



#14, 2016 część 2

**Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe**

(Warszawa, Polska)

**Czasopismo jest zarejestrowane i publikowane w Polsce.** W czasopiśmie publikowane są artykuły ze wszystkich dziedzin naukowych. Czasopismo publikowane jest w języku polskim, angielskim, niemieckim i rosyjskim.

Artykuły przyjmowane są do dnia 30 każdego miesiąca.

Częstotliwość: 12 wydań rocznie.

Format - A4, kolorowy druk

Wszystkie artykuły są recenzowane

Każdy autor otrzymuje jeden bezpłatny egzemplarz czasopisma.

Bezpłatny dostęp do wersji elektronicznej czasopisma.

**Zespół redakcyjny**

**Redaktor naczelny - Adam Barczuk**

**Mikołaj Wiśniewski**

**Szymon Andrzejewski**

**Dominik Makowski**

**Paweł Lewandowski**

**Rada naukowa**

**Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)**

**Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)**

**Peter Cohan (Princeton University)**

**Mateusz Jabłoński (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**

**Piotr Michalak (Uniwersytet Warszawski)**

**Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)**

**Kolub Frennen (University of Tübingen)**

**Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)**

**Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)**

**Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)**

#14, 2016 part 2

**East European Scientific Journal**

(Warsaw, Poland)

**The journal is registered and published in Poland.** The journal is registered and published in Poland.

Articles in all spheres of sciences are published in the journal. Journal is published in **English, German, Polish and Russian.**

Articles are accepted till the 30th day of each month.

Periodicity: 12 issues per year.

Format - A4, color printing

All articles are reviewed

Each author receives one free printed copy of the journal

Free access to the electronic version of journal

**Editorial**

**Editor in chief - Adam Barczuk**

**Mikołaj Wiśniewski**

**Szymon Andrzejewski**

**Dominik Makowski**

**Paweł Lewandowski**

**The scientific council**

**Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)**

**Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)**

**Peter Cohan (Princeton University)**

**Mateusz Jabłoński (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**

**Piotr Michalak (Uniwersytet Warszawski)**

**Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)**

**Kolub Frennen (University of Tübingen)**

**Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)**

**Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)**

**Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)**

**Dawid Kowalik (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**

**Peter Clarkwood(University College London)**

**Igor Dziedzic (Polska Akademia Nauk)**

**Alexander Klimek (Polska Akademia Nauk)**

**Alexander Rogowski (Uniwersytet Jagielloński)**

**Kehan Schreiner(Hebrew University)**

**Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**

**Anthony Maverick(Bar-Ilan University)**

**Mikołaj Żukowski (Uniwersytet Warszawski)**

**Mateusz Marszałek (Uniwersytet Jagielloński)**

**Szymon Matysiak (Polska Akademia Nauk)**

**Michał Niewiadomski (Instytut Stosunków Międzynarodowych)**

**Redaktor naczelny - Adam Barczuk**

**1000 kopii.**

**Wydrukowano w «Aleje Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warszawa, Polska»**

**Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe**

**Aleje Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warszawa, Polska**

**E-mail: [info@eesa-journal.com](mailto:info@eesa-journal.com) ,**

**<http://eesa-journal.com/>**

**Dawid Kowalik (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**

**Peter Clarkwood(University College London)**

**Igor Dziedzic (Polska Akademia Nauk)**

**Alexander Klimek (Polska Akademia Nauk)**

**Alexander Rogowski (Uniwersytet Jagielloński)**

**Kehan Schreiner(Hebrew University)**

**Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**

**Anthony Maverick(Bar-Ilan University)**

**Mikołaj Żukowski (Uniwersytet Warszawski)**

**Mateusz Marszałek (Uniwersytet Jagielloński)**

**Szymon Matysiak (Polska Akademia Nauk)**

**Michał Niewiadomski (Instytut Stosunków Międzynarodowych)**

**Editor in chief - Adam Barczuk**

**1000 copies.**

**Printed in the "Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warsaw, Poland»**

**East European Scientific Journal**

**Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warsaw, Poland**

**E-mail: [info@eesa-journal.com](mailto:info@eesa-journal.com) ,**

**<http://eesa-journal.com/>**

# СОДЕРЖАНИЕ

## ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ

<b>Турикпенова С.Ж.</b> «ТАҢБАЛЫ ТАС» ҚАЗАҚ БЕЙНЕЛЕУ ӨНЕРІНІҢ МҰРАЛЫҚ ТҮПНҰСҚАСЫ .....	5
---	---

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

<b>Аллених М.А., Бельская Е.Г.</b> МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА КЛАСТЕРНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ .....	8
<b>Богма О.С.</b> ПРОЕКТУВАННЯ СИСТЕМ АБСОЛЮТНОЇ ТА ВІДНОСНОЇ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ.....	14
<b>Груздева О.А.,</b> О СПРАВЕДЛИВОСТИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....	18
<b>Еремина Н.В., Левченко Е.В., Мирзоян Г.Н., Федорова Н.В.</b> ЭЛЕМЕНТЫ МЕТОДА СОВРЕМЕННОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: БАЛАНС И БАЛАНСОВОЕ ОБОБЩЕНИЕ.....	22
<b>Еремина Н.В., Левченко Е.В., Ципляева С.А.</b> ПЕРВИЧНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ПО УЧЕТУ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В ОРГАНИЗАЦИИ.....	25
<b>Еремина Н.В., Левченко Е.В., Лазаренко В.С., Лазаренко И.С.</b> УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ: ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ .....	30
<b>Еремина Н.В., Левченко Е.В., Брижак В.В., Мотренко Ю.В.</b> ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ .....	32
<b>Еремина Н.В., Левченко Е.В., Сериков В.В., Тетюхина Е.П.</b> ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В КАССЕ, НА РАСЧЕТНЫХ И ВАЛЮТНЫХ СЧЕТАХ В БАНКАХ .....	35
<b>Еремина Н.В., Левченко Е.В., Свистунова В.В., Кисляк Ю.В.</b> ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОТ ПРОДАЖИ ПРОДУКЦИИ, РАБОТ, УСЛУГ И ОТРАЖЕНИЕ ИХ В ОТЧЕТЕ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ .....	40
<b>Азиева З.И., Еремина Н.В., Абальмаз В.В., Сюсюра К.С.</b> ВОЗНИКНОВЕНИЕ ДВОЙНОЙ ЗАПИСИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ .....	45
<b>Папело В.Н., Ковтун Б.А.</b> РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА СЕЛЬСКИХ СТАРОСТ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ.....	52
<b>Kosevska N.V.</b> JUSTIFICATION OF THE NEED FOR DEVELOPMENT AN EFFECTIVE STRATEGY FOR TOURISM SPREAD IN THE INTEGRATION UNION OF COUNTRIES IN EURASIAN ECONOMIC UNION BY THE TYPE OF EUROPEAN MODEL.....	56
<b>Ленкин С.Л.</b> САМОФИНАНСИРОВАНИЕ РЕГИОНОВ РОССИИ ЧЕРЕЗ ЗЕМЕЛЬНУЮ ИПОТЕКУ .....	60
<b>Довготько Н.А., Грузков И.В., Медведева Л.И., Рязанцев И.И.</b> СТРАТЕГИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРИРОДОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ И ТЕРРИТОРИЙ РОССИИ.....	66
<b>Медведева М.И.,</b> МОДЕЛИРОВАНИЕ ГИБКОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ С НЕАНДЕЖНЫМ ПРИБОРОМ, ПЕРЕНАЛАДКОЙ, КАК ДО НАЧАЛА ОБРАБОТКИ ЗАКАЗОВ, ТАК И ПОСЛЕ ВОССТАНОВЛЕНИЯ .....	74
<b>Нусинов В.Я.</b> Оценка Степени Тяжести Финансового Кризиса Украинских Компаний .....	81
<b>Псарева Н.Ю.</b> ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И КОНТРОЛЯ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ХОЛДИНГЕ.....	88
<b>Сизова Т.В., Сизова Д.А.</b> РОЛЬ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСТОЙЧИВОЙ СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ .....	96

<b>Tatyana Tchilimova, Irina Sofronova</b> ON THE MANAGEMENT EFFICIENCY OF THE STATE PROPERTY IN STATE COMPANIES .....	100
<b>Швец Ю.А.</b> МЕТОДЫ РАСЧЕТА ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОЕНИЯ .....	103
<b>Юнева Е.А.</b> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СУЩНОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ.....	109

## **ИСКУССТВОВЕДЕНИЕ**

*S.Zh.Turikpenova*

*Republic of Kazakhstan, Kostanai region, city of Arkalyk  
Arkalyk State Pedagogical Institute named after I.Altynsarin  
Candidate of Pedagogical Sciences, Assistant Professor at ArkSPI*

*Турикпенова Сандуғаш Жумановна*

*Республика Казахстан, Костанайская область, город Аркалык  
Аркалыкский государственный педагогический институт им. И.Алтынсарина  
Кандидат педагогических наук, доцент АркГПИ*

### **«ТАҢБАЛЫ ТАС» ҚАЗАҚ БЕЙНЕЛЕУ ӨНЕРІНІҢ МҰРАЛЫҚ ТҮПНҰСҚАСЫ**

#### **«НАСКАЛЬНЫЕ ИЗОБРАЖЕНИЯ» КАК ОДНА ИЗ ИСТОРИЧЕСКИХ ОСНОВ КАЗАХСКОГО ИЗОБРАЗИТЕЛЬНОГО ИСКУССТВА**

#### **«MARKED STONE» IS A HERITABLE ORIGINAL OF THE KAZAKH FINE ARTS**

**Резюме:** Бұл мақалада қазақ халқының бейнелеу өнері көнеден келе жатқандығын дәлелдейтін деректер, қазақ даласында кездесетін таңбалы тастағы діни нанымдағы суреттердегі тотемдік белгілер, ою-өрнекке айналған аң стилі туралы қарастырылады.

**Аннотация:** В этой статье рассматриваются вопросы изображения стиля животных с религиозной тематикой и рисунков знаков тотема в узорах, орнаменте изобразительного искусства казахского народа, опирающиеся на источники древних времен.

**Resume:** The article considers the Kazakh nation's fine arts, facts from ancient times, totem signs depicted on marked stones, beast style forming ornaments.

**Түйін сөзі:** Таңбалы тас, аң стилі, нүктелі техника, күн құдайы.

**Ключевые слова:** наскальные изображения, стиль животных, точечная техника, бог солнца.

**Key words:** marked stone, beast style, pointed technique, the God of the Sun, ornament.

Ұлттық құндылықтарды құрмет тұтып, тәрбиенің қайнар көзі ретінде қарастыру қай заманда болса да маңызды мұқтаждық ретінде күн тәртібінде тұрары белгілі. Әсіресе, бүгінгі жаһандануға бет бұрып, әлемдік бәсекелестікке, оның талаптарына жауап беру жағдайында бұл мәселенің өзектілігі айшықталып отыр. Елбасының бұл жайлы «толық өркениетті ел болу үшін алдымен өз мәдениетімізді, өз тарихымызды бойымызға сіңіріп, содан кейін өзге дүниені игеруге ұмтылғанмыз жөн» деген сөзі баршамызға салмақты міндеттер жүктейді.

Қазақ халқының мәдениеті мен өнері-оның тарихы болмысының құрамдас бөлігі. Рухани өнердің өмірге келуі, біртіндеп дамуы, халықтық сипат алуы оның біртұтас бөлінбейтін құбылыс екенін аңғартады. Қазақ халқында бейнелеу өнерінің көнеден келе жатқандығын дәлелдейтін деректер баршылық. Мұны қазақ даласындағы қазба жұмыстардың нәтижесі, яғни алғашқы қауымдық құрылыс кезеңіндегі тас және қола дәуірлер көне бұйымдары мен тасқа салынған бейнелі, бедерлі суреттер айқындайды. Бейнелеу өнеріміздің тамыры тереңде жатқандығын кең байтақ даламыздағы тұңғыш қауымдастық тұсындағы Андронов, Беғазы-Дәндібай мәдениеттері нақты деректермен дәлелдеп берді. Қазақстанда палеолит кезеңінде тас өңдеу өнері жақсы дамыды. Адамдар жалпақ тастар бетіне

бедерлі сурет салуға бейімделе бастады. Сонымен қатар осы кезеңде адамдар өздері тұратын үңгірлердің қабырғаларына табиғи бояумен сурет салуды үйренді. Мұнда көбіне жылқылар, бизондар, сонымен қатар адамдардың аң аулау сәттері бейнеленген.

Палеолит кезеңінен қалған үңгірлердегі суреттер бір-бірімен байланысы жоқ, жеке пішіндер болса, мезолит кезеңіндегі жартастардағы бейнелерден аңшылардың өмірінен алынған әр түрлі композицияларды байқауға болады. Суреттерден көбіне аңшылардың аң аулау сәттеріндегі түрлі іс-әрекеттері мейлінше біртұтас бейнеленген.

Сонымен қатар тастарда салынған суреттерде тотемдік белгілер айқын байқалады. Біздің заманымызға дейін IV-II ғасырларда Еуразия даласын мекен еткен әр түрлі халықтардың мәдени орталықтары арасында тұрақты байланыс болды. Бұл жөнінде «Таңбалы тастағы» Алматы облысы Балқаш өңіріндегі, Шығыс Қазақстан және Қаратаудағы жартастарға қашап салынған суреттерден көруімізге болады [1].

“Таңбалы тастағы” (Алматы облысы) б.з.б. 2 ғасырдағы тасқа бедерленген Будда бейнелері (көп қолды Чон-Рай-Сик, Мун-Сақ Будда, Манла Будда) шекіме суреттердің озық үлгілерінің бірінен саналады. Осы жартастарда 16 – 17 ғасырларда салынған суреттер де бар. Діни

нанымдағы суреттер Алтай мен Тарбағатай аймағында да ұшырасады. Қола мәдениетінің соңғы кезеңіне саналатын Беғазы-Дәндібай мәдениеті тұсында (б.з.б. 9 – 8 ғасырлар) көне өнер түрлері жаңа үлгілермен толыға түскен. Б.з.б. 7 ғасырларда көшпелілер одағының нығайып, әлеуметтік құрылысы мен шаруашылықтың дамуына байланысты б.з.б. 4 ғасырларда байырғы сақ, ғұн, үйсін өнері гүлденді. Қол өнері мен сән

өнерінің ағаш ұқсату, зергерлік өнері, кесте және кілем тоқу салалары дамыды. Ертіс, Шідерті, Өлеңті, Сілеті, Есік, Түрген, Іле өзендері және Орталық Қазақстан мен Сыр бойындағы, Баянауыл, Сауыр тауларының етегіндегі обалар мен қорымдардан табылған көне заман бұйымдары, жиһаздық заттар көшпелі тайпалар өнерінің даму кезеңін көрсетеді.



Сурет 1. Тамғалы шатқалындағы тастағы таңбалар (петроглифтерден)

Қола дәуірінде адамдар күнге табынды. Отқа, Күнге табыну осы кезеңдерден басталды. Қола дәуіріндегі адамдарының ойлау қабілеті мифтік дәрежеде болды.

Мұны тастағы таңбалардан (петроглифтерден) сурет 1 анық аңғара аламыз. Тамғалы шатқалынан табылған бедерлі суреттердегі жануарлар ертеректерде айтылатын тотемдік өгіз туралы аңыздағы жануарларға өте ұқсас.

Қазақстан жеріндегі қола дәуірінде салынған бейнелеу өнерінің бедерлі суреттері сол заман адамдарының ойлау қабілетінің тотемдік ұғымдармен ұштасып отырғандығын дәлелдейді. Адам адам болып жаратылғаннан бастап пайда болған аңшылық кәсіп тас бетіне бедерленіп салынған таңбалар арқылы бүгінгі заманға қола дәуірінде біздің заманымызға дейін II мыңжылдықтың бірінші жартысында Шу-Іле тауларының оңтүстік беткейіндегі Тамғалы шатқалында пайда болған. Мұнан адамның ойлау қабілетіне ерекше құрметпен қараған танымдық көзқарасты байқауға болады. Таңбалы тастардағы суреттер ұлы даланы мекендеген тайпалардың байырғы өмірінен мол мәліметтер береді. Таңбалы тастағы Құдай бейнесінің басын қоршаған Күн сәулесі оны айнала қоршап бибилеп жүрген адамдар тәрзді әсер етеді. Ал өгіздің суреті құдіретті күш бейнесін береді. Өгіздің пішіндік ершелігіне назар аударсақ, мүйізі қайқы, мығым денелі, шоқтығы биік болып келген сурет 2 тастағы тарихи таңбалардан көруімізге болады.

Қола дәуіріне жататын тастағы таңбаларда екі арба көп бейнеленген. Суреттердің көбіне аңшылыққа арналған жеңіл екі аяқты және әскери арбалар салынған. Арбаға көбіне ат немесе түйе жегілген.

«Күн құдайы» атты суретте Күн тәңірісі адам бейнесіне ұқсайды. Дене бітімі, қол-аяғы адамға ұқсас, ал басы ғарыштық пішінде берілген. Бұдан

адам мен ғарыштың генетикалық тұтастығын айқын аңғаруға болады. Мұнда адам ғарыштың органикалық бөлшегі ретінде берілген. Ал екінші бір суретте «тәңірі-адам» одан әрі дамытылып, адам бейнесіне ұқсастықтар біршама мол көрсетілген.

Қазақ жерінде сақталған мәдениеттің бірі ерте кездегі қоныстанған тайпалардың тас бетінде жазып қалдырған белгілері болып саналады. Бұл белгілер «Таңбалы тас» деп аталады [2].

Біздің халқымыздың тұрмысында ежелде қала академиясы болмаса да дала академиясы болды, яғни түркі жұртының, оның ішінде қазақ халқының уақытпен кеңістік өлшемі, оны сезінуі өз алдына бөлек, дара құбылыс.

Тастағы суреттер қола дәуірінің жартастар бетіне салынып, кілегей қоңыр қабыршықпен жабылып қалған суреттерінің өзіндік ерекшелігі бар. Бұл суреттер-жануарлар, күн бейнелі адамдар, соғыс арбалары, шайқас көріністері туралы тасқа салынған суреттер олардың дүниетанымын көрсетеді. Жартастағы суреттер-петроглифтер Қазақстанда таңбалы, Ешкіөлмес, Қарату мен маймақ, Тарбағатай мен Бөкентауда табылды.

Қазақстан жерінде кездесетін тастарда салынған суреттерде тотемдік белгілер айқын байқалады. Ертедегі ескерткіштер дерегі бойынша, көркем шығармалардың дамуын екі бағытқа бөліп қарастыруға болады. Бірінші бағыт-мифологиялық сипатта болса, екінші бағыт-бейнелеу өнерін дәріптейді. Б.з.д. IV-II ғасырларда Еуразия даласын мекен еткен әр түрлі халықтардың мәдени орталықтары арасында тұрақты байланыс болды. Бұл жөнінде «Таңбалы тастағы» (Алматы облысы), Балқаш өңіріндегі, Шығыс Қазақстан және Қаратаудағы жартастағы қашап салынған суреттер хабар етеді [3].

Бұл суреттер арқылы ежелгі қазақ жерінде өмір сүрген көне тайпалардың тұрмыс-тіршілігін, айналысқан кәсібін пайымдауға болады. Алтай

мен Тарбағатай аймағында діни нанымдағы суреттер де кездеседі.

Ежелден қазақ жерін мекендеген Сақ, Ғұн, Үйсін, Қаңлы, Қыпшақ, Арғын, Адай, Қоңырат, Дулат, Найман тағы басқа тайпалардың өнерге қосқан үлесі мол болды.

Сақ шеберлері кеңінен қолданған стиль (мәнер) - жануарлардың тұтас бейнелері, олар

«сақтық» аң стилі» деп аталды [3]. «Аң стиліне» жататын арқар, бұғы, жылқы, таутеке, т.б. композициялық бедерлер – сақтардың монументті өнеріне жатады. Сақ дәуірінде қолына құс ұстаған жалаңаш кеуделі, беліне қару тағынған тас мүсіндер пайда болған.



Сурет 2. Тастағы тарихи таңбалар

Сақ тайпалары «нүктелі техника» деп аталатын әдіс арқылы өздері мекендеген жердегі жартастарға аңшылық тұрмысты бейнелейтін, аңқұстарға және түрлі күштерге табынуды аңғартатын діни ұғымдағы суреттер салған. Жартастарға салынған суреттерде қайқы мүйіз таутеке, бұғы, жылқы бейнелерін жиі кездестіруге болады. Кейбірінде садақ тартып тұрған адам бейнесі бар.

Осыдан бірнеше мың жыл бұрын өмір сүрген адамдар өз үңгірлеріне өмірдің ең басы аспектілерін таңбалап кеткен. Бұл – ең бірінші өздерінен кейінгі ұрпақ үшін жасалған әдіс. Біз осы суреттерге қарап, бұрынғы адамдардың қалай өмір сүргендігін, немен айналысқандығын біле аламыз. Мұндай суреттер әлемнің түкпір-түкпірінде бар, тіпті, қазақ даласында да тұнып тұр. Соның бірі Қазақстан жеріндегі арпа өзен таңбалы тастары – қола дәуірінен сақталған (б.з.б. II-I мыңжылдық) ескерткіштер, жартасқа таңбаланған суреттер. Оңтүстік Қазақстан облысы, Созақ ауданының Абай қыстағынан оңтүстік-батысқа қарай 7 шақырым жерде, Қаратаудың Келіншектау деген жотасында орналасқан. Мұндағы суреттердің жалпы саны – 3500. Жартасқа салынған ат, өгіз және түйе жегілген жауынгерлік қос аяқты арбалар ертедегі үнді-арийліктердің әдет-ғұрыптарынан хабар береді. Сонымен қатар, жыл мезгілдерінің ауысуы сияқты табиғи құбылыстар да айқын аңғарылады.

Дж.Фрээр: «Біз құрмет тұтатын және біздің қазіргі дамуымызға көптен-көп себеп болған Ежелгі дәуір өнеріндегі жетістіктер еді. Түптеп айтсақ, біздің ол кезеңдегі адамдардан

айырмашылығымыз шамалы. Өзіміз шын мәнінде іске асырып жүрген, соншалықты әлпештеп сақтайтын, қорғаштайтын нәрселеріміздің себепкері осы тұрпайы ата-бабаларымыз болып табылады. Сондықтан біз алдымен соларға қарыздармыз. Олар бәрінен бұрын осы кезеңнің іргелі көзқарасын қалыптастырып, бізге дейін жеткізді», - деп көрсетті [4].

Қазақстан территориясында исламның енуімен орта ғасырда жартасқа сурет салу өнері құлдырай бастады. Бірақта көшпенділер қоныстанған аймақтарда XIX ғасырға дейін бұл өнердің кейбір элементтері сақталып келді.

Қортындылай келе, Қазақстанның жартасқа сурет салу өнері өзінің гүлденуі мен өшу кезеңдерін бастан кешті. Бұл өнер өндіруші шаруашылықтың қалыптасу кезеңінде өзінің айқын және мәнерлілігі шегіне жетсе, сондай-ақ ол дәстүрлі шаруашылық аймақтарында сақталып, рулық қатынастар мен патриархалдық өмір сүру ғұрпы, құрлысында күшті болып келді.

#### Пайдаланылған әдебиеттер

1. «Қазақстан тарихы» (көне заманнан бүгінге дейін). Бес томдық. 1-том. -Алматы: Атамұра, 2010.- 203
2. Медоев А.Г. Гравюры на скалах.-Алма-Ата:Жалын, 1979.
3. Самашев З.С. Наскальные изображения Верхнего Прииртышья.-Алма-Ата: Ғылым, 1992.- 288 с.
4. Байжігітов Б. Қазақтың қолөнері тарихы: сәндік қолданбалы өнер және халықтық кәсіпшілік.- Алматы: Экономика баспасы, 2012 .- 265 бет.

## **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

**Marina A. Alenykh**

*Ph.D. in Economics, Associate Professor,  
Economic Theory Department*

*Finance University under the Government of Russian Federation*

**Ekaterina G. Belskaya**

*Candidate of Science, Associate Professor of National Nuclear Research University in Branch of MIPhI,  
Obninsk*

**М.А. Алленых**

*доцент, канд. экон. наук, Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации г.  
Москва*

**Бельская Екатерина Георгиевна**

*доцент, канд психол.наук, Обнинский институт атомной энергетики  
– филиал НИЯУ «МИФИ», г. Обнинск*

### **CLUSTER ANALYSIS METHODOLOGY OF THE ORGANIZATION OF THE REGIONAL ECONOMY**

#### **МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА КЛАСТЕРНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Summary:** The work is aimed at development of a method for identification of clusters and assessment of the prospects of regional cluster policy. The methodological basis of the research includes the Herfindahl–Hirschman indices of economic activity, the Gini index (with plotting of a Lorenz curve), and the P. Krugman concentration index. The criteria enabling to determine cluster groups are defined. A classification of cluster groups in the Russian Federation and evaluation of their efficiency is provided. Based on the analysis results, conclusions are drawn on the expediency of development of the clusters existing in the Central Federal District.

**Keywords:** regional economics, cluster, concentration of manufacturing, economies of scale.

**Аннотация:** Цель работы – разработка методики идентификации кластеров и оценка перспектив региональной кластерной политики. В качестве методического аппарата исследования использованы индексы концентрации экономической активности Херфиндаля – Хиршмана, индекс Джини (с построением кривой Лоренца), индекс концентрации П. Кругмана. Выделены критерии, позволяющие определить кластерные группы. Проведена классификация кластерных групп по РФ и оценка их эффективности. По результатам анализа сделаны выводы о целесообразности развития существующих в ЦФО кластеров.

**Ключевые слова:** региональная экономика, кластер, концентрация промышленного производства, эффект масштаба.

Важнейшим инструментом повышения конкурентоспособности регионов стала кластерная форма пространственной организации экономики. Следует подчеркнуть, что сочетание конкуренции и кооперации на географически ограниченной территории является основным признаком кластера, который часто не учитывается разработчиками программ пространственного развития из-за традиционной ментальности, которая выражается в тяготении к созданию исключительно вертикальных образований [1]. Именно это ведет к усилению неустойчивости национальной экономической системы в условиях современных внешних вызовов, ее стагнации, ввиду отсутствия внутреннего импульса развития; недостаточных стимулов у основных субъектов территории и поддержке ими существующего «Status quo». Модель кластерного развития территории является перспективной именно потому, что основной целью кластерных технологий является создание и эффек-

тивное использование конкурентных преимуществ регионов и поддержка в них конкурентной среды.

В регионах страны кластерная форма пространственной организации экономики в последние годы становится одним из инструментов развития промышленной политики. Существует необходимость в разработке методики идентификации кластеров и механизма управления их развитием.

Обзор литературы, посвященной кластерной экономике, свидетельствует о том, что до настоящего момента не выработана единая концепция «кластера». Более того, с годами в публикациях появляются объемные перечни характеристик, определяющих данное понятие, а также всё более сложные и объемные типологии кластеров. В качестве классификационных критериев могут выступать географический масштаб, плотность, ширина или размах, глубина, потенциал роста, инновационной способности, производственной организация, механизму координация деятельно-

сти входящих в кластеры предприятий и организаций, стадии развития, степень использования потенциала кластеров, объект деятельности участников кластера и многие другие признаки.

Интеграция в кластер на стадии его наивысшего развития несет предприятиям и организациям ряд очевидных конкурентных преимуществ, связанных с их близостью в территориальном и экономическом аспекте, с положительными экстерналиями, обусловленными переливами научных знаний, использованием аналогичных или смежных технологий, общего человеческого и социального капитала и т.п.

В ряде североамериканских и европейских стран уже разработаны и реализуются кластерные стратегии как инструмент управления развитием национальных, региональных и локальных экономик.

В качестве методического аппарата исследования предлагается использовать индексы концентрации экономической активности Херфиндаля – Хиршмана, индекс Джини (с построением кривой Лоренца), индекс концентрации Кругмана.

Концентрация экономической активности оценивает степень агломерации или рассеивания в отношении различных видов деятельности. Для оценки степени промышленной концентрации целесообразно использование индекса Херфиндаля – Хиршмана. Расчет индекса производится по формуле:

$$HHI = \sum_{i=1}^n xi^2, \quad (1)$$

где: -  $xi^2$ , доля показателя региона  $i$  в Российской Федерации [2, с.7].

Для измерения относительной концентрации экономической активности в региональной экономике применяют кривую Лоренца (Lorenz curve). В этом случае для количественной оценки уровня концентрации используется коэффициент Джини:

$$G=1-2 \sum_{i=1}^k dx_i dy_i^n + \sum_{i=1}^k dx_i dy_i, \quad (2)$$

где: -  $dx_i$ , доля  $i$ -группы в общем объеме совокупности;

-  $dy_i$ , доля  $i$ -группы в общем объеме признака;

-  $dy_i^n$ , накопленная доля  $i$ -группы в общем объеме признака. Значения коэффициента изменяются в диапазоне от 0 до 1.

Индекс П. Кругмана показывает относительную оценку концентрации по отдельным секторам обрабатывающей промышленности. Чем выше значение индекса, тем выше уровень концентрации данного сектора промышленности

[7, с.13]. Индекс концентрации Кругмана рассчитывается по формуле:

$$CONC_i = |S_{ij}^c - S_i|, \quad (3)$$

где: -  $CONC_i$ , численная величина индекса концентрации Кругмана для промышленного сектора  $i$ ;

-  $S_{ij}^c$ , доля занятых в  $i$ - секторе промышленности в  $j$ - регионе от общего числа занятых в  $i$ - секторе промышленности в стране:

$$S_{ij}^c = \frac{E_{ij}}{\sum_j E_{ij}}, \quad (4)$$

где: -  $S_j$ , доля от общего числа занятых в экономике в  $j$  ом регионе к числу занятых в экономике страны:

$$S_j = \frac{E_j}{E} = \frac{\sum_i E_{ij}}{\sum_i \sum_j E_{ij}}, \quad (5)$$

где: -  $E$ , численность работников, занятых в экономике;  $i$  - сектор промышленности;  $j$  - регион.

Анализ и определение значимых кластерных групп является широко распространенным методом идентификации кластеров. Основная его идея состоит в определении значимых групп по численности занятых. Данный подход был реализован в США, Канаде, Швеции и в масштабах ЕС.

В современных российских условиях при использовании в статистических исследованиях показателя «численность занятых» существует вероятность получения ошибочной оценки. Это происходит вследствие того, что численность занятых в России не настолько достоверная характеристика в силу действия «института» прописки, скрытой безработице и др. факторов, какой она является в США и других западных странах. В целях получения объективных данных, репрезентативной выборкой, с нашей точки зрения, может стать объем отгруженной продукции в стоимостном выражении. Поэтому в предлагаемой работе для анализа кластерных групп использованы следующие формулы для расчета основных показателей (таблица 1).

При этом под кластерной группой подразумевается совокупность торгуемых видов деятельности, которые демонстрируют устойчивую тенденцию к совместной локализации, притом, что они, «а-приори», обладают свободой выбора своего местоположения [3, с.112].

Предполагалось, что эти виды деятельности обладают потенциалом совместно формировать кластеры. Например, за счет экономии на масштабе и (или) за счет положительных экстерналий. С точки зрения некоторых авторов [4, с.11], по причине малого числа наблюдений, равного числу регионов, этот метод подвержен ошибкам, когда совместная локализация вовсе не означает наличие преимуществ, а виды деятельности, в действительности, не имеют ничего общего. Такие фиктивные корреляции могут быть отсеяны с помощью анализа таблиц «Затраты - Выпуск».

**Формулы для расчета основных показатели значимости кластерных групп по объему отгруженной продукции**

Формулы	Расшифровка формул
$LQ = \frac{G_{ig} / G_i}{G_g / G}$	<p><i>LQ</i> - коэффициент локализации;</p> <p><math>G_{ig}</math> - количество отгруженной продукции, в стоимостном выражении, в отрасли <i>i</i> в регионе <i>g</i>;</p> <p><math>G_s</math> - общее количество отгруженной продукции, в стоимостном выражении, в регионе <i>g</i>;</p> <p><math>G_i</math> - количество отгруженной продукции, в стоимостном выражении, в отрасли <i>i</i>;</p> <p><math>G</math> - общее количество отгруженной продукции, в стоимостном выражении.</p>
$SIZE = \frac{G_{ig}}{G_i}$	<p><i>SIZE</i> - «размер» кластерной группы <i>i</i>;</p> <p><math>G_{ig}</math> - количество отгруженной продукции, в стоимостном выражении, в кластерной группе <i>i</i> в регионе <i>g</i>;</p> <p><math>G_i</math> - количество отгруженной продукции, в стоимостном выражении, в кластерной группе <i>i</i>.</p>
$FOCUS = \frac{G_{ig}}{G_g}$	<p><i>FOCUS</i> - «фокус» кластерной группы <i>i</i>;</p> <p><math>G_{ig}</math> - количество отгруженной продукции, в стоимостном выражении, в кластерной группе <i>i</i> в регионе <i>g</i>;</p> <p><math>G_g</math> - общее количество отгруженной продукции, в стоимостном выражении, в регионе <i>g</i>.</p>

Значимая кластерная группа - это кластерная группа в регионе, которая соответствует установленным критериям значимости. В методологии Европейской Кластерной Обсерватории [5], предложено использовать следующие критерии для определения значимых кластерных групп.

В качестве пороговых показателей, характеризующих значимые кластерные группы в регионе, установлены следующие значения:

- коэффициент локализации  $\geq 2$ ;
- регион должен входить в число 10% регионов, лидирующих по «Размеру» рассматриваемой кластерной группы;
- регион должен входить в число 10% регионов, лидирующих по «Фокусу» рассматриваемой кластерной группы.

Соответствие хотя бы одному критерию означает, что кластерная группа в регионе значима. При этом данная методология позволяет оценить значимые кластерные группы в регионе по степени развития (силе). Соответствие каждому критерию означает присвоение кластерной группе одной «звезды» (максимум, соответственно, три «звезды»). Количество «звезд» определяет силу кластерной группы. Также установлен критерий, согласно которому звезда не может присуждаться кластерной группе, которая аккумулирует менее 1000 по численности занятых в регионе.

Список используемых кластерных групп представлен в таблице 2.

При формировании кластерных групп использовались общие принципы по М. Портеру. В первую очередь, были определены торгуемые виды деятельности для России, из которых была исключена группа видов деятельности, связанных с добычей природных ресурсов. Всего было выделено 38 кластерных групп, при наполнении этих групп видами деятельности использована косвенная (экспертная) информация о возможном содержании кластерных групп; в некоторых спорных случаях использовались данные по уровню локализации видов деятельности на основе подробной статистики по видам деятельности по всем субъектам РФ.

В «креативную» кластерную группу входят виды деятельности, которые нельзя назвать массовыми, однако новыми они также не являются. Некоторые из них, более того, традиционны (ювелирная промышленность, производство кож и меха, одежда, спортивные товары и товары для детей) и производят индивидуализированную продукцию, мода на которую быстро меняется. Также в эту группу входит сектор услуг (деловые услуги, финансовые услуги, издательская деятельность и полиграфия).

**Классификация торгуемых кластерных групп РФ**

А	В	С
«Промышленные» кластерные группы (массовое производство стандартизированной продукции; производство «полуфабрикатов» или оборудования для других отраслей)	«Креативные» кластерные группы (мелкосерийное и единичное производство продукции с высокой ролью дизайна; ориентированное на конечного потребителя; сектор услуг)	«Высокотехнологичные» кластерные группы, а также деятельность, сопутствующая и/или содействующая высокотехнологичным видам деятельности
Металлургия	Мебель	Информационные технологии
Строительство крупных инженерных сооружений	Ювелирная промышленность	Осветительные и электрические приборы
Тяжелое машиностроение	Производство кож и меха	Медицинская техника
Нефтегазовая промышленность	Одежда	Аэрокосмическая промышленность
Текстильная промышленность	Спортивные товары и товары для детей	Аналитические приборы
Производство полимерной продукции: пластик и резина	Производство обуви	Биофармацевтические препараты
Транспорт и логистика	Туризм и гостеприимство	Коммуникационное оборудование
Сельское хозяйство	Торговля	Образовательная и научно-исследовательская деятельность
Автомобильная промышленность	Деловые услуги	
Строительный инвентарь, комплектующие и строительномонтажные работы	Индустрия развлечений	
Химическая промышленность	Финансовые услуги	
Строительные материалы	Издательская деятельность и полиграфия	
Рыболовство и рыбоводство	Пищевая промышленность	
Лесоматериалы		

Использование индекса Херфиндаля – Хиршмана (НИ) соответствует целям оценки степени промышленной концентрации в динамике. В качестве исходных показателей в работе используется объем промышленного производства, объем

инвестиций в основной капитал и численность занятых в экономике. Период исследования 2009—2014 гг. Результаты анализа индекса НИ, рассчитанного по формуле (1), на основании данных ЦФО представлены в таблице 3.

Таблица 3

**Индекс Херфиндаля – Хиршмана по ЦФО, 2009-2014г.г.**

Годы	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Индекс НИ объема промышленного производства						
Значения индекса	0,28	0,29	0,30	0,30	0,30	0,32
Индекс НИ по объему инвестиций в основной капитал						
Значения индекса	0,28	0,25	0,23	0,20	0,17	0,17
Индекс НИ по численности занятых в экономике						
Значения индекса	0,15	0,15	0,16	0,16	0,16	0,16

Аналогичные расчеты были проведены для коэффициентов концентрации производственной активности, инвестиций в основной капитал и занятых в экономике регионов ЦФО, с использованием индексов Джини и Лоренца. Они продемонстрировали те же тенденции.

Коэффициент концентрации промышленного производства непосредственно связан с коэффициентом региональной специализации. Отраслью специализации региона считается та отрасль, продукция которой полностью или почти полностью реализуется за пределами территории. Отрасли специализации региона составляют «ядро» его

промышленного развития и обеспечивают стабильность экономического роста, т.к. через мультипликативные эффекты обеспечивают развитие других производств. Если ядро диверсифицировано, то конкурентоспособность региона повышается. Для выявления отраслей специализации в регионе используются коэффициенты локализации и специализации. Коэффициент локализации рассчитывается по формуле:

$$LQ = (Emp_{ig} / Emp_g) : (Emp_i / Emp), \quad (6)$$

где: - LQ, коэффициент локализации;

Emp<sub>ig</sub> – количество занятых в отрасли i в регионе g;

$E_{mpg}$  – общее количество занятых в регионе  
g;

$E_{mpi}$  – количество занятых в отрасли i;

$E_{mp}$  – общее количество занятых.

Отрасль считается отраслью специализации для региона, если значение коэффициента локализации  $\geq 2$ , при этом рост значения коэффициента указывает на рост концентрации данной отрасли в регионе. Коэффициент локализации выявляет отрасль специализации региона с помощью сопоставления отраслевой структуры региона с отраслевой структурой базовой территории. В качестве базовой территории могут приниматься любые территории более высокого ранга (например, страна, экономический район, область и т.п.).

Результаты анализа коэффициента локализации по численности занятых для регионов, входящих в ЦФО (без Москвы) позволили определить три ведущие направления специализации регионов ЦФО: сельское и лесное хозяйство; обрабатывающие производства, а так же оптовую и розничную торговлю.

Более интересные результаты можно получить на основании индекса Кругмана. Он дает относительную оценку концентрации по отдельным видам обрабатывающей промышленности (рис.1).

Интересный результаты дает совместный анализ коэффициентов Кругмана и эффективной концентрации по Праттену [6,с.17]. Согласно Праттену, промышленные группы, имеющие низкий эффект масштаба отличаются стабильной концентрацией, а в группах с высоким эффектом масштаба концентрация снижается. В промежуточном варианте она может вести себя по-разному. В группу секторов производства с высоким уровнем эффекта масштаба вошли следующие виды производства:

- отдельные сферы машиностроения (наиболее высокий эффект масштаба проявляется в автомобильной промышленности, как на стадии производства, так и на стадии продвижения); химической промышленности (на стадии производства, а в фармацевтике и на стадии НИОКР); целлюлозно-бумажной промышленности, полиграфической и издательской деятельности, металлургии и т. п.

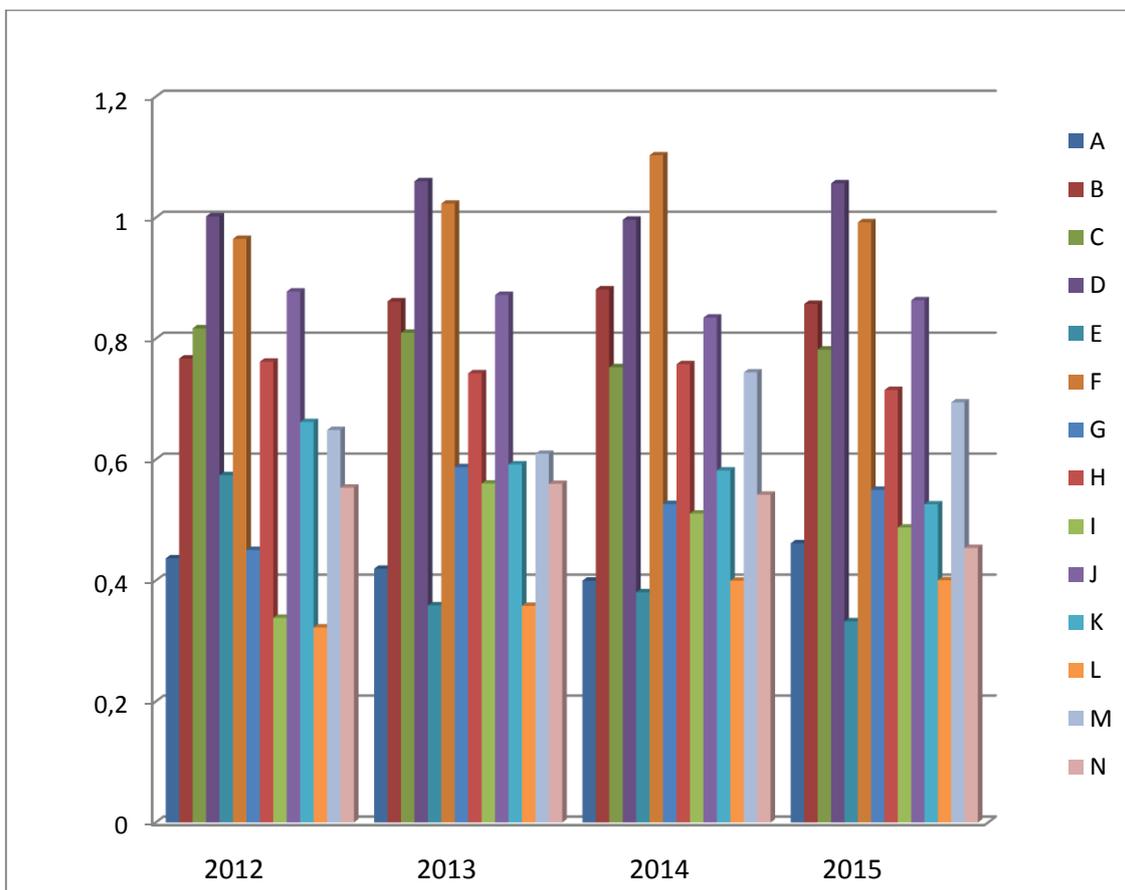


Рисунок 1. Концентрация промышленного производства по видам деятельности в регионах ЦФО в 2012-2015 гг., индекс П.Кругмана,

где: *A*- производство пищевых продуктов, включая напитки, и табак,  
*B*- текстильное и швейное производство,  
*C*- производство кожи, изделий из кожи и производство обуви,  
*D*- обработка древесины и производство изделий из дерева,  
*E*- целлюлозно-бумажное производство,  
*F*- производство кокса и нефтепродуктов,  
*G*- химическое производство,  
*H*- производство резиновых и пластмассовых изделий,  
*I*- производство прочих неметаллических минеральных продуктов,  
*J*- металлургическое производство и производство металлических изделий,  
*K*- производство машин и оборудования,  
*L*- производство электрооборудования,  
*M*- производство транспортных средств и оборудования,  
*N*- прочие производства.

В группу отраслей со средним уровнем проявления эффекта масштаба были отнесены: практически все виды пищевого производства, за исключением производства табака, (по классификации Праттена имеет низкий эффект масштаба); отдельные виды производства неметаллических минеральных продуктов (как исключение цемент и листовое стекло имеют высокий эффект масштаба); текстильное производство (за исключением товаров с длинным производственным циклом);

производство резиновых и пластмассовых изделий.

В группу секторов производства с низким уровнем эффекта масштаба вошли производство обуви, мебели; производство изделий из кожи, табака; строительство и ремонт судов; производство мотоциклов и велосипедов, обработка древесины и производство изделий из дерева и т. д.

Результаты совместного анализа индексов П. Кругмана и классификации Праттена представлены в таблице 4.

