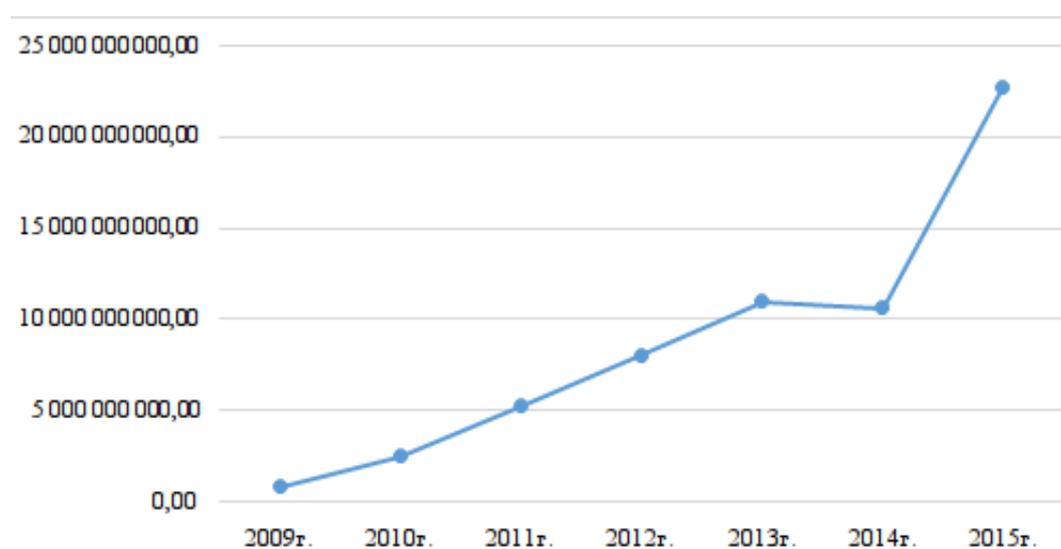


Рисунок 3. Динамика изменения рыночной стоимости инвестиционного портфеля государственных ценных бумаг ГУК ВЭБ, руб.

Однако степень концентрации средств пенсионных накоплений, находящихся в управлении ГУК ВЭБ снижается на протяжении рассматриваемого периода. Так, доля пенсионных накоплений, переданных ПФР в ГУК Внешэкономбанка, снизилась с 83,7% до 53,1%. (рис. 4), что

свидетельствует о росте инвестиционной активности населения.