Таблица 4

**Соотнесение фактической концентрации и эффективной концентрации Праттена отраслей обрабатывающей промышленности ЦФО**

Эффективность концентрации по Праттену	Фактическая концентрация		
	Низкая	Средняя	Высокая
Низкая			производство обуви, обработка древесины
Средняя	производство электрооборудования, пищевых продуктов, неметаллических минеральных продуктов		текстильное производство
Высокая		целлюлозно-бумажное производство, производство машин и оборудования, производство транспортных средств	производство кокса и нефтепродуктов, металлургическое производство

В красных клетках представлено полное несовпадение фактической ситуации с эффективной. Желтые клетки представляют сочетания, которые требуют снижения или повышения фактической концентрации. В зеленых клетках представлены совпадения фактической и эффективной концентраций. Предпочтительная степень концентрации, находится в расположенной по горизонтали зеленой клетке.

В соответствии с приведенной классификацией, можно сделать следующие **выводы**:

- наблюдаемая высокая степень концентрации среди регионов ЦФО в производстве кожи, изделий из кожи и производстве обуви, в обработке древесины и производстве изделий из дерева не-

целесообразна, так как в данных видах производства низкое проявление эффекта масштаба;

- высокая концентрация в производстве кокса и нефтепродуктов, металлургическом производстве является эффективной;

- в текстильном производстве имеется средний уровень проявления эффекта масштаба и высокая концентрация в ЦФО. Данный вид производства обрабатывающей промышленности, можно подвергнуть средней степени диверсификации;

- средняя степень концентрации в целлюлозно-бумажном производстве и в производстве машин и оборудования не позволяет сократить издержки производства до максимально возможного уровня, т.к. эффект масштаба в данных отраслях

производства проявляется в полной мере при высокой степени концентрации;

- в производстве резиновых и пластмассовых изделий для изменения среднего уровня концентрации, согласно используемой классификации, нет объективных причин;

- в производстве электрооборудования, пищевых продуктов, а также в производстве прочих неметаллических минеральных продуктов целесообразнее увеличить производственную концентрацию до среднего уровня, тогда проявится в должной мере эффект масштаба.

**Список литературы:**

1. Апрашева Н.Н. Новый подход к обнаружению кластеров: научное издание / А.Н. Апрашева. – М: ВЦРАН, 2013. – 632 с.

2. Лапо В.Ф. Моделирование эффектов в странственной концентрации производства. Дисс. на соиск. уч. ст. д-ра экон. наук. Красноярск, 2012.

3. Портер, М.Э. Конкуренция: Пер. с англ. / М.Э. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. – 608 с.

4. Рубинштейн Е.И. Этархическая система управления в межотраслевом кластере /Е.И. Рубинштейн, В.А. Наумов // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – № 2(41). – 23 с.

5. OECD Reviews of Regional Innovation: Competitive Regional Clusters: National Policy Approaches. – Paris: OECD Publishing, 2007. – 296 p.

6. Pratten C. A Survey of the Economies of Scale. Commission of the European Communities, Research on the «Cost of non-Europe»// Volume. 2: Studies on the Economics of Integration, Luxembourg, 2009.

7. Wandel C. Industry Agglomerations and Regional Development in Hungary // Economic Process during European Integration. Peter Lang. Hamburg, Univ. Diss., 2009.

**Bogma E.S.**

*candidate of economic sciences, associate professor of the department of Finance, Banking and Insurance Zaporizhzhya National University*

**Богма Олена Сергіївна**

*кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Запорізький національний університет*

**PROJECTION SYSTEMS OF COUNTRIES ABSOLUTE AND RELATIVE BUDGET SECURITY**

**ПРОЕКТУВАННЯ СИСТЕМ АБСОЛЮТНОЇ ТА ВІДНОСНОЇ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ**

**Abstract.** The article deals with the design and of absolute and relative budget safety. Established that the absolute and relative safety budget differ in a state of lack of absolute security any threat factors and the existence of a state of relative safety elements, factors generating threats. Proposed to introduce into circulation categories such as «vehicle of interest» and «medium threat» in the public sector. The structure of the absolute and relative safety of the budgetary definition of these systems and facilities.

**Keywords:** budget absolute security, reasonable fiscal security, media interest, the carrier of threats, public sector.

**Анотація.** Стаття присвячена розгляду та проектуванню систем абсолютної та відносної бюджетної безпеки. Встановлено, що абсолютна та відносна бюджетна безпека відрізняються одна від одної відсутністю у стані абсолютної безпеки будь-яких факторів загроз та існуванням у стані відносної безпеки елементів, що генерують фактори загрози. Запропоновано запровадити в обіг такі категорії як «носії інтересів» і «носії загрози» у бюджетній сфері. Наведено структуру систем абсолютної та відносної бюджетної безпеки з визначенням суб'єктів та об'єктів вказаних систем.

**Ключові слова:** абсолютна бюджетна безпека, відносна бюджетна безпека, носій інтересів, носій загрози, бюджетна сфера.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день значущість бюджету країни, який, з одного боку, виступає ресурсотворюючим чинником, що відображає рівень фінансового забезпечення, а з іншого – є важливим інструментом стимулюючого або дестимулюючого впливу на соціально-економічні процеси у суспільстві, важко переоцінити. Саме бюджет виконує провідну роль у реалізації соціально-економічної політики держави, виступає основним інструментом мобілізації та використання державних коштів, що забезпечує можливості фінансування структурної реструктуризації національної економічної системи, активізації розвитку пріоритетних галузей, підвищення рівню та якості життя населення тощо. Отже можна стверджувати, що необхідність формування в Україні системи ефективно функціонуючих ринкових механізмів виводить в якості основних напрямів фундаментальних та прикладних наукових досліджень певну кількість актуальних проблем, в числі основних з яких знаходиться і проблематика забезпечення бюджетної безпеки країни як базової умови її мак-

нансування структурної реструктуризації національної економічної системи, активізації розвитку пріоритетних галузей, підвищення рівню та якості життя населення тощо. Отже можна стверджувати, що необхідність формування в Україні системи ефективно функціонуючих ринкових механізмів виводить в якості основних напрямів фундаментальних та прикладних наукових досліджень певну кількість актуальних проблем, в числі основних з яких знаходиться і проблематика забезпечення бюджетної безпеки країни як базової умови її мак-

роєкономічної стабільності, стійкого економічного зростання й досягнення необхідного і достатнього рівню не лише фінансової, але й економічної безпеки, яка у свою чергу виступає основою національної безпеки в цілому. Таким чином, питання формування ефективно функціонуючої системи забезпечення бюджетної безпеки країни в сучасних умовах мають надзвичайну значущість та актуальність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічним та прикладним аспектам забезпечення бюджетної безпеки присвячені роботи провідних закордонних учених-економістів: Ш. Бланкарта, Дж. Б'юкенена, Дж. Лучіані, В. Кейбла, Л. Коженювські, С. Роніса, Дж. Стігліца, С. Фішера та ін. Вагомий внесок у дослідження проблематики забезпечення бюджетної безпеки країни зробили вітчизняні вчені: О. Барановський, З. Варналій, О. Власюк, В. Гейєць, В. Горбулін, Г. Дарнопих, М. Єрмошенко, В. Мунтіян та ін. Проте, незважаючи на значну кількість наукових праць з досліджуваної проблематики, водночас, залишається низка проблем, які висвітлюються недостатньо, зокрема, з урахуванням відносної вивченості питання, потребують більш детального розгляду особливості побудови систем забезпечення бюджетної безпеки країни з визначенням особливостей суб'єктно-об'єктних взаємовідносин подібних систем.

Мета дослідження. Розглянути особливості побудови систем забезпечення абсолютної та відносної бюджетної безпеки країни та визначити особливості суб'єктно-об'єктних взаємовідносин у вказаних системах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бюджетна безпека виступає фінансовою основою незалежності будь-якої країни, що, у свою чергу, створює реальні умови для забезпечення необхідного і достатнього рівнів фінансової, економічної та національної безпеки.

Як відзначає О.А. Бородій, бюджетна безпека держави полягає у захищеності від впливу внутрішніх і зовнішніх загроз бюджетній системі, що досягається за рахунок здатності органів влади формувати в достатньому обсязі бюджетних ресурсів для виконання ними своїх функцій, забезпечувати стійкість основних параметрів платіжно-розрахункової системи, найбільш оптимально залучати та використовувати позикові кошти для фінансування бюджетних видатків, попереджати порушення бюджетного законодавства з метою сприяння стійкому соціально-економічному розвитку держави [1, с. 7]. У свою чергу загроза бюджетній безпеці представляє собою сукупність умов та факторів, що перешкоджають реалізації бюджетних інтересів особи, суспільства і держави та спрямовані на повне або часткове руйнування бюджетної системи чи бюджетного процесу [2, с. 109].

Головним чинником формування загроз у бюджетній сфері є неузгодженість суспільних потреб і обмеженості ресурсів держави, а також антагонізм між розширенням державних функцій та потребою зменшення регулюючих функцій держави.

Загрози, що виникають, визначаються змістом відтворювальних процесів суб'єктів бюджетних праввідносин, ступенем узгодженості їх інтересів, а отже, функціональною детермінованістю бюджетної політики, засадами формування бюджету й еквівалентністю розподілу його коштів за рівнями бюджетної системи [3, с. 131]. В сучасних умовах ситуація із загрозами у вітчизняній бюджетній сфері лише ускладнюється внаслідок посилення на українську економіку впливу неекономічних чинників: воєнних, інформаційно-психологічних, соціальних й адміністративних та помітного зростання безпосереднього і опосередкованого впливу інших держав на розвиток економічних процесів в Україні [4].

Відзначимо, що ситуація, за якої повністю відсутні загрози, небезпеки та ризики у бюджетній сфері є неможливою. В умовах нестабільності й мінливості ринкової економіки, коли постійно відбувається значна кількість подій політико-правового, соціально-економічного, природно-кліматичного, техніко-технологічного та ін. характеру, які в тій чи іншій мірі впливають на стан бюджетної системи, прагнення повністю ліквідувати загрози та небезпеки є недосяжним. Тому вважаємо за доцільне розглядати бюджетну безпеку за двома основними напрямками. Так, бюджетну безпеку, що характеризується цілковитою відсутністю загроз та небезпек та повною реалізацією національних інтересів у бюджетній сфері пропонуємо визначати як «абсолютну бюджетну безпеку» (далі АББ), у цьому випадку ситуація бюджетної безпеки, тобто наявності загроз та небезпек, які заважають реалізації національних інтересів у бюджетній сфері відповідає поняттю «відносна бюджетна безпека» (далі ВББ).

Таким чином, у процесі дослідження бюджетної безпеки ключове значення відіграють бюджетні інтереси різних соціальних груп, інституцій, держави та суспільства. Так, як зазначає С. Юрій «в державному бюджеті переплітається величезний спектр різнорівневих інтересів і суперечностей. Внаслідок своєї здатності змінювати добробут громадян, бюджет є об'єктом максимального загострення індивідуальних, групових та національних інтересів, джерелом боротьби ідеологій, наукових концепцій, політичних переконань, уявлень про справедливість». Неодмінним фактором, який об'єднує ці інтереси, є, без сумніву, те, що стосуються вони фінансових ресурсів. Таким чином, інтереси набувають яскраво вираженого фінансового чи то економічного характеру [5].

Відзначимо також, що сутність та значення бюджетної безпеки розкриваються у дослідженні її природи як категорії, що має системний характер, тобто властивістю якої є системність, тобто існування внутрішньо системних зв'язків, які розкриваються через існування суб'єктів та об'єктів з відповідними відносинами між ними. Таким чином важливим завданням виступає проектування систем абсолютної та відносної бюджетної безпеки (систем АББ і ВББ), які відрізняються одна від одної відсутністю у стані абсолютної безпеки будь-яких

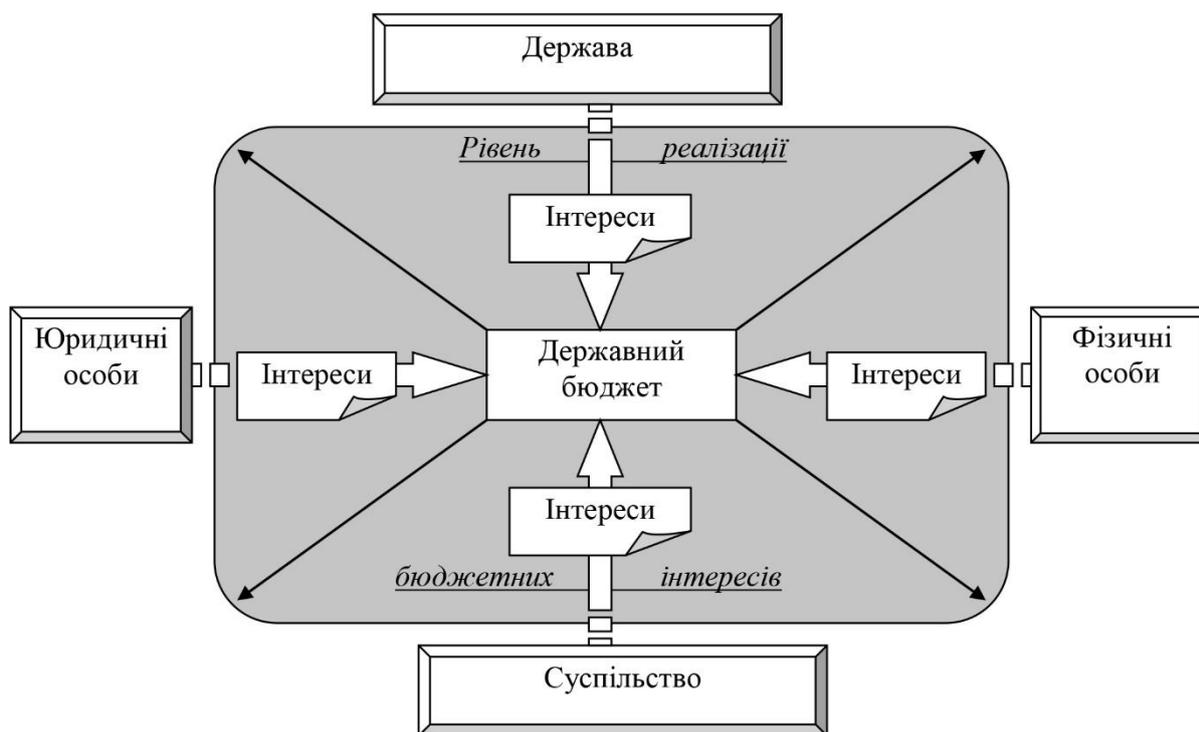
факторів загроз та існуванням у стані відносної безпеки елементів, що генерують фактори загрози. Відтак, вважаємо за доцільне запровадити в обіг такі категорії як «носії інтересів» і «носії загроз» у бюджетній сфері – без розуміння яких якісне дослідження та проектування вказаних систем є неможливим.

У цьому разі структуру системи абсолютної бюджетної безпеки можна представити у вигляді рис. 1.1.

Як бачимо з рис. 1.1, двома основними складовими системи є суб'єкт системи, який уособлюється носіями інтересів, та об'єкт системи. У свою чергу, базовою основою категорії «бюджетна безпека» виступають інтереси, які не можуть виника-

ти, бути в наявності та реалізовуватися ізольовано від свого носія, тобто суб'єкта системи. Інтереси виявляються, трансформуються, реалізуються саме за допомогою суб'єкта, він виступає провідником інтересів, які йому належать. Таким чином у разі відсутності носія чи суб'єкта, власне інтереси існувати не можуть. В сфері бюджетних відносин носії інтересів представлені чотирма великими групами:

1. Фізичні особи (людина і громадянин) – перший рівень об'єктів національної безпеки згідно Закону України «Про основи національної безпеки України».
2. Юридичні особи (комерційні і некомерційні суб'єкти господарювання всіх форм власності).



Де: - суб'єкт системи  
 - предмет системи  
 - об'єкт системи

Рис. 1.1 – Система абсолютної бюджетної безпеки [складено автором]

3. Суспільство – другий рівень об'єктів національної безпеки згідно Закону України «Про основи національної безпеки України».

4. Держава – третій рівень об'єктів національної безпеки згідно Закону України «Про основи національної безпеки України» [6].

Об'єктом системи безпеки виступає сукупність інтересів у сфері бюджетних відносин, при цьому забезпечення їх всебічного захисту й найповнішої реалізації є основною метою системи безпеки. Зовнішньою проекцією сукупності бюджетних інтересів виступає їх предметна область, яка відображається у вигляді бюджетної системи та бюджетного процесу.

Суб'єктно-об'єктні взаємовідносини проявляються у тому, що на основі виявлення інтересів та

їх практичної реалізації здійснюється вплив суб'єкта на об'єкт системи безпеки, а також в існуванні різноманітних зв'язків між суб'єктами системи (система суб'єкт-суб'єктних зв'язків) на паритетній основі. При цьому суб'єкт-об'єктні і суб'єкт-суб'єктні зв'язки та відносин в системі безпеки мають певні відмінні ознаки:

– деякі суб'єкти системи безпеки одночасно можуть бути віднесені або вже відносяться до предметної області об'єктів. Так, бюджетна установа виступає представником носіїв бюджетних інтересів в групі юридичні особи, паралельно із цим вона представляє собою елемент предметної області об'єкта, тобто бюджетної системи у групі отримувачів коштів з бюджету.

– значна швидкість руху та розвитку суб'єкт-суб'єктних взаємовідносин внаслідок мінливості і трансформації внутрішньої сутності інтересів в умовах гострої конкурентної боротьби за першочерговість реалізації інтересів відповідних груп на протиположності інтересам інших суб'єктів. Рух та розвиток таких відносин може мати як позитивний вектор – спрямованість на взаємодію, співпрацю та об'єднання потенціалів суб'єктів, так і негативний – протистояння та конфлікт інтересів й суперечки між суб'єктами.

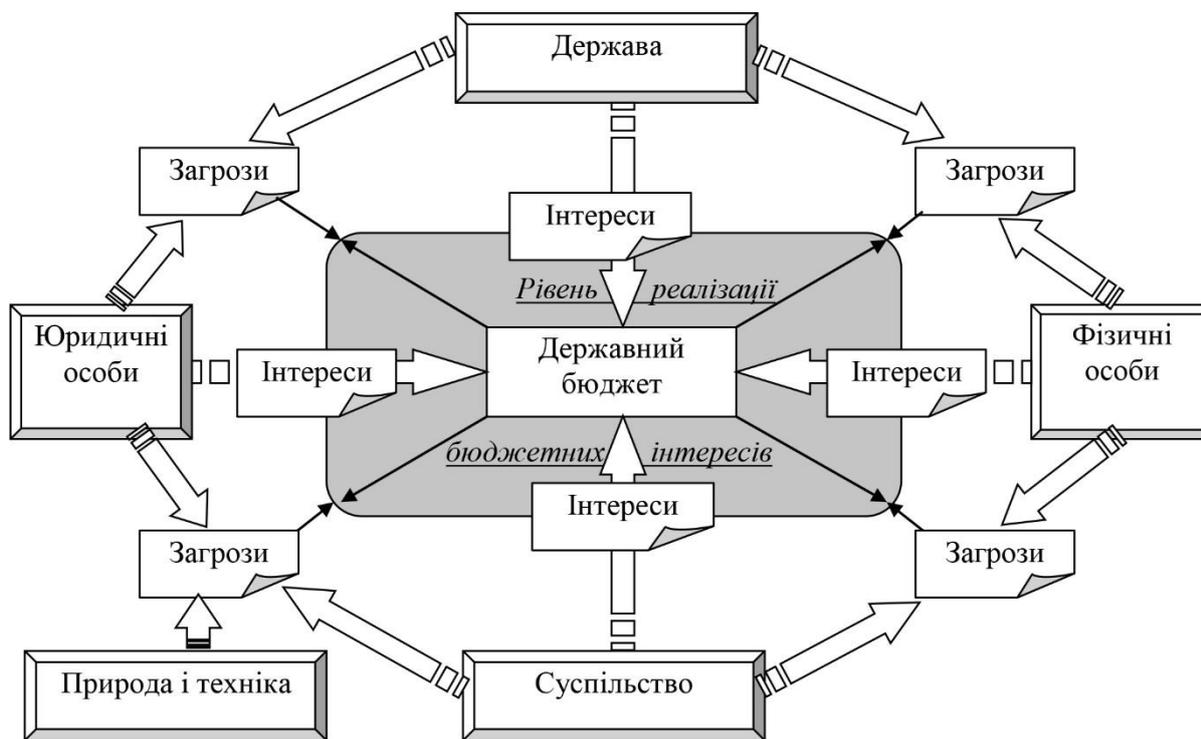
Структура системи ВББ має певні відмінності від структури АББ за рахунок наявності додаткової складової (рис. 1.2).

Як бачимо з рис. 1.2, до складу системи відносної бюджетної безпеки входить додаткова

складова – Суб'єкт 2 «Носії загроз», які й зумовлюють небезпечність функціонування системи абсолютної безпеки, адже виступають джерелом загрозливих факторів. Відповідно, наведену декомпозицію складових системи можна визначити як систему відносної бюджетної безпеки або систему бюджетної небезпеки.

При цьому носіїв загроз розподілено за п'ятьма групами:

- фізичні особи;
- юридичні особи;
- суспільство;
- окрема держава або група держав;
- природа і техніка.



- Де: - суб'єкт системи  
 - предмет системи  
 - об'єкт системи

Рис. 1.2 – Система відносної бюджетної безпеки [складено автором]

Вивчаючи особливості міжелементних зв'язків, можна виокремити дві підсистеми суб'єктно-об'єктних взаємовідносин: Суб'єкт 1 → Об'єкт, Суб'єкт 2 → Об'єкт, сутність яких є зворотною. Так, у випадку взаємодії Суб'єкт 1 → Об'єкт – суб'єкт здійснює чи намагається здійснити власні інтереси у бюджетній сфері. У випадку взаємодії Суб'єкт 2 → Об'єкт суб'єкт затримує чи зупиняє здійснення інтересів суб'єкта 1, таким чином здійснюючі власні протилежні інтереси (анті інтереси) у сфері бюджетних відносин.

В якості відмінної характеристики системи ВББ можна відзначити «коливаючийся» дисбаланс: у разі збільшення рівню реалізації інтересів – у бік носіїв інтересів, у разі збільшення рівню реалізації анті інтересів – на користь носіїв загроз.

**Висновки.** Таким чином, досягнення стану абсолютної бюджетної безпеки виступає в якості певного еталону, найвищої мети діяльності, однак, більш реальною є ситуація, за якої бюджетна система й оточуюче її середовище містить певну кількість загроз, небезпек і факторів ризику, що зумовлює доцільність ведення мови про відносну бюджетну безпеку. Враховуючи той факт, що системи абсолютної та відносної бюджетної безпеки відрізняються лише повною відсутністю чи навпаки існуванням елементів, що генерують фактори загроз, доцільним виступає використання в науковому обігу таких категорій як «носії інтересів» і «носії загроз».

В цілому, поняття абсолютної та відносної бюджетної безпеки, носіїв інтересів та загроз у бюджетній сфері можуть виступити основним ме-

тодологічним вектором подальшого уточнення понятійно-категоріального апарату з досліджуваної проблематики.

#### Список літератури

1. Бородій О.А. Управління бюджетною безпекою України : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.08 / О.А. Бородій ; Чернігів. нац. технол. ун-т. – Чернігів, 2015. – 23 с.
2. Онищенко С.В. Класифікація загроз бюджетній безпеці держави в умовах фінансової глобалізації / С.В. Онищенко // Економіка і регіон. – 2014. – № 2 (45). – С. 108–113.
3. Корень Н.В. Виклики та загрози бюджетній безпеці на етапі суспільних трансформацій / Н.В. Корень // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – 2015. – Вип. 14, Ч. 3. – С. 130–133.
4. Куценко Т.Ф. Гарантування бюджетної безпеки як стратегічний пріоритет сучасних економічних реформ в Україні [Електронний ресурс] / Т.Ф. Куценко, П.Г. Мартінович // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2015. – Режим доступу : <http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/journal/2015/10-2015/18.pdf> (дата звернення 28.09.2016 р.).
5. Юрій С.І. Концептуальні засади сутності бюджету / С.І. Юрій // Фінанси України. – 2001. – № 10. – С. 3–10.
6. Закон України Про основи національної безпеки України від 19.06.2003 № 964-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/964-15> (дата звернення 28.09.2016 р.).

*Gruzdeva O.A.*

*Candidate of Economic Sciences, professor  
The National University of Science and Technology MISiS,*

*Груздева О.А.,*

*к.э.н., профессор*

*Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»*

## ON THE VALIDITY OF THE DISTRIBUTION OF HOUSEHOLD INCOME IN MODERN RUSSIA

## О СПРАВЕДЛИВОСТИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

**Summary:** This article analyzes the problem of worsening income differentiation in contemporary Russia, evaluates existing approaches to its assessment, suggests possible ways to overcome the income gap of different population groups in modern social and economic conditions.

**Keywords:** household income, income gap, reduction of income disparities, Gini coefficient, standard of living, social justice, social and subsidiary state.

**Аннотация:** В статье анализируется проблема обострения дифференциации доходов населения в современной России, оцениваются существующие подходы к ее оценке, предлагаются возможные пути преодоления разрыва в доходах различных групп населения в современных социально-экономических условиях.

**Ключевые слова:** доходы населения, дифференциация доходов, индекс Джини, уровень жизни, социальная справедливость, социальное и субсидиарное государство

*Проблема дифференциации доходов населения в нашей стране стала всерьез осознаваться*

*властью и научным сообществом как проблема государственная буквально с первых шагов ры-*

ночных реформ. Анализ разнообразных исследований и публикаций по данной проблематике демонстрирует большой разброс мнений ученых по вопросам, что считать справедливым распределением доходов, какие меры должно или не должно принимать государство по регулированию доходов своих граждан. В этой связи целью данной статьи является попытка выявить причины и степень напряженности в области дифференциации доходов населения России, а также предложить некоторые меры государственной политики в данной области

Доход – это сумма материальных средств, полученная индивидом за определенный период времени и используемая им для удовлетворения своих потребностей.

Основными видами доходов в современной экономике России являются: 1) все виды оплаты труда (41,6% в общей массе доходов); 2) доходы от собственности (5,8%); 3) доходы от предпринимательской деятельности (8,4%); 4) социальные трансферты (18%) [3].

Анализ структурных изменений в доходах россиян за постсоветский период свидетельствует о том, что доля заработной платы в общей массе доходов населения за постсоветское время заметно снизилась (с 74,1 % в 1990 г. до 41,6 % в 2014 г.) [3]. Это связано как с ростом иных источников доходов (от собственности, от предпринимательства), так и с падением производства, изменением структуры экономики, ростом безработицы, в том числе и скрытой.

Спецификой нынешней России стал резкий разрыв в распределении доходов между различными группами населения.

В рыночной экономике нет единого принципа распределения. Здесь имеет место распределение и по труду, и по капиталу и по собственности, что не может не вызывать значительную дифференциацию доходов членов общества.

Количественно степень дифференциации доходов в обществе измеряется индексом концентрации доходов или коэффициентом Джини, введенным в науку итальянским экономистом и статистиком К. Джини (1884–1965). Если доходы в обществе распределены одинаково, то этот коэффициент равен нулю. Если весь совокупный доход концентрируется в одних руках, то коэффициент Джини равен единице. Таким образом, применительно к реальной обстановке коэффициент Джини принимает значения от нуля до единицы.

Коэффициент Джини в России в 2015 г. составил 0,412, в то время как в СССР в 1990 г. он равнялся лишь 0,231, а в 1991 г. – 0,260. Своего пика данный показатель достигал в 2007 г. – 0,422 [3]. Как видим, в российском обществе в ходе осуществления либеральных рыночных реформ произошло достаточно быстрое увеличение дифференциации доходов населения. Для сравнения обратимся к значениям коэффициента Джини в других странах. Так, по данным специального исследования ОЭСР средний размер коэффициента Джини в странах организации составил в 2015 г.

0,32. Наиболее низким он был в Дании – 0,25, наиболее высоким – в Чили (0,50). В США и Великобритании индекс составил 0,40 и 0,35 соответственно [5]

Для характеристики дифференциации доходов населения используется и такой показатель, как децильный коэффициент. Этот показатель отражает соотношение между средними доходами 10% наиболее богатой группы населения и средними доходами 10% наименее обеспеченных членов общества. По данным Росстата сейчас разрыв в доходах самых состоятельных россиян и самых бедных (то есть децильный коэффициент) составляет 15,6:1 [3].

Существующее неравенство в доходах населения связано с целым рядом обстоятельств. Прежде всего, различие в доходах возникает в связи с разными формами их образования и присвоения. Одни получают доходы в форме прибыли, а другие – в виде заработной платы.

Доходы предпринимателей, получаемые в виде прибыли, также различны. Эти доходы зависят от размеров собственности и от эффективности ее использования.

Доходы наемных работников зависят от уровня образования, профессии, способностей, условий труда, отрасли, предприятия и т. п.

Тем не менее наличие дифференциации доходов с неизбежностью ставит перед обществом в целом и исследователями этой проблемы в частности два существенных вопроса:

- 1) Какова должна быть эта дифференциация?
- 2) Должно ли государство регулировать дифференциацию доходов, законодательно устанавливая ее границы?

При ответе на первый вопрос большинство как зарубежных, так и отечественных ученых называют социально и экономически безопасной и оправданной дифференциацию доходов в пропорции не более, чем 1 : 7-8. В Советском Союзе дифференциация доходов к началу 1990 г. составляла 1 : 3-3,5 в зависимости от региона [3].

Отвечая на второй вопрос, следует признать, что, по всей видимости, общество должно гарантировать минимальный социально приемлемый в тот или иной момент уровень доходов, то есть должно регулировать их нижнюю границу. Прямые же ограничения верхней границы вряд ли могут быть признаны целесообразными. Повидимому, общество должно лишь контролировать законность получения всех видов доходов и использовать гибкую систему налогообложения, которая бы учитывала происхождение доходов и была бы более жесткой по отношению к тем из них, которые не имеют своим источником труд и предпринимательство, (например, к доходам, полученным от игры в казино, лотерей и т.п.).

Итак, существующий разрыв в получаемых доходах и наличие членов общества, живущих за чертой бедности, вызывает необходимость перераспределения доходов или вертикального распределения, которое предполагает активное участие государства в перераспределительных процессах.

Теория и практика такого перераспределения доходов имеет как сторонников, так и противников.

Сторонники активного перераспределения доходов утверждают, что в обществе должна утверждаться социальная справедливость. Каждый член общества, несмотря ни на какие обстоятельства, должен удовлетворять свои потребности хотя бы на уровне прожиточного минимума. Отсутствие перераспределения доходов среди населения ведет к усилению дифференциации в доходах между богатыми и бедными и к усилению недовольства своим положением малообеспеченных слоев населения.

Противники перераспределения государством доходов населения отмечают, что при осуществлении этого процесса общество несет экономические и моральные потери. При перераспределении доходов возрастают налоги, затраты на административные дела, деньги разворовываются и т.п. Перераспределение доходов отрицательно влияет на развитие производства. Увеличение налогов не только сдерживает осуществление накопления, но и способствует разорению предпринимателей, особенно мелких. Перераспределение доходов снижает активность трудоспособного населения. Рост доходов у малообеспеченных граждан за счет перераспределения может подталкивать их к иждивенчеству, снижает стимулы к труду.

Социальная справедливость – это не формальное равенство в индивидуальных доходах и в удовлетворении личных потребностей. В условиях рыночной экономики она обязательно предполагает дифференциацию доходов. В то же время получение разными слоями населения разных по величине доходов не должно означать, что одни должны удовлетворять свои потребности в полной мере, или даже сверх меры, а другие – умирать с голода. В любом обществе сохранение здоровья человека и обеспечение его жизнедеятельности должно стоять на первом месте. В Конституции Российской Федерации в статье 7 записано: «Российская Федерация – социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека» [1].

Основная роль социального государства при рыночной экономике состоит в поддержании социально-экономической стабильности, в обеспечении максимально высокого уровня благосостояния своих граждан, социального прогресса, в сохранении общественных ценностей, окружающей среды. Деятельность такого государства должна быть направлена на устранение несовершенств рынка, придание ему социальной направленности, на предупреждение условий, при которых усиливается социальная и экономическая несправедливость.

Социальная справедливость заключается в том, чтобы все члены общества, независимо ни от каких обстоятельств, имели возможность получать образование, медицинское обслуживание и осуществлять удовлетворение других важных потребностей. Каждый член общества должен иметь до-

ход не ниже прожиточного минимума. В осуществлении этого положения значительная роль принадлежит государству. В рыночной экономике бизнес не может просто так заботиться о неработающих, иначе бизнес проиграет в конкурентной борьбе или лишится части своей прибыли. В условиях рынка каждый трудоспособный член общества должен заботиться о себе самостоятельно и удовлетворять свои потребности за счет доходов, полученных в зависимости от наличия собственности или работы. Обо всех тех, кто не может работать по социально или физиологически обоснованной причине, должно побеспокоиться государство. При этом возможны два подхода: социальный и субсидиарный.

При социальном подходе государство должно создавать условия, при которых невозможны возникновение неприемлемой обществом дифференциации доходов, рост бедности и нищеты и т.д. Социальное государство использует все механизмы, чтобы сократить разрыв между бедными и богатыми при росте общего дохода, работает на предупреждение негативных моментов в социально-экономическом развитии. Образно говоря, оно заботится как о «пышности общего пирога», так и о том, чтобы каждому досталась приличная его часть.

В отличие от социального государства государство субсидиарное нацелено лишь на ослабление или смягчение уже имеющихся результатов деятельности рыночных сил, порождающих дифференциацию доходов, бедность и другие проблемы, связанные с уровнем жизни населения. Иными словами, оно работает над последствиями, как бы «подчищая» за рынком. Такое государство делает выбор в пользу «терпимой бедности» и весьма жестко корректирует доступ населения к тем или иным социальным программам. Следовательно, здесь возможны малые доли «пирога» у одних и весьма существенные у других.

В России социальное государство пока только строится. Впрочем, и субсидиарным государством ее также признать нельзя, ибо размеры социальных государственных субсидий для малоимущих явно недостаточны.

Некоторые ученые и политики правополиберального толка утверждают, что резкое усиление дифференциации доходов и богатства в нашей стране – это своеобразная плата за ожидаемый рост эффективности производства, поскольку у членов общества при таком положении дел усиливаются стимулы к экономической активности, появляется желание зарабатывать и потреблять как можно больше. Поэтому усиление вмешательства государства в перераспределительные процессы, усиление социальной направленности реформ этой группой ученых и политиков рассматривается как нежелательное.

Возражая им, приходится констатировать, что жертвы населения, приносимые им при таком подходе, слишком велики. За чертой бедности оказались 19,2% от общего числа граждан страны. Год назад этот показатель составлял 16,1% [2;

3]. Между тем, устойчивого, значимого экономического роста это не дало, да и не могло дать.

В спорах о необходимости государственного вмешательства в распределение доходов нередко звучит и другой вопрос: почему, собственно, общество должна заботиться проблема низких доходов, если вымывание слабых – один из основных законов рынка.

Ответ на этот вопрос лежит в двух плоскостях: гуманитарной и рыночной. Во-первых, уровень заботы о слабых – свидетельство гуманности общества. А, во-вторых, забота о малообеспеченных необходима обществу из чувства самосохранения, ибо наличие таких слоев служит источником постоянной напряженности и представляет собой угрозу стабильности общества. Можно сказать, что в рыночной экономике, где все имеет цену, помощь малоимущим выступает в качестве своеобразной цены социального мира.

Таким образом, в обществе с рыночной экономикой государство должно активно осуществлять перераспределение доходов, хотя это несет и негативные моменты. Перераспределение доходов, во-первых, позволяет поднять уровень жизни бедных слоев населения.

Во-вторых, перераспределение доходов в пользу малообеспеченных, не просто повышает их жизненный уровень. Этим создается возможность молодежи из малообеспеченных семей получать более или менее современное образование и квалификацию, пользоваться медицинскими услугами на необходимом уровне. Это означает, что таким путем происходит вложение средств в человеческий капитал.

В-третьих, перераспределение доходов в пользу бедных позволяет уменьшить разрыв в доходах и уровне жизни различных членов общества.

Таким образом, перераспределение необходимо, но оно не должно тормозить развитие производства и не подрывать уровень жизни никакой группы населения.

Подводя итог сказанному выше по проблемам дифференциации доходов в российском обществе, стоит подчеркнуть остроту этих проблем. В России за чертой бедности находится слишком большой контингент населения. При этом доходы среднеобеспеченных слоев лишь незначительно превышают прожиточный минимум. Мировой же опыт свидетельствует о том, что для благополучия общества необходимо, чтобы доля лиц, имеющих доходы ниже прожиточного минимума, не превышала 10%. Более того, резкий разрыв в доходах и уровне жизни россиян произошел стремительно, по принципу «кто был всем – стал ничем». Сложившиеся в советскую эпоху средние слои (особенно интеллигенция) резко сдали свои позиции в распределении доходов, новый же средний класс практически никак не связан с реальным сектором экономики и весьма малочислен. Поэтому создавшееся в социальной сфере положение выглядит потенциально конфликтным и требует пересмотра приоритетов социально-экономической политики государства.

Переориентация социальной политики нашего государства должна опираться и на мировой опыт, который, конечно, не однозначен. Например, в большинстве стран Северной и Западной Европы и со стороны населения, и со стороны власти выработалось непримиримое отношение к бедности по принципу «никто не заслуживает нищеты». Отсюда активная социальная политика, направленная на поддержание достойного жизненного уровня всех слоев населения, мощная перераспределительная политика в области доходов.

В США же большинство населения, многие ученые и политики придерживаются несколько иной, весьма либеральной, концепции в вопросе о дифференциации доходов. По их мнению, индивидуальный доход – это следствие личной инициативы и свободного выбора каждого человека. Поэтому в конечном итоге каждый имеет «по заслугам». Государственное вмешательство в этот процесс предстает как нарушение свободы выбора, поэтому оно нежелательно и несправедливо, особенно по отношению к более успешным и способным индивидам.

Россия, с вековым стремлением ее народов к социальной справедливости, не может разделять, по нашему глубокому убеждению, американский подход без опасения быть ввергнутой в обстановку перманентных общественных потрясений. Как бы это ни было сложно для государственного бюджета, в России должен исповедоваться европейский принцип отношения к бедности и дифференциации доходов. Этот вывод подтверждают и данные опросов общественного мнения. Большинство россиян готовы смириться с дифференциацией доходов на уровне 5-7 раз. Большой разрыв в доходах воспринимается нашими людьми как социально несправедливый. А, к примеру, американцы воспринимают как нормальный десятидвенадцатикратный разрыв в доходах самых богатых и самых бедных слоев общества [4].

В связи с изложенным, возможными приоритетными направлениями государственной политики в области доходов в России, должны стать: 1) реформирование системы оплаты труда и повышение среднего уровня зарплат и пенсий для стимулирования экономического роста экономики и сокращения разрыва в доходах; 2) смягчение региональных различий в уровне жизни; 3) реформирование системы бюджетных трансфертов и пенсионной системы в направлении усиления зависимости размеров пенсии от трудового вклада пенсионера на протяжении всей его трудовой жизни.

#### Список литературы

1. Конституция Российской Федерации. – URL: <http://www.constitution.ru/> (дата обращения: 20.10.2016).
2. Правительство Российской Федерации. Официальный сайт. – URL: <http://government.ru> (дата обращения: 20.10.2016).
3. Федеральная служба государственной статистики РФ. Официальный сайт. – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 20.10.2016).

4. Всероссийский центр изучения общественного мнения ВЦИОМ. Официальный сайт. – URL: <http://wciom.ru> (дата обращения: 12.10.2016).

5. Разрыв между богатыми и бедными в мире продолжает расти – URL: [http://www.bbc.com/russian/business/2015/05/150521\\_oecd\\_rich\\_poor\\_gap](http://www.bbc.com/russian/business/2015/05/150521_oecd_rich_poor_gap) (дата обращения: 22.09.2016).

**Еремина Наталья Владимировна**

*Старший преподаватель*

*Кубанский государственный аграрный*

*Кафедра теории бухгалтерского учета*

**Левченко Елена Викторовна**

*Старший преподаватель*

*Кубанский государственный аграрный*

*Кафедра теории бухгалтерского учета*

**Мирзоян Гаяне Норайровна**

**Федорова Наталья Владимировна**

*Кубанский государственный аграрный университет*

*студентки кафедры теории бухгалтерского учета*

## **ELEMENTS OF THE MODERN METHOD OF ACCOUNTING: BALANCE AND BALANCE SHEET COMPILATION**

### **ЭЛЕМЕНТЫ МЕТОДА СОВРЕМЕННОГО БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: БАЛАНС И БАЛАНСОВОЕ ОБОБЩЕНИЕ**

Senior lecturers Eremina Natalia, Levchenko Elena, Kuban state agrarian, Department of accounting Mirzoyan G.N., Federova N.V., Kuban state agrarian University, students of the Department of theory of accounting

#### **Аннотация**

В данной статье рассматривается бухгалтерский баланс, как элемент метода бухгалтерского учета, который остается одним из самых противоречивых. Основной проблемой в данном случае является повсеместное использование в современной экономической литературе в качестве синонимов при интерпретации метода бухгалтерского учета категорий "баланс" и "балансовое обобщение".

#### **Ключевые слова**

Баланс, балансовое обобщение, бухгалтерский учет, отчетность, методология.

#### **Abstract**

This article discusses the balance sheet, as part of the accounting method, which remains one of the most controversial. The main problem in this case is in widespread use in modern economic literature as synonyms in the interpretation of the accounting method of the categories "balance" and "the balance generalization".

#### **Keywords**

Balance, balance sheet compilation, accounting, reporting methodology.

Современная экономика ставит перед бухгалтерским учетом уникальную задачу – оперативно реагировать на изменения окружающей действительности и отражать эти изменения в себе с целью формирования качественной и достоверной информации о состоянии бизнеса экономических субъектов. Решение данной задачи осуществляется с помощью методологического инструментария бухгалтерского учета, который является достаточно гибким и находится в постоянном развитии, чего нельзя сказать о концептуальной составляющей бухгалтерской науки, в частности, о ее методе, который, сформировавшись в первой четверти XX столетия, остается неизменным и в настоящее время. В связи с этим особую актуальность приобретают вопросы изучения, анализа и переосмысления отдельных элементов метода современного бухгалтерского учета. Наиболее успешно эта зада-

ча может быть решена в контексте исторического подхода.

Известно, что вплоть до начала XX столетия бухгалтерский учет представлял собой сугубо практическую деятельность, далекую от науки. "В этот начальный период будущая счетная наука, как и всякая другая, была только "знахарством", вырабатывала только технические приемы без всякого обоснования их на каких-либо принципиальных положениях или точных законах; и в силу этого счетное дело было простым ремеслом, далеко несовершенным..." – так считал известный русский ученый Н. А. Кипарисов. Основы бухгалтерской науки начали закладываться в момент осознания учеными необходимости в осмыслении накопленного практического опыта. И началось оно с истолкования такой категории бухгалтерского учета, как бухгалтерский баланс.

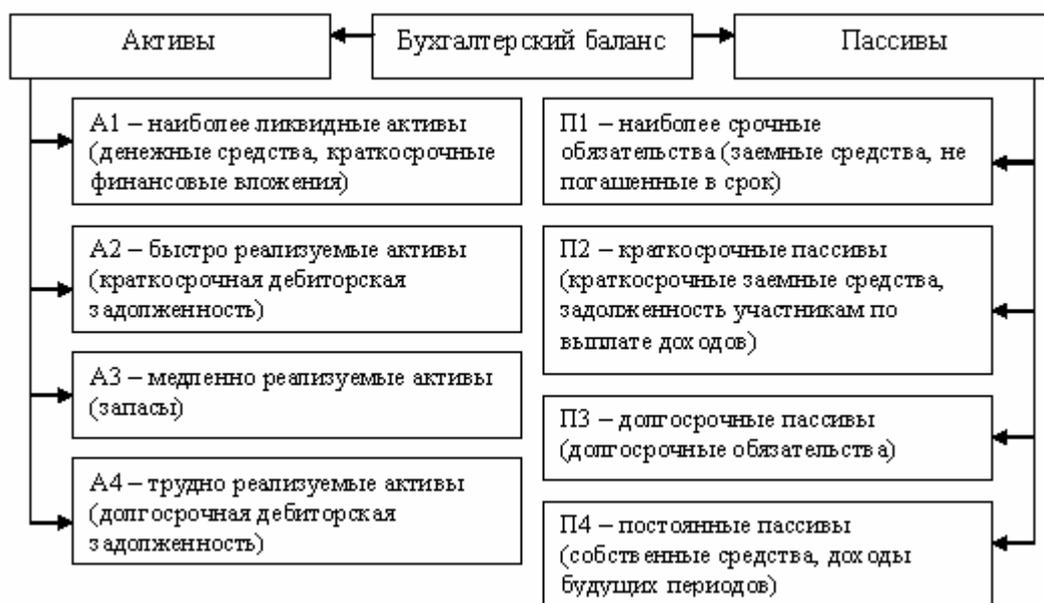


Рисунок 1. Бухгалтерский баланс (Balance Sheet)

Ученые пытались понять, осмыслить, интерпретировать баланс с разных точек зрения. Возникли юридическая (Е. Е. Сиверс, Н. А. Кипарисов, А. М. Галаган) и экономическая трактовки баланса (Н. С. Лунский, Ф. Гюгли, И. Ф. Шерр), различные счетные теории (И. П. Руссиян, Ф. В. Езерский, А. П. Рудановский), сформировались так называемые классические балансовые теории – теория статического и динамического балансов. Однако, несмотря на столь обширный интерес, проявлявшийся к бухгалтерскому балансу, этот элемент метода бухгалтерского учета остается одним из самых противоречивых. Основной проблемой в данном случае является повсеместное использование в современной экономической литературе категорий "баланс" и "балансовое обобщение" в качестве синонимов при интерпретации метода бухгалтерского учета. Толковый словарь русского языка С. И. Ожегова дает следующее определение "метода". Метод – это "способ теоретического исследования или практического осуществления чего-нибудь". В контексте бухгалтерского учета метод – это совокупность способов и приемов, позволяющих достоверно отражать хозяйственную деятельность предприятия, а также осуществлять контрольные функции, функции анализа и управления хозяйственной деятельностью предприятия. Согласимся с точкой зрения профессора В. Ф. Паляя, который утверждал, что балансовое обобщение – это "математический метод, абстрагированный от конкретного содержания показателей, вовлекаемых в балансовое обобщение и представление".

Действительно, балансовое обобщение данных логично вытекает из двойной записи на счетах бухгалтерского учета, взаимно ею обуславливается и употребляется в контексте равновесия. Балансовое обобщение выполняет контрольную функцию "равновесия" на разных этапах реализации

процедуры бухгалтерского учета. В частности, после регистрации фактов хозяйственной жизни на счетах бухгалтерского учета балансовое обобщение учетных данных проявляет себя в момент формирования оборотно - сальдовой ведомости. Далее, на заключительном этапе учетной процедуры, балансовое обобщение реализуется при составлении отчетного бухгалтерского баланса, отражающего имущество организации и источники его образования. Принцип балансового обобщения, как и принцип двойной записи с использованием системы счетов бухгалтерского учета, это фундаментальная основа бухгалтерского учета в целом. Балансовое обобщение – это концептуальное правило, которое вне зависимости от выбранной методологии учета, теоретических установок и концепций, призвано обеспечивать полноту и закономерность всей системы учета на различных этапах бухгалтерской процедуры. Как элемент метода бухгалтерского учета балансовое обобщение реализуется в контроле над равновесием данных, формируемых на счетах бухгалтерского учета, служит для увязки этих данных, подтверждает их системное согласование.

Поскольку проявления балансового обобщения в системе учета различны – при формировании шахматного баланса, матричного баланса, в виде баланса сальдо по счетам или баланса оборотов по счетам за период – можно сделать вывод, что балансовое обобщение как элемент метода бухгалтерского учета проявляет себя намного шире, чем отдельно взятый бухгалтерский баланс активов и обязательств, являющийся основной отчетной формой. Баланс сальдо счетов хозяйственных средств и источников их формирования в денежном выражении на определенную дату представляет собой частный случай балансового обобщения

в

целом.

Шахматка

К \ Д	60	70	71	69	68	и т.д.	Дебетовые обороты
10							
20							
19							
50							
51							
и т.д.							
Кредитовые обороты							_____

Рисунок 2. Шахматка (шахматная оборотная ведомость)

Причем бухгалтерский баланс, обладающий именно такой характеристикой, принято считать классическим элементом метода бухгалтерского учета. Он проявляет себя в этом качестве в сопоставлении активов и пассивов экономического субъекта с целью представления информации о его финансовом состоянии в стоимостном выражении на отчетную дату. Он более конкретен, чем балансовое обобщение, формируется под влиянием конкретной учетной методологии, используется пользователями при принятии экономических решений, поскольку обладает определенной смысловой нагрузкой. Таким образом, балансовое обобщение – это универсальный прием бухгалтерского учета, обладающий свойством абстрактности, работающий в комплексе с двойной записью на счетах бухгалтерского учета и проявляющий себя в равновесии сгруппированных учетных данных на любом этапе бухгалтерской процедуры, в частности, при формировании отчетного баланса. В зависимости от выбранной методологии формирования информации на счетах бухгалтерского учета и порядка представления итогов на отчетную дату, балансовое обобщение может выражаться в различных видах отчетных балансов – балансе брутто и балансе нетто, статическом и динамическом балансе.

По нашему мнению, балансовое обобщение должно занять отдельное место в общей системе элементов метода бухгалтерского учета. В частности, оно должно дополнить такой элемент метода учета, как отчетность. Критерием такого объеди-

нения является тот факт, что наиболее полно балансовое обобщение проявляется на заключительном этапе бухгалтерской процедуры, при составлении отчетности. В этом случае метод бухгалтерского учета, на наш взгляд, как нельзя лучше проявит себя как способ теоретического исследования или практического осуществления задачи формирования качественной и достоверной информации о состоянии бизнеса экономических субъектов.

Обобщая все вышесказанное, отметим, что баланс и балансовое обобщение, безусловно, являются элементами метода современного бухгалтерского учета, но использование данных терминов в качестве синонимов, на наш взгляд, неправомерно. Закономерной видится необходимость четкого теоретического разграничения понятий "балансовое обобщение" и "баланс" и включения балансового обобщения данных как самостоятельной категории в общую совокупность элементов метода бухгалтерского учета.

**Литература**

1. Кипарисов Н. А. Основы балансоведения. Построение балансов и анализ / Н. А. Кипарисов. – М.: Издательство Наркомторга СССР и РСФСР, 1928. – 296 с.
2. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка [Электронный ресурс] / С. И. Ожегов// Режим доступа: <http://www.ozhegov.org/>.
3. Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета / Я. В. Соколов. – М.: Финансы и

*Еремина Наталья Владимировна**Старший преподаватель**Кубанский государственный аграрный университет**Кафедра теории бухгалтерского учета**Левченко Елена Викторовна**Старший преподаватель**Кубанский государственный аграрный университет**Кафедра теории бухгалтерского учета**Ципляева Софья Андреевна**Кубанский государственный аграрный университет**Студентка кафедры теории бухгалтерского учета*

## ПЕРВИЧНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ПО УЧЕТУ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В ОРГАНИЗАЦИИ. PRIMARY DOCUMENTS ON ACCOUNTING OF CASH WITHIN THE ORGANIZATION.

Senior lecturers Eremina Natalia, Levchenko Elena, Kuban state agrarian University, Department of theory of accounting.

Tsiplyaeva S.A., Kuban state agrarian University, students of the Department of theory of accounting.

### **Аннотация**

В данной статье рассматриваются вопросы составления первичных документов по приему денежных средств в организации. Пренебрежение правилами оформления данных документов непременно повлечет за собой ошибки в бухгалтерском учете и в дальнейшем санкции для предприятия.

### **Ключевые Слова**

Приходный кассовый ордер, расходный кассовый ордер, кассовая книга, чек, чековая книжка, платежное поручение, инкассовое поручение.

### **Annotation**

This article deals with the compilation of primary documents for receiving funds in the organization. Disregard of the rules of registration of these documents will necessarily entail mistakes in accounting and further sanctions for the company.

### **Keywords**

Credit slip, settlement and cash services, cash book, check, checkbook, payment order, collection order.

Правила ведения кассовых операций были обновлены и вступили в силу по Указанию ЦБ России от 11 марта 2014 года №3210-У «О порядке ведения кассовых операций юридическими лицами и в упрощенном порядке ведения кассовых операций индивидуальными предпринимателями и субъектами малого предпринимательства».

Новый порядок снимает ограничения на сумму наличных денежных средств в кассе для индивидуальных предпринимателей (ИП) и субъектов малого бизнеса (малых предпринимателей – МП). Правило лимита все еще актуально для организаций, которые не относятся к малому бизнесу.

Для того, чтобы оформить поступление наличных денежных средств в кассу применяется приходный кассовый ордер (ПКО), форма КО – 1. Данная форма бланка унифицирована и утверждена постановлением Госкомстата России от 18.08.98 №88 с кодом по ОКУД 0310001. Состоит данный ордер из двух частей: непосредственно ПКО и квитанция к нему. Квитанция является отрывной частью и служит оправдательным документом лицу, которое внесло наличные средства в кассу.

ПКО и квитанцию подписывает главный бухгалтер или иное уполномоченное лицо, а так же кассир и документ необходимо заверить печатью или штампом организации. Печать нужно ставить

так, чтобы ее краешек заходил непосредственно на ордер, а подпись должна быть с расшифровкой.

Реквизиты, отображаемые в документе:

- дата составления и регистрационный номер;
- наименование предприятия, в кассу которого вносятся деньги, его структурное наименование и код ОКПО;
- номер корреспондирующего счета и субсчета;
- наименование плательщика;
- сумма денежных средств, которые поступили в кассу (числом и прописью) и основание, на котором они зачислены;
- перечень дополнительных первичных документов, прилагаемых к ордеру.

Если денежные средства вносит сотрудник организации, то в ордере нужно указать его Ф.И.О., а если деньги поступают из другой организации, то указывается наименование организации и Ф.И.О. сотрудника, внесшего поступление. Приходный ордер может заполняться как от руки, так и с использованием печатных носителей. Исправления и помарки недопустимы, а если все же имели место быть, то документ выписывается заново.

Унифицированная форма № КО-1  
Утверждена постановлением Госкомстата России от 18.08.98 г. № 88

ИП **Ефремова Галина Николаевна**  
приватизация

**КВИТАНЦИЯ**

к приходному кассовому ордеру № **235**  
от « **09** » **марта** **2014** г.  
Принято от **ООО «Набат»**

Основание: **Расходная накладная №000289 от 09.04.14**

Сумма **1800** руб. **00** коп.  
Одна тысяча восемьсот

В том числе НДС 18% - 274 руб. 58 коп.

« **09** » **марта** **2014** г.

Главный бухгалтер **Ермолова Е.А.**  
Кассир **Ермолова Е.А.**

Личная печать

**ПРИХОДНЫЙ КАССОВЫЙ ОРДЕР**

Дебет	Кредит		Сумма, руб. коп.	Код целевого назначения
	код структурного подразделения	корреспондирующий счет, субсчет		
50.1	—	62.1	1800-00	—

Принято от **ООО «Набат»**  
Основание: **Расходная накладная №000289 от 09.04.2014**

Сумма **Одна тысяча восемьсот** руб. **00** коп.  
В том числе **НДС 18% - 274 руб. 58 коп.**

Главный бухгалтер **Ермолова Е.А.**  
Получил кассир **Ермолова Е.А.**

Рисунок 1 – образец заполнения ПКО.

Выдаются денежные средства из кассы по бланку расходного кассового ордера (РКО), на основании заявления или служебной записки работника, подписанного руководителем организации. Форма данного документа № КО – 2.

РКО формируется в одном экземпляре и подписывается: руководителем организации, кассиром, главным бухгалтером или бухгалтером (если

отсутствуют, то лицо, заменяющее их, получателем денежных средств).

Расходный ордер, который уже заполнили остается в кассе, но перед этим его регистрируют в журнале регистрации приходных и расходных кассовых документов (форма № КО – 3).

Так же как и в ПКО исправления и поправки не допускаются категорически!

Унифицированная форма № КО-2  
Утверждена постановлением Госкомстата России от 18.08.98 № 88

**ООО «Компания»**  
(структурное подразделение)

Форма по ОКУД по ОКПО  
**0310002**  
**12345678**

**РАСХОДНЫЙ КАССОВЫЙ ОРДЕР**

№ документа **456** Дата составления **10.03.2015**

Дебет	Кредит		Сумма, руб. коп.	Код целевого назначения
	код структурного подразделения	корреспондирующий счет, субсчет		
		73	3240	

Выдать **Соплатовой Ирине Викторовне** (фамилия, ил. отчество)  
Основание: **Выдача материальной помощи**  
Сумма **Тринадцать тысяч пятьсот сорок** руб. **00** коп.  
Притовнение: **Заявление И.В. Соплатовой на выдачу материальной помощи**

Руководитель организации **Директор И.В. Петров**  
Главный бухгалтер **В.И. Никитина**  
Получил **Тринадцать тысяч пятьсот сорок** руб. **00** коп.

« **10** » **марта** **2015** г. Подпись **Тринадцать тысяч пятьсот сорок**  
По **паспорту гражданина РФ № 4515 123456, выдан паспортным столем №2 ОБД "Тюмень" 25.07.2008**

Выдал кассир **А.Н. Сидорова**

Рисунок 2 – образец заполнения РКО.

Приходный и расходные кассовые ордера кассир использует, чтобы заполнить кассовую книгу (форма № КО – 4).

Записи необходимо производить сразу же после получения, либо выдачи наличных денежных средств. Этот документ заполняется в 2-х экземплярах: первый – вкладной лист кассовой книги, второй – отчет кассира.

Кассовая книга ведется ежедневно. В конце рабочего дня кассир подсчитывает итоги кассовых операций за прошедший день и выводит остаток денег на следующее число, разрезает по линии отреза вторые экземпляры и прикрепляет к ним первичные документы (ПКО и РКО, доверенности и т.д.) и сдает на проверку в бухгалтерию. Записи в кассовой книге заверяются подписью бухгалтера на первом экземпляре.



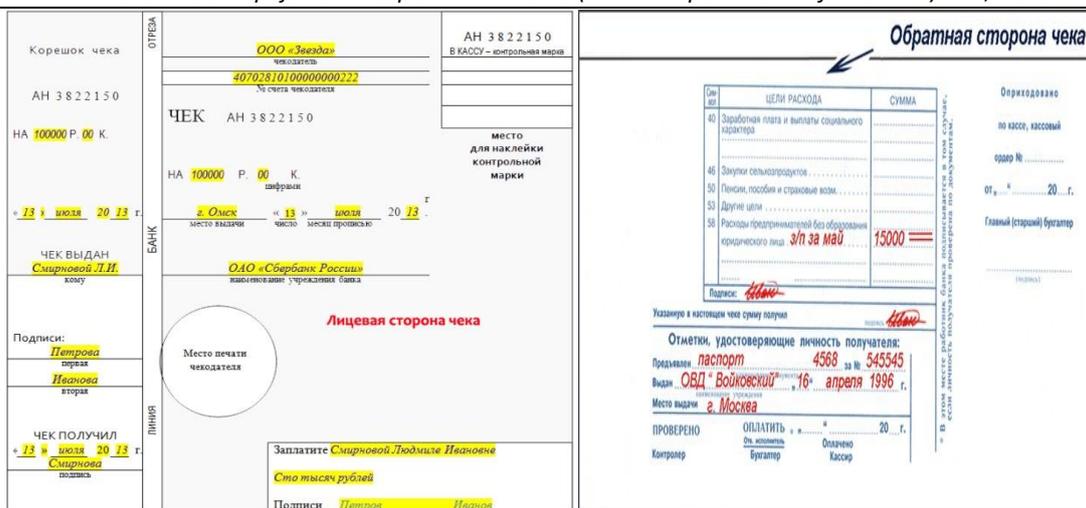


Рисунок 4 – образец заполнения чека.

Платежное поручение является расчетным документом, который представляет собой распоряжение плательщика, обслуживающему ему банку перевести определенную денежную сумму на счет получателя средств.

Платежное поручение может быть представлено в виде заполненного бумажного бланка или в электронном виде.

Бумажное платежное поручение действительно в течение 10 дней с момента выписки. Составляется оно на бланке установленной формы в 2-х

экземплярах, подписывается первой и второй подписями и скрепляется печатью организации лишь один экземпляр.

В настоящее время наиболее популярным считается электронный документооборот. Для этого с обслуживающим банком заключается дополнительный договор на пользование системой Клиент – банк.

Средства списываются по документам, отправленным и подписанным электронной и цифровой подписями.

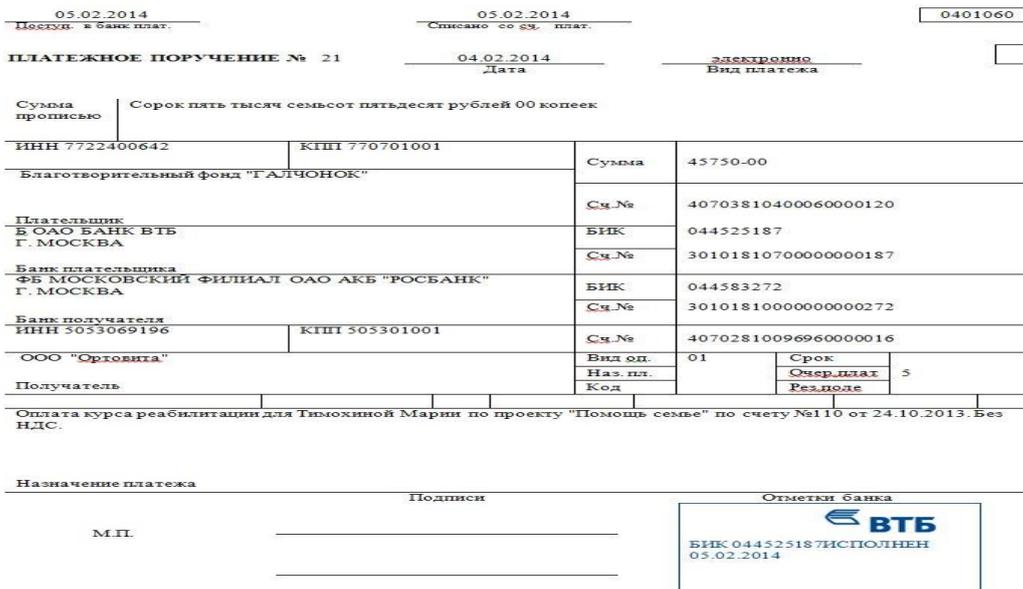


Рисунок 5 – образец платежного поручения.

Инкассовое поручение – это расчетный документ, на основании которого осуществляется списание средств со счетов плательщиков в беспорядном порядке. Данное поручение составляется на бланке формы 0401071.

Инкассовые поручения применяются:

- в том случае, когда порядок беспорядного взыскания денежных средств установлен законодательством, в том числе для взыскания денежных средств органами, выполняющими контрольные функции;

- для взыскания по исполнительным документам;
- в случаях, предусмотренных сторонами по основному договору, при условии предоставления банку, обслуживающему плательщика, права на списание денежных средств со счета плательщика без его распоряжения.

Если была допущена ситуация, когда у должника на счете полностью или частично отсутствует необходимая сумма и удовлетворить требование взыскателя не предоставляется возможным, ис-

полняющий банк в исполнительном документе указывает на данный факт. Исполнительный документ остается в банковской картотеке до полного погашения.

Поступ. в банк плат.		Списано со сч. плат.		0401071	
<b>ИНКАССОВОЕ ПОРУЧЕНИЕ № 26</b>			21.10.2012		Вид платежа
Сумма прописью			Сто восемнадцать тысяч рублей 00 копеек		
ИНН 7729083775	КПП 772901001	Сумма	118 000-00		
ООО «Пассив»		Сч. №:	4070281060000000925		
Платательщик		БИК	044583785		
АКБ «Инвестиционный»		Сч. №:	3010181070000000785		
Банк плательщика		БИК	044525342		
АКБ «Коммерческий»		Сч. №:	3010181060000000342		
Банк получателя		Сч. №:	40702810138260101812		
ИНН 7715221040	КПП 771501001	Вид оп.	06		Очер. плат.
ЗАО «Актив»		Наз. пл.			6
Получатель		Код			Рез. поле
Назначение платежа По договору от 20.10.2012 № 123, пункт 2. в том числе НДС – 18 000-00					
М.П. АКТИВ		Подписи		Отметки банка получателя АКБ «Коммерческий»	
		Васильев		Иванов	
		Соболева			
№ ч. плат.	№ плат. ордера	Дата плат. ордера	Сумма частичного платежа	Сумма остатка платежа	Подпись
					Дата помещения в картотеку
					Отметки банка плательщика

Рисунок 6 – образец инкассового поручения.

По моему мнению очень важное значение имеет правильное заполнение первичных денежных документов в организации. Денежные документы – это документы, которые приобретены и хранятся в организации и имеют некоторую стоимостную оценку. Расчеты по их приобретению между сторонами уже произведены, а услуги, которые осуществляются с помощью этих документов, еще не оказаны. От правильного заполнения первичных денежных документов зависит правильность ведения бухгалтерского учета, что непременно может оказать влияние на принятие управленческих решений.

То есть, обобщая все выше сказанное, можно сделать вывод, что, если денежные документы оформлены правильно, то это обеспечит наиболее

эффективное взаимодействие организации как со внутренними, так и со внешними структурами.

**Список литературы:**

1. Указание Банка России
2. Крюков А.В. Бухгалтерский учет с нуля. / Крюков А.В. – М. издательство Эксмо, 2010. 386 с.
3. Белоглазова Л.Н. Банковское дело. 2-е изд. / Под ред. Г. Белоглазовой, Л. Кроливецкой. – СПб.: Питер, 2008. – 400 с.
4. Астахов В.П. Бухгалтерский (финансовый) учет : учебное пособие /В.П. Астахов. – 9 – е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, - 955 с. – Серия : Основы наук. 2011
5. Грибанова О.В. Теория бухгалтерского учета: Учебное пособие. / Грибанова О.В., Щенникова Е.И. – 2 – е изд. – М.: Издательство Питер, МГИУ, 2008. 216 с.

*Еремина Наталья Владимировна*

*Старший преподаватель*

*Кубанский государственный аграрный*

*Кафедра теории бухгалтерского учета*

*Левченко Елена Викторовна*

*Старший преподаватель*

*Кубанский государственный аграрный*

*Кафедра теории бухгалтерского учета*

*Лазаренко Виктория Сергеевна*

*Лазаренко Инна Сергеевна*

*Кубанский государственный аграрный университет*

*Студентки кафедры теории бухгалтерского учета*

## УЧЕТНАЯ ПОЛИТИКА ОРГАНИЗАЦИИ: ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ

### ACCOUNTING POLICIES OF ORGANIZATION: THE PRINCIPLES OF FORMATION AND HIGHLIGHTS

Senior lecturers Eremina Natalia, Levchenko Elena, Kuban state agrarian, Department of accounting Lazarenko V.S., Lazarenko I.S., Kuban state agrarian University, students of the Department of theory of accounting

#### **Аннотация**

В данной статье рассматриваются принципы формирования и основные аспекты учетной политики организации, как одного из ключевых элементов политики управления, которая оказывает непосредственное влияние на показатели финансовой отчетности. Недостаточное внимание к формированию учетной политики влечет за собой искажение информации, отражаемой в первичных учетных документах, а, следовательно, в бухгалтерском отчете

#### **Ключевые слова**

Учетная политика организации, формирование учетной политики, допущения, требования, организационный и материальный аспект

#### **Abstract**

This article discusses the principles of formation and the main aspects of accounting policy of the organization, as one of the key policy elements of governance that have a direct impact on the financial statements. Insufficient attention to accounting policy formation entails the misrepresentation reflected in the primary accounting documents and, consequently, in the accounting report

#### **Keywords**

Accounting policy of the organization, forming of accounting policy, assumption, requirement, organizational and material aspect

В настоящее время учетная политика— это реальный инструмент управления организацией, т.к. она обеспечивает последовательность учетного процесса, полное отражение объектов бухгалтерского учета и обоснование способов его ведения.

В соответствии с государственной программой перехода на принятую в международной практике систему учета изменился и подход к организации учетной политики. Этот подход в основном заключается в том, что экономические субъекты, руководствуясь законодательством РФ о бухгалтерском учете, федеральными и отраслевыми стандартами, самостоятельно формируют свою учетную политику. В РФ учетная политика формируется главным бухгалтером и утверждается руководителем организации. Ее обязаны придерживаться все структурные подразделения.

Учетная политика организации представляет собой совокупность способов ведения бухгалтерского учета: текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной жизни, первич-

ного наблюдения, способы применения счетов бухгалтерского учета.

Учетная политика в разных организациях отличается, т.к. они самостоятельно формируют свою учетную политику, основывая свой выбор на конкретных методах оценки и группировки фактов хозяйственной жизни, приемах инвентаризации и организации документооборота. Поэтому хозяйствующие субъекты при формировании своей учетной политики должны следовать определенным принципам. Принципы формирования учетной политики представляет собой положения, которые формируют основы учета и носят непротиворечивый и самостоятельный характер.

Согласно основному нормативному документу, регламентирующему формирование и раскрытие учетной политики— Положению по бухгалтерскому учету ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», принципы формирования разделены на требования и допущения.

Допущения предполагают, что бухгалтер должен исходить из заданных ему правил.

При формировании учетной политики организация должна исходить из следующих допущений:

1. Допущение имущественной обособленности означает, что обязательства и активы организации существуют отдельно от обязательств и активов его учредителей и других организаций. Для обеспечения действительности этого принципа необходимо проверять фактическое наличие имущества, которое принято в организацию, а также правильность его документального оформления и отражения в инвентаризационных описях.

2. Допущение последовательности означает, что учетная политика, принятая организацией, применяется последовательно от одного отчетного года к другому. Этот принцип служит, в первую очередь, для обеспечения сопоставимости отчетных данных на начало и конец отчетных периодов. Поэтому при изменении элементов учетной политики, что возможно только в случае изменения законодательства РФ или нормативно правовых актов по бухгалтерскому учету, соответствующие отчетные данные на начало отчетного периода корректируются.

3. Допущение непрерывности деятельности предполагает, что организация будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем, и у нее отсутствуют намерение и необходимость существенного сокращения или ликвидации деятельности. Также этот принцип предполагает, что обязательства организации будут погашены в установленном порядке и в установленный срок. Организация должна объявить в установленный срок в учетной политике, а также в пояснительной записке к годовому отчету за истекший финансовый год, намерения о ликвидации или сокращении объемов своей деятельности.

4. Допущение временной определенности предполагает, что все факты хозяйственной деятельности организации отражаются в бухгалтерском учете и отчетности того периода, в котором они совершены, независимо от фактического времени поступления или выплаты денежных средств, связанных с этими фактами. Это допущение распространяется на все операции, связанные с учетом доходов и расходов организации. Оно основано на нескольких составляющих.

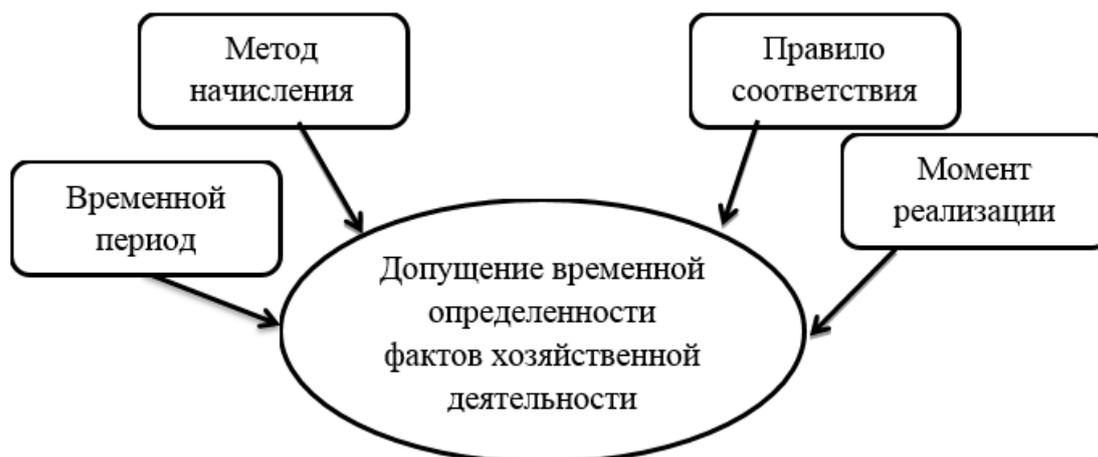


Рисунок 1. Составляющие допущения принципа временной определенности фактов хозяйственной деятельности

Требования, которые должна обеспечить учетная политика, представляют собой единые правила, обязательные для исполнения. Согласно ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации» к ним относятся: требование полноты, осмотрительности, своевременности, приоритета содержания над формой, непротиворечивости и рациональности.

1. Требование полноты означает, что все факты хозяйственной деятельности должны быть в полном объеме отражены в бухгалтерском учете. Достижение этого принципа осуществляется путем отражения факта хозяйственной жизни сначала в первичных учетных документах, а затем постепенного их переноса и группировки данных в регистрах синтетического и аналитического учета.

2. Требование осмотрительности устанавливает обязательность большей готовности к признанию расходов и обязательств организации, чем возможных доходов и активов, не допуская скрытых резервов. Следование принципу осмотритель-

ности допускает оценку активов организации ниже их себестоимости и преувеличение её расходов. Однако многие организации используют этот принцип для занижения прибыли и, как следствие, налога на прибыль, поэтому применять требование осмотрительности надо с особой осторожностью.

3. Требование своевременности подразумевает необходимость своевременно отражать факты хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете и отчетности. Выполнение данного требования, прежде всего, обеспечивается своевременным документальным оформлением факта хозяйственной жизни, а, если это не представляется возможным, непосредственно по его окончанию.

4. Требование приоритета содержания перед формой означает, что учетная политика организации должна обеспечить отражение фактов хозяйственной жизни исходя из их экономического содержания. В отечественной практики это правило трудновыполнимо, потому что в России не так широко, как в западных странах, признается право

на профессиональное суждение. Вследствие этого большинство работников финансовых органов решают спорные вопросы по проблемам учета с формальных позиций.

5. Требование рациональности предполагает необходимость рационального, т.е. вполне разумного, обоснованного, ведения бухгалтерского учета, исходя из величины организации и условий её хозяйственной деятельности.

6. Требование непротиворечивости предусматривает соответствие данных аналитического учета оборотам и остаткам по синтетическим счетам на последний календарный день месяца.

При формировании учетной политики помимо перечисленных принципов важно руководствоваться и принципом существенности, требующим отделения важной информации от второстепенной.

В процессе изучения учетной политики необходимо выделить два основных аспекта её формирования — методический и организационный.

Организационный аспект определяет формы организации и ведения бухгалтерского учета экономическим субъектом. Он не влияет на информацию, которая формируется на счетах бухгалтерского учета и представляется в финансовой отчетности.

К организационному аспекту относится: выбор рабочего плана счетов, в котором указывается перечень аналитических, синтетических счетов и субсчетов, которые организация будет использовать для ведения бухгалтерского учета; формы ведения бухгалтерского учета; графика документооборота.

Методический аспект определяет варианты отражения в учете информации о финансовой и производственно-хозяйственной деятельности.

Методический аспект включает: выбор способа начисления амортизации основных средств; определение срока полезного использования основных средств, который устанавливает, в течение какого периода объект будет использоваться в организации; способ оценки объектов бухгалтерско-

го наблюдения; порядок списания стоимости материально-производственных запасов; порядок создания резервов; механизм калькуляционного учёта.

По нашему мнению, в системе бухгалтерского учета и отчетности центральное место занимает учетная политика. Учетная политика—это весь бухгалтерский учет, т.е. совокупность способов оценки, классификации фактов и объектов учета, их отражение на счетах, раскрытие информации, инвентаризация, формы первичных документов. От правильно сформированной учетной политики зависят правильность ведения бухгалтерского учета, учетный процесс организации и процесс принятия управленческих решения.

Обобщая все вышесказанное, можно сделать вывод, что разработка учетной политики— важная и ответственная процедура, влияющая на подготовку и представление финансовой отчетности. При формировании учетной политики важно соблюдать все требования, в ней необходимо отразить специфику деятельности организации, методы оценки, указать лиц, которые несут ответственность за выполнение учетной политики, а также сроки и частоту проведения инвентаризации.

В заключении хочется отметить, что, если учетная политика правильно сформирована, она обеспечивает наиболее эффективное взаимодействие всех структур организации.

#### Литература

1. Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика предприятия» ПБУ 1/2008 (утверждено приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106 н)

2. Рассказова-Николаева С. А., Калинина Е. М., Самойлюк О. А. Учетная политика. - С.-Петербург: Изд-во "Питер. — "Питер" С.-Петербург, 2013. — С. 272.

3. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебник. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 681 с.

**Еремина Наталья Владимировна**

*Старший преподаватель*

*Кубанский государственный аграрный университет*

*Кафедра теории бухгалтерского учета*

**Левченко Елена Викторовна**

*Старший преподаватель*

*Кубанский государственный аграрный университет*

*Кафедра теории бухгалтерского учета*

**Брижак Виктория Владимировна**

**Мотренко Юлия Витальевна**

*Кубанский государственный аграрный университет*

*Студентки кафедры теории бухгалтерского учета*

## ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ELECTRONIC DOCUMENT MANAGEMENT: BENEFITS AND DISADVANTAGES

Senior lecturers Eremina Natalia, Levchenko Elena, Kuban state agrarian University, Department of theory of accounting

Brizhak V.V., Motrenko U.V., Kuban state agrarian University, students of the Department of theory of accounting

## АННОТАЦИЯ

В данной статье раскрывается понятие электронного документооборота на предприятиях, его значение для общей работы компании, рассмотрены его основные преимущества и недостатки.

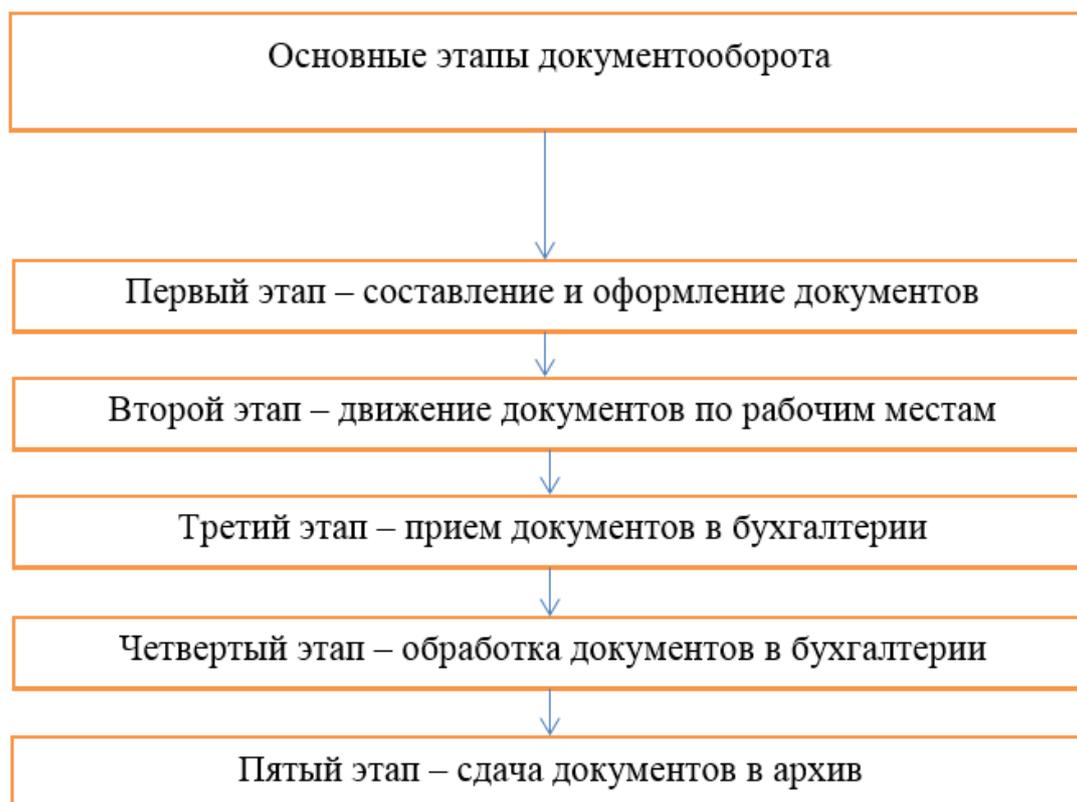
**Ключевые слова:** электронный документооборот, автоматизация, бизнес-процессы, конфиденциальность.

The article reveals the concept of electronic document workflow in enterprises, its importance to the overall work of the company and examines its main advantages and disadvantages.

**Keywords:** electronic document management, automation, business processes, confidentiality.

Документооборотом называют движение документов с момента их получения или создания до завершения исполнения, отправки адресату или

сдачи их на хранение. Каждый документ имеет жизненный цикл, рассмотрим основные этапы документооборота на схеме.



Системы электронного делопроизводства гарантируют работу с электронными версиями документов и реквизитами регистрационно-контрольных форм согласно с принятыми в стране правилами и стереотипами делопроизводства. Системы электронного документооборота гарантируют жестко регламентированное и формально контролируемое перемещение документов внутри и вне организации на основе информационных и коммуникационных технологий [1, с. 243].

Электронный документооборот - это механизм движения документов, который создается при помощи компьютерных систем. Настоящие документы обычно подписываются электронной цифровой подписью. А также электронным документооборотом называют способ обработки настоящих документов с помощью разных электронных носителей информации.

Приведем пример приказа об организации защищенного электронного

Документооборота на предприятии ООО «Краснодар-Торг».

### ООО «Краснодар-Торг» ПРИКАЗ

От «11» января 2016 г. №1-П  
«Об организации защищенного электронного документооборота в системе передачи отчетности в электронном виде по каналам связи с использованием комплекса «Краснодар-Астрал Отчет» (АРМ-Клиент)»

Для перехода на электронный документооборот между спецоператором связи ЗАО «Краснодар Астрал», Межрайонной ИФНС России по Краснодарскому краю и ООО «Краснодар-Торг» с использованием средств криптографической защиты информации (СКЗИ) Домен-К ,

**ПРИКАЗЫВАЮ:**

Предоставить право шифрования и подписания электронной цифровой подписью за ООО «Краснодар-Торг» следующему сотруднику: Главному бухгалтеру Степановой Людмиле Гендриховне по каналам электронной связи СКЗИ.

Директор С.М. Кислицын  
М.П.

Электронный документооборот можно применять в организации любого типа: от малого предприятия до корпорации или холдинга с сетью филиалов. Рассмотрим преимущества электронного документооборота:

**1. Прозрачность бизнес-процессов.**

Контроль над исполнением, получением, созданием документов в электронной системе происходит проще и быстрее, и это дает возможность следить за всеми процессами главе предприятия и непосредственным руководителям отделов.

**2. Возрастание исполнительской функции.**

Статистика показывает, что большой процент поручений руководства работниками не выполняется. При введении системы электронного документооборота непосредственный начальник работников, которым дано то или иное задание, имеет возможность держать на контроле рабочие процессы, скорость выполнения и увидеть конечный итог проделанной работы.

**3. Сокращение времени на обработку и исполнение документов.**

Электронный документооборот дает возможность в более короткий срок создавать поиск, делать обработку и рассылку документов, а также делать автоматически отчеты, реестры и сводки, что дает возможность качественно и быстро работать и, как результат, оптимизировать бизнес-процессы.

**4. Повышение уровня конфиденциальности.**

Настоящий момент важен потому, что каждое действующее лицо в настоящем процессе имеет доступ к документам предприятия, соответствующий его полномочиям: ознакомление, редактирование документа или доступ ко всем действиям. Все фиксируется в системе, таким образом в любой момент можно увидеть, кто работал с документом, с данными, кто и когда вносил изменения.

**5. Оптимизация процесса обучения новых сотрудников.**

Внедрение новых локальных документов предприятия - положений и инструкций, при электронном документообороте происходит намного быстрее, чем ознакомление каждого нового сотрудника в отдельности и чтение им бумажных документов [2, с. 190].

**6. Повышение корпоративной культуры.**

Структуры компании работают в одном информационном пространстве, что дает почти каждому сотрудника привлечь к корпоративным процессам.

**7. Быстрая адаптация к изменениям международных стандартов.**

При введении новых стандартов предприятие, работающее в системе электронного документооборота, может изменить свои документы под новый шаблон, и это повышает его конкурентоспособность на рынке [3, с. 189].

Отметим, что у электронного документооборота есть и недостатки:

**1. Проблема сохранности документов.**

Это существенный минус настоящей системы. В любой момент в компьютерную систему может попасть вирус, может не сработать система сохранения документации. Проблему решают путем созданием системы резервирования.

**2. Проблемы с персоналом, занятым в системе.**

В процессе автоматизации документов и ведения документооборота не исключено недовольство сотрудников, привыкших к ручному труду и непонимания своих новых обязанностей работников, обладающих недостаточными знаниями об электронном документообороте. Здесь особенно важен человеческий фактор, ведь от качественной работы персонала зависит все функционирование системы. Поэтому здесь очень важно грамотное введение данных.

**3. Большие затраты для предприятия при внедрении системы.**

Затраты для компании неизбежны при приобретении и адаптации системы на предприятии, но важно сказать, что они быстро компенсируются сокращением времени на «бумажную» работу и упорядочиванием бизнес-процессов.

**4. Географические проблемы.**

Электронный обмен документами возможен не со всеми контрагентами из-за отсутствия единого информационного пространства. Поэтому многим предприятиям приходится параллельно вести как электронный обмен документами, так и обычный - традиционный «бумажный» [4, с. 48].

Развивающийся электронный документооборот должен не только полностью автоматизировать делопроизводство в компании, но также гарантировать возможную коллективную работу с документооборотом, унифицированного допуска или доступа к информации, так называемому - единому portalу.

Даже немногие возможности современных систем электронного документообеспечения, уже имеют важнейшее место в обеспечении строгого и правильного документооборота и делопроизводства и, значительно упрощают работу всего предприятия.

Фактически электронный документооборот выглядит как «коллективный органайзер», в котором можно отслеживать настоящее состояние дел, наступление сроков исполнения заданий, историю работы с документацией, статистику выполнения поручений.

Итак, делая выводы по настоящей статье, очевидны преимущества электронного документооборота. В целом современные системы электронного документооборота предоставляют широкий спектр инструментов автоматизации ведения делопроиз-

водства, управления документооборотом, поддержки бизнес-процессов, и мы выступаем «за» настоящее офисное введение.

#### Список литературы

1. Байкова И.Ю. Документооборот и делопроизводство: Как организовать работу с документами, М.: Эксмо, 2014. - 456 с.

2. Клименко С.В., Крохин И.В., Куш В.М., Лагутин Ю.Л., Электронные документы в корпоративных сетях. М.: Экотрендз, 2009. - 271 с.

3. Кузнецова Т.В. Делопроизводство: документационное обеспечение управления - М.: Интел-Синтез, 2012. - 344 с.

4. Остелло М. Влияние новой информационной технологии на управленческий процесс // Теория и практика управления. - 2014. - №6. - С. 45-49.

**Еремина Наталья Владимировна**

*старший преподаватель*

*кафедры теории бухгалтерского учета*

*Кубанский государственный аграрный университет*

**Левченко Елена Викторовна**

*старший преподаватель*

*кафедры теории бухгалтерского учета*

*Кубанский государственный аграрный университет*

**Сериков Владислав Вячеславович**

**Тетюхина Елизавета Петровна**

*студенты учетно-финансового факультета*

*Кубанский государственный аграрный университет*

**Eremina N.V.**

*Senior Lecture*

*Kuban state agrarian university*

*Department of Accounting Theory*

**Levchenko E.V.**

*Senior Lecture*

*Kuban state agrarian university*

*Department of Accounting Theory*

**Serikov V.V.**

**Tetyukhina E.P.**

*students of accounting financial faculty,*

*Kuban state agrarian university*

## ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В КАССЕ, НА РАСЧЕТНЫХ И ВАЛЮТНЫХ СЧЕТАХ В БАНКАХ

### INVENTORY OF CASH ON HAND, ON THE SETTLEMENT AND CURRENCY BANK ACCOUNTS

**Аннотация:** В статье рассматриваются теоретические аспекты по проведению инвентаризация денежных средств в кассе, на расчетных и валютных счетах в банках, с целью изучения этапов проведения инвентаризации для наибольшего раскрытия порядка учета денежных средств на счетах бухгалтерского учета.

**Summary:** The article deals with the theoretical aspects for the cash-tion inventories on hand, settlement and currency accounts in banks in order to study the stages of the inventory for the most discovering the order of cash accounting in the accounts.

**Ключевые слова:** денежные средства, касса, инвентаризация, расчетный счет, валютный счет, бухгалтерский учет, порядок инвентаризации.

**Key words:** money, cash, inventory, checking account, foreign currency account, accounting, order inventory.

В 21 веке в рыночной экономике, мы наблюдаем за многообразием процессов хозяйственной деятельности, осуществляемых организациями. Все предприятия в большей или меньшей степени ведут расчеты с поставщиками и подрядчиками за

приобретенные у них основные средства, материалы, сырье и многие другие товарно-материальные ценности, с покупателями по поводу продажи товаров, с кредитными учреждениями по кредитным обязательствам, и другим не мало важным финан-

совым операциям. Денежные средства организации, хранятся в кассе, на расчетных и валютных счетах в банках, поэтому важное значение для благополучия организаций имеет в первую очередь своевременность осуществления денежных расчетов.