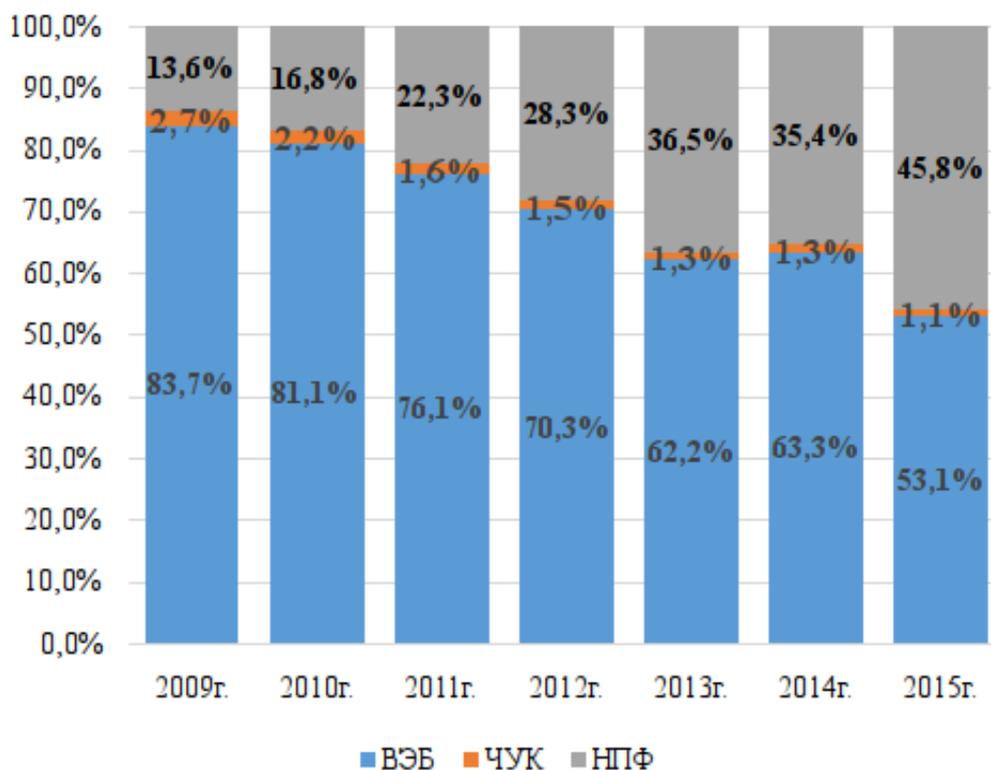


Рисунок 4. Структура пенсионных накоплений, переданных в управление ГУК ВЭБ, ЧУК и НПФ

Структура расширенного портфеля ГУК ВЭБа представлена на рисунке 5. Наибольшая доля пенсионных накоплений данного вида инвестиционного портфеля вложены в ценные бумаги. Так доля вложений в ценные бумаги в 2015 году в расширенном портфеле ГУК ВЭБ составила 81% общего объема рыночной стоимости портфеля, в портфеле государственных ценных бумаг ГУК ВЭБ – 70% (см. рис.5 и рис.6).

Рассматривая структуру вложений в ценные бумаги, то следует отметить снижение консервативной стратегии приобретения ценных бумаг, на протяжении с 2009 года по 2015 г. доля вложений в государственные ценные бумаги в структуре расширенного портфеля снизилась с 44% в 2009 г. до 16% в 2015г., соответственно вложения в корпоративные облигации увеличились до 35% в 2015г. с 2% в 2009г. Доля вложений в государственные ценные бумаги в структуре инвестпортфеля государственных ценных бумаг также снизилась с 61% в 2009г. до 16% в 2015г., при этом доля вложения в ценные бумаги

российских хозяйственных обществ возросло до 41%.