Именно поэтому учет денежных средств является важной составной частью рыночной экономики, потому что только они характеризуют начальную и конечную стадию кругооборота хозяйственных средств внутри хозяйственно-финансовой деятельности организации.

На ряду с этим огромное значение имеет инвентаризация денежных средств, которая выступает специальным методом в бухгалтерском учете, а так же используется в процессе подготовки отчетных материалов.

Для проверки фактического остатка наличных денежных средств в организации и его соответствия данным учетной системы проводится инвентаризация кассы. Во время данной процедуры пересчитываются денежные средства, проверяется правильность оформления документации, а также установленная норма наличных денежных средств. Проведение процедуры инвентаризации позволяет учредителю или руководителю организации контролировать кассиров на предмет хищений или некачественной работы [2].

Инвентаризация денежных средств в кассе регулируется специальным приказом от 13 июня 1995 г. № 49 «Об утверждении методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств» [5]. Процедура проводится на основании распоряжения руководителя организации. Для проведения инвентаризации создается специальная комиссия. В ее состав могут входить представители руководства организации, например, владелец или генеральный директор, или иные специалисты, в том числе бухгалтеры, юристы, сотрудники службы безопасности.

Порядок проведения инвентаризации кассы предполагает, что до начала процедуры комиссия получает последние (текущие) приходные и расходные кассовые документы о движении наличных денежных средств. Кассиры, как материально ответственные лица, письменно подтверждают, что документация передана комиссии или находится в бухгалтерии, все денежные средства в кассе оприходованы, а выбывшие - списаны в расход [3].

Далее порядком проведения инвентаризации предусматривается пересчет денежных средств, находящихся в кассе. Полученную сумму комиссия сравнивает с учетными цифрами, зафиксированными в сданных до этих документов. Также обязательно проверяются данные, находящиеся в памяти контрольно-кассовой техники организации.

При проведении инвентаризации денежных средств в кассе необходимо соблюдать ряд методических указаний:

- комиссия должна присутствовать в полном составе, иначе результаты проверки будут считаться недействительными;
- все описи и акты инвентаризации должны заполняться не менее чем в двух экземплярах;
- пересчет денежных средств проходит при обязательном участии материально ответственных лиц (кассиров);
- документы подписывают все члены комиссии и материально ответственные лица;
- в инвентаризационных актах не допускаются помарки - ошибки нужно исправлять путем зачеркивания неправильных записей и проставления над ними верных. Исправления обязательно визируются всеми членами комиссии.

Этапы проведения инвентаризации денежных средств в кассе представлены на рисунке 1.



Рисунок 1. Этапы проведения инвентаризации кассы

Таким образом, в заполненном акте инвентаризации денежных средств в кассе содержатся учетный и фактический остаток наличных, перечислены все члены комиссии, в документе стоят их подписи. Результаты доводятся до руководителя организации.

Интерпретировать итоги проведенной проверки стоит так: если все совпало, значит, учет в организации ведется правильно, а кассир работает добросовестно. Если обнаружена недостача или излишек, нужно принимать необходимые меры. Проверить правильность учета и скорректировать правила, оценить профессиональную пригодность кассира и его благонадежность.

Излишек по кассе после проведения инвентаризации оформляется в приход и квалифицируется как прочий доход - с него потом будет уплачен налог. Оформленная недостача уменьшает остаток денег в учетной системе, а, следовательно, его должен возместить виновный в инциденте сотрудник – кассир либо другое материально ответственное лицо.

Объяснение причин излишков и недостач необходимо фиксировать непосредственно в акте инвентаризации наличных денежных средств - на втором листе.

Инвентаризация кассы может проходить как в плановом, так и внеплановом режиме. В первом случае, периодичность проверки регламентируется учетной политикой организации, которая может пересматриваться ежегодно [1]. Помимо планового сценария есть моменты, когда проводить инвентаризацию наличных денежных средств обязательно:

– если денег в кассе больше или меньше, чем должно быть;

– когда меняется кассир (материально ответственное лицо);

– организационные преобразования, в том числе ликвидация юридического лица;

– форс-мажор - когда организации наносится ущерб, например, в результате стихийных бедствий;

– конец календарного года - это тоже повод для проведения инвентаризации кассы – проверка проводится в последний рабочий день декабря.

Любая организация, являющаяся юридическим лицом вправе открыть в банке расчетный счет для хранения, как правило, свободных денежных средств, а также для осуществления всех видов кассовых, расчетных и кредитных операций по отражению фактов хозяйственной жизни [4].

Счет в банке - это своеобразная «сердцевина», вокруг которой сконцентрированы взаимоотношения организации и клиентов посредством банковской структуры. Наряду с этим самым главным показателем работы организации за определённый период времени служит именно рост суммы средств на счете.

С момента оформления договора на расчетно-кассовое обслуживание возникают взаимоотношения между организацией и банком. В данном договоре, установленного образца, как правило, фиксируются: перечень услуг, сроки обработки платежных документов, тарифы комиссионных вознаграждений, а также права, обязанности, ну и, конечно же, ответственность каждой из сторон.

В первую очередь для того, чтобы открыть расчетный счет организация должна предоставить в банк следующий пакет определённых документов:

– заявление на открытие счета установленного образца;

- копия устава, а также учредительного договора;
- документы из налогового органа о регистрации организации в качестве налогоплательщика;
- справку о постановке на учет в фонды пенсионного и социального страхования РФ;
- копии документов о назначении на должность лиц, имеющих право первой (руководитель организации, заместитель руководителя) и второй (главный бухгалтер, заместитель главного бухгалтера) подписи, а также карточка с образцами их подписей;
- копия справки о присвоении организации статистических кодов.

Данный порядок открытия расчетного счета регламентирован инструкцией ЦБ РФ, в которой указано, что организация вправе открыть один или несколько счетов в одном или нескольких банках, в каждом из которых присваивается индивидуальный номер расчетного счета и открывается лицевой счет, позволяющий анализировать движение денежных средств на данном счете.

Прием, а также выдача наличных или безналичных денежных средств производится банком на основании специальных документов, установленного образца. Наиболее распространенными из них являются:

- объявление на взнос наличными – данный документ состоит из трех частей - непосредствен-

но самого объявления, квитанции и ордера, выписывается данный документ при вносе наличных денег на расчетный счет;

- денежный чек – является своеобразным приказом организации, обслуживающему ее банку выдать с расчетного счета определенную сумму денег;

- платежное поручение – это расчетный документ, представляющий собой распоряжение плательщика, обслуживающему его банку, перевести указанную денежную сумму на счет получателя средств;

- расчетный чек – это письменное поручение банку произвести перевод с расчета чекодателя, указанную в нем денежную сумму;

- платежное требование – это требование поставщика к покупателю (заказчику) заплатить акцептом или без такового стоимость выполненных работ, проданной продукции либо оказанных услуг;

- выписка с расчетного счета – это своеобразный единый регистр аналитического учета по расчетному счету, который одновременно служит основанием для бухгалтерских записей, а также фактически является вторым экземпляром лицевого счета организации.

Все факты хозяйственной жизни, возникающие и учитываемые на расчётном счёте, записываются в разрезе корреспондирующих счетов по дебету и кредиту [6].

Таблица 1

**Отражение на счетах фактов хозяйственной жизни по расчётному счету**

С кредита счетов	Дебет	Кредит	В дебет счетов
-	С – неиспользованный остаток денежных средств	-	-
50	Сдан сверхлимитный остаток кассы денежной наличности	Получено наличными	50
62, 76, 90, 91	Зачислено за реализованную продукцию, выполненные работы, услуги, материальные ценности, основные средства и прочие активы	Оплачены платежные документы поставщиков материалов, услуг, подрядчиков, принятых работ	60
66, 67	Зачислена ссуда банка	Перечислены платежи в бюджет (налоги)	68
66, 67	Зачислен заем	Восстановление ошибочно зачисленных сумм	76/2
55	Зачислен остаток неиспользованной лимитированной чековой книжки, аккредитива или остаток банковской карты	-	66, 67
99	Зачислены штрафы, пени, неустойки полученные	Погашена задолженность по ссудам банка, по займам	69
76	Зачислено в погашение долга от кредиторов	Перечислено в погашение задолженности органам социального страхования и обеспечения	26, 44
76	Зачислено в погашение недостач от поставщиков и суммы, ошибочно зачисленные банком	Оплата банковских услуг	08, 58
99	За числен ранее списанный платеж за счет резерва по сомнительным долгам	Оплачены услуги, входящие в состав капитальных вложений (крат. и долг. фин. вложения) приобрете-	76

		ние акций	
76	Восстановление ошибочно списанных сумм	Перечислено прочим кредиторам	76
58	Возврат депозитов, займов	Оплачены расходы будущих периодов	97
62	Зачислены авансы от покупателей	Выкуп у акционеров акций, приобретение марок, путевок	56
75, 77	Погашение задолженности по вкладам в денежный капитал	Авансы, выданные	61
76	Зачисление арендной платы	Перечислены средства на участие в совместной деятельности	75
78	Получены средства от участия в совместной деятельности	Перечислены средства на открытие активов, банковских карт	74
98	Отражены доходы, поступившие в счет будущих периодов	-	55

Проведение инвентаризации на расчётном счете, включающем такое многообразие отражаемых операций, является достаточно продолжительным, сложным и трудоёмким процессом, который включает в себя следующий перечень основных действий:

- устанавливается количество договоров о банковском обслуживании, которые имеет организация в тех или иных кредитных учреждениях;
- сопоставляются все условия договора с имеющимися данными синтетического учета, при этом необходимо так же удостоверить законность и действительную необходимость открытия учетных записей;
- устанавливается полнота банковских выписок, влекущих за собой проверку постраничной нумерации и перенос остатка денежных средств;
- выводятся отчет инвентаризационной комиссии о достоверности финансовых документов банка и соответствии всех реквизитов. Если обнаруживается несовпадение, то осуществляется встречная сверка;
- производится проверка достоверности и подлинности расчетных документов, подколотых к выпискам;
- наряду с этим выявляется правильность составления корреспонденции счетов, а также отражение записей в регистрах синтетического учета;
- в соответствии с Приказом Минфина РФ от 13.06.1995 г. № 49 «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств» заключительным этапом является сверка остатков сумм, числящихся на субсчетах к счету 51 «Расчётные счета» где финансы отражаются только лишь в валюте РФ по данным бухгалтерии организации, с конечным салдо по выпискам банков [5].

Наряду с расчётными счетами организации активно используют валютные счета. Операции с иностранной валютой могут, как правило, осуществлять любые организации. Для этого в первую очередь необходимо открыть в банке, получившим лицензию от ЦБ РФ счёт на совершение операций. Банки, которым удостоилось получить данное разрешение, называются уполномоченными банками. С данными банками заключается до-

говор о банковском обслуживании организации, причем одновременно открываются сразу два валютных счета: транзитный и текущий, которые ведутся параллельно.

В соответствии с инструкцией Центрального Банка России, организации обязаны производить продажу части своей валютной выручки на внутреннем валютном рынке, через уполномоченные банки, в течение, как правило, двух недель со дня ее поступления на транзитный счет. А оставшуюся часть валюты перенаправить банком на текущий валютный счет. Однако здесь присутствует один важный нюанс: сумма, вырученная за проданную валюту, перечисляется на расчетный счет организации.

Учет валютных операций ведут на счёте 52 «Валютные счета», который включает в себя 2 субсчета:

- 52 в части субсчета 1 «Валютные счета внутри страны»;
- 52 в части субсчета 2 «Валютные счета за рубежом».

По дебету данного счёта отражается поступление денежных средств на валютные счета организации. По кредиту, следовательно, отражается списание денежных средств из валютных счетов.

Инвентаризация денежных средств, находящихся на валютных счетах проводится, один раз в месяц, как правило, на 1 число каждого месяца. Сама инвентаризация согласно Приказу Минфина РФ от 13.06.1995 г. № 49 (в ред. от 08.11.2010 № 142н) «Об утверждении Методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств» непосредственно производится путём сверки остатков сумм, числящихся на данных счетах, по данным бухгалтерии организации с данными выписок уполномоченных банков [5].

Таким образом, инвентаризация денежных средств является одним из главных методов, который действительно позволяет дать точный, достоверный и регламентированный учёт движения денежных средств. К тому же именно он позволяет не только избежать появления ошибок, неточностей и денежных потерь, но и способствует отражению динамики финансовой стабильности организации, благодаря своевременному учёту денеж-

ных средств, находящихся в кассе, на расчётных и валютных счетах в банках.

**Библиографический список:**

1. Балансоведение: учеб. пособие / Ю. И. Сигидов, М. С. Рыбьянцева, Г. Н. Ясменко, Е. А. Оксанич, О. М. Игнатова; под ред. д-ра экон. наук, проф. Ю. И. Сигидова. – М.: Рид Групп, 2011. – 352 с.
2. Бухгалтерское дело: учеб. пособие / Ю. И. Сигидов, А. И. Трубилин, М. С. Рыбьянцева, Г. Н. Ясменко, И. А. Заболотная, О. М. Игнатова; под ред. Ю. И. Сигидова, А. И. Трубилина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2015.
3. Теория бухгалтерского учета: учеб. пособие / Ю. И. Сигидов, А. И. Трубилин. – изд. 3-е, перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 326 с.

4. О бухгалтерском учете: федер. закон Российской Федерации от 6 дек. 2011 г., № 402-ФЗ: принят Гос. Думой 22 нояб. 2011 г.: одобрен Советом Федерации 29 нояб. 2011 г. – М.: Ось-89, 2012. – 36 с.

5. Об утверждении методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств: приказ Минфина РФ от 13 июня 1995 г., № 49 (с изм. и доп. в ред. от 08.11.2010 №142н) [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс».

6. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и инструкция по его применению: утв. приказом Минфина РФ 31 окт. 2000 г. № 94н.

**Еремина Наталья Владимировна**

*старший преподаватель*

*кафедры теории бухгалтерского учета*

*Кубанский государственный аграрный университет*

**Левченко Елена Викторовна**

*старший преподаватель*

*кафедры теории бухгалтерского учета*

*Кубанский государственный аграрный университет*

**Свистунова Валерия Викторовна**

**Кисляк Юлия Валерьевна**

*студенты учетно-финансового факультета*

**Eremina Natalia Vladimirovna**

*Senior Lecturer Department of Accounting Theory*

**Kuban State Agrarian University**

**Levchenko Elena Viktorovna Senior Lecturer**

*Department of Accounting Theory*

*Kuban State Agrarian University*

**Svistunova Valeriya**

**Kislyak Yulia**

*Students of the Faculty of Accounting and Finance*

## ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОТ ПРОДАЖИ ПРОДУКЦИИ, РАБОТ, УСЛУГ И ОТРАЖЕНИЕ ИХ В ОТЧЕТЕ О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ

**Аннотация:** данная статья посвящена вопросам формирования и отражения финансовых результатов от обычных видов деятельности в бухгалтерской финансовой отчетности организации в соответствии с российскими стандартами составления отчетности.

**Ключевые слова:** прибыль, себестоимость, отчет о финансовых результатах

The order of formation of financial results from the pro-dazhi products, works and services and their reflection in the statement of financial results report

**Abstract:** This article focuses on the formation and recognition of financial results from ordinary activities in the accounting entity's financial statements in accordance with Russian standards reporting.

**Keywords:** profit, cost, income statement

Современное состояние рыночной конъюнктуры предъявляет жесткие требования к качеству потенциальной информации, используемой в целях управления. Финансовый результат – важнейший итоговый показатель хозяйственной деятельности организации. В нем находят отражение рациональное использование всех имеющихся у

организации ресурсов, уровень организации производства, укрепление режима экономии, мобилизации внутрихозяйственных резервов, состояние бухгалтерского учета на предприятии. Во всем деловом мире сведения о формировании прибыли рассматриваются как наиболее значимая по своей информационной сущности часть бухгалтерской

отчетности организаций, дополняющая и развивающая данные, представленные в бухгалтерском балансе в виде окончательно оформленного результата.

Отчет о финансовых результатах является основной теоретической базой для анализа финансовых результатов деятельности ООО Редакция газеты «Огни Кубани» подразделение Кропоткинская типография. Организации составляют отчетность, в том числе и отчет о финансовых результатах, по формам, утвержденным Приказом Минфина №66н от 02.07.2010 г. (в ред. от 4.12.2012 г. №154н) «О формах бухгалтерской отчетности организаций». Формы, утвержденные Приказом №66н, не являются рекомендуемыми, т.е. обязательны к применению для всех организаций.

ООО Редакция газеты «Огни Кубани» подразделение Кропоткинская типография осуществляет производство следующих видов полиграфической продукции: книжно-журнальной, изобразительной

(рекламной), этикеточной, бланочной, изготовленные печатей и штампов.

ООО Редакция газеты «Огни Кубани» подразделение Кропоткинская Типография 88 % выпускаемой продукции выполняет по заказу и 12% реализует посредством торговли. Реализацию печатной продукции собственного производства ООО Редакция газеты «Огни Кубани» подразделение Кропоткинская типография осуществляет через свой магазин «Полиграфист». ООО Редакция газеты «Огни Кубани» подразделение Кропоткинская типография своей организационной структурой и финансово-экономической деятельностью охватывает три города и шесть районов Краснодарского края, что составляет 17,3 % территории края. В состав ООО Редакция газеты «Огни Кубани» подразделение Кропоткинская типография входит несколько филиалов, не выделенных на отдельный баланс и не имеющих расчетные счета (рисунок 1).



Рисунок 1 – Структура ООО Редакция газеты «Огни Кубани» подразделение Кропоткинская Типография

Эффективность использования ресурсов ООО Редакция газеты «Огни Кубани» подразделение

Кропоткинская типография представлена на рисунке 2.

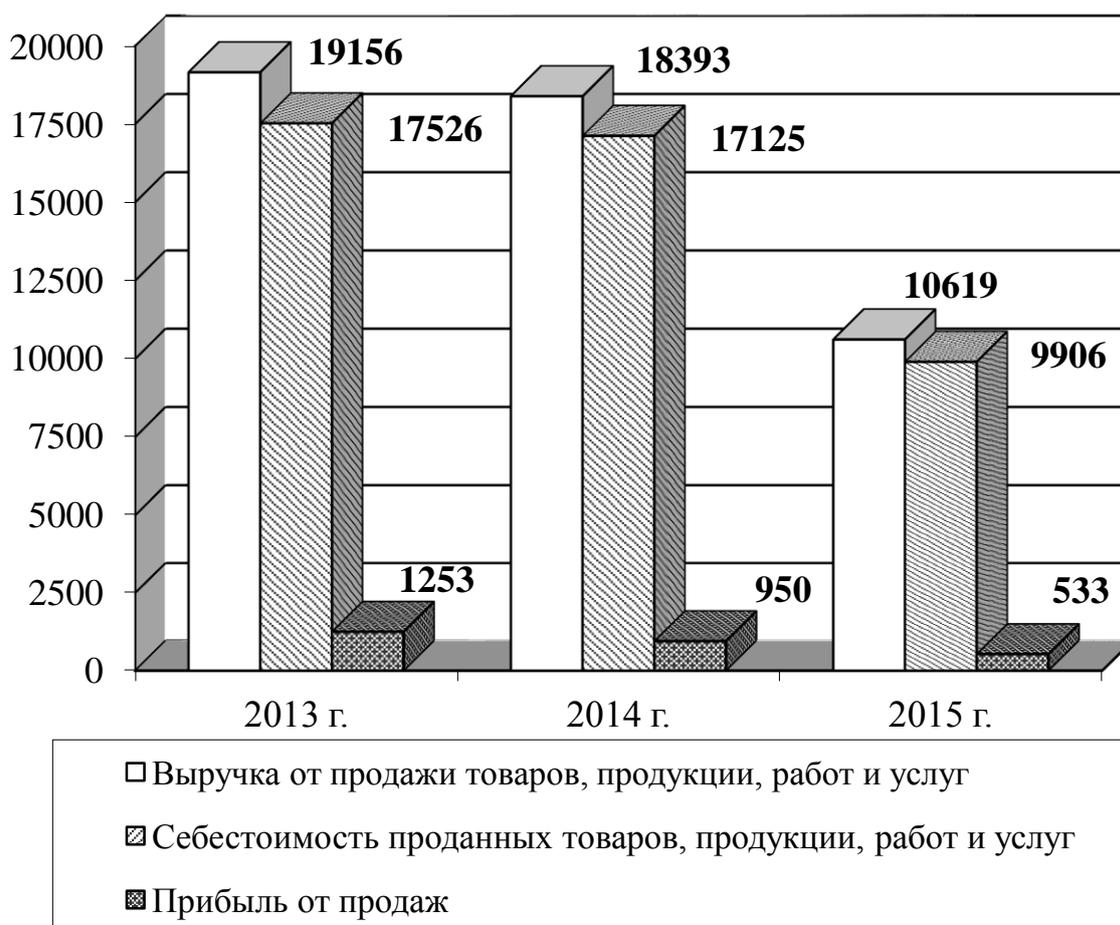


Рисунок 2 – Динамика основных показателей результатов деятельности ООО Редакция газеты «Огни Кубани» подразделение Кропоткинская типография, тыс. руб.

Финансовый результат от продажи продукции, работ, услуг определяют по счету 90 «Продажи». К счету 90 «Продажи» в ООО Редакция газеты «Огни Кубани» подразделение Кропоткинская типография открыты следующие субсчета:

- 90-1 «Выручка»;
- 90-2 «Себестоимость продаж»;
- 90-9 «Прибыль / убыток от продаж».

ООО Редакция газеты «Огни Кубани» подразделение Кропоткинская типография совмещает УСН и ЕНВД, в связи с этим субсчет 90-3 «Налог на добавленную стоимость» не открывается. В бухгалтерском учете ООО Редакция газеты «Огни Кубани» подразделение Кропоткинская типография по счету 90 «Продажи» в 2015 г. были отражены следующие факты хозяйственной жизни (таблица 1):

Таблица 1 – Итоговые учетные записи по счету 90 «Продажи» в ООО Редакция газеты «Огни Кубани» подразделение Кропоткинская типография

Дебет			Кредит		
С кредита счетов	Факт хозяйственной жизни	Сумма, тыс. руб.	В дебет счетов	Факт хозяйственной жизни	Сумма, тыс. руб.
20	Списана себестоимость реализованных услуг	2459,0	50	Поступила выручка от продажи за наличный расчет	980,2
41	Списаны товары в реализацию	780,6	62	Отражена выручка от продажи продукции, работ и услуг	9638,9
42	Сторнирована торговая наценка по товарам, реализованным в магазине «Полиграфист»	227,0			

43	Списана себестоимость реализованной полиграфической продукции	6893,8			
44	Списаны расходы на продажу	179,5			
X	Оборот	10085,9	X	Оборот	10619,1
90-9	Закрит субсчет 90-1 «Выручка»	10619,1	90-1	Закрит субсчет 90-1 «Выручка»	10619,1
90-2	Закрит субсчет 90-2 «Себестоимость продаж»	10085,9	90-9	Закрит субсчет 90-2 «Себестоимость продаж»	10085,9
99	Финансовый результат от продажи (прибыль)	533,2			
X	Оборот	31324,1	X	Оборот	31324,1

В конце каждого месяца на счете 90 «Продажи» выявляется финансовый результат - прибыль или убыток от продажи товаров, продукции, оказания услуг. По окончании отчетного года все субсчета, открытые к счету 90 «Продажи» (кроме субсчета 90-9 «Прибыль/убыток от продаж»), в ООО Редакция газеты «Огни Кубани» подразделение Кропоткинская типография закрывают внутренними записями на субсчет 90-9 «Прибыль/убыток от продаж». В результате этих записей по состоянию на 31 декабря 2015 г. субсчета к счету 90 «Продажи» не имеют остатков.

Для выявления конечного финансового результата деятельности за отчетный период (чистая прибыль или чистый убыток) в бухгалтерском учете ООО Редакция газеты «Огни Кубани» подразделение Кропоткинская типография применяется счет 99 «Прибыли и убытки».

В ООО Редакция газеты «Огни Кубани» подразделение Кропоткинская типография в 2015 г. оборот по кредиту счета 90 «Продажи» превысил оборот по дебету данного счета, то есть сумма выручки превысила сумму всех затрат и организация получила прибыль 533,2 тыс. руб.

В отчете о финансовых результатах ООО Редакция газеты «Огни Кубани» подразделение Кропоткинская типография к доходам и расходам по обычным видам деятельности относятся строки 2110-2200 (таблица 2).

ООО Редакция газеты «Огни Кубани» подразделение Кропоткинская типография самостоятель-

но определяет детализацию показателей по статьям отчетов.

По строке 2110 «Выручка» отражается информация о выручке (доходах по обычным видам деятельности), полученной организацией. ООО Редакция газеты «Огни Кубани» подразделение Кропоткинская типография не является плательщиком НДС и значение показателя строки 2110 «Выручка» (за отчетный период) определяется на основании данных о суммарном за отчетный период кредитовом обороте по субсчету 90-1 «Выручка». За 2015 г. показатель по строке 2110 «Выручка» в ООО Редакция газеты «Огни Кубани» подразделение Кропоткинская типография составил 10619 тыс. руб.

По строке 2120 «Себестоимость продаж» в ООО Редакция газеты «Огни Кубани» подразделение Кропоткинская типография отражается информация о расходах по обычным видам деятельности, которые сформировали себестоимость проданных товаров, продукции, выполненных работ и оказанных услуг. Значение показателя строки 2120 «Себестоимость продаж» (за отчетный период) в ООО Редакция газеты «Огни Кубани» подразделение Кропоткинская типография определяется на основании данных о суммарном за отчетный период дебетовом обороте по счету 90 «Продажи», субсчет 90-2 «Себестоимость продаж». Полученное значение показателя себестоимости проданных товаров, продукции, работ, услуг указывается в строке 2120 «Себестоимость продаж» в круглых скобках.

**Порядок формирования показателей доходов и расходов по обычным видам деятельности в отчете о финансовых результатах ООО Редакция газеты «Огни Кубани» подразделение Кропоткинская типография, 2015 г.**

Наименование показателя	Корреспонденция счетов		Сумма, тыс. руб.
	Д	К	
Строка 2110 «Выручка»	X	X	10619
в том числе:			
- поступила выручка от продажи за наличный расчет	50	90-1	980
- отражена выручка от продажи продукции, работ и услуг	62	90-1	9639
Строка 2120 «Себестоимость продаж»	X	X	(9906)
в том числе:			
- списана себестоимость реализованных услуг	90-2	20	2459
- списаны товары в реализацию	90-2	41	780
- сторнирована торговая наценка	90-2	42	227
- списана себестоимость реализованной полиграфической продукции	90-2	43	6894
Строка 2100 «Валовая прибыль (убыток)» (строка 2100 = строка 2110 - строка 2120)	X	X	713
Строка 2210 «Коммерческие расходы»	X	X	(180)
Строка 2220 «Управленческие расходы»	X	X	-
Строка 2200 «Прибыль (убыток) от продаж» (строка 2200 = строка 2100 - строка 2210 - строка 2220)	X	X	533

В ООО Редакция газеты «Огни Кубани» подразделение Кропоткинская типография в отчетном году по строке 2120 «Себестоимость продаж» отражена сумма 9906 тыс. руб.

По строке 2100 «Валовая прибыль (убыток)» отражается информация о валовой прибыли организации, т. е. о прибыли от обычных видов деятельности, рассчитанной без учета коммерческих и управленческих расходов (если в соответствии с учетной политикой организации управленческие расходы признаются условно-постоянными и показываются по строке 2220 «Управленческие расходы» отчета о финансовых результатах). За 2015 г. показатель «Валовая прибыль (убыток)» (строка 2100) в ООО Редакция газеты «Огни Кубани» подразделение Кропоткинская типография составил 713 тыс. руб.

По строке 2210 «Коммерческие расходы» отражается информация о расходах по обычным видам деятельности, связанных с продажей продукции, товаров, работ и услуг (коммерческих расходах организации). Коммерческие расходы ежемесячно полностью или частично (при распределении коммерческих расходов между реализованной и нереализованной продукцией (товарами)) списываются со счета 44 «Расходы на продажу» в дебет счета 90 «Продажи», субсчет 90-2 «Себестоимость продаж».

В ООО Редакция газеты «Огни Кубани» подразделение Кропоткинская типография имеется магазин «Полиграфист», оборот по счету 44 «Расходы на продажу» в 2015 г. составил 180 тыс. руб., данная сумма была отражена по строке 2210 «Коммерческие расходы».

По строке 2220 «Управленческие расходы» отражается информация о расходах по обычным

видам деятельности, связанных с управлением организацией (административно-управленческие расходы, арендная плата за помещения общехозяйственного назначения, расходы на содержание общехозяйственного персонала, не связанного с производственным процессом, и т. д.). В отчете о финансовых результатах ООО Редакция газеты «Огни Кубани» подразделение Кропоткинская типография за 2015 г. сумма по данной строке отсутствует.

По строке 2200 «Прибыль (убыток) от продаж» отражается информация о прибыли (убытке) организации от обычных видов деятельности. Значение строки 2200 «Прибыль (убыток) от продаж» определяется путем вычитания из показателя строки 2100 «Валовая прибыль (убыток)» показателей строк 2210 «Коммерческие расходы» и 2220 «Управленческие расходы». Если в результате вычитания этих показателей организацией получена отрицательная величина (убыток), то она показывается в отчете о финансовых результатах в круглых скобках.

В ООО Редакция газеты «Огни Кубани» подразделение Кропоткинская типография прибыль от продаж в отчетном году составила 533 тыс. руб.

Типовая форма отчета о финансовых результатах не содержит расшифровок выручки по различным видам деятельности и себестоимости проданных товаров, работ, услуг, но если организация ведет несколько видов деятельности, то пользователи отчетности, возможно, захотят иметь точное представление о доходах и расходах от каждого из них. Владельцы организации также заинтересованы в такой информации, поскольку на годовом собрании они могут поставить вопрос, например, о прекращении вида деятельности, приносящей не-

достаточную величину прибыли или приносящей убытки. Поэтому считаем целесообразным рассмотреть возможность детализации информации в отчете о финансовых результатах ООО Редакция газеты «Огни Кубани» подразделение Кропоткинская типография.

#### Список литературы

1. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. пособие / Под ред. Ю. И. Сигидова, А. И. Трубилина. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2013.- 366 с.
2. О бухгалтерском учете: федер. закон Российской Федерации от 6 декабря 2011 г., № 402-ФЗ: принят Гос. Думой 22 нояб. 2011 г.: одобр. Советом Федерации 29 нояб. 2011 г. – М.: Ось-89, 2012. - 36 с.
3. О формах бухгалтерской отчетности организаций [утв. приказом Минфина РФ от 02.07.2010 г. № 66н.]
4. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации»: [утв. приказом Минфина РФ от 06.07.1999 г. № 43н, в ред. от 01.01.2011 г.].

*Азиева Залина Ирбековна*

*Доцент кафедры теории бухгалтерского учета  
Кубанский Государственный Аграрный университет  
имени И.Т. Трубилина*

*Еремина Наталья Владимировна*

*Старший преподаватель кафедры теории бухгалтерского учета  
Кубанский Государственный Аграрный университет  
имени И.Т. Трубилина*

*Абальмаз Виолетта Вадимовна*

*Сюсюра Кристина Сергеевна  
студентки факультета Финансы и кредит*

*Azieva Zalina Irbekovna*

*Associate Professor of Accounting Theory  
Kuban State Agrarian University  
name I.T Trubilin*

*Eremina Natalia Vladimirovna*

*Senior Lecturer, Department of Accounting Theory  
Kuban State Agrarian University  
name IT Trubilin*

*Abalmaz Violetta Vadimovna*

*Syusyura Kristina Sergeevna  
student of the Faculty of Finance and Credit*

## ВОЗНИКНОВЕНИЕ ДВОЙНОЙ ЗАПИСИ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

### EMERGENCE OF DOUBLE RECORD IN ACCOUNTING

**Аннотация** В данной статье рассматривается возникновение двойной записи в бухгалтерском учете, выделение учетных парадигм К.Ирсона, формирование цели учета. Одной из основных задач бухгалтерского учета является движение стоимости по этапам кругооборота средств.

**Ключевые слова** Двойная запись, бухгалтерский учет, актив, пассив, методология учета.

**Annotation** This article examines the emergence of double-entry accounting. Isolation K. Irsona accounting paradigm, the formation of accounting purpose. One of the main challenges is the accounting value of the movement of the stages of the circuit means.

**Keywords** Double entry accounting, asset, liability, methodology.

Возникновение двойной записи можно назвать возникновением начала современной бухгалтерии, это событие относится к XIII в. Бухгалтерские счета возникли очень давно, они всегда велись в первичном измерителе, т.е. материальные ценности – в натуральных единицах, касса – в денежных, одно не зависело от другого. Конечный результат хозяйствования выражался ростом богатства, а не косвенной категорией, такой, как прибыль.

Существуют различные подходы объяснения причин появления двойной записи. Некоторые исследователи истории учета, такие как В. Зомбрат, П. Прудон, уже неоднократно говорили о взаимосвязи двойной записи с зарождением капитализма, а некоторые другие, Ж. Фламминк, Ж. Фурастье, выделяли двойную запись из развития существовавших к тому времени парадигм учета простой бухгалтерии. Таким образом, двойная запись заро-

дилась стихийно из простой технической необходимости для контроля разности по счетам.

Когда завершился античный мир, и началось средневековье, традиции римской бухгалтерии все еще сохранялись. Записи тех времен содержали много грамматических и арифметических ошибок. В основе действия людей лежал принцип приближенности: они разделяли явления на малые или большие, определяли, что больше и что меньше без арифметической точности, учетный консерватизм был основным во все века. Когда Фибоначчи в 1202 году н.э. ввел арабские цифры и заменил прибавительную римскую систему счисления позиционной десятичной, то ему понадобилось больше трех веков, чтобы бухгалтеры поняли преимущество новых цифр. Когда они начали распространяться на смену принципу приближенности пришел принцип точности.

Отображение кассовых операций требовало контроля, поэтому появилось разделение: операции одновременно отражали два бухгалтера, а ключи от сундуков, в которых находились деньги, были у кассира, бухгалтера и посредника. Например, в Новой Испании сундук-касса имел три замка и вскрывался только в присутствии трех лиц, которые имели ключ только от одного замка. В кассе находилась кассовая книга, пронумерованная с указанием числа пронумерованных страниц. Каждый лист страницы был подписан и ставилась печать. В первой части книги записывались при-

ходные операции, а во второй расходные. Копия этой книги находилась в бухгалтерии, и один раз в полгода записи этих книг необходимо было сверять.

В эпоху возрождения простые отметки римлян уже не нужны были для новых потребностей торговли: в банках стали появляться и изучаться новые формы счетов, в записях стали применяться новые комбинации, которые записывались с указаниями ученых. В то время двойная запись появилась спонтанно, а не из потребностей, чтобы контролировать разность по счетам. Техническая необходимость возникла у бухгалтера, чтобы контролировать такую разность по счетам. Бухгалтер эпохи «Возрождения» выделял для таких счетов отдельный лист и там фиксировал для дальнейшего использования и контроля разности, такие суммы. Двойная запись объяснялась не из фактов хозяйственной жизни, а рождалась из официальных моментов, которые задавались балансовыми уравнениями.

Уже К. Ирсон отмечал, что с XIII в. Существуют три учетные парадигмы:

Все эти парадигмы постоянно находились рядом без какого-либо соучастия. Эти формы, которые созданы трудами и усилиями поколений, которые стремились к продуктивному ведению учета имущества и порядку, впервые были применены итальянскими купцами, потому что Италия была центром всемирной торговли.



Рисунок 1-Учетные парадигмы XIII века

Развитию бухгалтерии так же содействовало книгопечатание, благодаря чему-то, что считалось наследием немногих, стало общедоступным. Переходом к новому этапу учета послужило возникновение двойной записи. Исследование закона двойной записи и разных способов его применения возникло в средние века.

Термин «двойная запись» возник не сразу и опирается на труды Д.А. Тальспте, но получил общее распространение благодаря Пиетро Паоло Скали. Усовершенствование двойной бухгалтерии

– это система познания, которая обладает творческой силой, она всегда создавала и продолжает создавать условия для управления разными хозяйственными процессами и одновременно для своего совершенствования. В 1494 система двойной записи описал ученый–математик Лука Пачоли в одиннадцатом трактате «О счетах и записях». Этот трактат «о счетах и записях» содержит полное описание по применению двойной бухгалтерии к практике торгового предприятия.



Рисунок 2- ученый-математик Лука Пачоли

Позже эта система получила название «староитальянской», но у этой системы был один главный недостаток. Он состоял в том, что счета не разделялись на аналитические и синтетические. Все они были аналитическими, и поэтому система такого учета была трудоемкой. Лука Пачоли выделял проблему оценки имущества и защищал принципы оценки по себестоимости. Он говорил, что такая оценка не может быть ниже себестоимости затрат, потому что она должна побуждать на про-

дажу этих товаров по высокой цене. Известный немецкий поэт Гете говорил, что двойная бухгалтерия является «одной из самых замечательных изобретений человеческого разума».

В своем трактате «о счетах и записях» Лука Пачоли путем анализа хозяйственных операций и существовавших способов ведения книг – мемориала, журнала. Главной копировальной книги для копий писем, которая включает подробный перечень имущества собственника, описывает закон

двойной записи и показывает, что основываясь на нем в любом хозяйстве можно построить логическую систему счетов и книг.

Пачоли должен быть отмечен как человек, который сформулировал две цели учета:

Две цели учета:	
1.Получение информации о состоянии дел, ибо учет нужно вести так, «чтобы можно было без задержки получать всякие сведения как относительно долгов, так и требований»	Эта цель приводила к трактовке всего, что писал о бухгалтерском учете Пачоли, как фиксации действий и событий, происходящих на предприятии, для управления им. В самой «сумме» можно встретить разбор множество коммерческих задач, которые требуют решения от администратора или собственника учетных знаний.
2.Исчисление финансового результата, ибо «цель всякого купца состоит в том, чтобы приобрести дозволенную соответственную выгоду для своего содержания».	Эта цель не приводит к формированию того, что получит название финансового учета, оно подчеркивает роль прибыли не столько как показателя, сколько как средств, которые ограничиваются ростом цен.

Обе цели, которые стоят перед учетом можно достигнуть с помощью двойной записи. План счетов должна составлять администрация, и она же должна приспосабливать его к управлению хозяйственной деятельностью. Счета это только часть системы, а связи между такими частями раскрываются благодаря двойной записи.

Один из первых постулатов Пачоли имел важное значение. На базе этого постулата строился оборотные баланс, который являлся пробным и упоминалось о правильности употребления двойной записи.

В двойной записи заложены два основных положения, эти положения получили название постулатов Пачоли

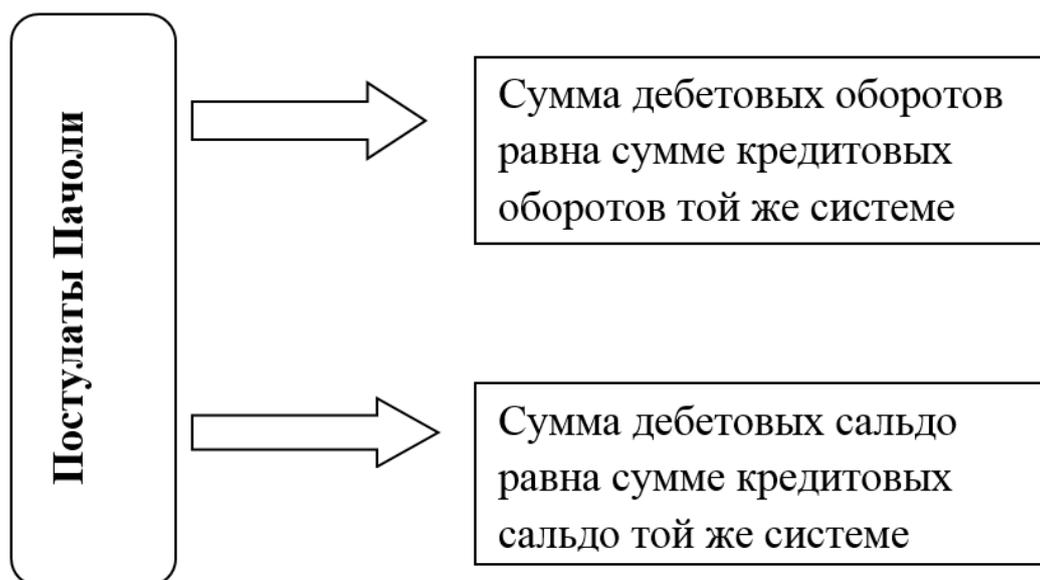


Рисунок 3-Постулаты Пачоли

Постулаты имеют универсальный характер и позволяют использовать двойную запись, как на уровне отдельных предприятий, так и за его пределами.

Если рассматривать путь, который прошла двойная запись, то можно сказать, что она легко адаптировалась к местным условиям, к любой отрасли хозяйства в разных странах.

Для составления финансовой отчетности информацию составляет финансовый учет. Особенностью учета является то, что он ведется способом двойной записи, но объективная основа её существования бухгалтерской наукой до сих пор не установлена. В настоящее время двойную запись объясняют балансовыми равенствами.

Для этого используется балансовое уравнение:  $A = P + K$ ,

Где А – актив;

П – пассив (кредиторская задолженность)

К – капитал (собственные средства учредителей).

Двойную запись объясняют из баланса и балансовых изменений. За основу берут балансовое уравнение:  $A = P$ , где А – это актив баланса, П – пассив баланса, который включает кредиторскую задолженность и капитал.

На балансовых изменениях, которые вызываются хозяйственными операциями, можно доказать, что при изменениях в балансе сохраняется это балансовое равенство. В связи с этим в балансе

выражаются четыре типа изменений. Этим можно объяснить необходимость двойной записи на счетах бухгалтерского учета.

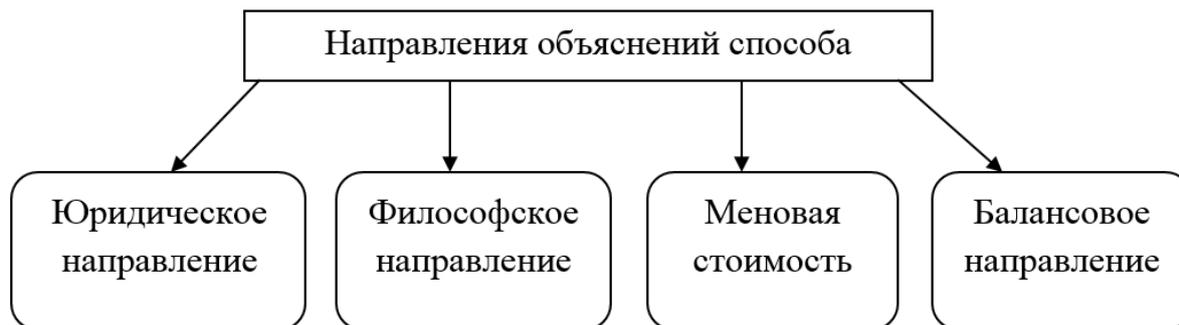


Рисунок 4-Способы объяснений двойной записи

В результате изучения этих теорий исследователи сделали вывод, что ни одна из этих теорий не раскрывает природы двойной записи.

Таким образом, рассматривая двойную записи, мы можем объяснить ее сущность экономическим содержанием хозяйственных операций исходя из кругооборота авансированной стоимости, использования и распределения доходов.

Оборотные средства всегда находятся в движении, они совершают кругооборот и переходят из сферы обращения в сферу производства, а позже снова возвращаются в сферу обращения. При дви-

жении у оборотных средств меняется экономическая форма. Движение оборотных фондов в определенный момент времени показывает оборот материальных факторов производства, а движение этих средств показывает оборот платежей, денег.

Такой кругооборот исчисляется с самого момента оплаты данным предприятием материалов и других элементов до того, как они будут возвращены на счет предприятия в банк в виде выручки за проданную продукцию.

Движение стоимости по этапам кругооборота средств:

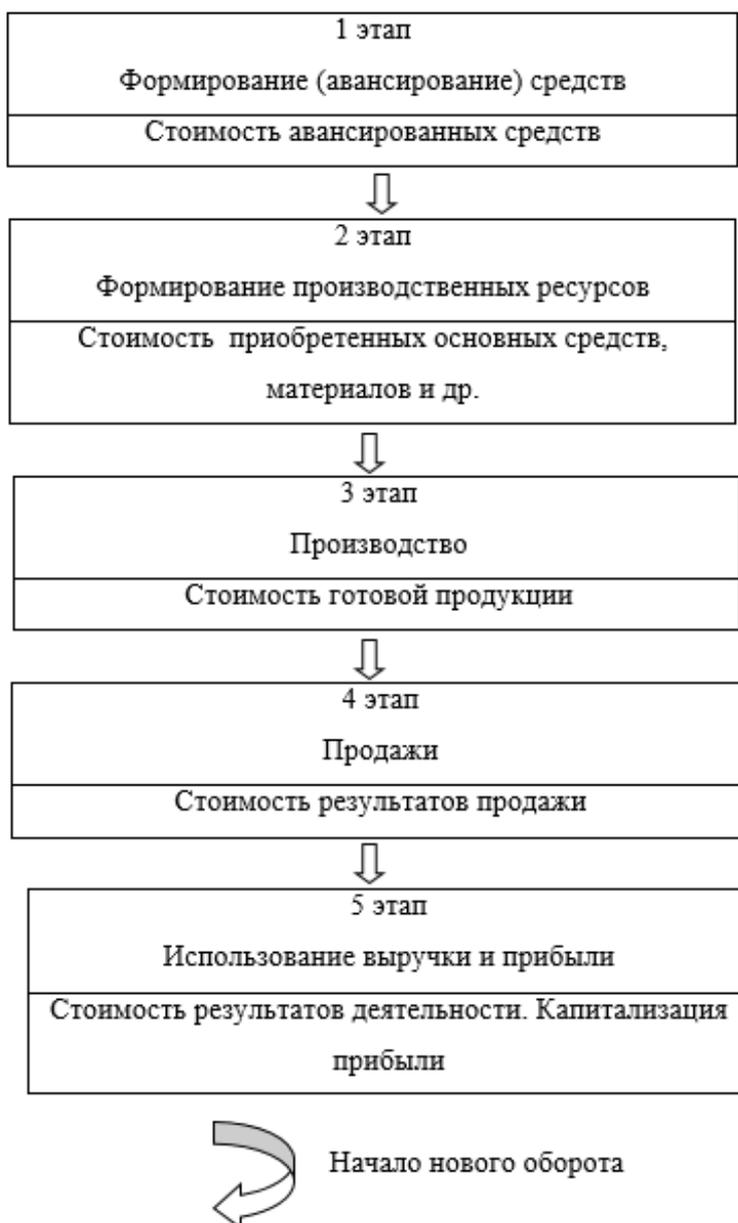
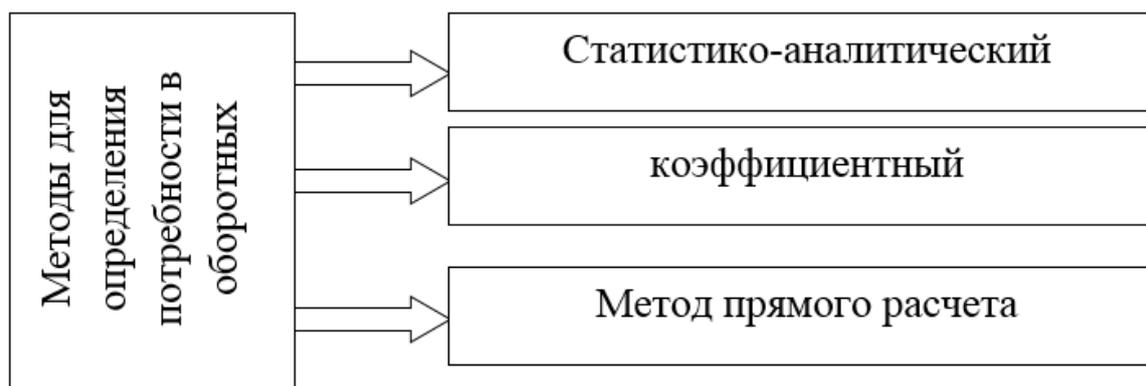


Рисунок 5-Этапы кругооборота средств

Оборотные средства должны быть в достаточном объеме, чтобы для производство продукции было в нужном ассортименте и количестве, которое запрашивает рынок, но в то же время они должны быть и минимальными, чтобы не происходило увеличение затрат на производство из-за образования запасов, которые превышают норму.

Денежным средствам, которые будут авансированы для создания новых производственных запасов, будет уделено большое внимание при планировании такой оптимальной потребности в оборотных средствах.

Для того, чтобы определить потребности в оборотных средствах можно выделить три метода.



Статистико-аналитический метод показывает определение потребностей в оборотных средствах в размере их остатков с ростом объема производства по данным, которые предшествуют будущим периодам.

Коэффициентный метод предполагает разделение затрат на зависящие и независящие от объемов производства.

Метод прямого расчета выделяет обоснованный расчет запасов по каждому элементу таких оборотных средств.

Подводя итог можно сказать, что кроме приспособления системы счетов для нужд и целей людей, есть еще и другая задача: приспособление счетов к заданным конструкциям. Необходимо отметить, что в любой теории есть как плюсы, так и минусы. К положительной стороне бухгалтерии относится двойная запись, а к отрицательной – истолкование этой двойной записи.

Но все эти стороны могут быть осмыслены только тогда, когда будет понятно как, когда и почему возникла двойная запись.

Можно отметить, что в переходной экономике, новые планы счетов открывают большие воз-

можности для формирования учетной политики государства. Для государства такой новый план счетов имел не совсем хорошие последствия, но выбор такой учетной политики и возможность производить произвольную оценку отдельного вида имущества позволяет не запрещенными способами уходить от налогов. Такие тенденции увеличивались после принятия Закона «О Бухгалтерском учете».

Благодаря этому можно предугадать, что такая система счетов и двойной записи будет активно совершенствоваться в будущем.

#### Литература:

1. Бухгалтерское дело: учеб. пособие / Ю. И. Сигидов, А. И. Трубилин, М. С. Рыбьянцева, Г. Н. Ясменко, И. А. Заболотная, О. М. Игнатова; под ред. д-ра экон. наук, проф. Ю. И. Сигидова и А. И. Трубилина. – изд. 2-е, перераб. и доп. - Краснодар: Кубанский ГАУ, 2013. - 540 с.

2. Сигидов, Ю. И. Основы бухгалтерского учета: учеб. пособие / Ю. И. Сигидов, А. И. Трубилин. - Краснодар: КубГАУ, 2011. – 541 с.

**Valerij Nikolaevich Papelo,**  
Doctor of Economics, professor,  
Economy and finance faculty Dean,  
Siberian Institute of management –  
FSBEI HE «Russian Presidential Academy of  
National Economy and Public Administration» branch  
**Bogdan Anatol'evich Kovtun,**  
Candidate of Economic, associate professor, doctoral  
FSBEI HE «Novosibirsk State Agrarian University»

**Папело Валерий Николаевич,**  
доктор экономических наук, профессор,  
декан факультета экономики и финансов  
Сибирский институт управления – филиал  
ФГБОУ ВО Российская академия народного хозяйства  
и государственной службы при Президенте РФ  
**Ковтун Богдан Анатольевич,**  
кандидат экономических наук, доцент,  
докторант ФГБОУ ВО Новосибирский  
государственный аграрный университет

## THE DEVELOPMENT OF THE VILLAGE CHIEFS INSTITUTION IN RUSSIA: PROBLEMS AND SOLUTIONS

### РАЗВИТИЕ ИНСТИТУТА СЕЛЬСКИХ СТАРОСТ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

**Summary:** The article considers the village chiefs Institute as one of the forms of organization local self-government in the sustainable development of rural territories.

**Key words:** village chief, town, local government, rural territory, sustainable development.

**Аннотация:** В статье рассматривается институт сельских старост как одна из форм организации местного самоуправления в системе обеспечения устойчивого развития сельских территорий.

**Ключевые слова:** сельский староста, населенный пункт, органы местного самоуправления, сельские территории, устойчивое развитие.

Впервые упоминание о новом должностном лице — сельском старосте появилось в «Русской правде» в связи с возникновением частного землевладения на Руси несколько столетий тому назад. В то время сельский староста являлся холопом, хотя его жизнь защищалась законодательством несколько лучше, чем рядового работника.

Источники и литература об организации местной власти в России в период формирования централизованного российского государства, дают основание для вывода о том, что сельский староста представлял собой самостоятельный общественный институт, независимый от центральной власти и в некотором смысле «уравновешивавший» влияние последней, когда речь шла о местных интересах.

Сенатский указ императрицы Елизаветы от 12 октября 1760 года среди прочих вопросов, связанных с подушным обложением казенных крестьян, фиксирует примечательную гарантию автономии крестьянских обществ в делах избрания собственных лидеров: «когда от них бывают выборы помянутым старостам, выборным, сотским и десятским, тогда в города их для рассмотрения о тех выборах не забирать, понеже состоит оный выбор в их воле». Более того, прямо запрещалось вызывать ста-

рост и иных должностных лиц в города для подачи отчетов и получения указаний. Допускались только заочные - по пересылке - получение рапортов от старост и передача им инструкций [5, с. 37].

Далее развитие местного самоуправления привело к появлению, так называемых, губных старост, на чьей обязанности лежало правосудие, изъятое из ведения наместников. Сельский же староста продолжал оставаться представителем вотчинной (поместной) администрации. В обязанности ему вменялись как сбор государственных налогов и частновладельческого оброка, так и регулирование поземельных отношений между крестьянами селения.

Позже, законодательными актами, отменявшими крепостное право, сельское самоуправление вводилось уже повсеместно. Так крепла и развивалась местная власть на селе.

19 февраля 1861 года функции старосты были определены следующим образом:

- созывать и распускать сельский сход,
- предлагать на рассмотрение схода дела, касающиеся жизни сельских поселений,
- приводить в исполнение решение схода,

- наблюдать за состоянием дорог, мостов, а также за сбором налогов, соблюдением крестьянских договоров, за порядком в селе,
- оказывать помощь нуждающимся,
- вести предварительное следствие,
- подвергать административному наказанию и т. д.

Сельский староста в императорский период российской истории - это должностное лицо сословного крестьянского самоуправления, выбиравшееся непосредственно, обладавшее общей компетенцией, в состав которой входили и местные дела и государственные (полицейские) обязанности. Деятельность старосты регламентировалась законодательством и нормами обычного права. Староста с одной стороны был напрямую подотчетен своим избирателям, которые могли и часто пользовались своим правом не переизбрать старосту на следующее трехлетие, а с другой стороны староста подчинялся в повседневной деятельности руководящим указаниям вышестоящего начальства.

В годы Великой Отечественной войны термин «староста» был использован германской администрацией на оккупированных территориях с наме-

рением «создания видимости реставрации дореволюционных институтов управления» [4, с.79].

В Советский период институт сельских старост так и не получил своего дальнейшего развития, и только после распада СССР понятие старосты было возвращено в российское законодательство указом Президента Российской Федерации от 26.10.1993 №1760, который утвердил Положение «Об основах организации местного самоуправления в Российской Федерации на период поэтапной конституционной реформы».

В настоящее время институт сельских старост в России возрождается, в регионах появляется положительная практика организации работы старост сельских населенных пунктов.

Так, 4 апреля 2014 года Президент РФ Путин В.В. на рабочей встрече с губернатором Ленинградской области, высоко оценил работу по организации работы сельских старост в регионе и рекомендовал распространить полученный опыт на другие субъекты РФ.

В 12 субъектах РФ приняты и действуют законы о старостах сельских населенных пунктов, в том числе, четырех регионах Сибирского федерального округа (табл. 1).

Таблица 1

**Субъекты Федерации, где приняты законы регламентирующие деятельность сельских старост**

Субъект РФ	Закон
Алтайский край	Закон Алтайского края от 07.06.2012 № 45-ЗС «О старосте сельского населенного пункта Алтайского края».
Вологодская область	Закон Вологодской области от 10.07.2013 № 3121-ОЗ (ред. от 13.11.2014) «О старостах населенных пунктов Вологодской области».
Забайкальский край	Закон Забайкальского края от 31.03.2015 № 1158-ЗЗК «О сельских старостах в Забайкальском крае».
Кемеровская область	Закон Кемеровской области от 29.04.2016 № 22-ОЗ (ред. от 08.07.2016) «О сельских старостах в Кемеровской области».
Ленинградская область	Областной закон Ленинградской области от 14.12.2012 № 95-оз (ред. от 13.10.2014) «О содействии развитию на части территорий муниципальных образований Ленинградской области иных форм местного самоуправления».
Магаданская область	Закон Магаданской области от 24.04.2015 № 1890-ОЗ (ред. от 30.03.2016) «Об отдельных вопросах организации местного самоуправления в Магаданской области» (24.04.2015) Ст. 7-9.
Ненецкий автономный округ	Закон НАО от 17.02.2010 № 8-ОЗ (ред. от 08.02.2016) «О регулировании отдельных вопросов организации местного самоуправления на территории Ненецкого автономного округа».
Оренбургская область	Закон Оренбургской области от 12.11.2013 N 1881/569-V-ОЗ (ред. от 25.06.2014) «О сельских старостах в Оренбургской области».
Республика Марий Эл	Закон Республики Марий Эл от 04.03.2005 № 3-З (ред. от 25.04.2016) «О регулировании отдельных отношений, связанных с осуществлением местного самоуправления в Республике Марий Эл» Закон Республики Марий Эл от 30.06.1997 № 28 - З «Об общих собраниях (сходах) граждан и старостах населенных пунктов в Республике Марий Эл», ст. 277.
Республика Бурятия	Закон Республики Бурятия от 07.12.2004 № 896-III (ред. от 30.06.2016) «Об организации местного самоуправления в Республике Бурятия» ст. 19.2.
Республика Коми	Закон Республики Коми от 05.05.2016 № 35-РЗ «О регулировании некоторых вопросов, связанных с деятельностью старост на территориях муниципальных образований в Республике Коми».
Ульяновская область	Закон Ульяновской области от 06.10.2011 № 168-ЗО (ред. от 05.11.2015) «О сельских старостах» (принят ЗС Ульяновской области 29.09.2011).

В качестве инициаторов указанных законопроектов выступили региональные власти.

Новосибирская область, как и многие другие субъекты РФ, нуждается в правовом регулирова-

нии института сельских старост. Необходимость принятия в региональном законе о старостах сельских населенных пунктов продиктована необходимостью повышения эффективности управления устойчивым развитием сельских территорий и рассматривается в качестве одной из составляющих форм организации местного самоуправления.

В тоже время вопросы правового статуса сельских старост, организации их деятельности не урегулированы на федеральном уровне. Учитывая, что вопросы организации местного самоуправления относятся к предмету совместного ведения РФ и субъектов Федерации, до принятия соответствующего Федерального закона данные вопросы могут быть урегулированы принятием закона субъекта РФ «О старостах населенных пунктов в Новосибирской области».

Кроме того, в соответствии с правовой позицией Комитета Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, институт старост является одной из форм реализации права граждан на участие в осуществлении местного самоуправления. Реализация данного права может устанавливаться законом субъекта Российской Федерации.

Основными целями, на которые направлена реализация закона являются:

- активизация участия сельского населения в решении вопросов местного значения;
- мобилизация собственных материальных и трудовых ресурсов отдельных граждан, муниципальных образований и хозяйствующих субъектов для местного развития;
- формирование и развитие в сельской местности институтов гражданского общества;
- консолидация граждан, проживающих в сельской местности, в решении вопросов благоустройства населенных пунктов [7-9].

Согласно статьи 33 Федерального закона от 6 октября 2003 года № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» органы государственной власти, органы местного самоуправления и их должностные лица наделены обязанностью содействовать участию населения в осуществлении местного самоуправления, в том числе в иных формах, непосредственно не предусмотренных законом и не противоречащие Конституции РФ [1].

Под иными формами понимается осуществление жителями муниципальных поселений местного самоуправления, в том числе сходы граждан, уличные комитеты, участие населения в заседани-

ях представительного органа поселения, общественной экспертизе муниципальных проектов, программ, решений, сельские старосты (лица, избранные на собраниях (сходе) жителей части территории поселения) и т.д.

В этой связи интересен опыт Ленинградской области Российской Федерации, где предложено определение понятия старосты — «представитель населения в сельском населенном пункте, наделенный полномочиями по обеспечению решений органов местного самоуправления, вопросов местного значения и обладающий определенной информацией», — и характеристика роли старост в местном сообществе: «являются главными помощниками и для населения, и для органов местного самоуправления» [6].

В Новосибирской области традиционно функционировал институт сельских старост, так в 90-е годы XX в., деятельность старост регламентировалась Решением Новосибирского областного Совета депутатов от 15.09.1994 № 6-ОСД «О неотложных мерах по совершенствованию местного самоуправления в Новосибирской области» и «Временным положением об основах организации местного самоуправления в Новосибирской области» [3].

В дальнейшем деятельность сельских старост регулировалась Законом Новосибирской области от 11.06.1997 № 65-ОЗ «О местном самоуправлении в Новосибирской области», который утратил силу 1 января 2006 года [2].

В настоящее время вопрос о правовом статусе старосты сельского населенного пункта, как и сам институт сельских старост в Новосибирской области законодательно не регулируется. Такой пробел в законодательстве приводит к разрушению основ института сельских старост. Так, если в 1994 году на сходах и конференциях граждан в Новосибирской области, населением было избрано 1023 старосты сельских населенных пунктов, то в 2016 году в Новосибирской области в 429 сельсоветах населением избрано только 288 старост сельских населенных пунктов.

В регионе хорошо организована работа сельских старост в Баганском, Черепановском и Искитимском районах. При этом только в 2 муниципальных районах (Баганский и Черепановский) из 10 муниципальных районов области где в малых населенных пунктах населением избраны старосты, приняты положения, регулирующие деятельность старост сельских населенных пунктов (табл. 2).

Таблица 2

**Наличие старост сельских населенных пунктов в муниципальных районах Новосибирской области**

Район	Количество старост, чел	Примечание
Баганский	22	Положение от 31.01.1997 г., избирается сроком на 4 года, частичное вознаграждение определяется главой администрации
Здвинский	20	Порядок избрания по согласованию с главами сельсоветов, положения нет, материальное вознаграждение не предусмотрено
Искитимский	36	Избираются на собраниях граждан, положения нет, материальное

		вознаграждение не предусмотрено
Кольванский	30	
Мошковский	42	Избираются на собраниях граждан, положения нет, материальное вознаграждение не предусмотрено
Новосибирский	15	
Ордынский	40	Порядок избрания произвольный, положения нет, материальное вознаграждение не предусмотрено
Сузунский	11	Избираются на собраниях граждан, положения нет, материальное вознаграждение не предусмотрено
Татарский	35	Избираются на сходах граждан, положения нет, материальное вознаграждение не предусмотрено
Черепановский	37	Постановление от 05.03.2008 № 471 «Об утверждении Положения о старостах сельских населенных пунктов Черепановского района», избирается на сходах сроком на 5 лет, выплаты за счет районного бюджета в общей сумме 300 тыс. рублей

В конечном счете, староста осуществляет взаимодействие между населением и сельсоветом, главой сельсовета, защищает интересы населения, доводит его проблемы до соответствующих органов государственной власти и местного самоуправления, принимает меры для их решения [10].

Как показывает практика Черепановского района, деятельность старост весьма разнообразна и важна. Главы муниципальных образований вели оценку деятельности старост по 22 позициям.

Так, по итогам 2015 года старосты организовывали в малых сёлах и принимали участие в следующих мероприятиях:

**1. В поддержании и развитии инфраструктуры сел:** (организация очистки дорог, уборка сорной растительности и вывоз мусора, контроль работы уличного освещения, облагораживание детских площадок, водообеспечение и доставка газа населению, организация выпаса скота из личных подворий).

**2. В обеспечении общественной безопасности:** (профилактическая работа по предотвращению хулиганства, правонарушений среди подростков, работа с неблагополучными семьями, профилактика и предотвращение пожаров).

**3. В организации работы с населением:** (организация культурно-массовых мероприятий, взаимодействие между общественными организациями на территории села, организация и проведение сходов граждан, оказание помощи пенсионерам в заготовке дров, сена, решение вопросов по обращениям граждан).

Таким образом, основная роль старост будет заключаться в представлении старостами интересов жителей малых сёл и посёлков, где просто нет других представителей власти. Жители маленьких населённых пунктов, входящих в сельские муниципальные образования, должны решать свои проблемы, знать, к кому с ними обратиться. Поэтому фактически старосты во многих таких деревнях и посёлках есть, но нет законодательного закрепления их полномочий. Устранить это противоречие и должен новый закон.

Проведенное исследование позволило сделать следующие выводы:

1. Сельский староста является одним из старейших общественных институтов в России, которому насчитывается около 1000 лет. За этот период институт сельских старост прошел много жизненных циклов от зарождения до полного упадка.

2. В настоящее время институт сельских старост в России возрождается, в регионах появляется положительная практика организации работы сельских старост, однако законодательно статус сельского старосты не закреплён.

3. Важность решения вопроса о правовом статусе сельского старосты определяется его функциями, это, прежде всего поддержание и развитие инфраструктуры сел, обеспечение общественной безопасности и организация работы с населением в сельской местности.

4. Законодательное регулирование деятельности сельских старост в России позволит вовлечь население в решение вопросов местного значения и повысить эффективность деятельности органов местного самоуправления в сельской местности.

#### Список литературы:

1. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // СПС Консультант- / [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pravo.gov.ru> – Загл. с экрана (дата обращения: 04.07.2016).

2. Закон Новосибирской области от 11.06.1997 № 65-ОЗ «О местном самоуправлении в Новосибирской области» // СПС Консультант- / [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pravo.gov.ru> – Загл. с экрана (дата обращения: 04.07.2016).

3. Решение Новосибирского областного Совета депутатов от 15.09.1994 № 6-ОСД «О неотложных мерах по совершенствованию местного самоуправления в Новосибирской области» и (вместе с «Временным положением об основах организации местного самоуправления в Новосибирской области»). // СПС Консультант- / [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pravo.gov.ru> – Загл. с экрана (дата обращения: 04.07.2016).

4. Ермолов И.Г. Сельские старосты как низшее звено в системе административного управления на оккупированных территориях РСФСР //

Вестник Московского государственного областного университета. Серия: История и политические науки. - 2010. - № 4-5. - С.78-82.

5. Макаров И.И. Сельские старосты: российский институт местного самоуправления в прошлом и настоящем // Самоуправление, 2014. - № 6. - С. 37-39.

6. Макаров И.И. Спорные вопросы правового статуса сельских старост: итоги дискуссии в Ленинградской области // Управленческое консультирование. 2014. №7 (67). URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/spornye-voprosy-pravovogo-statusa-selskih-starost-itogi-diskussii-v-leningradskoy-oblasti> (дата обращения: 18.09.2016).

7. Муниципальное управление социально-экономическим развитием Маслянинского района Новосибирской области: Пилотный проект.

Под ред. В.Н. Папело. – Новосибирск: СибАГС, 2006. – 407 с.

8. Новоселов А.С. Проблемы стратегического управления экономикой региона: Монография. Под ред. Новоселова А.С. ГОУ ВПО «СибГУТИ». – Новосибирск, 2010. – 240 с.

9. Папело В.Н., Ковтун Б.А., Акберов К.Ч. Сибирская модель устойчивого развития сельских территорий // АПК: Экономика, управление, 2014. – № 2. – С. 71-75.

10. Papelo V.N., Kovtun B.A. The Strategic Management Objectives and the Priorities of Siberian Development. Local Production Systems: Analysis and Forecasting of Regional Economic Development /ed. by A.S. Novoselov and V.E. Seliverstov. – Novosibirsk, Sofia, Lodz, Banska Bystrica, Ternopil, 2015. – 362 p.

*Kosevska N.V.*

*Saint-Petersburg University  
of the Humanities and Social Sciences,  
PhD,*

*Associate Professor,  
Associate Professor of Economics and management,  
Deputy Dean of the economic faculty for science*

## JUSTIFICATION OF THE NEED FOR DEVELOPMENT AN EFFECTIVE STRATEGY FOR TOURISM SPREAD IN THE INTEGRATION UNION OF COUNTRIES IN EURASIAN ECONOMIC UNION BY THE TYPE OF EUROPEAN MODEL

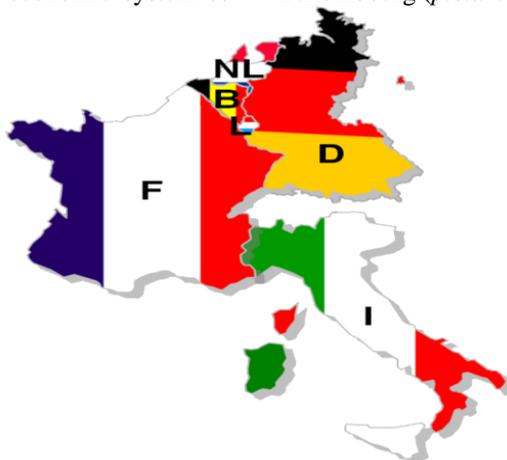
### Abstract

Today the European Union is one of the key players on the world stage in tourism and it has extensive knowledge and experience on this issue. For this reason, it is advisable to discuss the retrospective of the European Union formation. Particular emphasis is placed on tourism sector developing in the EU space. Taking into account the importance of tourism development in the countries of the Eurasian economic Union (EEU), it is worth noting the importance of this study from the point of view of the competitive tourism formation analysis in the integration block of the EU countries with regard to the EEU.

**Keywords:** integration, evolution, European Economic Community (EEC), tourism development, common tourist space (market), unified strategy, economic and social progress

Formulation the problem and analysis of the latest publications. "United States of Europe" – the conception that was first announced in 1946 in Zurich by Winston Churchill later became the starting point in the formation of a new unified economic system es-

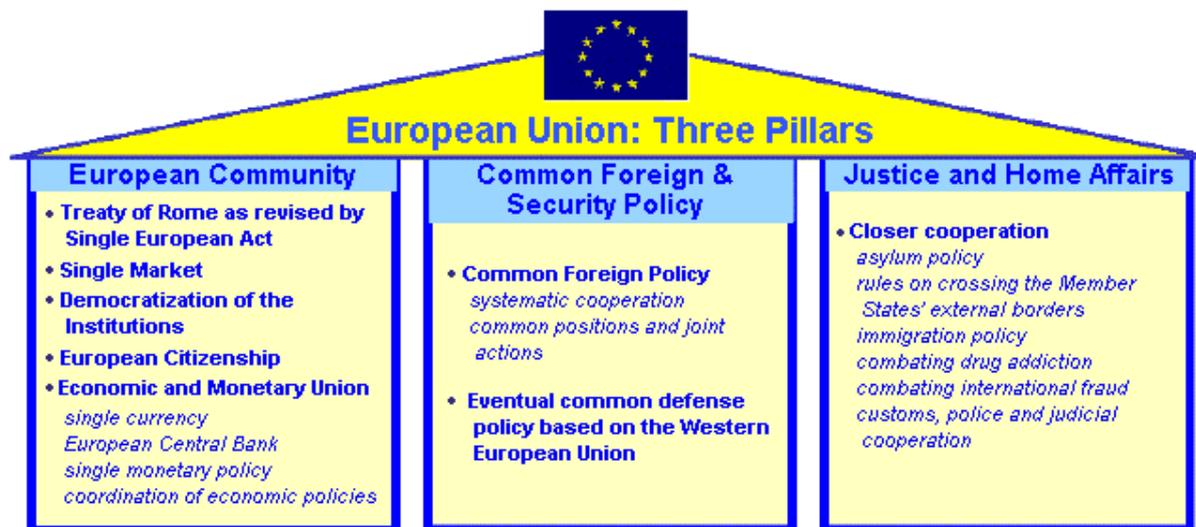
tablished by European countries. The predecessor of the EU became the European Economic Community (EEC), consisting initially of the six founding countries: France, FRG, Italy, Belgium, Netherlands and Luxembourg (picture 1).



Picture 1. The beginning of the European Economic Community (EEC)

Later Denmark, Greece, Ireland, Spain, the United Kingdom and Portugal joined to the EEC at various times. The EEC was functioning up to 1993, till the signing of the Maastricht Treaty (the Treaty on European Union, TEU).

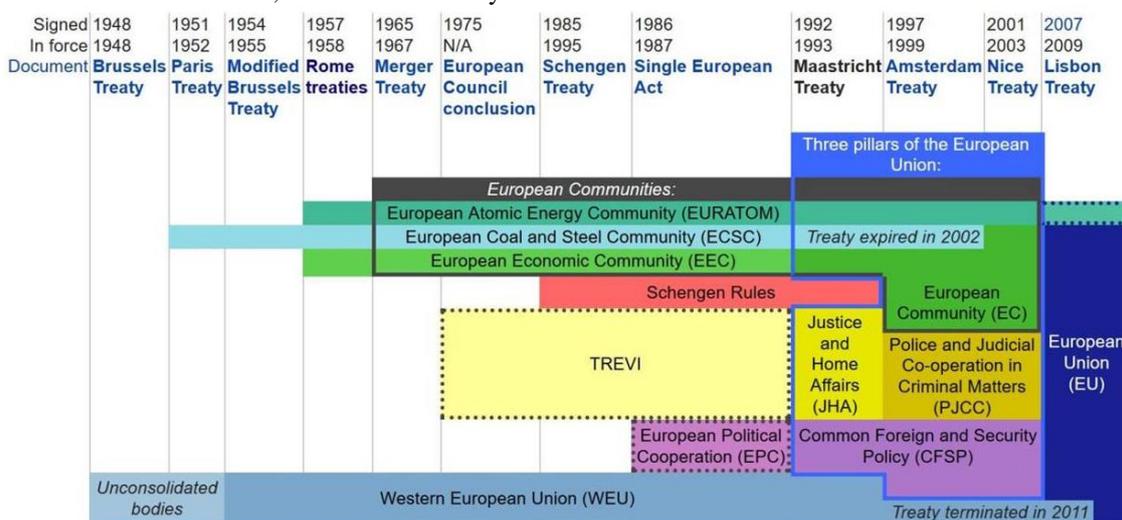
By this agreement the EEC was renamed to the European Community, which formed one of «three pillars of the European Union» (pillar structure of the EU defined basic operations of the EU, *picture 2*).



Picture 2. «Three pillars of the European Union»

Beginning with the 2009, the Lisbon Treaty has established single status of the European Union as the subject of international law, which means that the EU can conclude international treaties in all spheres of its competence in four cases: if it is provided by fundamental treaties of the EU; if it is necessary for

achievement of the goals outlined in the treaties; if it is required in the legally obligatory document of the EU; if this treaty can influence on the common EU rules or change them "(Treaty of Rome). The stages of EU development can be found downstairs on *picture 3*.



Picture 3. The history of the European Union (EU)

The evolution of the EU has passed all stages of integration: 1<sup>st</sup> – free-trade area; 2<sup>nd</sup> - Customs Union; 3<sup>rd</sup> - Common market; 4<sup>th</sup> - Economic and Monetary Union; 5<sup>th</sup> - full integration, including a single currency, economic and political Union (not yet fully completed yet). The development took place in depth and breadth, while the official and unofficial name of this integration group changed repeatedly, that reflected its evolution. The purpose for emergence of the EU was creation a common market and increasing economic stability and living standards on its basis.

Highlight unsolved aspects of the problem. States, which were formed after the fall of the Soviet Union, tried to find new forms and effective ways to jointly address the numerous problems associated with the desire to ensure decent life and future for their citizens. That integration process started with the formation of the Commonwealth of Independent States (CIS) in 1991. As well as on the territory of the countries in EU, there have been passed all the stages of integration (not yet fully completed).

The aim of this work. The integration in the post-Soviet space goes by the type of European model, i.e.

which includes a significant influence of political factors, practically the same level of member countries development, high level of institutionalization, supranational mechanism of decision-making (supranational management – the most important element of integration), similar reactions to the external macroeconomic changes and finally comparable stages in the integration ladder — from free trade zones through the Customs Union to the Common market to the Economic monetary and political Union. This can be confirmed by the following facts:

- 1) The Common Economic Space was initially created with the purpose to transition to the higher level of interaction;
- 2) The levels of member countries development are comparable (GDP, the projected rate of growth of the economy, inflation);
- 3) The high level of institutionalization, which is determined by the powers of the Eurasian Economic Commission;
- 4) The dominance of political motives for integration.

Basic material statement. During the entire period in the framework of the Commonwealth of Independent States (CIS) were signed hundreds of agreements and decisions for development and cooperation in different spheres, including tourism [7]. According to the statistics of the World Tourism Organization (UNWTO Tourism Highlights, 2014 Edition [8]), 1 of 12 jobs in different sectors belongs to the tourist sphere. First step in this direction in Europe was made by formation «CALYPSO Initiative», signed in 2009, which open new horizons for young and elderly travelers, people with disabilities and low income families, creating new jobs and business opportunities in the quiet time of the year (low season).

Also according to the World Tourism Organization, Europe became the most visited region (destination) in the world in 2013; the proportion of all international arrivals in the world amounted to 52%. In the countries of the European Union (EU-28) in 2013, 5% was noted increase in the number of international tourist arrivals compared with the previous year, which amounted to 432, 7 million people. In Eastern Europe (by the classification of UNWTO Russia, Belorussia and Kazakhstan applies to Eastern Europe) also revealed tendency to increase, differ a lot in three countries: Belorussia - 15%, Kazakhstan - 11%, Russia - 7%. The factors of changes in average annual number of tourists can be economic and political processes in the World and in the regions (destinations), as well as season fluctuations in demand for tourist products.

Not only the prospect of long-term economic development can be finding in tourism development, but also raising the living standards of the population through solving many socio-economic problems, for example, such as employment. Target cooperation between several countries creates more favorable conditions for the interacting countries, which provides wide access to financial and material resources, modern technologies, and which also provide protection for companies in the countries of economic integration union against competition from third countries. All of

this is direct or indirect factors in the tourism development.

According to the experience of tourism development in different countries, especially in EU countries, the success of this development is directly depends on the State support, i.e. how does the government perceive the tourism sphere and the need of its promoting [1]. That is why tourism has an active development in the EU, receiving significant support from the State. For example, the development of European tourism in a competitive and sustainable way contributes to «Europe 2020» strategy and the Lisbon Treaty, as well as the European Commission measures for strengthen, support and monitoring European tourism [6].

At present, tourism makes up 5% of the EU's GDP. In this regard, the tourism sector is in the center of attention of European policy, because it involved other sectors, such as transport, construction, environment and some other. The basis for the tourism development is NECSTouR or EDEN - the system of indicators for the sustainable management of the tourism destination. Based on this system, the European Commission proposes to promote travel destinations by developing recognizable brands of these directions. In this case, it would be wrong to mention only the objects of tourism infrastructure but also the objects of great cultural heritage. In addition to the EU's image as the territory with great number of high-quality and all-season tourist destinations, namely architectural monuments create the basis for effective attracting tourists from all over the world. This can be confirmed by the statement of Androulla Vassiliou, the European Commissioner for Education, Culture, Multilingualism and Youth: "Generous investments in cultural development that have been made by past generation of Europeans continue to fructify: nowadays the ancient buildings, murals, squares and fountains give people jobs and directly or indirectly increase the GDP of the European Union".

The integration as one of the conditions for creating competitive tourism destinations in the former Soviet Union (FSU, also known as the Post-Soviet States or former Soviet Republics) is moving the same way, which has already passed in the European Union, starting with formation the Organization of European cooperation and the Customs Union of the Benelux countries, the European Economic Community (EEC) and later the European Union. Probably the future policy of Eurasian Economic Union (EEU) will become the mechanism that will reorient the actions of Governments of the union countries into the mainstream of socio-economic development, the base of which in the 21<sup>st</sup> century is tourism and active extension its borders.

The trend (tendency) of the current socio-economic development can be described by the words of European Commission Vice-President Antonio Tajani. He said that competition between countries in case when every country tries to steal tourists from other countries – is an outdated style of work, because the cooperation in this sphere can create great opportunities for international tourism network.

The evidence of the widespread tourism development everywhere on the whole space of European Union is the fact that since the formation of the EU was drafted, adopted and ratified lots of Plans, Programs and Strategies for the tourism development in the countries of EU. Below are some of them:

➤ **Europe, the World's No.1 tourist destination- a new political framework for tourism in Europe:** Communication from The Commission of the European Parliament, The Council, The European Economic and Social Committee and The Committee of the regions;

➤ **Network of European regions** for a sustainable and competitive European tourism;

➤ **Promoting tourism in the EU** (Policy for the development of competitiveness of the European tourism industry, located on the official website of the European Commission);

➤ **«Europe 2020»** (10-year strategy proposed by the European Commission on 3 March 2010 for advancement of the economy of the European Union);

➤ **The Implementation of Council Directive 95/57/EC** on the collection of statistical information in the field of tourism [5];

➤ **«CALYPSO Initiative»** (a preparatory action adopted by the European Parliament in 2008 for a three-year period with the objective of promoting partnerships between the public and private sectors and the social economy, driven by the European Commission, with the main aim being out-of-season exchanges of tourists in four target groups: young and elderly people, people with reduced mobility and low-income families);

➤ Other.

Today, the EU is the key player in the World Tourism market and has great knowledge and experience in this subject. Tourism in the countries of Customs Union is regulated at the State level (by Federal Agency for tourism of Russian Federation, Ministry of sports and tourism of the Republic of Belarus and the Committee for tourism industry of the Republic of Kazakhstan) by creating variety of concepts and programs. A major drawback of these documents (as the documentary base of Eurasian Economic Union) is the fact that they all seek to develop tourism separately in each country, and not on the common market of Russia, Belorussia and Kazakhstan as common tourism space in the Eurasian Economic Union, as it is done in the EU.

Thus, nowadays there is no clear and unified strategy of common tourist market development in the conditions of formation Eurasian Economic Union. According to this, the author has set the **following objectives in such common tourist market strategy:**

1) *To identify the main trends of tourism development in the formation of the European Union;*

2) *To identify and analyze possible trends in the development of tourism in Europe in case if they were not integrated into the European Union;*

3) *To review and analyze country (territorial, cultural, etc.) features of European and Eurasian destinations in terms of their attractiveness for tourists;*

4) *To justify the need for increase of public funding the cultural heritage (restoration, preservation and multiplication) on the territory of the Eurasian Economic Union, as an element of economic and social development (employment) of the tourism destination;*

5) *To identify the risks, associated with the prospect of enlargement of the Eurasian Economic Union;*

6) *To identify potential opportunities for cooperation Eurasian Economic Union and the European Union for the purposes of tourism development.*

In the dissertation research the author N. Kosevska [1] conducted in-depth analysis of cross-country relation between Russia, Belorussia and Kazakhstan in the sphere of tourism. It was found that with the formation of the Customs Union of Russia, Belorussia and Kazakhstan in 2006-2010, prospects of an efficient development of the tourist services market appeared in the area of these countries within the framework of the common tourist destination (common tourist market). The prerequisites for this are several successive activities, which have already been similarly defined in the EC Treaty:

1) Cancel of customs duties, quantitative restrictions on imports and exports, as well as all other trade restrictions on the movement of goods within the Union;

2) The introduction of a common customs tariff and common trade policy towards third countries;

3) The free movement of factors of production (capital and labour), the freedom for the establishment of branches in the union territory and the free services trade among member countries;

4) Common agricultural and transport policy;

5) The creation of Monetary Union;

6) Coordination and convergence of economic policies of member countries;

7) Harmonization of tax legislation;

8) Alignment of domestic legal norms relevant to the common market.

Considering the tourism sphere in these countries, it was found that the total number of the objects of tourism infrastructure, including hotels and similar accommodation, spa facilities, tourist companies (tour operators and travel agents), and also catering is more than 160 thousand objects. Transport infrastructure, which is also located within tourism infrastructure, has a huge network of roads, railways and waterways in Russia and Kazakhstan, with a total length of more than a million kilometers.

Despite the fact that the basis for the creation of a common tourist services market of the Common Economic space has already been laid and indicated in its main principles (four freedoms), today it would be wrong to say that this common tourist market is already functioning. It is confirmed by the statistics of arrivals and departures in each of these countries, because the characteristic of the tourist flows between countries is one of the main indicators of the common tourism market development.

Conclusion. The philosophy of any kind of integration groups should consist of synchronization and

submissive to the common objectives and the law of the Union of States, each of which do not purport to be the absolute and undisputed leader. Proceeding from this, the aim of integration tourism cooperation strategy for the EEU is justification the need to formation an effective strategy of development a common tourism destination in the integration union of countries in the framework of the Eurasian Economic Union by type of European model with the possibility of cooperation with the EU.

#### References:

1. Kosevska N.V. Formation of mechanisms of cooperation between the countries of the common economic space in the tourism sphere: thesis for the degree of PhD: 080014: defended 28.03.12: approved 10.02.14. – SPb, 2012. – 234 p.
2. Kosevska N.V. The European Union and the Eurasian economic Union – the dialogue between two "equal and different" cultures / N.V. Kosevska // Economics and business: scientific journal, 2015.
3. Kosevska N.V. The prospects of integration in the tourist sector in the Eurasian Economic Union (EEU) countries / N.V. Kosevska // Economics and innovations management, 2015.

4. Kosevska N.V. The emergence of new tourism destinations in the EEU: illusion or reality? / N.V. Kosevska // Economics and entrepreneurship, No. 8, part 1, 2015.

5. Implementation of Council Directive 95/57/EC on the collection of statistical information in the field of tourism. Official information on the page <http://aei.pitt.edu/5393/>.

6. European Commission: official information according to the page [http://ec.europa.eu/enterprise/index\\_en.htm?ref=newsroom/cf/document.cfm?action=display&doc\\_id=5257&userservice\\_i](http://ec.europa.eu/enterprise/index_en.htm?ref=newsroom/cf/document.cfm?action=display&doc_id=5257&userservice_i).

7. Plan of tourism development in the EU, approved by the European Commission dated 30.06.2010 (author's translation – Kosevska N.V.) // Communication from The Commission of the European Parliament, The Council, The European Economic and Social Committee and The Committee of the regions "Europe, the World's No.1 tourist destination - a new political framework for tourism in Europe").

8. UNWTO Tourism Highlights, 2014 Edition: <http://mkt.unwto.org/publication/unwto-tourism-highlights-2014-edition>.

**Lenkin S. L.**

*doctor of economics, member of the Russian Academy of Natural Sciences, the head of the investment project "Land Mortgage Russia"*

**Ленкин Сергей Леонидович**

*доктор экономических наук, действительный член Российской академии естественных наук, руководитель инвестиционного проекта «Земельная ипотека России»*

## SELF-FINANCING OF RUSSIAN REGIONS THROUGH LAND MORTGAGE

### САМОФИНАНСИРОВАНИЕ РЕГИОНОВ РОССИИ ЧЕРЕЗ ЗЕМЕЛЬНУЮ ИПОТЕКУ

**Summary:** The most important cause of retarding development of domestic land relations and the formation of modern real estate market is excessive nationalization and exclusion from civil circulation public lands of RUSSIA. Realization of the investment project "land mortgage Russia» will allow to create comparable in terms of budgets and territories share the land Mortgage Fund with a controlling stake by the current owners-municipal entities and subjects of the Russian Federation. With the emergence of this market structure begins to work on a permanent basis effective security mechanism to attract into the regional economy of long-term loans and investments.

**Key words:** mortgage, investment, turnover of public lands.

**Аннотация:** Важнейшей причиной тормозящей развитие отечественных земельных отношений и становление современного рынка недвижимости является чрезмерное огосударствление и исключение из гражданского оборота публичных земель РФ. Реализация инвестиционного проекта «Земельная ипотека России» позволит создать сопоставимый в стоимостном выражении с бюджетами территорий акционерный Земельный Залоговый Фонд с контрольным пакетом акций у нынешних собственников – муниципальных образований и субъектов Российской Федерации. С возникновением этой рыночной структуры на постоянной основе начинает работать эффективный залоговый механизм по привлечению в региональную экономику долгосрочных кредитов и инвестиций.

**Ключевые слова:** ипотека, инвестиции, оборот публичных земель.

В XX веке социально приемлемый переход к развитой рыночной экономике сравнительно быстро и успешно удалось совершить тем капиталистическим государствам, которые инициировали формирование, а затем возглавили фактическое

руководство международными рынками торговли обязательствами и правами собственности. Эти рынки, в геометрической прогрессии аккумулируя банковский и финансовый капитал, превратились в локомотивы мировой экономики и до последнего

глобального кризиса весьма эффективно работали во благо и процветание стран «золотого миллиарда». Большинство же экономик третьего мира до сих пор продолжают торговать преимущественно натуральными товарами. Главными трендами экономической политики развитых стран, особенно с 80-х годов прошлого столетия, стали приватизация и дерегулирование, идеализация возможностей свободного рынка и открытого общества потребления. Важнейшим стимулом для развития капиталистической экономики, в первую очередь в США и Западной Европе, являлся рост потребительского и производного от него инвестиционного спроса. При этом сам этот спрос был обусловлен опережающим ростом розничного и корпоративного кредитования. Кредитный бум в свою очередь порождался увеличением спекулятивной стоимости **залоговой собственности**, многократно раздутой секьюритизацией не обеспеченных ценных бумаг.