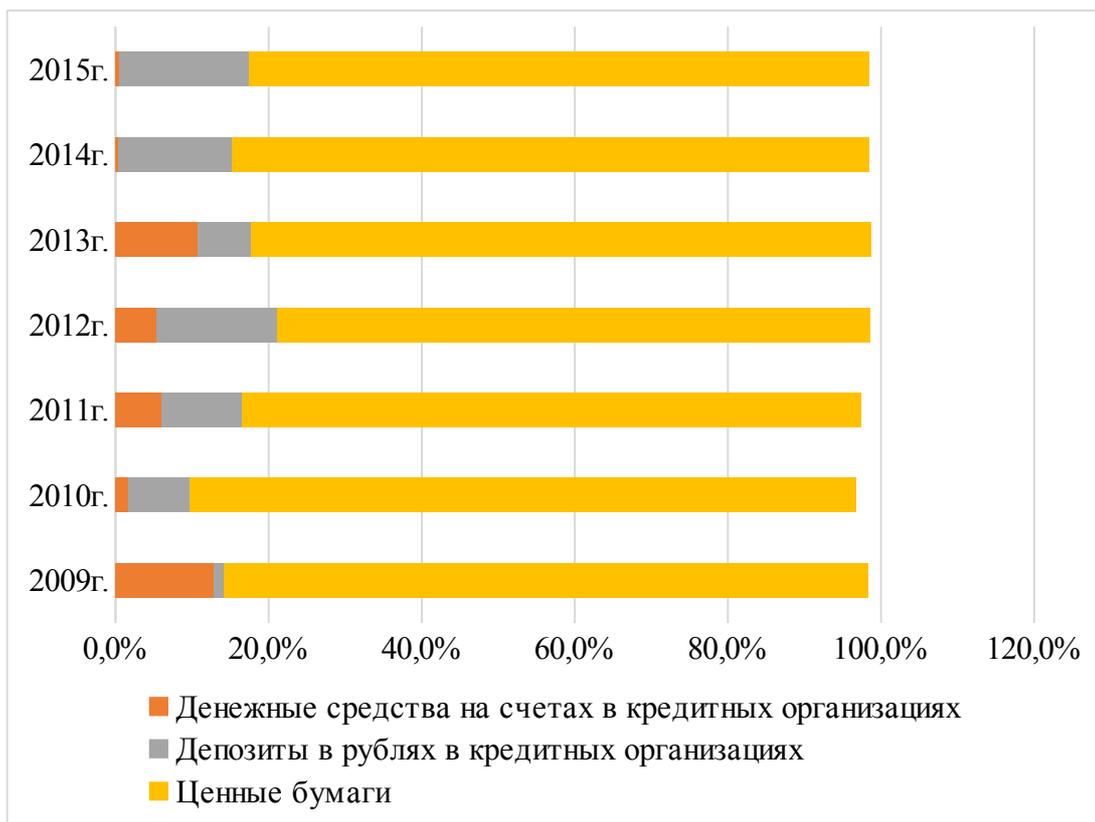


Рисунок 5. Структура расширенного портфеля ГУК ВЭБ, %



Рисунок 6. Структура портфеля государственных ценных бумаг ГУК ВЭБ, %

Рассматривая результаты размещения активов инвестиционных портфелей ГУК Внешэкономбанка можно наблюдать разнонаправленную динамику доходности их инвестиционных портфелей (табл. 3). В 2015 году наибольшую доходность продемонстрировал инвестпортфель государственных ценных бумаг ГУК ВЭБа.

Таблица 3

Динамика средневзвешенной доходности инвестиционных портфелей пенсионных накоплений, % [3, с. 27].

Субъекты	2009г.	2010г.	2011г.	2012г.	2013г.	2014г.	2015г.
Расширенный инвестиционный портфель ВЭБа	9,52	7,62	5,47	9,21	6,71	2,68	13,15
Портфель государственных ценных бумаг ВЭБа	5,72	8,17	5,90	8,47	6,90	-2,05	15,31
Уровень инфляции, %	8,8	8,8	6,1	6,6	6,5	11,4	12,9

Проведенное исследование позволило выявить основные тенденции при осуществлении функций по доверительному управлению ГУК ВЭБ средствами пенсионных накоплений граждан, а именно: основными субъектами на рынке инвестирования пенсионных накоплений граждан по-прежнему остаются ГУК ВЭБ и негосударственные пенсионные фонды. Доля же средств, переданных в управление частных управляющим компаниям, отобранным по конкурсу ПФР, неуклонно снижается, и их доля на данном рынке остается незначительной. Изучение доходности инвестиционных портфелей ГУК ВЭБ по инвестированию средств пенсионных накоплений позволило выявить низкую эффективность вложения средств пенсионных накоплений в портфель государственных ценных бумаг [3, с. 27].

Библиографический список

1. Федеральный закон от 24 июля 2002 г. N 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной пенсии в Российской Федерации»
2. Постановление Правительства РФ от 14 июня 2013 г. N 503 «Об

установлении срока осуществления государственной корпорацией «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» функций государственной управляющей компании по доверительному управлению средствами пенсионных накоплений, а также государственной управляющей компании средствами выплатного резерва»

3. Фатхлисламова Г. Ф. (Российская Федерация) Эффективность инвестирования средств пенсионных накоплений в России / Fatkhislamova G. (Russian Federation) Efficiency of pension savings investment in Russia – Boston, USA//International Scientific Review of the Problems and Prospects of Modern Science and Education // International Scientific Review № 15 (25) / XXIII International Science Conference (Boston. USA, 21-22 September, 2016). 47 p.

Электронное научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ И ФИНАНСОВЫЕ РЫНКИ: ГЛОБАЛЬНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Сборник научных трудов
по материалам I международной
научно-практической конференции

30 сентября 2016 г.

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к сотрудничеству
обращаться по электронной почте mail@scipro.ru

Подготовлено с авторских оригиналов

ISBN 978-5-00-006306-6

Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 7,25. Тираж 500 экз.
Издательство Индивидуальный предприниматель Краснова Наталья Александровна
Адрес редакции: Россия, 603186, г. Нижний Новгород, ул. Бекетова 53,46.