Бреттон – Вудские соглашения 1944 года, а затем отказ США от золотого стандарта в 1971 году позволили американскому доллару уже без **реального обеспечения** фактически стать мировыми деньгами, базой валютных паритетов и преобладающим финансовым инструментом международных расчетов, валютных интервенций и резервных активов. Национальная валюта США превратилась не только в общепризнанное международное средство обращения и универсальную валюту, но и прибыльнейший, все возрастающий в стоимостном объеме уникальный товар, на базе которого принята колоссальная масса финансовых пирамид мирового фиктивного капитала. Триумф неолиберализма продолжался до 2006 года, когда сильнейший **ипотечный** кризис вначале поразил рынок недвижимости в США, а затем в августе 2007 года обрушил котировки основных бирж планеты. Важнейшей причиной трагических событий стало то, что в большинстве сделок с недвижимостью практически повсеместно использовались субстандартные (высокорисковые) ипотечные кредиты (subprime), свопы кредитного дефолта (CDS) и другие экзотические виды **залогового обеспечения**, основанные на многоуровневых производных – деривативах, в десятки раз превысивших мировой ВВП и оценивающихся астрономической цифрой в 1.5 квадрильона долларов США. К концу лета 2007 года, когда краткосрочные процентные ставки ФРС США вынуждена была поднять с рекордно низких уровней, рыночная стоимость зачастую ничем не обеспеченных залоговых активов начала резко падать и в течение нескольких месяцев разразился банковско - страховой кризис, сначала в США, а к осени 2008 года и в ЕЭС. До сих пор большинство стран не могут окончательно оправиться от глубочайшего со времен Великой депрессии 30-х годов прошлого века мирового экономического кризиса, принявшего затяжной и системный характер.

Острота антагонистических противоречий и опасных негативных явлений, нарастающих в капиталистическом экономическом базисе, его про-

изводственных отношениях, с объективной необходимостью требует от мирового сообщества реализации новой, более адекватной вызовам современности социально - экономической парадигмы, обеспечивающей оптимальный баланс между публичным стимулированием и регулированием. В силу указанных причин и собственной национальной специфики для России представляется объективно востребованной и наиболее дальновидной социально-ориентированная стратегия развития с опорой на активную роль государства в экономической жизни общества. Необходимы такие механизмы гармонизации общественных, коллективных и личных экономических интересов, которые на длительную перспективу сумеют стать основой для создания конкурентоспособного государства и защиты национальных приоритетов в условиях глобализации. Особое внимание при этом следует уделить решению такого ключевого для российского социума вопроса как **земельный**. Исторически земля всегда была важнейшим объектом хозяйственно-экономического оборота в силу своих уникальных природных качеств и судьбоносной роли в развитии человечества. Именно эти коренные причины на протяжении многих веков являлись мощным стимулом для совершенствования основных видов и форм землепользования, различных систем политико-правового регулирования земельных отношений. В конечном итоге в цивилизационном развитии выигрывали именно те страны и народы, которые раньше других осознавали преимущества наиболее передовых систем обработки, оборота земли и успешно применяли их на практике. Мировой опыт говорит о том, что качественное изменение отношений собственности, прежде всего, в сфере недвижимости и землепользования всегда являлось определяющим элементом в проведении любых рыночных и социально – политических реформ. Своевременное и социально ожидаемое решение земельного вопроса приводило к экономическому подъему и социальному прогрессу общества, а его игнорирование и недооценка – к экономическому упадку, политическим потрясениям и революциям.

Вместе с тем, земля, как объект предпринимательской деятельности, особенно в условия мирового кризиса, вполне может являться наиболее надежной гарантией стабильности и развития всех фаз обращения и роста капитала. Дело в том, что в создании благоприятной экономико – правовой среды для всех агентов рынка важнейшую роль играют **способы обеспечения** исполнения обязательств, основными формами которых, выступают различные виды гарантий, поручительств и материальные, в том числе **земельные активы, используемые в качестве залогов**. Это обстоятельство должно стать определяющим для формирования развитых земельно-имущественных отношений, позволяющих наиболее полно вовлечь величайшую на планете по своей реальной стоимости и объему земельную собственность России в международную сферу гражданского правового и инвестиционного оборота. В развитых странах

залог (ипотека) земли на протяжении столетий имеет самое широкое распространение, прежде всего потому, что это наиболее гибкая и эффективная организационно-правовая форма рыночного оборота объектов недвижимости. Только она позволяет, не меняя титула собственности привлекать долгосрочные финансовые ресурсы и при этом сдавать заложенные участки в аренду, вести на них гражданское и промышленное строительство, другую выгодную и необходимую для залогодателя деятельность. Институт земельной ипотеки был хорошо развит и в нашей стране. Так, основным видом кредитной деятельности в сельском хозяйстве России вплоть до 1917 года являлась ипотека частновладельческих земель. К началу XX века две трети частных землевладельцев стали клиентами земельных банков, а в залоге было 62% угодий и 78% земель, находившихся в частном личном владении. Объемы ссуд, выдаваемых земельными банками, в середине 1910-х годов сравнялись с их основными активами, а стоимость земель в обороте по продажным ценам на 60 % превышала суммарный акционерный капитал в стране.

В современной России, к сожалению, из полноценного хозяйственного оборота исключена основная доля государственных и муниципальных земельных активов, отчетливо проявляется институциональная и организационно-правовая неполноценность существующей системы рыночных земельных отношений. Российская экономика, располагая 1/8 частью территории Земли, лишь около 1% её использует в ипотечном обороте, в то время как в развитых странах этот показатель приближается к 100%. Общая капитализация рынка недвижимости этих стран сопоставима с их ВВП, тогда как в России она не превышает и 5%. Обладая национальным богатством в стоимостном выражении на порядок превышающим мировой ВВП, одной третью минерально-сырьевой базы планеты, Россия за весь постсоветский период смогла привлечь не более 1% мирового инвестиционного интереса. Отечественная экономика пока с трудом «осваивает» лишь 10-12% национальных ресурсов и только по этой причине страна имеет в разы заниженный бюджет. Важнейшей причиной, тормозящей реформу земельных отношений, а значит и всех рыночных преобразований является чрезмерное **огосударствление** земель. Сегодня свыше 92 % всего земельного фонда РФ находится в государственной или муниципальной собственности. Как показывает практика, пока этот собственник весьма неэффективен и мало заинтересован в организации рационального землепользования. Из хозяйственного оборота законодательно оказалось исключено три четверти земельного фонда РФ, т.е. эта земля не может быть приватизирована, не подпадает под ипотеку и, следовательно, не является обеспечением для инвестиций и кредитов. Из оставшейся четверти неограниченных в обороте земель лишь треть – в частной и коллективной собственности, что составляет всего 7,8% земельного фонда РФ. Удельные показатели экономической пла-

тёжеспособности земельных ресурсов крайне малы. В общей структуре доходов консолидированного бюджета РФ уровень земельных платежей не превышает 2 - 3%, в то время как в странах с развитой рыночной экономикой он достигает 35-40%. Следует отметить и то, что крайне медленно идёт процесс экономически целесообразного разделения земельных ресурсов по уровням публичной собственности, категориям, целевому назначению, значимости с учётом рыночной стоимости и экологических требований. К настоящему времени лишь половина земельных участков поставлена на кадастровый учёт, без которого невозможен их гражданский оборот. Незрелость отечественного ипотечного рынка, несовершенство и противоречивость земельного и гражданского законодательства, отсутствие современных форм ипотеки и кредитования, необходимого регистратора объектов недвижимости, системы страхования сделок с правами на землю тормозят рост капитализации российской экономики и оборот объектов недвижимости, а в конечном итоге, снижает финансовую отдачу и эффективность использования земельных ресурсов РФ. Указанные причины, усиливаясь коррупцией и бюрократическим препонами, препятствуют притоку инвестиций в реальный сектор экономики, как регионов, так и России в целом, что, в конечном счете, ведёт к снижению темпов роста ВВП и уровня благосостояния населения страны.

Выходом из сложившегося тупика может стать создание новых систем кредитования и инвестирования на основе земельных фондовых активов по технологиям близким к ипотечным. Разнообразием таких активов вполне могут быть, например, долгосрочные долговые обязательства арендаторов земельных участков по возврату бюджетных средств, капитализированных в системе улучшений публичных земель, а также земельные ценные бумаги, эмитированные в результате частичного разгосударствления земельной собственности. В условиях мирового экономического кризиса весьма своевременной и высокоэффективной формой государственного регулирования рыночных отношений, а также действенным инструментом реализации целевых программ социально – экономического развития регионов РФ может стать **ипотечный земельный инвестиционный механизм (ИЗИМ)** на основе залога публичных земель, находящихся ныне в государственной или муниципальной собственности. Поскольку прямая ипотека таких земель сегодня запрещена действующим законодательством, ИЗИМ в качестве новации предусматривает изменение формы собственности публичных земель, но не через традиционную куплю-продажу, а путём **частичного разгосударствления** (приватизации), внесения их стоимости в уставный капитал хозяйственных обществ. Этот способ отчуждения собственности предусмотрен Федеральным законом «О приватизации государственного и муниципального имущества», но сегодня практически не используется регионами при земельной ипотеке. Предлагаемая

инвестиционная модель инициирует возникновение мощной «точки роста» для региональной экономики, поскольку позволяет создать сопоставимый в стоимостном выражении с бюджетом территории **Земельный Залоговый Фонд (ЗЗФ)**, обеспечивающий ее самофинансирование. Основными акционерами ЗЗФ становятся муниципальные образования (МО) и субъекты РФ (СФ), кроме того в учредители ЗЗФ могут быть привлечены и другие собственники земельных активов. Создается новая рыночная структура в форме государственно-частного партнерства, главной целью деятельности которой становится привлечение в региональную экономику под залог ликвидных земельных участков долгосрочных, низкопроцентных кредитов и инвестиций.

При земельной ипотеке инвестор получает наиболее полную гарантию безопасности и возврата своих капиталовложений, поскольку имеет договор об ипотеке земельного участка и закладную, зарегистрированную органом государственной регистрации; гарантированный ипотечным законодательством приоритет перед другими кредиторами заёмщика; приоритетное страховое возмещение; возможность взаимовыгодной для кредитора и заёмщика торговли на отечественном и зарубежных финансовых рынках акциями, облигациями, векселями и закладными, обеспеченными земельными участками, что также является дополнительной гарантией возврата ипотечной задолженности. Следует отметить, что наиболее значимых результатов в инвестиционной политике субъектов РФ и муниципальных образований можно достичь при условии гармоничного сочетания предлагаемой модели использования публичных земельных активов (ИЗИМ) с разработкой комплексных планов социально-экономического развития территорий и организацией в них специальных экономических зон. Так, весьма благоприятные условия для внедрения ИЗИМ в регионах РФ создает Федеральный закон от 29.12.2014 г. N 473-ФЗ "О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации". В ст.9 п.1 этого закона записано: «В соответствии с условиями соглашения о создании территории опережающего социально-экономического развития управляющей компании в порядке, установленном Правительством Российской Федерации, передаются на праве собственности или аренды **земельные участки**, здания, строения, сооружения, находящиеся в государственной или муниципальной собственности и расположенные на территории опережающего социально-экономического развития». Эта норма существенно упрощает процесс формирования ЗЗФ - основы ИЗИМ. Организация экономической среды на вышеуказанных условиях объективно повысит кредитный рейтинг региона, а инвесторы получат четкую и ясную долгосрочную перспективу вложения своих капиталов, поскольку будут иметь в наличии три важнейших и определяющих мотивы их решений фактора:

- льготный инвестиционный климат;

- социально востребованный инвестиционный проект;
- публичную гарантию возврата капиталовложений.

В сравнительно короткие сроки (2-3 месяца) и при незначительных затратах уставный капитал ЗЗФ можно сформировать на сотни миллиардов рублей, обеспечить его акциям, облигациям, векселям, закладным высокую номинальную и рыночную стоимость, а также последующий эффективный оборот на финансовых рынках. Регионы с преобразованием небольшой части своих земельных активов в ЗЗФ приобретают эффективный рыночный инструмент для реализации долгосрочных социально-экономических планов, поддержки малого и среднего бизнеса. При этом используются внебюджетные средства и исключаются потенциальные угрозы для бюджетов территорий перед кредиторами, поскольку нет необходимости в прямых заимствованиях или предоставлении государственных и муниципальных гарантий.

При формировании ЗЗФ в роли наиболее приемлемых земельных активов в данном инвестиционном проекте выступают ликвидные земельные участки, имеющие авторитетную для инвесторов независимую оценку, не обремененные сервитутами и перешедшие в собственность АО ЗЗФ из государственной или/и муниципальной собственности. Далее АО ЗЗФ выпускает ценные бумаги, обеспеченные земельными участками ЗЗФ (акции, облигации, векселя, закладные). На первом этапе перспективен оборот векселей и закладных, поскольку он менее формализован (не требует государственной регистрации, проспекта эмиссии), имеет более низкие временные и материальные издержки в сравнении с оборотом акций и облигаций. Мажоритарными акционерами АО ЗЗФ (до 100% акций) являются органы местного самоуправления и региональной государственной власти -

муниципалитеты и субъекты РФ (акционерами могут быть и другие собственники). В последующем возможно преобразование АО ЗЗФ в хозяйственные общества других организационно-правовых форм, необходимые и целесообразные для развития инвестиционной деятельности в конкретном регионе. Инвестиции и кредиты, привлекаемые ЗЗФ, должны направляться в высокодоходные и социально-значимые бизнес - проекты, поддерживаемые органами государственной власти и местного самоуправления (жилищное строительство, агропромышленный комплекс, логистическая инфраструктура и т.п.). Участие инвесторов и кредиторов возможно непосредственно в роли бизнес - партнеров и равноправных участников проектов, а также на принципах кредита или финансового лизинга.

Для обеспечения внебюджетным финансированием, долгосрочными кредитами и займами национальных проектов и целевых территориальных программ пилотные ЗЗФ целесообразно объединить в более крупные - межрайонные и региональные, а при необходимости и окружные ЗЗФ (в

масштабах федеральных округов РФ). Для координации и поддержки реализации проекта на федеральном уровне вполне оправдано создание Российского Земельного Залогового Фонда (РЗЗФ).

Оценим ожидаемый эффект от внедрения ипотечного земельного инвестиционного механизма (ИЗИМ).

#### На федеральном уровне:

- Создаются эффективные региональные «точки роста» для развития отечественной земельной реформы, а через нее и зрелых рыночных отношений в реальном секторе экономики РФ;

- С развитием полноценных ипотечных отношений, рыночной оценкой земельных активов и вовлечением их в хозяйственный оборот произойдет рост стоимостной оценки публичных земель РФ – важнейшей составляющей национального богатства страны и реального обеспечения отечественного финансового капитала;

- Активизируется национальная инвестиционная политика, возрастёт

эффективность государственного регулирования рыночной экономикой

и управления публичной собственностью, что создаст предпосылки для

увеличения ВВП и роста благосостояния населения РФ.

#### На уровне субъектов РФ и муниципальных образований:

- В рыночные отношения вовлекутся не используемые сегодня принадлежащие СФ и МО публичные земли, что существенно увеличит имущественную составляющую территориальных бюджетов, капиталоемкость и объем региональных ВВП;

- Улучшится инвестиционная привлекательность и повысится кредитный рейтинг СФ и МО;

- Получит финансовое обеспечение внебюджетными финансовыми средствами реализация территориальных инвестиционных программ. При этом ЗЗФ станет основой для создания постоянно действующего регионального инвестиционного механизма самофинансирования и обезопасит бюджеты СФ, МО от возможных прямых претензий и регрессных исков кредиторов.

- Получит долгосрочные и низкопроцентные финансовые ресурсы малый и средний бизнес и, прежде всего, те предприятия, которые работают на приоритетных направлениях социально-экономического развития регионов;

- Реализация проекта не приведёт к сворачиванию программ, действующих в настоящее время на подлежащих залогоу землях, поскольку ипотека не лишает владельца земельного участка прав собственности и возможности его последующей эксплуатации.

При организации внебюджетного финансирования в регионах с использованием земельной ипотеки отметим лишь некоторые важнейшие, на наш взгляд, преимущества и выгоды от внедрения ИЗИМ:

1. ЗЗФ создаёт реальное, а в среднегодовом тренде постоянно возрастающее в рыночной цене **обеспечение** (земельные участки), способное своей высокой ликвидностью надежно гарантировать возвратность кредитов и инвестиций. Сводится к минимуму потребность в государственных и банковских гарантиях, зачастую являющихся дорогими и проблематичными финансовыми инструментами, как для заемщика, так и для кредитора или инвестора.

2. При необходимости предоставления иностранным кредиторам гарантий, поручительств или авалей российских банков, ЗЗФ может выставить нашим резидентам надежное встречное обеспечение. В случае невозврата кредитов и регресса, последние получают должную компенсацию от реализации заложенных ликвидных земельных участков на рынке.

3. Корпоративные ценные бумаги (векселя, закладные, облигации, акции) ЗЗФ, как самостоятельно, так и при поручительствах, авалировании и гарантиях банков, других финансово устойчивых структур, высоколиквидны и способны оборачиваться отдельно или единым комплексным инструментом (например, закладная + вексель) на внутренних и внешних биржевых и внебиржевых финансовых рынках. Прибыль от этих операций будет сокращать долговые обязательства ЗЗФ, что явится дополнительной страховкой для гарантов и кредиторов от риска невозврата заемных средств.

4. Ипотека (залог) земельных участков позволяет при необходимости вести на них хозяйственную деятельность, даже сдавать в аренду и получать дополнительный доход. ЗЗФ, являясь полноправным хозяином земельных участков, внесённых в качестве вклада в его уставный капитал, может устанавливать арендную плату приемлемую как для себя, так и для арендаторов и застройщиков. При этом неизбежно сокращаются временные и финансовые затраты на строительство объектов ипотечных и других долгосрочных целевых программ, что ведет к снижению их себестоимости и повышению социально-экономической эффективности.

5. СФ и МО, формируя ЗЗФ, способны создавать залоговые финансовые инструменты с большой номинальной стоимостью, как минимум сопоставимой с их бюджетами. При этом обслуживание займа или кредита не подвергает прямой регрессной опасности сами бюджеты регионов, поскольку гарантом выступает самостоятельное юридическое лицо - ЗЗФ. Органы публичной власти могут весьма эффективно, но законными и рыночными методами, влиять на деятельность ЗЗФ, владея контрольными пакетами акций или «золотой акцией» этих фондов.

6. Учитывая надежность и выгодные инвестиционные возможности ЗЗФ, его партнерами и клиентами вполне могут стать представители среднего и малого бизнеса, заинтересованные в низкопроцентных и долгосрочных кредитах, а также любые инвесторы и кредиторы, желающие при-

нять участие в реализации целевых программах регионального и федерального уровня.

7. Появляются финансовые ресурсы и для решения таких социально острых и ныне трудно решаемых проблем, как расселение «беженцев», мигрантов, «северян», военнослужащих. Данный ипотечный механизм может стать хорошим подспорьем в обеспечении долгосрочными внебюджетными средствами жилищной программы, реформы ЖКХ и АПК, реализации других национальных проектов.

8. В результате внедрения земельного инвестиционного механизма в регионах получит мощный импульс реформа местного самоуправления. Население приобретает реальную возможность через земли своих собственных территорий участвовать в рыночных и социально-экономических процессах, целью которых, в конечном итоге, должен стать рост благосостояния каждого конкретного человека.

9. Предлагаемый инвестиционный механизм сравнительно низкокзатратен, быстрореализуем и как реальная форма государственно – частного партнерства хорошо вписывается в уже действующую правовую систему экономических отношений. Он позволяет в качестве антикризисной меры гораздо эффективнее решать проблемы обеспечения национальных проектов РФ внебюджетными финансовыми ресурсами и инвестициями.

Ввиду особой значимости для отечественной экономики земельной ипотеки государственным регуляторам, прежде всего Центробанку РФ, целесообразно разрешить кредитным и финансовым организациям учитывать залоговые финансовые инструменты региональных ЗЗФ как высококачественное ликвидное обеспечение и принять экономические нормативы, другие организационно – правовые документы, стимулирующие развитие отечественного земельного рынка. Эти меры укрепят национальную банковскую систему, сократят объемы резервирования собственных финансовых средств и непроизводительных материальных издержек, облегчат ликвидацию «токсичных активов» и «кредитных тромбов», препятствующих по-

ступлению финансовых ресурсов в реальный сектор экономики страны. Назрела пора, по аналогии с Банком развития РФ (ВЭБ) и Государственной Корпорацией по развитию Дальнего Востока, законодательно учредить Земельный банк РФ, который наряду со вновь образованной Земельной биржей, Государственным депозитарием и Ипотечным земельным агентством, а также Земельным Судом РФ могли бы стать системообразующими институтами новой архитектуры современного отечественного земельного рынка. К настоящему времени новая ипотечная модель привлечения инвестиций (ИЗИМ) прошла апробацию, поддержана и рекомендована к внедрению в пилотных регионах страны Российской и Московской торгово – промышленными палатами, ООО «Деловая Россия», Ассоциацией малых и средних городов России, рядом депутатов Госдумы и Членов Совета Федерации Федерального собрания РФ.

#### Список литературы:

1. Ленкин С.Л. Земельная ипотека как антикризисная мера и стимул развития земельного рынка РФ. URL: <http://www.yurclub.ru/docs/other/article303.html>
2. Ленкин С.Л. Формирование земельных залоговых фондов муниципальных образований и субъектов Российской Федерации. (Методика). URL: <http://www.yurclub.ru/docs/other/article281.html>
3. Ленкин С.Л. Об инвестиционном проекте «Земельная ипотека России». URL: <http://www.yurclub.ru/docs/civil/article377.html>
4. Ленкин С.Л. Особенности развития земельного рынка России. URL: <http://www.yurclub.ru/docs/civil/article361.html>
5. Ленкин С.Л. Инвестиции в регионы через ипотеку публичных земель. Евразийский Союз ученых. Ежемесячный научный журнал. №9(18)/2015. Часть 1. Экономические науки. Стр.69. URL: [http://issuu.com/euroasiascience/docs/euroasia\\_p1\\_filos\\_eo](http://issuu.com/euroasiascience/docs/euroasia_p1_filos_eo)

**Natal'ja Anatol'evna Dovgot'ko**

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Stavropol State Agrarian University*

**Igor Vladimirovich Gruzkov**

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Stavropol State Agrarian University*

**Lyudmila Ivanovna Medvedeva**

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Stavropol State Agrarian University*

**Ivan Ivanovich Rjazancev**

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Stavropol State Agrarian University*

**Наталья Анатольевна Довготько**

*кандидат экономических наук, доцент,  
Ставропольский государственный аграрный университет,*

**Игорь Владимирович Грузков**

*кандидат экономических наук, доцент,  
Ставропольский государственный аграрный университет*

**Людмила Ивановна Медведева**

*кандидат экономических наук, доцент,  
Ставропольский государственный аграрный университет*

**Иван Иванович Рязанцев**

*кандидат экономических наук, доцент,  
Ставропольский государственный аграрный университет*

## STRATEGY OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT ENVIRONMENTAL MANAGEMENT SYSTEMS AND THE TERRITORY OF RUSSIA

### СТРАТЕГИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРИРОДОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ И ТЕРРИТОРИЙ РОССИИ

**Summary:** This paper shows the crucial importance of taking into account ecological factor in the economic development of modern countries and territories. Through the example of the southern regions of Russia the issues of ecological and economic transformation of natural management systems and the development of the economic mechanism taking into account the threshold of ecological safety are explored. The main problematic areas of natural resource use in the southern regions of Russia are identified, and the author's vision of the conceptual model of the mechanism of rational use of natural resources with regard to ethno-cultural traditions such as natural management of the territory, as well as international experience is proposed. The ways of improving the organizational-economic mechanism of natural resource use on the basis of system accounting of natural resource rent and stimulation of rational use of natural resources are offered.

**Keywords:** ecological and economic transformation, natural resource use, ecological safety, green economy, ecosystems, ethnic economy, natural-adaptation vector, ecological factor, sustainable development, natural capital, economic mechanism of natural resource use, natural resource rent, stimulation of rational use of natural resources.

**Introduction.** As it is known, in recent decades the global economy is in a difficult situation, within existing environmental constraints and current model of unsustainable development. Therefore, an important feature of the new model of the global economy must become an ecological and economic transformation and stimulation of integration of the ecological factor in the economy, that is, in fact, the question is forming economy which we call "green". It is fair to say that in recent years many states have been actively involved in the process of forming a green economy. Thus, the expenditures by federal agencies of the USA for preservation and restoration of ecosystem services, conducting necessary reduction in the budget at the expense of de-

fense expenditures and socio-economic programs are estimated at 10 billion dollars even during crisis (The President's Council of Advisors on Science and Technology Executive Report "Sustaining Environmental Capital: Protecting Society and the Economy", 2011). Among the latest works in this field we should mention "The Report on the Measurement of Economic Performance and Social Progress" of two Nobel Prize laureates in Economics J. Stiglitz and A. Sen (Stiglitz *et al.*, 2009). In particular, in this work it is noted that GDP does not cover various social processes and changes in the environment which has a very negative impact on ecological and economic development of modern countries. Experts predict that the next decade will be years

of rapid growth in world output of products and technologies related to the environment and alternative energetics. It is expected that by 2020 the global market for “green” products will increase more than twice (from 1.4 to 3.1 trillion euros). However, already now environmentally-friendly technologies and products occupy a prominent place in the economies of several countries. For example, according to the data of Clean Edge Company, the total amount of the industries in “clean” energetics in 2011 was 246.1 billion USD; by 2021 it is expected to rise to 385.8 billion USD (Clean Energy Trends 2012 (Report), 2012). But it is evident that government efforts are clearly insufficient: for the last 50 years about 60% of the world’s ecosystem services have been disrupted by anthropogenic impacts, and they soon will not be enough in the continuing economic growth and the exhaustion of natural resources (Millennium Ecosystem Assessment, 2005). The downturn of the past few years has caused many researchers to begin to search for innovative development models which ensure harmonious development of man and nature, and to this problem the present article is devoted.

**Methodology.** At the present stage stifling of innovative development of economies of various countries, including Russia, is becoming an ecological factor which covers almost all types of resources and technological systems based on their use. In this regard, we’ll note that one of the crucial tasks for the successful transition of Russian economy to environmentally sound development is the use of state methods of regulation, improving the efficiency of use of natural capital and creation of conditions for realization of the market of ecologically safe production. Thus, in the Concept of Long-term Socio-Economic Development of the Russian Federation for the Period up to the Year 2020 it is stated that “forming an innovative economy refers to the transformation of intelligence, of human creativity into the leading factor of economic growth and national competitiveness, along with a significant increase of efficiency of use of natural resources” (The Concept of Long-term Socio-Economic Development of the Russian Federation for the Period up to the year 2020, 2008). In scientific literature, the researchers note that “the threat of environmental crisis will escalate, if there remain resource-wasteful economy and society based on the use of natural resources and environmental pollution” (Yakovets, 2011).

It should be noted that methodologically, in constructing ecologically oriented innovative development strategy the main problem today is not already finding an answer to the question of why the market, as an economic system, in relation to the environmental component of development is manifested as a system with a very substantial degree of entropy. The probability, unreasonable use, diseconomy and inefficiency of the environmental component of the market are adequately explained by the “failures” of the market, which is covered in detail in the famous works of R. Coase and A. Pigou (Pigou, 1985; Coase, 1960). However, the aspects of the global economy development taking into account the ecological factor in new conditions prevailing in

the financial and economic crisis of the end of the first decade of the twenty-first century haven’t been virtually explored yet. The issues of application of new approaches and tools for ecological and economic policy in modern crisis conditions of the global economy have been insufficiently covered.

In our opinion, research on the integration of the ecological factor in the system of economic relations should be conducted not only in the explication of the causes of ecological inefficiency of the current economic mechanism of natural resource use, but also in the formulation of principles of ecology-oriented development paradigm, focusing on accounting and reproduction of environmental assets. We’ll note that currently the ideas of ecologically safe development are increasingly moving from the sphere of theory into practice. For example, the World Business Council for Sustainable Development has been working for more than 10 years, and according to its prediction, based on the study of the world’s largest companies, the sustainable development opens business opportunities, which are estimated at 6.2 trillion dollars, for dealers of the market. Launched in 2008, the global economic crisis has exposed the exhaustion of the potential of export commodity Russian economy. Estimated by the Economic Expert Group, Russia spent on anti-crisis measures most of all in the world – more than 11% of GDP, and ended up below in the “twenty” – by 7-9% of GDP. Compared to these indicators, for example, the USA has spent on anti-crisis measures 8.4% of GDP, and the entire world – 7% (Bobylev and Zakharov, 2011).

At the present time research on the integration of the ecological factor in the economic mechanism of natural resource use is conducted in the explication of the causes of ecological inefficiency of the current market mechanism, in the formulation of economic principles of constructing ecology-oriented economic mechanism and consideration of ecological systems as the capital. In particular, in the work of Pagiola S., K. von Ritter and J. Bishop “Assessing the Economic Value of Ecosystem Conservation” it is proposed to consider ecosystems as a form of the capital (Pagiola *et al.*, 2004). We believe that in this case, the focus of research should be the economic aspects of ecosystem services, their economic assessment and benefits. It is evident that the global economy is in a difficult situation, within existing environmental constraints and current model of unsustainable development. Therefore, an important feature of the new model of the global economy should be ecological sustainability.

**Results.** Therefore, for the formation of ecologically safe development of the countries and territories the ecological factor must be considered both at the micro level, in the development of various technologies of natural capital use, and at the macro level, in the choice of socio-economic direction of the country development. However, today in the Russian economy many important components of natural capital use are taken into account not in full, both in the development programs and macroeconomic indicators (GDP, GRP), which is a serious obstacle for the formation of innovation strategy. This problem is enhanced by the fact that the Russian economy has a strong natural re-

source and raw roll. For example, the researchers revealed that the mineral extraction between 2005 and

2012 was accounted for as much as 33-39% of the consolidated budget, as reflected in Figure 1:

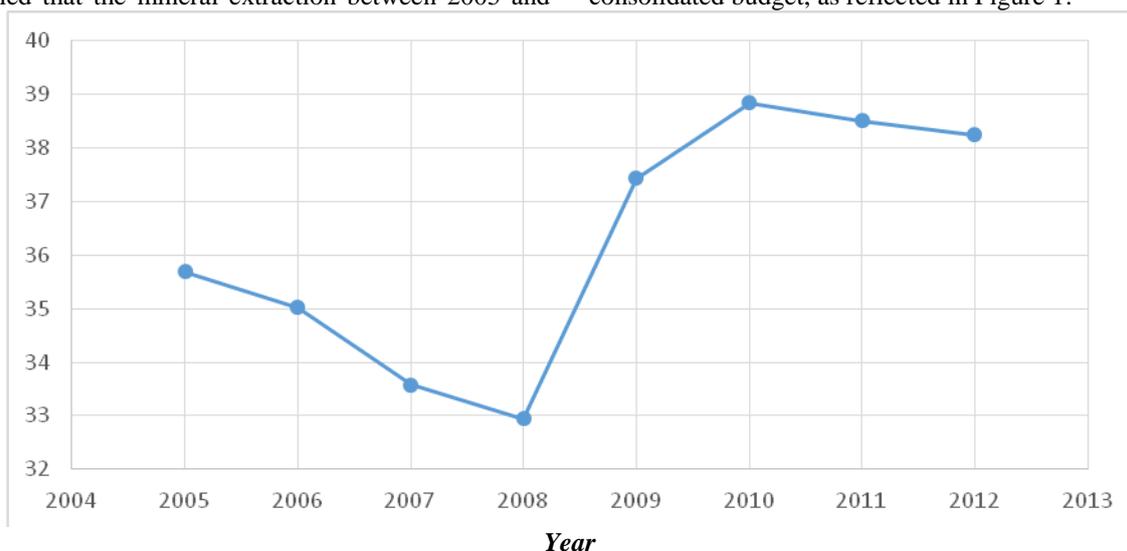


Figure 1 – Mineral extraction, % of consolidated budget revenues (Pavlov and Kerimov, 2015)

It is fair to say that at the level of the Russian Federation government in recent years certain steps have been taken in the development of programs for rational use of natural resources. To ensure achieving the strategic objective of the state policy in the field of ecological development in the solution of socio-economic problems, providing ecologically oriented economic growth, preservation of favourable environment, and in the field of ecological safety, the Government of the Russian Federation approved the “Bases of the State Policy in the Field of Ecological

Development of the Russian Federation for the Period till 2030”. This document identifies a number of measures for improving state administration to prevent, limit and minimize the negative impact on the environment in all the Russian Federation, as well as in its regions. It is gratifying that in the Russian economy, the costs for environment protection are, though slowly, but rising, as it is shown in Table 1 (State Report “On condition and protection of environment in Russian Federation in 2013”, 2014):

Table 1.

**The costs for protection of the environment (in actual prices, million rubles).**

The costs for protection of the environment, million rubles	2010	2011	2012	2013
Costs:				
for protection of the environment	372,382	412,014	445,817	479,384
for protection of atmospheric air and prevention of climate change	80,071	88,362	89,236	93,251
for collection and treatment of wastewater	169,152	197,073	186,445	204,351
for waste management	41,510	44,172	41,022	51,612
for protection and rehabilitation of lands, surface and ground water	17,219	23,435	36,498	33,486
for conservation of biodiversity and protection of natural areas	22,975	13,381	28,091	28,082
other costs	41,455	45,591	64,525	68,602
The total costs for environment protection, % of GDP	0.8	0.8	0.7	0.7

It should be mentioned that in Russia the total costs for environment protection, % of GDP remain quite low – at 0.7-0.8%. Negative is the fact that in the total receipts of payments of taxes, fees and regular payments for using natural resources in the consolidated budget of the Russian Federation 99% of payments is the tax on mineral extraction. This means that all other types of taxes and charges in natural resource use account for only 1%. Referring to the experience of natural resource use in Russia, we’ll note that

we’ve conducted a number of studies confirming the necessity of improving the process of natural resource using in Russia (Dovgot’ko *et al.*, 2014; Dovgot’ko *et al.*, 2014). The natural-adaptation vector of the Russian economy transformation orients and fills substantially economic practices in the country regions, including Southern Russia. For the South of Russia in the conditions of high economic reclamation of steppe and coastal lands, landscape and biological diversity of mountain areas, paucity and patchiness of specially

protected natural territories the creation of a green economy is extremely important, first of all, in ensuring the sustainability of ecological systems themselves, maintaining the mechanisms of self-regulation and compensating for the effects of anthropogenic activities. Primarily, the natural-adaptation development determinants of managemental natural resource use in the southern part of Russia should be associated with preservation and maintenance of structural and functional integrity of the unique steppe ecosystems, allowing in the long term to ensure their high economic efficiency and ecological value. Currently, in economic practices of using steppe ecosystems, inconsistency of the situation is, on the one hand, their exclusive role as a factor of production through which "...the bulk of Russian agriculture is based nearly two centuries" and "not less than 85% of the total Russian grain harvest, more than 70% of the cattle population, ... more than 90% of sheep and goat wool" is produced (Sobolev, 2011), on the other hand, due to high economic reclamation the steppe biomes of the temperate zone, not only in Russia, but all over the world, as the studies show (Henwood, 1998), were the least protected of all fifteen terrestrial biomes.

Turning to the question about the economic mechanism of natural resource use in the southern regions of the Russian Federation, we believe that the preference should be given to the stimulating type of the economic mechanism, a central place in which the tax and credit methods should take. For example, such Russian resort region as the Caucasian Mineral Waters may become a pilot site, on which a possibility of introducing a resort fee in Russia will be tested. The feasibility of introducing the resort fee is due, above all, to the need to maintain and improve the infrastructure of recreational areas and to expand tourist services. In this regard, the Ministry of North Caucasus Affairs is proposed to set a fixed rate of the resort fee – from 50 to 100 roubles per day of stay on the territory of resort towns (which corresponds to the average rate of the fee in international practice). And the resort fee will not be included in the package tour, it may be paid by the tourists in the property, for example, at check-in or check-out. Of course, the benefit-entitled citizens (children, pensioners, veterans, etc.), who are exempted from payment of the fee fully or partially, will be privileged. According to the calculations of the Stavropol Territory, annually, the resort fee can bring up to 700 million rubles in the region budget. Using the funds of this fee should be strictly targeted – for development of resort towns in the Caucasian Mineral Waters, for improvement of infrastructure of recreational zones, in particular, public baths and thermal baths not repaired since the Soviet times. However, for this fiscal tool to work effectively the federal and regional laws must be adopted, the various regulatory documents must be developed and approved, so its introduction is planned not earlier than in 2017. In this regard we'll remind that there have already been attempts of introducing the resort fee in Russia. Thus, in 2009 the Governor of St. Petersburg Valentina Matvienko proposed to introduce a fee for the repair and maintenance of monuments (the rate is 2 € per tourist),

but the federal government did not support this idea (The Introduction of the Tourist Tax in Russia is Possible not Earlier than 2017). If to refer to the world experience, a positive example of supporting the tourist infrastructure and monuments at the expense of the resort fee is Italy, where the municipalities establish it at their discretion (but the amount cannot be more than 5 euros per night), and in Catalonia (Spain) such fee is 1-3 euros per night depending on the level of the hotel. In our opinion, in the case of introduction of the resort fee in the recreational areas of the Russian Federation it is very important not to create additional burdens for business, and also the mechanism of charging and using this tax should be economically reasonably determined. Without reducing the value of tax methods for resort areas support, we associate ourselves with the position of some researchers who insist on the fact that primarily for the economy of the resort regions of Russia the market oriented and rent forms of stimulation of rational use of natural resources should be developed. In this respect, we believe that in the recreation areas it is advisable to collect not only the resource rent but also the assimilation one, which we understand to mean an income derived from the carrying capacity of the natural environment. In this case, the natural resource users-pollutants will be exempted from having to pay taxes on the reproduction of the natural environment quality. Unfortunately, currently there is no developed scientific approach to accounting and assessing the assimilation rent, but in the long term, in our view, it should occupy a central place in the mechanism of "green" economy.

**Discussion.** Meanwhile, numerous works (Belelli *et al.*, 2007; Smelansky and Tishkov, 2012; Wang *et al.*, 2009) demonstrate convincingly that the ecosystems of the territories hold not only huge economic, but not less important ecological meaning, providing the global community with carbon-depositing, water, climate regulating, erosion preventing, life-supporting, cultural and genetic services. Their importance is especially great in the southern steppe regions of Russia, such as the Stavropol Territory, the Rostov Region, the Republic of Kalmykia, the areas of which are characterized by low, less than 3% forest cover, by high, more than 90% agricultural development (A Report on the Status and Use of Lands of Agricultural Purpose), as well as by belonging to semi-natural agro-ecosystems – steppe and meadow pastures, hay-fields and fallow lands by one quarter.

Such goals can be served by organizing nature reserves such as "microreserves" on agricultural lands, withdrawn from circulation, using fallow lands, formed in the period of mass reduction of farmland in the 1990s, for grazing, increased using conservation easements and encumbrances which limit either plowing of potential plowed land, or the access of livestock to grazing areas with the purpose of ensuring protection of the areas or restoring natural habitats of wild fauna species and/or self-renewing natural vegetation, etc.

In this respect we believe that to encourage the production of ecosystem services in the South of Russia it is necessary to provide preferential taxation of

agricultural producers in the case of, for example, withdrawal of lands from economic circulation to microreserves, preservation (restoration) of natural pastures and reforestation. The constructive practice of such and other stimulating initiatives can be based on the EU, where within the framework of implementation of the Common Agricultural Policy (CAP) for 2014-2020 more than 100 billion euros are supposed to be allocated, mostly, in the form of direct payments, to farming households to stimulate ecologically clean directions of farming. These ones include organic crop diversification, maintenance of natural pastures productivity and conservation of 5%, and in the future

of 7% of the agricultural lands to obtain environmental benefits (EU: In 2014-2020 – with a New, Fair, Agricultural Policy, 2013).

Meanwhile, the world statistics shows (Willer and Lernoud, 2013) that the bulk of 63% of agricultural land falls on pasture husbandry and 17% – on grain, i.e. the core sectors of the southern Russian regions. Therefore, we believe that their bioorganic reorientation is justified, referring to the natural-adaptation development determinants. For example, the implementation of natural-adaptation principles in grazing management may have the following form (Table 2).

Table 2.

**The natural-adaptation determinants of grazing management.**

Parameters	Traditional techniques of management		
	Allowable	Restrictedly allowable	Unallowable
Grazing	Moderate grazing, mainly, of horses, camels	Moderate grazing, including pigs	Unregulated grazing
Type of pasture	Natural pastures, phytomelioration with grass mixtures of local species	Artificial cultivated pastures	Fully artificial cultivated pastures
Plowing	Not desirable	In the framework of necessary cultures – technical measures	Widespread plowing, agricultural activities which violate the soil and vegetation cover
Phyto- and forest melioration	Phytomelioration with grass mixtures of local species and forest melioration are not desirable	Afforestation of places of mixing ravine and valley forests, in recreation areas and watering places, green belts around the settlements	Phytomelioration with grass mixtures of introduced species Widespread forest melioration
Arrangement of pastures	Haying (1 every 2-3 years) Adjustable pala (1 every few years, in early spring, immediately after snow) or in late autumn	Improvement of pastures: interplanting forage grasses, cutting of tussocks, spot hydro amelioration, irrigation	Haying of seed material, not adjustable pala, not equipped cattle driving

We'll note that for the southern regions of the country such natural formations, spanning from 26.8% (the Krasnodar Territory) up to 98% (the Karachay-Circassian Republic) of their territory, form a distinct historically developed type of natural management relations and, of course, determine the development vector of natural resource use in the South of the country. The exceptional economic importance of such areas in several southern regions is correspondingly institutionally formed and is increasingly becoming an object of regulation by the authorities. We believe that generally the natural-adaptation vector of development of the agricultural sector ensures, among other things, agricultural biotechnologies. By their contents for southern Russian regions in compliance with the "Comprehensive Program of the Development of Biotechnology in the Russian Federation for the Period till 2020" (Approved by the Government of the Russian Federation 24.04.2012 No.1853p-P8): the creation of new varieties of agricultural plants and animals using modern post-genomic and biotechnological methods; biotechnologies for soil improvement and production of biofertilizers; development and implementation of methods for genomic certification to improve the efficiency of breeding work, the technolo-

gies for animals-producers cloning; the production of biological preparations for plant growing; recycling of agriculture and food industry wastes based on the technology of microbiological conversion; the production of feed additives for livestock and veterinary bio-preparations should be considered.

It is obvious that the formation of bioindustrial systems of managing rural economy on the basis of these technologies in the South requires an appropriate organizational infrastructure. At the regional level this is about the legislative, program maintenance, cluster initiatives, special status territories. For example, the projects on creation of biocluster for deep processing of grain and livestock production being implemented now in the South of Russia, in the Stavropol Territory (Budenovsky Area), Industrial and Investment Concern "Vel" (Moscow), the operating network of the Don industrial parks, "Evrodon" (production of turkey meat) (Don industrial parks) are pioneer in this direction. Equally the natural-adaptation determinants of development of natural resource use should be focused on the specifics of economic activities in mountain territories. Thus, in the Republic of Dagestan the Law "On Mountain Territories of the Republic of Dagestan" (No. 72 of December 16, 2010), regulating the

framework of the state policy in the sustainable development of mountain territories, was adopted. Such constructive practices can be observed in the Republic of North Ossetia-Alania, in the Strategy of socio-economic development of which for the period up to 2030 (the Law of North Ossetia-Alania No. 6-RZ of March 31, 2008) with reference to the positive experience of cheese-making cooperatives in the mountainous areas of France are mini-enterprises of the Carpathian region.

Obviously, implementing such large-scale cluster projects in the mountainous regions of the North Caucasus highlights the issues of ensuring ecological safety, and that's fair enough, because, on the one hand, the natural resources and environment, environmental benefits (climate, water areas, mineral waters, therapeutic muds, vegetable, mountain landscapes, etc.) are a significant component of recreational systems as factors of production and natural resource use is an important part of recreational activities, on the other hand, the uniqueness and large limitation of the natural resource recreational potential determine their particular ecological status and the specific mode of natural resource use.

We believe that the concept of "green" economy, which in the South of the country should be realized in the integrated mega-project "Sustainable "Green" South metaregion", covering the green directions in all spheres of life of the local community, can serve for these goals. Such green projects could serve as the basis for innovative development of Southern Russia stimulating business and research in such promising "green" fields as pharmaceuticals, natural cosmetics,

organic farming, agroecotechnologies, energy saving, Smart technologies, recycling, green design, etc. Besides, the remoteness, inaccessibility and relatively small infrastructure capacity of mountain resorts open the possibilities for testing energy- and resource-saving technologies for major Russian infrastructure companies (JSC "Gazprom", JSC "Russian Railways", JSC "RusHydro", FGC "UES", MRSK "the North Caucasus") implementing their own investment programs in the tourist-recreational complex of the South territories. Meanwhile, the mountains of the South of Russia are not only the area of culture genesis and ethnogenesis of the peoples of the North Caucasus, but along with foothill and plain landscapes form unique natural-adaptation ethnoeconomic practices. There is terracing of mountain slopes in the upper reaches of the Cherek, Chegem, Baksan, Kuban and Bolshoy Zelenchuk Rivers and constructing irrigation systems among the Balkars and Karachays, Adyghe gardens phenomenon. In this regard, speaking about the natural-adaptation development determinants of managemental natural resource use in the South of Russia, greater emphasis should be placed on mobilizing the productive capacity of the ethnic economics. The existing natural management base of mountain landscapes, the need for the flexible economic development of small agricultural and forest ecosystems and for the differential use of resources based on the experience, proven by centuries, in land use stimulate a number of small-scale industries and types of ethnic environmentally-oriented entrepreneurship presented in Table 3 (Pigou, 1985).

Table 3.

**Natural management structure of the economy of the South of Russia.**

Industries	Subindustries	Natural resources	Ethnic groups
Production sector	production of construction and finish materials from the mineral raw materials; stone-cutting craft	common minerals	Ingushs, Avars, Darghins, Lezgins, Chechens, Ossetians
	production of dyes from the natural raw materials (madder making);	wild and/or cultivated flora	Lezgins, Tabasarans, Azerbaijanis
	joinery production	wood	Ingushs, Avars, Adygais
	production of down and wool articles	faunal resources domesticated animals	Balkars, Karachays, Chechens, Nogais, Ingushs, Kumyks
	carpet-weaving		Chechens, Lezgins, Rutuls, Tabasarans, Tats, Kumyks, Ingushs, Avars, Darghins, Laks
	processing of leather and manufacture of leather products, including saddlery		Balkars, Karachays, Chechens
	souvenir production	showwood, wood	Avars, Darghins, Tabasarans, Balkars, Chechens, Adygais
	jewelry and bijouterie making	wastes, nonferrous metals, precious and semi-precious stones	
	Art of metalwork, jewelry craft	nonferrous metals	Kubachins, Avars, Abazins, Laks
	Armory art		Laks, Chechens, Ingushs
manufacture of bedding items filled with down and feather	faunal resources domesticated animals	Balkars, Ingushs, Karachays, Ossetians, Adygais, Circassians Kabardians	

	pottery	clays	Laks, Lezgins, Tabasarans, Darghins
	bottling mineral and well water	hydromineral resources, glaciers	Ingushs, Circassians, Kabardians, Karachays
Agricultural	milk processing, cheese production	faunal resources – wild and domesticated animals	Karachays, Balkars, Nogais, Ossetians, Kalmyks
	processing of meat, manufacture of meat products		
	fish breeding		Kumyks
	horse breeding		Circassians, Kabardians
	beekeeping		Adygeis, Chechens
	winemaking		Adygeis, Kumyks
	cultivating and processing of fruits		Adygeis, Lezgins, Tabasarans, Kabardians
	collecting and processing of fruits and berries of wild plants		Lezgins, Tabasarans, Adygeis, Circassians
	collecting and processing of nuts		Adygeis, Lezgins, Tabasarans
	growing and harvesting of medicinal raw materials		Adygeis
collecting and processing of mushrooms	Adygeis		
Services	plantation forestry	forest resources	Ingushs, Adygeis, Karachays
	extreme tourism	recreational resources	Karachays, Balkars, Ingushs, Chechens
	equestrian tourism		Circassians, Kabardians, Karachays
	ethnic tourism		All ethnic groups
	ecological tourism		All ethnic groups

Obviously, this kind of natural-adaptation economic practices of the ethnic population of mountain latitudes of the Northern Caucasus should be adequately institutionalized. In this respect, we agree with the authors' position that the specifics of such a process in the South of Russia is incorporation of positive ethno-cultural natural management traditions into formal regional and federal institutions (Medyanik, 2014). To this end it is necessary to develop a number of model projects, within which it is necessary to regulate the property and economic status of (generic) ethno-cultural territories, natural objects, activities, and also to provide economic preferences in the natural management practices of autochthonous communities. We think that resolving these issues should involve the local population, a key role of which should be to identify generic natural management territories, objects of traditional nature use, tourist attractions, as well as to develop, implement and control special modes of natural management. Not less effective tool for promoting eco-innovations in the South of Russia is a mechanism of public-private partnership. For example, in its framework JSC "Federal Grid Company of Unified Energy System" together with the administrations of municipalities of cities of Gudermes (the Chechen Republic), Magas (the Republic of Ingushetia) and Kaspiysk (the Republic of Dagestan), implements pilot projects on the basis of energy-saving Smart Grid systems related to the list of critical technologies of the federal level.

**Conclusion.** So, it should be assumed that the considered in the paper and other similar initiatives

constitute innovative phenomenon as one of the significant development factors of natural management system of the southern Russian regions. The adverse ecological and economic processes, occurring now in the South of Russia, can upset the balance of development, if in the process of using nature and changing the economic structure, to the ecological factor will not be given due importance. The authors of this paper believe that taking into account the mentioned circumstances, the innovation-oriented paradigm of the natural management system development will allow building economically, socially and environmentally effective way of managerial appropriation of natural resources and environmental assets different from the existing form of primitive distribution of the expropriated natural resources, adding a new territorial and sectoral impetus to the development of natural management system of the territory in the South of Russia. As a consequence, the development of this research in the future we see in the development of a model for ecologically safe development of regions and formation of a "green" economy in them, which, on the one hand, should maximally satisfy the material and other needs of people, and, on the other hand, – protect and improve the environment as a source of meeting these needs. The achievement of such results may be contributed by different directions of institutional and economic transformations in the sphere of natural resource use, the means and methods of which are subject to further development, improvement and effective implementation in the Russian regions.

## References

1. Bobylev, S.N. and V.M. Zakharov, 2011. Modernization of the Economy and Sustainable Development. Moscow: Economy.
2. State Report "On Condition and Protection of Environment in the Russian Federation in 2013", 2014. Date Views 23.11.2015 [www.mnr.gov.ru](http://www.mnr.gov.ru).
3. A report on the Status and Use of Lands of Agricultural Purpose, 2012. Moscow: RF Ministry of Agriculture.
4. Don Industrial Parks, n.d. Date Views 23.11.2015 <http://www.ipa-don.ru/offers/projects/eg>.
5. EU: In 2014-2020 – with a New, Fair, Agricultural Policy, 2013. Date Views 23.11.2015 [www.agroconf.org/content/es-v-2014-20-gg-s-novoy-spravedlivoy-agrarnoy-politikoy](http://www.agroconf.org/content/es-v-2014-20-gg-s-novoy-spravedlivoy-agrarnoy-politikoy).
6. The Concept of Long-term Socio-Economic Development of the Russian Federation for the Period up to the Year 2020, 2008. Date Views 23.11.2015 [www.ifap.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf](http://www.ifap.ru/ofdocs/rus/rus006.pdf).
7. The Introduction of the Tourist Tax in Russia is Possible not Earlier than 2017, 2015. Date Views 23.11.2015 [www.atorus.ru/news/press-centre/new/31819.html](http://www.atorus.ru/news/press-centre/new/31819.html).
8. Medyanik, N.V., 2014. Innovative Development Guidelines of the Nature Management System of the South of Russia. Bulletin of the Altai Academy of Science and Law, 2(34): 17-21.
9. Pavlov, O.I. and A.K. Kerimov, 2015. Incomes of the Population as a Mirror of Natural Raw Bank of the Russian Economy. Engineering Journal of Don, 1. Date Views 23.11.2015 [ivdon.ru/ru/magazine/archive/n1y2015/2778](http://ivdon.ru/ru/magazine/archive/n1y2015/2778).
10. Pigou, A., 1985. The Economics of Welfare (Vol. 1). Moscow: Progress.
11. Consolidated Database of Clusters in Russia, n.d. Date Views 23.11.2015 [www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/politic/doc201001081707](http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/politic/doc201001081707).
12. Sobolev, N.A., 2011. Development of Legal Arrangements for Protection of Steppe Ecosystems Outside Protected Areas: Report on the Execution of Work under Agreement No. 2010-390-01. Date Views 23.11.2015 <http://savesteppe.org/project/ru/archives/1766>.
13. Yakovets, Yu.V., 2011. Global Economic Transformations of the 21st Century. Moscow: Economy.
14. Belelli Marchesini L. et al., 2007. Carbon Balance Assessment of a Natural Steppe of Southern Siberia by Multiple Constraint Approach. Biogeosciences, 4: 581-595.
15. Clean Energy Trends 2012 (Report), 2012. The Clean Tech Market Authority. Date Views 23.11.2015 <http://www.cleantech.com/reports/clean-energy-trends-2012>.
16. Coase, R., 1960. The Problem of Social Cost. Journal of Law and Economics, 3: 1-44.
17. Dovgot'ko, N.A., O.N. Kusakina and E.V. Skiperskaja, 2014. Use of Natural Resources as an Object of Economic Incentive. Life Science Journal, 11(1s ): 166-170. Date Views 23.11.2015 [www.lifesciencesite.com.28](http://www.lifesciencesite.com.28)
18. Dovgot'ko, N.A., M.V. Ponomarenko, I.I. Rjazancev and G.V. Tokareva, 2014. The Formation of the Spatial Paradigm of a Green Economy (through the Example of a Recreation Region in Russia). Life Science Journal, 11(10 s): 507-510. Date Views 23.11.2015 [www.lifesciencesite.com.98](http://www.lifesciencesite.com.98).
19. Henwood, W.D., 1998. An Overview of Protected Areas in the Temperate Grasslands Biome. Parks, 3(8): 3-8.
20. Millennium Ecosystem Assessment, 2005. UNEP, pp: 12-44.
21. Pagiola, S., K. von Ritter and J. Bishop, 2004. Assessing the Economic Value of Ecosystem Conservation. World Bank.
22. Smelansky, I.E. and A.A. Tishkov, 2012. The Steppe Biome in Russia: Ecosystem Services, Conservation Status, and Actual Challenges. In Eurasian Steppes. Ecological Problems and Livelihoods in a Changing World, Springer, pp: 45-102.
23. Stiglitz, J.E., A. Sen and J.P. Fitoussi, 2010. Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress. Date Views 23.11.2015 [www.stiglitz-sen-fitoussi.fr](http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr).
24. The President's Council of Advisors on Science and Technology Executive Report "Sustaining Environmental Capital: Protecting Society and the Economy", 2011.
25. Wang, Q., L. Zhang, L. Li, Y. Bai, J. Cao and X. Han, 2009. Changes in Carbon and Nitrogen of Chernozem Soil along a Cultivation Chronosequence in a Semi-Arid Grassland. European Journal of Soil Science, 60: 916-923.
26. Willer, H. and J. Lernoud, 2013. The World of Organic Agriculture: The Results of the Latest Survey on Organic Agriculture Worldwide. Frick, Switzerland: Research Institute of Organic Agriculture (FiBL).

*Medvedieva M.I.,  
Ph.d, Donetsk National Technical University,  
Pokrovsk, Donetsk region., Ukraine,*

*Медведева М.И.,  
кандидат физико-математических наук,  
Донецкий национальный технический университет,  
Покровск, Донецкой обл., Украина*

## **SIMULATION OF FLEXIBLE MANUFACTURING SYSTEMS WITH UNRELIABLE DEVICE, CHANGEOVER, BOTH BEFORE ORDER PROCESSING, OR AFTER RESTORATION**

### **МОДЕЛИРОВАНИЕ ГИБКОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ С НЕНАДЕЖНЫМ ПРИБОРОМ, ПЕРЕНАЛАДКОЙ, КАК ДО НАЧАЛА ОБРАБОТКИ ЗАКАЗОВ, ТАК И ПОСЛЕ ВОССТАНОВЛЕНИЯ**

**Summary:** Flexible manufacturing system is modeled mass on-servicing system in which a processing unit can fail, as in the work, and in a free state, conducts changeover equipments, of how, after receipt of the order in a free system, and after the RESET-ose it is assumed that the output device of the system in working order, a requirement which is in service is lost. It is believed that if the system was one order and the unit is out of order, the flexible production system goes into recovery state, after which it reverts to its original state. It is assumed that the IME-etsja only one team that performs a changeover, and repair you-who was walking down the equipment. The flow of orders received in the flexible production system is a Poisson process, the processing of the call-Zak, changeover time and the recovery time of the device also has display-tional distribution laws. Found characteristics of the system are using, when deciding whether outsourcing as the adjustment and repair of equipment.

**Key words:** flexible manufacturing system, readjustment, repair, random stream of orders, queuing system, outsourcing

**Аннотация.** Гибкая производственная система моделируется системой массового обслуживания, в которой обрабатывающее устройство может выходить из строя, как в рабочем, так и в свободном состоянии, проводит переналадку оборудования как после поступления заказа в свободную систему, так и после его восстановления, причем предполагается, что при выходе прибора из строя в рабочем состоянии, требование, находящееся на обслуживании теряется. Считается, что если в системе находился один заказ и прибор вышел из строя, то гибкая производственная система переходит в состояние восстановления, после окончания которой она вновь переходит в начальное состояние. Предполагается, что имеется только одна бригада, выполняющая как переналадку, так и ремонт вышедшего из строя оборудования. Поток заказов, поступающих в гибкую производственную систему, является пуассоновским потоком, время обработки заказов, время переналадки и время восстановления прибора также имеют показательные законы распределения. Найденные характеристики системы используются при решении вопроса аутсорсинга как наладки, так и ремонта оборудования.

**Ключевые слова:** гибкая производственная система, переналадка, ремонт, случайный поток заказов, система массового обслуживания, аутсорсинг.

Для повышения конкурентоспособности любого предприятия необходимо, в качестве основного оборудования, использовать гибкие производственные системы, которые позволяют, после небольшой переналадки оборудования, быстро перестраиваться на выпуск новой продукции. Это позволяет предприятию поддерживать на определенном уровне технологическую гибкость, которая в свою очередь, обеспечивает и ассортиментную гибкость [1,2], которая позволяет оценить способность производственно – экономической системы к обновлению ассортимента выпускаемой продукции. Основными характеристиками ассортиментной гибкости являются сроки и стоимость подготовки (переналадки) оборудования к выпуску нового вида продукции. Гибкость производственно-экономических систем является одним из эффек-

тивных методов обеспечения устойчивости производственных процессов.

Однако, наряду с гибкостью производственно-экономических систем при оценке конкурентоспособности предприятия немаловажную роль играют характеристики надежности оборудования, схемы организации ремонтных и профилактических работ [3]. Такие факторы, как устойчивость, гибкость, маневренность, чувствительность, живучесть, надежность и эффективность работы предприятия определяют потенциал предприятия к активному противостоянию возмущающим факторам. Оптимизация этих показателей может существенно повысить конкурентоспособность продукции предприятия. Поэтому при анализе эффективности функционирования гибких производственных систем (ГПС) необходимо иметь количе-

ственные характеристики их функционирования. Кроме того, следует отметить тот факт, что функционирование любого предприятия в рыночных условиях происходит под воздействием случайных факторов, которые усложняют анализ процессов, происходящих на этих предприятиях. Решение этой проблемы и рассматривается в данной работе.

Отметим, что анализу гибких производственных систем (ГПС) посвящено много работ [4-8], в которых рассмотрены различные варианты поведения надежного прибора обслуживания с переналадкой. В работе [9,10] ставится задача определения характеристик системы с ненадежным оборудованием, выходящим из строя в любом состоянии, после окончания обработки всех заказов. В работах автора [11-14] решаются вопросы анализа ГПС с ненадежным оборудованием и переналадкой. Эта проблема достаточно актуальна в связи с тем, что она тесно связана с вопросами аутсорсинга [15-19].

Предположим, что ГПС представляется в виде одноканальной системы массового обслуживания с одним прибором, с простейшим входным потоком заказов интенсивности  $\lambda > 0$ . Длительность производственного цикла на изготовление каждой единицы изделий имеет показательный закон распределения с параметром  $\mu > 0$ . Обслуживаемое устройство обладает особенностью, состоящей в том, что в как только оно переходит в свободное, нерабочее состояние, т.е. когда на предприятии нет заказов, оборудование немедленно отключается. При поступлении новых заказов оно вначале производит переналадку на выпуск новой партии изделий, длительность которой будем также считать показательно распределенной случайной величиной с параметром  $\nu > 0$ , а затем начинает выполнять поступившие в систему заказы.

Кроме того, предположим, что оборудование может выходить из строя и восстанавливаться, причем выход из строя возможен как во время обработки деталей, так и во время простоя оборудования. Если прибор выходит из строя во время работы, то заказ, находящийся на обработке, теряется. Будем считать, что поток отказов обрабатываемого устройства – пуассоновский, с параметром  $\chi > 0$ , а время ремонта или время восстановления обрабатываемого устройства имеет показательный закон распределения с параметром  $\psi > 0$ . Будем также считать, что во время проведения переналадки прибор не может выйти из строя. Ремонт или восстановление оборудования выполняет одна бригада, причем после окончания ремонта оборудования, при условии, что в системе имеются заказы, ГПС вновь начинает переналадку, причем она идентична первоначальной.

Отличительной особенностью данной стратегии от ранее рассмотренной в работе [14] является то, что после восстановления оборудования оно заново начинает переналадку, причем эта перена-

ладка не идентична переналадке, начавшейся после поступления заказа в свободную систему (имеет место неидентичная переналадка прибора после восстановления). Будем считать, что длительность этой переналадки является случайной величиной, имеющей показательный закон распределения, но с параметром равным  $\nu_1$ . Данная схема организации ремонтных работ применяется в случае малой интенсивности заказов, поступающих на предприятие.

**Цель работы** – определить числовые характеристики гибкой производственной системы с переналадкой в начале производственного цикла и ненадежным оборудованием, выходящим из строя в любом состоянии, при условии стохастичности всех параметров ее функционирования.

Рассмотрим возможные состояния рассматриваемой системы с ненадежным оборудованием:

$(0)$  – прибор свободен, но не готов к обслуживанию требований;

$(0, k)$  – прибор вышел из строя и находится на ремонте, в системе  $k$  ( $k \geq 0$ ) требований;

$(1, k)$  – прибор обслуживает очередную заявку и в системе  $k$  ( $k \geq 1$ ) требований;

$(0^*, k)$  – прибор на переналадке, в системе  $k$  ( $k \geq 0$ ) требований;

$(0^*, 0, k)$  – прибор на переналадке после ремонта, в системе  $k$  ( $k \geq 1$ ) требований.

Размеченный граф состояний данной системы представлен на рис. 1. При составлении графа используются следующие обозначения:

✓  $\lambda$  ( $\lambda > 0$ ) – интенсивность простейшего входящего потока (среднее число заказов, поступающих в систему в единицу времени), или вероятность того, что за промежуток времени  $\Delta t$  ( $\Delta t \geq 0$ ) на обслуживание поступит  $k$  заявок, вычисляется по формуле:

$$P_k(\Delta t) = \frac{(\lambda \Delta t)^k}{k!} e^{-\lambda \Delta t};$$

✓  $\mu$  – параметр показательного закона распределения, которому подчиняется длительность обслуживания заказа;

✓  $\nu$  – параметр показательного закона распределения, характеризующего длительность переналадки;

✓  $\nu_1$  – параметр показательного закона распределения, характеризующего длительность переналадки оборудования после восстановления;

✓  $\Psi$  – параметр показательного распределения, характеризующего длительность восстановления оборудования;  
 ✓  $\chi$  – параметр показательного закона распределения, характеризующего момент выхода оборудования из строя.

Пусть  $\xi(t)$  – случайный процесс, который описывает состояние данной системы и задан на фазовом пространстве  $E$ , где

$$E = \{(0), (0, k), (0^*, 0, k), (1, k), k \geq 1; (0^*, l), l \geq 1\}$$

. Введем стационарные вероятности состояний процесса  $\xi(t)$ . Пусть

$P_{0^*0k} = P\{\xi(t) = (0^*, 0, k)\}, k \geq 1$ . Введенные вероятности состояний удовлетворяют следующим системам бесконечных алгебраических уравнений, составленных с помощью размеченного графа состояний, представленного на рис. 1, а именно:

$$P_0 = P\{\xi(t) = (0)\};$$

$$P_{ik} = P\{\xi(t) = (i, k)\}, i = 0, 1, k \geq 1;$$

$$P_{0^*k} = P\{\xi(t) = (0^*, k)\}, k \geq 0;$$

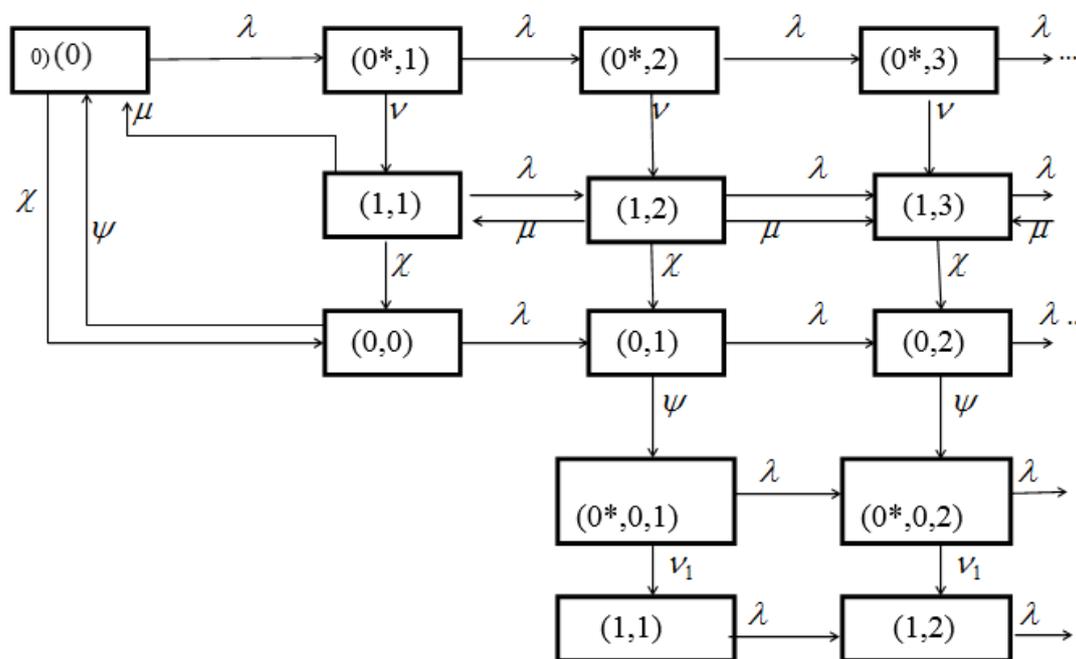


Рис. 1. Размеченный граф состояний системы с неидентичной переналадкой после восстановления оборудования

$$\begin{cases} -(\lambda + \nu)P_{0^*1} + \lambda P_0 = 0, \\ -(\lambda + \nu)P_{0^*2} + \lambda P_{0^*1} = 0, \\ -(\lambda + \nu)P_{0^*k} + \lambda P_{0^*,k-1} = 0, \quad k \geq 2; \end{cases}$$

$$\begin{cases} -(\lambda + \nu_1)P_{0^*01} + \psi P_{01} = 0, \\ -(\lambda + \nu_1)P_{0^*02} + \lambda P_{0^*01} + \psi P_{02} = 0, \\ -(\lambda + \nu_1)P_{0^*0k} + \lambda P_{0^*0,k-1} + \psi P_{0k} = 0, \quad k \geq 2; \end{cases}$$

$$\begin{cases} -(\lambda + \psi)P_{00} + \chi P_0 + \chi P_{11} = 0, \\ -(\lambda + \psi)P_{01} + \lambda P_{00} + \chi P_{12} = 0, \\ -(\lambda + \psi)P_{0k} + \lambda P_{0,k-1} + \chi P_{1,k+1} = 0, \quad k \geq 2; \end{cases}$$

$$\begin{cases} -(\lambda + \mu + \chi)P_{11} + \nu P_{0^*1} + \mu P_{12} + \nu_1 P_{0^*01} = 0 \\ -(\lambda + \mu + \chi)P_{12} + \lambda P_{11} + \nu P_{0^*2} + \mu P_{13} + \nu_1 P_{0^*02} = 0, \\ -(\lambda + \mu + \chi)P_{1k} + \lambda P_{1,k-1} + \nu P_{0^*k} + \mu P_{1,k+1} + \nu_1 P_{0^*0k} = 0, \quad k \geq 2. \end{cases}$$

Введем следующие обозначения. Пусть  $\rho = \frac{\lambda}{\mu}$ ,  $\delta = \frac{\nu}{\mu}$ ,  $\delta_1 = \frac{\nu_1}{\mu}$ ,  $\beta = \frac{\psi}{\mu}$ ,  $\gamma = \frac{\chi}{\mu}$ .

Если обе части уравнений, приведенных выше систем, разделить на  $\mu$ , то они примут вид

$$\begin{cases} -(\rho + \delta)P_{0^*1} + \rho P_0 = 0, \\ -(\rho + \delta)P_{0^*2} + \rho P_{0^*1} = 0, \\ -(\rho + \delta)P_{0^*k} + \rho P_{0^*,k-1} = 0, \quad k \geq 2; \end{cases} \tag{1}$$

$$\begin{cases} -(\rho + \delta_1)P_{0^*01} + \beta P_{01} = 0, \\ -(\rho + \delta_1)P_{0^*02} + \rho P_{0^*01} + \beta P_{02} = 0, \\ -(\rho + \delta_1)P_{0^*0k} + \rho P_{0^*0,k-1} + \beta P_{0k} = 0, \quad k \geq 2; \end{cases} \tag{2}$$

$$\begin{cases} -(\rho + \beta)P_{00} + \gamma P_0 + \gamma P_{11} = 0, \\ -(\rho + \beta)P_{01} + \rho P_{00} + \gamma P_{12} = 0, \\ -(\rho + \beta)P_{0k} + \rho P_{0,k-1} + \gamma P_{1,k+1} = 0, \quad k \geq 2; \end{cases} \tag{3}$$

$$\begin{cases} -(1 + \rho + \gamma)P_{11} + \delta P_{0^*1} + P_{12} + \delta_1 P_{0^*01} = 0 = 0, \\ -(1 + \rho + \gamma)P_{12} + \rho P_{11} + \delta P_{0^*2} + P_{13} + \delta_1 P_{0^*02} = 0, \\ -(1 + \rho + \gamma)P_{1k} + \rho P_{1,k-1} + \delta P_{0^*k} + P_{1,k+1} + \delta_1 P_{0^*0k} = 0, \quad k \geq 2. \end{cases} \tag{4}$$

Кроме того, несложно заметить справедливость равенства

$$\begin{aligned} & -(\lambda + \chi)P_0 + \psi P_{00} + \mu P_{11} = 0 \\ \text{или} \\ & -(\rho + \gamma)P_0 + \beta P_{00} + P_{11} = 0. \end{aligned} \tag{5}$$

Решения систем бесконечных алгебраических уравнений (1)-(4) позволяют найти ряд показателей надежности и эффективности работы ненадежного оборудования с неидентичной переналад-

кой. Эти решения (при условии справедливости равенства (5)) будем искать с помощью следующих производящих функций

$$a_0(z) = \sum_{k \geq 0} P_{0k} z^k, a_1(z) = \sum_{k \geq 1} P_{1k} z^k, a_{0^*}(z) = \sum_{k \geq 1} P_{0^*k} z^k, a_{0^*0}(z) = \sum_{k \geq 1} P_{0^*0k} z^k.$$

После умножения обеих частей уравнений систем (1)-(4) на  $z$  ( $|z| \leq 1$ ) в соответствующей степени и суммирования по  $k$ , соответственно получим

$$(\rho + \delta - \rho z) a_0^*(z) = \rho z P_0, \tag{6}$$

$$(\rho + \delta_1 - \rho z) a_{0^*0}(z) - \beta a_0(z) + \beta P_{00} = 0, \tag{7}$$

$$z(\rho + \beta - \rho z) a_0(z) - \gamma a_1(z) = \gamma z P_0, \tag{8}$$

$$(\rho z^2 - z(1 + \rho + \gamma) + 1) a_1(z) + \delta_1 z a_{0^*0}(z) + \delta z a_0^*(z) = z P_{11}. \tag{9}$$

Очевидно, что из равенства (6) получаем выражение для производящей функции  $a_0^*(z)$  в виде

$$a_0^*(z) = \frac{\rho z P_0}{\rho + \delta - \rho z}. \tag{10}$$

Для вычисления стационарных вероятностей состояний системы, дополнительно необходимо рассмотреть систему, состоящую из первых уравнений систем (3) и (5), т.е. систему вида:

$$\begin{cases} -(\rho + \beta) P_{00} + \gamma P_0 + \gamma P_{11} = 0, \\ -(\rho + \gamma) P_0 + \beta P_{00} + P_{11} = 0. \end{cases} \tag{11}$$

Найдем решение системы (11) относительно стационарных вероятностей  $P_{00}$  и  $P_{11}$ . Несложно показать, что

$$P_{00} = \frac{\gamma(1 + \rho + \gamma)}{\rho + \beta + \beta \gamma} P_0,$$

или

$$P_{00} = C_1 P_0, \tag{12}$$

где

$$C_1 = \frac{\gamma(1 + \rho + \gamma)}{\rho + \beta + \beta \gamma}$$

и

$$P_{11} = C_2 P_0, \tag{13}$$

где

$$C_2 = \frac{\rho(\rho + \beta + \gamma)}{\rho + \beta + \beta \gamma}.$$

Найденные значения  $P_{00}$  и  $P_{11}$  подставляем в равенства (7) и (9). Тогда, после несложных преобразований, соответственно получим, что

$$(\rho + \delta_1 - \rho z)a_{0^*0}(z) - \beta a_0(z) = -\beta C_1 P_0 \tag{14}$$

и

$$(\rho z^2 - z(1 + \rho + \gamma) + 1)a_1(z) + \delta_1 z a_{0^*0}(z) + \delta z a_0^*(z) = z C_2 P_0. \tag{15}$$

Для упрощения дальнейшего вычислений введем следующие обозначения

$$d_1(z) = z(\rho + \beta - \rho z); \quad d_2(z) = \rho z^2 - z(1 + \rho + \gamma) + 1;$$

$$d_3(z) = \rho + \delta_1 - \rho z; \quad d_4(z) = z C_2 - \frac{\delta \rho z^2}{\rho + \delta - \rho z}.$$

Из равенств (8), (14) и (15) составим новую систему уравнений, которая принимает следующий вид

$$\begin{cases} \beta a_0(z) - d_3(z)a_{0^*0}(z) = \beta C_1 P_0, \\ d_1(z)a_0(z) - \gamma a_1(z) = \gamma z P_0, \\ d_2(z)a_1(z) + \delta_1 z a_{0^*0}(z) = d_4(z) P_0. \end{cases} \tag{16}$$

Несложно показать, что решение системы (16) выглядит следующим образом:

$$a_0(z) = \frac{\gamma [d_3(z)d_4(z) + \beta \delta_1 C_1 z + z d_2(z)d_3(z)] P_0}{d_1(z)d_2(z)d_3(z) + \beta \delta_1 \gamma z}, \tag{17}$$

$$a_1(z) = \frac{[d_1(z)d_3(z)d_4(z) + \beta \delta_1 C_1 z d_1(z) - \beta \gamma \delta_1 z^2] P_0}{d_1(z)d_2(z)d_3(z) + \beta \delta_1 \gamma z}, \tag{18}$$

$$a_{0^*0}(z) = \frac{[\beta \gamma d_4(z) + \beta \gamma z d_2(z) - \beta C_1 d_1(z)d_2(z)] P_0}{d_1(z)d_2(z)d_3(z) + \beta \delta_1 \gamma z}. \tag{19}$$

Таким образом, все найденные значения производящих функций выражены через одну известную до настоящего момента стационарную вероятность  $P_0$ , которую, тем не менее, можно теперь определить, используя условие нормировки:

$$P_0 + a_0(1) + a_{0^*0}(1) + a_1(1) + a_0^*(1) = 1. \tag{20}$$

Из (10) и системы (16) легко находим, что

$$a_0^*(1) = \frac{\rho P_0}{\delta}, \tag{21}$$

$$a_1(1) = \frac{\beta}{\gamma} a_0(1) - P_0, \tag{22}$$

$$a_{0*0}(1) = \frac{\beta}{\delta_1} a_0(1) - \frac{\beta}{\delta_1} C_1 P_0. \tag{23}$$

Подставив выражения для производящих функций (21)-(23) в условие нормировки, после несложных преобразований находим

$$P_0 \left( \frac{\rho}{\delta} - \frac{\beta}{\delta_1} C_1 \right) + \left( 1 + \frac{\beta(\gamma + \delta_1)}{\delta_1 \gamma} \right) a_0(1) = 1. \tag{24}$$

Таким образом, задача вычисления вероятности  $P_0$  сведена к вычислению значения производящей функции  $a_0(z)$  в точке  $z = 1$ .

Так как  $d_1(1) = \beta$ ,  $d'_1(1) = \beta - \rho$ ,  $d_2(1) = -\gamma$ ,  $d'_2(1) = \rho - \gamma - 1$ ,  $d_3(1) = \delta_1$ ,  $d'_3(1) = -\rho$ ,  $d_4(1) = C_2 - \rho$ ,  $d'_4(1) = C_2 - \frac{\rho(2\delta + \rho)}{\delta}$ , то из равенства (2.183) с помощью предельного перехода при  $z \rightarrow 1$  (по правилу Лопиталья) получаем, что

$$a_0(1) = \lim_{z \rightarrow 1} a_0(z) = \frac{[\rho^2(\delta - \delta_1) - \rho\delta(C_2 + \delta_1 + \gamma) + \delta\delta_1(C_2 + \beta C_1 - 2\gamma - 1)]\gamma P_0}{\delta[\rho(\beta\gamma + \delta_1\gamma + \beta\delta_1) - \beta\delta_1(1 + \gamma)]}$$

Кроме того, легко показать, что  $C_2 + \beta C_1 = \rho + \gamma$ . Тогда

$$a_0(1) = \frac{[\rho^2(\delta - \delta_1) - \rho\delta(C_2 + \delta_1 + \gamma) + \delta\delta_1(\rho - \gamma - 1)]\gamma P_0}{\delta[\rho(\beta\gamma + \delta_1\gamma + \beta\delta_1) - \beta\delta_1(1 + \gamma)]}. \tag{25}$$

Окончательно, подставляя все необходимые выражения в условие нормировки вида (20), получаем, что

$$P_0 = \left[ \frac{\rho}{\delta} - \frac{\beta C_1}{\delta_1} + \frac{\beta\gamma + \delta_1\gamma + \beta\delta_1}{\delta\delta_1} \frac{[\rho^2(\delta - \delta_1) - \rho\delta(C_2 + \delta_1 + \gamma) + \delta\delta_1(\rho - \gamma - 1)]\gamma}{\delta[\rho(\beta\gamma + \delta_1\gamma + \beta\delta_1) - \beta\delta_1(1 + \gamma)]} \right]^{-1}$$

Таким образом, найдены все вероятности состояний рассматриваемой производственно-экономической системы.

**Список литературы**

1. Комплексные оценки в системе рейтингового управления предприятием /Белый А.П., Лысенко Ю.Г., Мадых А.А., Макаров К.Г.; под общ. ред. Ю.Г. Лысенко. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2003. – 120 с.  
 2. Николайчук В.Е. Теория и практика управ-

ления материальными потоками (логистическая концепция). Монография./В.Е.Николайчук, В.Г.Кузнецов. – Донецк: ДонГУ, «КИТИС», 1999. – 413 с

3. Лысенко Ю.Г. Повышение экономических показателей предприятия за счет оптимизации логистических процессов/ Ю.Г.Лысенко, Н.В.Румянцев //Міжнародний науковий журнал «Економічна кібернетика». -2004.- 1-2 (25-26).- С 14-20.

4. Matendo Sadrac K. Some performance measures for vacation models with a batch Markovian arrival process // J. Appl. Math. And Stochast. Anal. – 1994. – 7, № 2. – P. 111 – 124.
5. Choi Bong Dae. G/M<sup>a,b</sup> /1 queues with server vacations/ Choi Bong Dae, Han Dong Hwan // J. Oper. Res. Soc. Jap. – 1994. – 37, № 3. – P. 171 – 181.
6. Chaudhury Gautam. On a Poisson queue with general setup time and vacation period / Gautam Chaudhury // Indian J. Pure and Appl. Math., 1996. – 27. – № 12. – P. 1199 – 1211.
7. Tian Naishuo. Conditional Stochastic decompositions in the M/M/C queue with server vacations / Naishuo Tian, Li Quan-Lim, Cao Jinhua // Commun. Statist. Stoch. Models, 1999. – 15. – № 2. – P. 367 – 377.
8. Reddy G.V. Krishna. Analysis of a bulk queue with N – policy multiple vacations and setup times / G.V. Krishna Reddy, R. Nadarajan, R. Arumyanathan // Comput. And Operat. Res. – 1998. – 25. – № 11. – P. 957 – 967.
9. Гнеденко Б.В. Введение в теорию массового обслуживания/ Б.В.Гнеденко, И.Н.Коваленко. – М.: Наука, 1987. – 336 с.
10. Jain Madhu. M/M/R machine repairmen problem with spares and additional repairmen/ Jain Madhu // Indian J. Pure and Appl. Math. – 1998. – 29. № 5. – P. 517 – 524.
11. Медведева М.И. Об одном подходе к определению оптимальной партии товара с учетом ненадежности оборудования/ Румянцев Н.В., М.И.Медведева // Вісн. Донец. ун-ту. Сер. В.- Економіка і право. Спецвыпуск. - Донецьк: 2006. – т. 2 - С. 24-31.
12. Медведева М.И. Об одном подходе к определению оптимальной партии товара с учетом ненадежности оборудования /Н.В.Румянцев, М.И.Медведева //Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. – Хмельницький, 2007, № 3. – Т. 1 (92). – С. 27-32.
13. Медведева М.И. Анализ одной модели системы с ненадежным прибором и переналадкой в конце периода занятости/ М.И.Медведева // Міжнародний науковий журнал «Економічна кібернетика».- Донецьк: ДонНУ. - 2009. - № 1-2 (55-56).- С. 73-79.
14. Медведева М.И. Моделирование производственного процесса с ненадежным оборудованием /М.И.Медведева// Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. Серія: Економіка і менеджмент, №1(16), 2014 р.- С.159-167.
15. Bertolini M., Bevilacqua M., Braglia M., Frosolini M.: An analytical method for maintenance outsourcing service selection, International Journal of Quality & Reliability Management, Vol. 21, No. 7, 2004.
16. Płaczek E. Analiza outsourcingu w praktyce funkcjonowania MSP produkcyjnych/ E.Płaczek.- Logistyka 6/2008.
17. Мухина И.С. К вопросу о целесообразности использования аутсорсинга организацией // Корпоративный менеджмент. – 2010. – № 3. – С. 143–148.
18. Медведева М.И. Оценка стратегий организации ремонтных работ для промышленного аутсорсинга оборудования. Коллективная монография: «Модели оценки и анализа сложных социально-экономических систем». Под редакцией В.С.Пономаренко, Т.С.Клебановой, Н.А.Кизима / Н.В.Румянцев, М.И.Медведева. – Харьков: ФЛП Александрова К.М.; ИД «ИНЖЭК». – 2013. – 659с. (с.537-554). - ISBN 978-966-392-413-7.
19. Поповиченко І.В. Аутсорсинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасних економічних умовах / І.В.Поповиченко, Є.Г.Дубинська //Науковий вісник Ужгородського університету: [зб. ст.]. - Ужгород, 2010. - Вип. 31. - С. 177-181. - (Серія: Економіка).

**Nusinov V.Y.**

*doctor of economics, professor, head of department  
of accounting, taxation, public management and administration  
State institution of higher education «Kryvyi Rih National University»  
Academician Academy of economic Sciences of Ukraine*

**Нусинов Владимир Яковлевич**

*доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой  
учета, налогообложения, публичного управления и администрирования  
ГВУЗ «Криворожский национальный университет»  
Академик Академии экономических наук Украины*

## ASSESSMENT OF SEVERITY OF THE FINANCIAL CRISIS UKRAINIAN COMPANIES

## ОЦЕНКА СТЕПЕНИ ТЯЖЕСТИ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА УКРАИНСКИХ КОМПАНИЙ

**Summary:** The nature of financial crisis is researched and the main methodical approaches to diagnostics its severity are offered. The interrelation of financial crisis and possible bankruptcy of the company is established. The analysis of methods of bankruptcy prediction by using discriminant models is carried out and their

efficiency in realities of the Ukrainian economy is estimated. It is revealed that when evaluating severity of financial crisis of the Ukrainian companies, it is necessary to consider specifics and scale of their activities. The economic-mathematical four-factorial model of bankruptcy prediction for the Ukrainian companies is developed.

**Key words:** financial crisis, severity of crisis, bankruptcy, discriminant models, models of bankruptcy prediction, confidence interval.

**Аннотация:** Исследована природа финансового кризиса и предложены основные методические подходы к диагностике степени его тяжести. Установлена взаимосвязь финансового кризиса и возможного банкротства компании. Проведен анализ способов прогнозирования вероятности банкротства с помощью дискриминантных моделей и оценена их эффективность в реалиях украинской экономики. Выявлено, что при проведении оценки степени тяжести финансового кризиса украинских компаний, необходимо учитывать специфику и масштаб их деятельности. Разработана экономико-математическая четырехфакторная модель прогнозирования банкротства украинских компаний.

**Ключевые слова:** финансовый кризис, степень тяжести кризиса, банкротство, дискриминантные модели, модели прогнозирования банкротства, доверительный интервал.

**Постановка проблемы.** Разбалансированность украинской бизнес среды и высокая зависимость от внешних, часто субъективных, факторов, приводит к тому, что все большее число компаний близки к финансовому кризису или уже диагностируют его наличие. Поэтому первоочередное значение приобретает создание системы эффективного антикризисного менеджмента, отправной точкой которого является диагностика степени тяжести финансового кризиса, как наиболее значимого для собственников.

Традиционно финансовый кризис связывают с нулевой платежеспособностью, неспособностью погашения своих текущих долгов, т. е. с банкротством. Само понятие банкротства зачастую рассматривается как синоним финансового кризиса, его результат или крайняя степень проявления. Запутанность в понимании и отсутствие четкой взаимосвязи данных понятий приводит к необоснованному усложнению ранней диагностики финансового кризиса в практике деятельности компаний.

Существующая методическая база и последующие научные исследования в своем подавляющем большинстве связаны с оценкой вероятности наступления банкротства, т. е. с его прогнозом. В украинских реалиях банкротство зачастую рассматривается как защитный механизм или инстру-

мент передела собственности, поэтому при прогнозировании банкротства должна учитываться вероятность его окончания путем ликвидации.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Существуют следующие методы прогнозирования банкротства компаний:

- балльная система оценивания (тест на банкротство М. Тамари, А-счет Аргенти);
- однофакторный дискриминантный анализ (В. Бивер, П. Вайбер);
- многофакторный дискриминантный анализ (модели Альтмана, А.А. Терещенко, Спрингейта, Р. Таффлера, Р. Лиса).

Использование многофакторных дискриминантных моделей при проведении диагностики вероятности банкротства компании повышает точность полученных результатов, поскольку одновременно позволяет учесть влияние множества факторов. Далее рассмотрим наиболее часто применяемые модели прогнозирования банкротства в практике украинских компаний.

Самой распространенной является пятифакторная модель диагностики вероятности банкротства (Z-счет), разработанная американским экономистом Э. Альтманом в 1968 году на основании многофакторного дискриминантного анализа статистических данных 66 компаний [1]:

$$Z = 1,2 \times X_1 + 1,4 \times X_2 + 3,3 \times X_3 + 0,6 \times X_4 + X_5, \quad (1)$$

где  $X_1$ - оборотные активы / суммарные активы;

$X_2$  - нераспределенная прибыль / суммарные активы;

$X_3$ - операционная прибыль / суммарные активы;

$X_4$ - рыночная стоимость акций / общие обязательства;

$X_5$ - выручка от реализации / суммарные активы.

Оценка вероятности банкротства по модели

$$Z = 1,03 \times X_1 + 3,07 \times X_2 + 0,66 \times X_3 + 0,4 \times X_4, \quad (2)$$

где  $X_1$  - собственные оборотные средства / суммарные активы;

$X_2$ - прибыль до налогообложения / суммарные активы;

$X_3$ - прибыль до налогообложения / текущие

Альтмана проводится с использованием следующей шкалы:

$Z < 1,8$  очень высокая вероятность банкротства;

$1,81 < Z < 2,7$  высокая вероятность банкротства;

$2,7 < Z < 2,9$  возможное банкротство;

$Z > 2,9$  низкая вероятность банкротства.

Далее рассмотрим четырехфакторную модель прогнозирования банкротства, разработанную Г. Спрингейтом в 1978 году, на основании модели Альтмана [2]:

обязательства;

$X_4$ - выручка от реализации / суммарные активы.

Если полученная по модели Спрингейта величина  $Z$  не превышает 0,862, то диагностируется

высокая вероятность банкротства; в противном случае вероятность банкротства компании низкая.

В традиционных моделях Альтмана, Спрингейта сделано допущение о возможной инициации банкротства компании кредиторами без их разделения на аффилированные и, соответственно, не аффилированные лица. В то же время, рядом авторов выделяются особенности учета обязательств перед аффилированными лицами при диагностике банкротства компании.

$$Z = -0,0726 \times X_1 - 2,5052 \times X_2 - 0,0005 \times X_3 + 2,6063, \quad (3)$$

где  $Z$  - порядковый номер группы;

$X_1$  - темп роста общей величины обязательств компании, доли ед;

$X_2$  - доля обязательств перед аффилированными лицами в общей величине обязательств ком-

Так, в работе Н. И. Ищенко [4] долгосрочные обязательства увеличиваются, а текущие, соответственно, уменьшаются на сумму обязательств перед аффилированными лицами. Это связано с тем, что связанные лица не станут требовать возврата займов в краткосрочном периоде, если компания неплатежеспособна.

В работе [5] оценивается вероятность банкротства компании по инициативе аффилированных лиц с применением следующей модели:

пании, доли ед;

$X_3$  - период оборота обязательств компании перед не аффилированными лицами, дни.

Ключ интерпретации для этой модели имеет следующий вид:

$Z < 1,22$	очень высокая вероятность банкротства;
$1,22 < Z < 1,50$	высокая вероятность банкротства;
$1,50 < Z < 1,78$	возможное банкротство;
$Z > 1,78$	очень низкая вероятность.

Следует отметить, что модель (3) основана на статистических данных 4 горно-обогатительных комбинатов Украины. При этом использовалась инсайдерская информация об обязательствах перед аффилированными лицами, которую невозможно получить для более широкого массива компаний, что ограничивает практическое использование данной модели.

**Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы.** Вышеприведенные модели прогнозирования вероятности банкротства компании имеют существенный недостаток с точки зрения диагностирования финансового кризиса – в большинстве из них используется величина общих обязательств компании, что, по нашему мнению, значительно снижает их информативность. Необходимо принимать во внимание, что при банкротстве компании сроки погашения обязательств значительно сокращаются, а именно все обязательства признаются текущими и должны быть погашены согласно утверждённому графику. Поэтому программа антикризисного менеджмента направлена, в том числе и на перевод текущих обязательств компании в долгосрочные (посредством наложения моратория на погашение задолженности кредиторам, выкупа аффилированными лицами задолженности перед кредиторами и сосредоточения в виде долгосрочных обязательств и т. д.).

Исключением является модель Спрингейта, в которой учитываются текущие обязательства компании, и для оценки полученных результатов введено ограничение  $Z < 0,862$ , на основании которого возможно установить отсутствие или наличие финансового кризиса компании и, соответственно, оценить степень его тяжести.

**Цель статьи.** Целью статьи является разработка методики диагностики степени тяжести финансового кризиса украинских компаний на осно-

вании собственных и адаптированных моделей диагностики вероятности банкротства.

Изложение основного материала. Финансовый кризис компании оценивается на основании вероятности ее банкротства. Соответственно, степень тяжести данного вида кризиса устанавливается либо по факту вхождения компании в процедуру банкротства, либо на основании оценки вероятности наступления этого события.

При построении шкалы степеней тяжести финансового кризиса компаний, в качестве крайних точек нами выбраны отсутствие кризиса (вероятность банкротства очень низкая) и критическая степень (стадия ликвидации). При этом отрезок между крайними точками разделен на тяжелую, среднюю и легкую степени финансового кризиса. Лингвистическая характеристика данных степеней тяжести прямо соотносит их со временем проведения и программой антикризисных мероприятий и понятна для всех групп стейкхолдеров.

Для выбора модели прогнозирования банкротства нами проведен анализ украинских компаний относительно возможного вхождения в банкротство и его окончания. В результате было сформировано три группы компаний.

В первую группу входят наиболее крупные по масштабам осуществляемой деятельности компании, у которых показатели общих активов и выручки от реализации продукции превышают 1 млрд. грн. Это, прежде всего, компании сырьевых отраслей промышленности – горно-обогатительные комбинаты, металлургические комбинаты, железорудные компании, которые в своем исключительном большинстве являются монополистами на профильных рынках. Независимо от финансового состояния, вероятность вхождения в процедуру банкротства данных компаний очень низкая. В связи с этим, считаем, что

вследствие отсутствия данных для компаний первой группы разработка собственной модели прогнозирования вероятности банкротства не имеет смысла.

Ко второй группе отнесены крупные по величине активов (более 1 млрд. грн.) компании, у которых из-за полной или частичной остановки деятельности выручка имеет либо незначительную величину (меньше 100 млн. грн.), либо отсутствует. Показательными для данной группы являются судостроительные заводы, которые из-за резкого спада экономической активности, долгое время находятся в состоянии банкротства. Для второй группы компаний разработка модели прогнозирования вероятности банкротства теоретически целесообразна, но с практической точки зрения не осуществима из-за нерепрезентативной выборки.

Третью группу составляют компании с незначительными активами (меньше 1 млрд. грн.), и небольшой по объему выручкой (меньше 500 млн грн.). Данные компании активно банкротятся, выборка по ним репрезентативна, поэтому считаем целесообразным проводить для них разработку собственной модели прогнозирования вероятности банкротства.

Далее рассмотрим порядок диагностики степени финансового кризиса по каждой группе компаний.

Для компаний первой и второй группы считаем допустимым использовать существующие модели прогнозирования вероятности банкротства, в которых отдельно учитывается величина текущих обязательств. В модели Спрингейта доля влияния текущих обязательств является наиболее значительной, поэтому рассмотрим порядок диагностики финансового кризиса компаний первой и второй группы с применением данной модели.

Как указывалось выше, ограничение модели Спрингейта  $Z < 0,862$ , позволяет выделить только крайние точки шкалы для оценки степени тяжести финансового кризиса компаний.

С целью качественной оценки вероятности финансового кризиса компаний, необходимо уточнить критические значения показателя  $Z$ , что, по нашему мнению, возможно с помощью проведения интервальной оценки вероятности банкротства. При этом следует учитывать, что изменение показателя  $Z$  вызвано изменением ряда показателей финансовой отчетности, учитываемых при расчете коэффициентов  $X_1 - X_4$  в формуле (2). Поэтому для соответствующих показателей финансовой отчетности необходимо установить доверительный интервал, который с заданной вероятностью будет содержать все их возможные значения без искажения общего состояния компании.

Из практики аудита известно, что искажение статьи отчетности более чем на 10% является су-

щественным и влияет на принятие решений внутренними и внешними стейкхолдерами. В то же время искажение до 5% не принимается во внимание [3].

Исходя из этого примем допущение, что среднеквадратичное отклонение ( $\sigma$ ) имеет значение 5% по каждой статье финансовой отчетности ( $K$ ). Тогда, с доверительной вероятностью 0,954 можно утверждать, что все значения по этой статье с нормальным законом распределения отклоняются от их фактического значения на величину не большую  $2\sigma$  (10%), то есть лежат в интервале ( $K - 2\sigma$ ;  $K + 2\sigma$ ). Нижняя граница доверительных интервалов изменяется в сторону, которая ухудшает величину  $Z$ , а верхняя граница – в сторону, которая улучшает величину  $Z$ .

При этом рассчитываются четыре критических значения  $Z$ :

при проведении точечной оценки –  $Z\phi$ ;

при подстановке в модель (2) показателей финансовой отчетности при нижних границах доверительных интервалов ( $K - 2\sigma$ ) –  $Z_0$ ;

при подстановке в модель (2) показателей финансовой отчетности при верхней границе доверительного интервала ( $K + \sigma$ ) –  $Z_1$ ;

при подстановке в модель (2) показателей финансовой отчетности при верхней границе доверительного интервала ( $K + 2\sigma$ ) –  $Z_2$ .

Степени тяжести финансового кризиса компаний определяются на основании следующей шкалы:

$Z_0 > 0,862$  отсутствие финансового кризиса;

$Z\phi > 0,862$  и  $Z_0 \leq 0,862$  легкая степень тяжести финансового кризиса;

$Z_1 > 0,862$  и  $Z\phi \leq 0,862$  средняя степень тяжести финансового кризиса;

$Z_2 > 0,862$  и  $Z_1 \leq 0,862$  тяжелая степень тяжести финансового кризиса;

$Z_2 \leq 0,862$  критическая степень тяжести финансового кризиса.

Подчеркнем, что условием для диагностирования критической степени тяжести финансового кризиса компании также является ее вхождение в юридическую процедуру банкротства. При этом принимается высокая вероятность завершения данной процедуры ликвидацией компании.

Так как компании первой группы являются монополистами с очень низкой вероятностью вхождения в процедуру банкротства, крайней точкой при оценке тяжести финансового кризиса для них является тяжелая степень.

Для подтверждения практической значимости данной шкалы, приведем результаты оценки степени тяжести финансового кризиса для украинских компаний первой группы – горно-обогатительных комбинатов (табл. 1).

**Результаты оценки степени тяжести финансового кризиса  
для украинских горно-обогатительных комбинатов в 2015 году**

Показатели	Точечная оценка	Нижняя граница доверительного интервала		Верхняя граница доверительного интервала	
		$\sigma=0.05$	$\sigma=0.10$	$\sigma=0.05$	$\sigma=0.10$
<b>ПАО «ИНГУЛЕЦКИЙ ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ»</b>					
Собственные оборотные средства / Общие активы ( $X_1$ )	-0,028	-0,026	-0,023	-0,031	-0,035
Прибыль до налогообложения / Общие активы ( $X_2$ )	-0,116	-0,116	-0,116	-0,116	-0,116
Прибыль до налогообложения / Текущие обязательства ( $X_3$ )	-0,163	-0,163	-0,163	-0,163	-0,163
Выручка от реализации / Общие активы ( $X_4$ )	0,259	0,234	0,212	0,286	0,316
Показатель $Z$	-0,390	-0,397	-0,403	-0,382	-0,373
<b>Степень тяжести финансового кризиса</b>	<b>Критическая степень / Тяжелая степень</b>				
<b>ПАО «СЕВЕРНЫЙ ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ»</b>					
Собственные оборотные средства / Общие активы ( $X_1$ )	0,270	0,244	0,221	0,298	0,330
Прибыль до налогообложения / Общие активы ( $X_2$ )	-0,050	-0,050	-0,050	-0,050	-0,050
Прибыль до налогообложения / Текущие обязательства ( $X_3$ )	-0,396	-0,396	-0,396	-0,396	-0,396
Выручка от реализации / Общие активы ( $X_4$ )	0,450	0,407	0,368	0,497	0,550
Показатель $Z$	0,044	0,000	-0,039	0,092	0,146
<b>Степень тяжести финансового кризиса</b>	<b>Критическая степень / Тяжелая степень</b>				
<b>ПАО «ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ»</b>					
Собственные оборотные средства / Общие активы ( $X_1$ )	0,593	0,536	0,485	0,655	0,724
Прибыль до налогообложения / Общие активы ( $X_2$ )	0,115	0,115	0,115	0,115	0,115
Прибыль до налогообложения / Текущие обязательства ( $X_3$ )	1,137	1,137	1,137	1,137	1,137
Выручка от реализации / Общие активы ( $X_4$ )	0,880	0,796	0,720	0,972	1,075
Показатель $Z$	2,066	1,974	1,891	2,167	2,279
<b>Степень тяжести финансового кризиса</b>	<b>Отсутствие кризиса</b>				
<b>ПАО «ЮЖНЫЙ ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ»</b>					
Собственные оборотные средства / Общие активы ( $X_1$ )	0,284	0,257	0,232	0,314	0,347
Прибыль до налогообложения / Общие активы ( $X_2$ )	0,141	0,141	0,141	0,141	0,141
Прибыль до налогообложения / Текущие обязательства ( $X_3$ )	4,757	4,757	4,757	4,757	4,757
Выручка от реализации / Общие активы ( $X_4$ )	0,341	0,309	0,279	0,377	0,417
Показатель $Z$	4,002	3,961	3,924	4,047	4,097
<b>Степень тяжести финансового кризиса</b>	<b>Отсутствие кризиса</b>				

Как видно из табл. 1, на ПАО «Ингулецкий горно-обогатительный комбинат» в 2015 году по результатам расчетов диагностируется критиче-

ская степень тяжести финансового кризиса. В связи с получением убытков, показатель  $Z$ , рассчитанный при проведении точечной оценки ( $Z_f$ ) яв-

ляется отрицательной величиной и даже при верхней границе доверительного интервала показателей финансовой отчетности значение  $Z_2 < 0$ . С учетом низкой вероятности вхождения в процедуру банкротства, степень тяжести финансового кризиса данной компании оценивается как тяжелая.

На ПАО «Северный горно-обогатительный комбинат» в 2015 году также диагностируется критическая степень тяжести финансового кризиса, что связано с получением убытков от основной деятельности. Показатель  $Z_f$  имеет близкое к нулю значение, и даже при верхней границе доверительного интервала показателей финансовой отчетности значение  $Z_2$  значительно меньше 0,862. С учетом низкой вероятности вхождения в процедуру банкротства, степень тяжести финансового кризиса данной компании оценивается как тяжелая.

На ПАО «Центральный горно-обогатительный комбинат» и ПАО «Южный горно-обогатительный комбинат» в 2015 году финан-

совый кризис отсутствует. Это связано с высокими показателями выручки от реализации, наличием собственных оборотных средств, получением прибыли до налогообложения. Так, соотношение прибыли до налогообложения к текущим обязательствам ( $X_3$ ) в 2015 году на ПАО «Центральный горно-обогатительный комбинат» составляет 1,137; на ПАО «Южный горно-обогатительный комбинат» - 4,757. Показатель  $Z$ , рассчитанный при проведении точечной оценки ( $Z_f$ ) на ПАО «Центральный горно-обогатительный комбинат» в 2015 году составил 2,06; на ПАО «Южный горно-обогатительный комбинат» - 4,0. Даже при нижней границе доверительного интервала показателей финансовой отчетности (10%) значение  $Z_0$  данных компаний намного превышает 0,862.

Далее рассмотрим результаты оценки степени тяжести финансового кризиса для компаний второй группы – судостроительных заводов (табл. 2).

Таблица 2

Результаты оценки степени тяжести финансового кризиса для судостроительных заводов в 2015 году

Показатели	Точечная оценка	Нижняя граница доверительного интервала		Верхняя граница доверительного интервала	
		$\sigma=0.05$	$\sigma=0.10$	$\sigma=0.05$	$\sigma=0.10$
<b>ПАО «ЧЕРНОМОРСКИЙ СУДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД»</b>					
Собственные оборотные средства / Общие активы ( $X_1$ )	0,451	0,408	0,369	0,498	0,551
Прибыль до налогообложения / Общие активы ( $X_2$ )	-0,252	-0,252	-0,252	-0,252	-0,252
Прибыль до налогообложения / Текущие обязательства ( $X_3$ )	-1,558	-1,558	-1,558	-1,558	-1,558
Выручка от реализации / Общие активы ( $X_4$ )	0,057	0,051	0,046	0,063	0,069
Показатель $Z$	-1,316	-1,362	-1,404	-1,264	-1,207
<b>Степень тяжести финансового кризиса</b>	<b>Критическая степень</b>				
<b>ПАО «ХЕРСОНСКИЙ СУДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД»</b>					
Собственные оборотные средства / Общие активы ( $X_1$ )	0,586	0,531	0,480	0,648	0,717
Прибыль до налогообложения / Общие активы ( $X_2$ )	-0,373	-0,373	-0,373	-0,373	-0,373
Прибыль до налогообложения / Текущие обязательства ( $X_3$ )	-1,455	-1,455	-1,455	-1,455	-1,455
Выручка от реализации / Общие активы ( $X_4$ )	0,063	0,057	0,052	0,070	0,077
Показатель $Z$	-1,477	-1,537	-1,592	-1,411	-1,337
<b>Степень тяжести финансового кризиса</b>	<b>Критическая степень</b>				
<b>ПАО «НИКОЛАЕВСКИЙ СУДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД ОКЕАН»</b>					
Собственные оборотные средства / Общие активы ( $X_1$ )	0,358	0,324	0,293	0,396	0,438
Прибыль до налогообложения / Общие активы ( $X_2$ )	-0,011	-0,011	-0,011	-0,011	-0,011
Прибыль до налогообложения / Текущие обязательства ( $X_3$ )	-0,040	-0,040	-0,040	-0,040	-0,040
Выручка от реализации / Общие активы ( $X_4$ )	-	-	-	-	-
Показатель $Z$	0,309	0,274	0,242	0,348	0,391
<b>Степень тяжести финансового кризиса</b>	<b>Критическая степень</b>				

Как видно из табл. 2, в 2015 году для всех исследуемых судостроительных компаний диагностируется критическая степень тяжести финансового кризиса, т. к. даже при верхней границе доверительного интервала показателей финансовой отчетности ( $\sigma=10\%$ ) значение  $Z_2$  меньше 0,862. Это связано с убыточностью основной деятельности данных компаний и, соответственно, отрицательной величиной показателей соотношения прибыли до налогообложения к общим активам ( $X_2$ ) и прибыли до налогообложения к текущим обязательствам ( $X_3$ ). Соотношение выручки от реализации и общих активов ( $X_4$ ) также находится на чрезвычайно низком уровне (менее 0,1), а на ПАО «Николаевский судостроительный завод Океан» из-за отсутствия выручки от реализации данное соотношение не определяется.

В отличие от компаний первой группы, данные компании могут входить в процедуру банкротства, поэтому в виду их критической степени тяжести финансового кризиса, для них принимается высокая вероятность завершения банкротства путем ликвидации.

Далее рассмотрим третью группу украинских компаний, в которую могут быть включены компании различных отраслей экономики из-за небольших масштабов осуществляемой деятельности.

Для построения моделей банкротства по компаниям данной группы предлагаем использовать метод многофакторного дискриминантного анализа, как и в традиционных моделях Альтмана, Спрингейта.

$$Z = 0,099 \times X_1 + 0,0518 \times X_2 + 0,0201 \times X_3 + 0,2804 \times X_4 + 1,4446, \quad (4)$$

где  $X_1$  - выручка от реализации / текущие обязательства;

$X_2$  - выручка от реализации / дебиторская задолженность;

$X_3$  - суммарные активы / текущие обязательства;

$X_4$  - чистая прибыль / суммарные активы.

Коэффициент детерминации составляет 76%, что указывает на высокую тесноту взаимосвязи факторов в модели. Следует отметить, что большинство компаний, находящиеся в стадии ликвидации более трех лет не ведут деятельность. Поэтому показатели  $X_1$ ,  $X_2$  для таких компаний не рассчитываются.

Оценочная шкала степени тяжести финансового кризиса компаний имеет следующий вид:

$Z \leq 1$	критическая степень кризиса;
$1 < Z \leq 1,5$	тяжелая степень кризиса;
$1,5 < Z \leq 2$	средняя степень кризиса;
$2 < Z \leq 3$	легкая степень кризиса;
$Z > 3$	отсутствие кризиса.

Преимуществом данной модели, по сравнению с традиционными, является то, что она позволяет определить как вероятность вхождения компании в процедуру банкротства, так и вероятность его окончания путем ее ликвидации.

Следует отметить, что для компаний, у которых дело о признании банкротом уже рассматривается в суде, градация степени финансового кризиса начинается с тяжелой.

С целью формирования репрезентативной выборки для построения собственной модели прогнозирования банкротства, нами были проанализированы статистические данные более 400 украинских компаний. В результате весь массив компаний был разбит на три подгруппы:

1 группа: компании – банкроты, находящиеся в процедуре ликвидации;

2 группа: компании – банкроты, находящиеся в процедуре банкротства, но еще не перешедшие в процедуру ликвидации;

3 группа: компании – не банкроты.

У компаний – банкротов в большинстве случаев низкая выручка, которая не покрывает их общие обязательства. Кроме того, у данных компаний значительные обязательства, которые существенно больше их собственного капитала, а также очень низкая или отрицательная рентабельность в связи с убыточной деятельностью. Среди оценочных коэффициентов, которые характеризуют деятельность компании, нами было выбрано четыре, ухудшение которых, по нашему мнению, свидетельствует о возможном банкротстве или ликвидации компании, а именно: соотношение выручки от реализации с текущими обязательствами и дебиторской задолженностью компании; соотношение суммарных активов с текущими обязательствами и чистая рентабельность активов.

На основании данных о деятельности украинских компаний третьей группы в 2012-2014 гг. с применением дискриминантного анализа была получена следующая четырехфакторная модель прогнозирования вероятности банкротства:

Для компаний, которые находятся в стадии распоряжения имуществом, санации или ликвидации, формируется вывод о критической степени финансового кризиса.

Выводы и предложения. Таким образом, поскольку под финансовым кризисом компании понимается ее возможное банкротство, степень тяжести данного вида кризиса предлагается определять либо по факту вхождения компании в процедуру банкротства, либо путем количественной оценки вероятности наступления этого события. Выделенные степени тяжести финансового кризиса отвечают требованиям антикризисного менеджмента, поскольку позволяют определить время на проведение и сам перечень антикризисных мероприятий.

В наших исследованиях при проведении прогнозирования банкротства компании приоритет отдается использованию многофакторных дискриминантных моделей, анализ которых позволил сформировать вывод об их малоинформативности применимо к украинским компаниям и слабой взаимосвязи с антикризисным менеджментом. В

результате анализа деятельности украинских компаний сделано допущение о возможном использовании модели Спрингейта для оценки вероятности банкротства. При этом оценочная шкала показателя Z расширена соответственно выделенным степеням финансового кризиса. Разработана экономико-математическая четырехфакторная модель прогнозирования вероятности банкротства украинских компаний, которая позволяет определить как возможность их вхождения в процедуру банкротства, так и их ликвидацию.

#### Список литературы:

1. Altman E.I. Financial Ratios. Discriminant Analysis, and Prediction of Corporate Bankruptcy // Journal of Finance. – 1968. – September.
2. Springate G.L.V. Predicting the Possibility of

Failure in a Canadian Firm. Unpublished M.B.A. Research Project. Simon Fraser University. January, 1978.

3. Ільїна С.Б. Основи аудиту. - К.: Кондор, 2009. - 378 с.

4. Іщенко М. І. Теорія оцінки фінансово-економічних результатів діяльності промислових підприємств : монографія / Микола Іванович Іщенко. – Кривий Ріг : Вид. Р. А. Козлов, 2014. – 422 с.

5. Манцуров І. Г. Методичні підходи до оцінки економічної безпеки об'єднаних підприємств [Електронний ресурс] / О. В. Нусінова, І. Г. Манцуров // Ефективна економіка. – 2011. – № 8. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua>

*Psareva N.Y*

*doctor of economics, professor,  
FGBOU "Financial University  
at the government of the Russian Federation"*

*Псарєва Надежда Юрьевна*

*Доктор економічних наук професор  
Фінансовий університет  
при Правительстві Російської Федерації*

## PECULIARITIES OF TAXATION OF FINANCIAL STREAM'S IMPLEMENTATION IN HOLDING

### ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ И КОНТРОЛЯ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В ХОЛДИНГЕ

**Summary:** Theoretical and practical aspects regarding financial relations inside holdings are examined from taxation point of view. Potential financial streams between holding's participants are determined as well as different versions of statute capital are discussed having in mind different risk of business activity.

**Key words:** daughterly society, holding company, financial streams, statute capital, loan, credit, net wealth.

**Аннотация.** Исследованы теоретические и практические аспекты организации финансовых отношений в холдингах с позиций налогообложения, определены потенциальные финансовые потоки между участниками холдинга. Рассмотрены различные варианты определения величины уставного капитала с позиций различных рисков, возникающих в хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: дочерние общества, холдинговая компания, финансовые потоки, уставный капитал, заем, кредит чистые активы

**Постановка проблемы.** Финансовая синергия является одним из существенных мотивов в создании холдинговых структур. Целью финансового управления холдингом является обеспечение финансовой дееспособности и рентабельности дочерних обществ и холдинга в целом. Финансовое управление обеспечивает регулирование и координацию привлечения средств от внешних инвесторов и банковских структур, а также их размещение участникам холдинга.

Получение финансового синергетического эффекта зависит от рационального построения потоков капитала и денежных средств, как в рамках холдинга, так и за его пределами. Для кредиторов, инвесторов, поставщиков, и, как правило, для клиентов важным фактором является авторитет и финансовые позиции холдинга.

**Анализ последних исследований и публикаций** по вопросам управления в холдингах показывает высокий теоретический и практический интерес исследователей к механизмам управления дочерними обществами. Большое внимание в публикациях уделяется как теоретическим, так и практическим вопросам организации управления финансовыми потоками, вопросам контроля над денежными средствами и задолженностью организации, оптимизации существующих платежей финансовых потоков[3-6], управления финансовыми рисками[6], вопросами распределения денежных потоков в корпоративных системах[7-11].

**Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы.** Несмотря на значительное число публикаций по вопросам организации и управления финансовыми потоками. Как правило, эти публикации отражают проблемные вопросы дви-

жение финансовых потоков в рамках одной организации. Организация финансовых потоков в холдингах усложняется наличием многочисленных хозяйствующих субъектов, имеющих статус юридических лиц. Именно в рамках холдингов определение рациональных финансовых потоков от холдинговой компании к дочерним обществам (далее – ДО) и обратно имеет большое значение, обеспечивая синергетический эффект совместной деятельности. В связи с этим решение вопросов, связанных с оптимизацией финансовых потоков в холдингах с позиций налогового регулирования, имеет высокую теоретическую и практическую значимость.

**Целью настоящей работы** является теоретическое и практическое обоснование различных механизмов финансового управления в холдинге, обеспечивающих дочерние общества необходимыми финансовыми ресурсами, достаточными для ведения ими хозяйственной деятельности с позиций налогового регулирования.

#### **Изложение основного материала.**

Степень регулирования финансовых потоков в холдинге зависит от уровня экономической самостоятельности ДО. С доступом ДО к внешним источникам кредитного рынка в рамках децентрализованного финансирования в холдинге возникает необходимость регулирования финансовых потоков на уровне ДО. Холдинговая компания должна определить условия выхода для ДО на кредитный рынок (горизонтальные и вертикальные балансовые структуры, соотношение инвестиций с кассовыми потоками брутто и т.д.). Исходной точкой для выхода на кредитный рынок является структура рефинансирования ДО: база собственного капитала, степень финансирования за счет привлечения заемных средств, степень рисков.

Из синергетических соображений, в целях снижения общих расходов капитала, в холдинге целесообразна централизация функции финансирования. Децентрализованное финансирование за счет привлечения заемных средств ДО может иметь место в том случае, когда оно является важным для хозяйственной деятельности как его неотъемлемая часть, или принятие решения о финансировании является критическим по времени.

Эффекты снижения риска, или надбавки на риск при централизованном финансировании за счет привлечения заемных средств холдингом достигаются благодаря соглашению между холдингом и банками, представляющими интересы холдинга относительно условий и гарантий услуг. В этом случае холдинговая компания будет финансировать ДО, и координировать финансовые потоки между ними. Снижение уровня рисков является аргументом в пользу централизованной политики в отношении долгосрочного обеспечения ДО капиталом через холдинговую компанию.

Размещение финансовых ресурсов среди участников холдинга является основным инструментом финансового управления. Оно является ре-

зультатом интегрированной финансовой и инвестиционной стратегии, при которой ДО холдинга представляют собой конкурирующие внутри него инвестиционные альтернативы на рынке капитала. Выступая финансовым инвестором, холдинговая компания должна оценить эффективность инвестиционных вложений как в ДО, так и в структуры вне холдинга, т.к. распределение ресурсов осуществляется по правилам рынка капиталов.

Финансовой деятельностью холдинговой компании является адекватное для общего риска обслуживание капитала, предоставленного ей банками и её ДО.

В холдинговой компании должно быть предусмотрено структурное подразделение, обеспечивающее эффективность ее финансовых вложений и оценивающее не только предполагаемые инвестиционные вложения в ДО, но и эффективность уже осуществленных вложений.

Для распределения свободных финансовых средств холдинговой компании нужна система исчислений. Эта система должна быть связана, с одной стороны, с главной целью холдинга, а с другой – должна сделать сравнимыми друг с другом производственно-хозяйственные результаты деятельности ДО и их стратегии. С точки зрения финансовой стратегии холдинга наиболее важными показателями являются:

- «свободный кассовый поток» из ДО в холдинговую компанию;
- стоимость имущества, переданного в уставный капитал ДО;
- структура капитала ДО – отношение собственного и заемного капиталов;
- адекватные риску потери капитала общим расходам по его обслуживанию.

Стратегическое и финансовое управление в холдинге через холдинговую компанию являются тесно связанными друг с другом.

Стратегическая и инвестиционная автономия «дочери» холдинга, т.е. количественная и качественная автономия принятия решений по инвестиционным вложениям требуют постоянного согласования с холдинговой компанией. Анализ инвестиционной политики ДО, осуществляемый холдинговой компанией, позволяет проверить убедительность предпринимательских и финансовых стратегий ДО и сравнить эффективность вложений в проекты, реализуемые ими.

#### **Механизмы финансирования дочерних обществ**

С практической точки зрения является важным вопрос о том, через какие механизмы холдинговая компания может перераспределять финансовые ресурсы между дочерними обществами. В настоящей статье рассмотрены следующие: вклады в уставные капиталы ДО; замещение собственным капиталом, замещение кредитом и предоставление займов, целевое финансирование ДО, безвозмездной передачи ресурсов, пополнение чистых активов, рисунок 1.

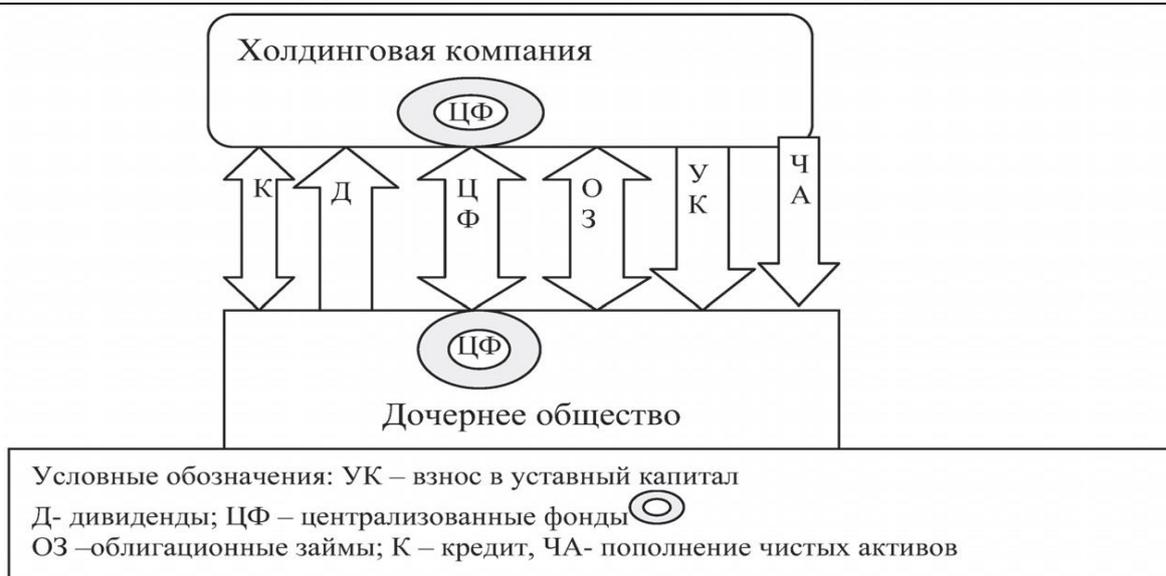


Рисунок 1. Движение денежных средств и имущества между дочерним обществом и холдинговой компанией [9, с.350]

Одним из механизмов финансового управления можно рассматривать участие холдинговой компании в капитале ДО собственным капиталом, вносимым как долгосрочный вклад в активы ДО. Очень часто крупные акционерные общества, стремясь создать холдинговую структуру, выделяют из своего состава ДО, наделяя их минимально допустимым уставным капиталом, а имущество, необходимое для осуществления хозяйственной деятельности ДО, передается в ему аренду.

Стремление к созданию ДО с небольшим уставным капиталом не обеспечивает их дееспособности и порождает ряд проблем:

- ДО, имея небольшие активы, лишается возможностей получения инвестиций, кредитов и займов, так как банками денежные средства выдаются в основном под залог имущества;
- для осуществления производственно-хозяйственной деятельности созданное ДО будет вынуждено брать либо в аренду, либо в лизинг, либо по договору о совместной деятельности основные фонды, что значительно осложнит его финансовое положение; арендные и лизинговые платежи при перечислении потребуют уплаты налогов на добавленную стоимость, а амортизацию нельзя относить на себестоимость; договор о совместной деятельности требует создания специальной системы учета, и практически весь совместный доход будет принадлежать холдинговой компании, так как высокая стоимость имущества, переданного по договору о совместной деятельности, будет обуславливать значительную долю в доходе, полученном в результате этой деятельности;

В зависимости от выбранной финансовой стратегии управления ДО, зависящей от внешних и внутренних условий деятельности, в холдинге могут быть приняты различные варианты формирования уставного капитала ДО. В конечном итоге холдинговая компания должна обеспечивать необходимыми ресурсами свои ДО, чтобы они представляли собой самостоятельные центры финансо-

вых результатов, инвестиций, имущества, производства - с ответственностью за структуру капитала и со структурой рисков, специфичных для коммерческой организации.

Увеличение уставного капитала ДО является, с точки зрения налогообложения, самым эффективным способом передачи не только финансовых ресурсов, но и любого другого имущества. Имущество, которым оплачиваются акции /доли в уставном капитале ДО, подлежит оценке независимого эксперта, если его стоимость которого превышает 20000 руб.

Никаких других затрат, кроме уплаты регистрационного сбора за внесение изменений в устав общества, и государственной пошлины, зависящей от сумму увеличения уставного капитала ДО холдинговая компания не несет. Однако при передаче средств от холдинговой компании к ДО возникает необходимость принятия решений об увеличении уставного капитала ДО, уровень компетенции которого зависит от организационно - правовой формы ДО; требуется регистрацией изменений в уставе и регистрация выпуска акций, если ДО имеет форму акционерного общества. Увеличение уставного капитала ДО за счет дополнительной эмиссии акций может быть эффективно использовано для передачи ресурсов от холдинговой компании к ДО при оплате акций ДО выше их номинальной стоимости. В этом случае у ДО возникает эмиссионный доход, который не облагается налогом на прибыль, увеличивая добавочный капитал ДО и являясь дополнительным источником для его развития. У холдинговой компании затраты, связанные с оплатой акций/долей ДО, отразятся в активах ее баланса по статье «Долгосрочные финансовые вложения».

Финансовый поток, возникающий при изменении уставного капитала ДО, имеет одностороннее направление - от холдинговой компании к ДО. Нецелесообразно увеличивать уставный капитал холдинговой компании за счет распределения ак-

ций/долей среди ДО, существенно меняя при этом структуру владельцев капитала холдинговой компании. Можно организовать движение финансовых потоков от ДО к холдинговой компании за счет выпуска облигационного займа.

#### **Выплата дивидендов дочерними обществами.**

Данный способ передачи денежных средств возможен только от ДО к холдинговой компании. Как правило, ДО не владеют акциями/долями холдинговой компании. Прибыль, образовавшаяся в процессе деятельности ДО, по решению собрания его акционеров/участников, а фактически - по решению холдинговой компании, может использоваться на развитие ДО или консолидироваться на балансе холдинговой компании [9, с.351].

Действующее законодательство предусматривает выплату дивидендов по решению общего собрания акционеров ДО на основании предложения его Совета директоров. ДО вправе по результатам первого квартала, полугодия, девяти месяцев финансового года и (или) по результатам финансового года принимать решения (объявлять) о выплате дивидендов по размещенным акциям. Решение о выплате (объявлении) дивидендов по результатам первого квартала, полугодия и девяти месяцев финансового года может быть принято в течение трех месяцев после окончания соответствующего периода. Особенно эффективна данный способ передачи денежных средств, если холдинговая компания владеет 100% пакетом акций / долей ДО. В этом случае процедура оформления решения общего собрания акционеров сводится к оформлению решения того органа управления холдинговой компании, на который возложена обязанность управлять ДО.

#### **Целевое перечисление денежных средств.**

Целевое перечисление денежных средств между ДО и холдинговой компанией возможно как от ДО к холдинговой компании, так и, наоборот, при наличии у них прибыли, а также зафиксированных в их уставах централизованных фондов, формируемых за счет прибыли. При этом необходимо учитывать следующие обязательные условия:

- при перечислении денежных средств от ДО к холдинговой компании на основании решения общего собрания акционеров/участников ДО перечисляется часть прибыли в централизованный фонд этого общества, расходующий по смете, предусматривающей перечисление денежных средств в централизованный фонд холдинговой компании;

- при перечислении денежных средств от холдинговой компании к ДО на основании решения общего собрания акционеров/участников холдинговой компании перечисляется часть прибыли в централизованный фонд холдинговой компании, расходующий по смете, предусматривающей перечисление денежных средств в централизованный фонд ДО;

НК РФ позволяет передавать денежные средства от холдинговой компании к ДО и обратно без налогообложения прибыли и НДС, что было рас-

смотрено выше. Формирование централизованных фондов в холдинговых компаниях и ее ДО решает проблему безвозмездной передачи ресурсов между участниками холдинга.

#### **Пополнение чистых активов вклад в имущество общества**

Пополнение чистых активов является одним из механизмов управления финансовыми потоками, позволяющим достаточно оперативно изменить финансовую ситуацию ДО при уменьшении её чистых активов. Холдинговая компания без увеличения уставного капитала может передать денежные средства, имущественные и неимущественные активы на баланс ДО.

#### **Облигационный заем.**

Облигацией (согласно ч.2 ст.816 ГК) признается ценная бумага, удостоверяющая право ее держателя на получение от лица, выпустившего облигацию, в предусмотренный ею срок номинальной стоимости облигации или иного имущественного эквивалента [ГК].

Основными преимуществами облигационного займа с точки зрения холдинговой компании/дочернего общества-эмитента являются:

- возможность мобилизации значительных объемов денежных средств и финансирования крупномасштабных инвестиционных проектов без угрозы вмешательства инвесторов (владельцев облигаций) в управление текущей финансово-хозяйственной деятельностью;

- возможность аккумулирования денежных средств холдинговой компании/ДО, привлечения финансовых ресурсов участников холдинга на достаточно длительный срок и на более выгодных условиях с учетом реальной экономической обстановки и состояния финансового рынка;

- по сравнению с кредитом: низкая стоимость заимствования, срок привлечения инвестиций посредством облигаций превышает срок предоставления кредита, отсутствие необходимости предоставления залога, возможность привлечения значительной суммы инвестиций [10, с.354].

Основные параметры выпуска корпоративного облигационного займа зависят от объема необходимых инвестиций в ДО/холдинговую компанию, их финансового состояния, текущей рыночной ситуации, способа размещения облигаций, параметров инвестиционного проекта под который привлекаются инвестиции.

Выпуск незначительных сумм облигационных займов (до 100 млн.рублей) холдинговой компанией осуществляется, как правило, посредством закрытой подписки среди своих дочерних обществ, тем самым перемещая денежные средства от ДО в холдинговую компанию. Это способ выпуска облигационного займа позволит холдинговой компании-эмитенту размещать облигации в пределах холдинга, привлекая временно свободные финансовые ресурсы ДО. Положительным моментом данного размещения является заранее определенный круг инвесторов, гарантированное размещение всей суммы облигационного займа, низкие затраты на выпуск. Фиксация доходности облига-

ции, процентной ставки по купонным выплатам доходности облигации, процентной ставки по купонным выплатам до момента выпуска облигационного займа позволяет на срок выпуска облигационного займа холдинговой компании спланировать размер финансовой помощи ДО, приобретшим облигации.

Выпуск холдинговой компанией значительных сумм облигационных займов осуществляется на фондовой бирже. К таким облигационным займам предъявляются особые критерии:

- оптимальный размер облигационного займа более 200 млн.рублей;
- чистые активы холдинговой компании должны быть больше его уставного капитала;
- наличие реального инвестиционного проекта, на который пойдут полученные заемные средства;
- годовые выплаты по облигационному займу (планируемые) не должны превышать размер годовой бухгалтерской прибыли холдинговой компании до налогообложения.

Положительной стороной данного способа размещения является возможность в процессе размещения корпоративного облигационного займа на фондовой бирже определить оптимальную для холдинговой компании доходность облигации, определить оптимальный процент ставки по купонным выплатам, привлечь кроме своих дочерних обществ большее число инвесторов. Отрицательным моментом является возможность неполного размещения облигаций на первичных торгах, в случае низкого спроса - увеличение уровня доходности облигации и, соответственно, ставки купона.

Выпуск облигаций ДО, также можно рассматривать как способ привлечения ими денежных средств не только холдинговой компании, но и её ДО и других сторонних инвесторов. Облигационный заем может осуществляться под инвестиционный проект, реализуемый ДО. Определение оптимальной процентной ставки по купонным выплатам может рассматриваться как долгосрочный проект перераспределения ресурсов в рамках холдинга на срок выпуска облигационного займа.

#### ***Предоставление заемного капитала (кредита).***

Заемный капитал общества может быть сформирован холдинговой компанией за счет следую-

щих источников: собственные и заемные средства; временно свободные денежные средства ДО, аккumulированные в холдинговой компании.

Источниками собственных средств холдинга могут быть прибыль и амортизационные отчисления. Амортизационные отчисления нельзя рассматривать в качестве возможного источника инвестирования, т.к. основные средства холдинговой компании имеют, как правило, незначительную величину по сравнению с её другими активами – пакетами акций/долей коммерческих организаций. Исключение может составлять холдинговая компания, в активах которой, помимо финансовых вложений, имеются нематериальные активы в виде патентов и другой интеллектуальной собственности, а также холдинговая компания, осуществляющая собственную производственно-хозяйственную деятельность.

Прибыль холдинговой компании формируется от основных видов деятельности и внереализационных операций. Учитывая, что одним из основных видов ее деятельности является участие в капитале других коммерческих организаций, дивиденды, получаемые от ДО, также можно рассматривать как источник заемных средств.

Передача холдинговой компании денежных средств ДО и обратно в форме краткосрочных и/или долгосрочных кредитов является, с позиций налогообложения удобной формой передачи денежных средств, также как и взнос в уставный капитал. Объектом налогообложения в данном случае являются только проценты за пользование заемным капиталом в размере налога на прибыль, который уплачивает холдинговая компания, получая эти проценты от ДО. ДО, в пределах ставки рефинансирования, относит выплаты по процентам за пользования заемными средствами на себестоимость. Как правило, холдинговая компания для своих ДО принимает минимальную процентную ставку.

Размеры ставок налогов и условия их применения по всем механизмам организации финансовых потоков представлены в таблицы 1.

Пополнение чистых активов для акционерных обществ (АО) и обществ с ограниченной ответственностью (ООО) и вклад в имущество в общества для ООО за счет имущества, имущественных и неимущественных прав

**Налоги, уплачиваемые участниками холдинга при их взаимодействии**

Содержание взаимодействия	Уплачиваемые налоги			
	Налог на НДС		Налог на прибыль	
	Размер	Обоснование	Размер	Обоснование
<b>1. Передача ресурсов от холдинговой компании к дочернему обществу (ДО).</b>				
1.1. Формирование и увеличение уставного капитала – первоначальный и дополнительный взнос холдинговой компании в уставный капитал ДО за счет:				
имущества	нет	п.4.ст.39 НК часть 1	нет	пп.3, п.1 ст.251 НК РФ часть 2
имущественных и неимущественных прав	да	То же	нет	пп.3, п.1 ст.251 НК РФ часть 2
получение сумм НДС, подлежащих налоговому вычету	нет	То же	нет	П.3.1) ст. 251 НК
<b>1.2. Финансовая помощь холдинговой компании на пополнение чистых активов ДО за счет:</b>				
- имущества,	Да	п.п.4.п.3 ст.39 НК часть 1	нет	пп.3.4.) Ст.251. Доходы, не учитываемые при определении налоговой базы
- имущественных прав	Да	п. 1 ст. 146 НК РФ		
- неимущественных прав в размере их денежной оценки (АО и ООО)	Да	п.п.4.п.3 ст.39 НК часть 1		
1.3. Предоставление займа дочернему обществу холдинговой компанией	нет		Нет - на объем займа; Да - проценты	П.2 ст.251 НК (часть 2) пп.6 ст.250;
<b>1.4. Передача безвозмездно холдинговой компанией в централизованные фонды ДО:</b>				
Имущества	Нет, если это не связано с реализацией товаров	п.1 ст. 39 НК	нет при условии: 1)холдинговая компания владеет более чем 50% акций/долей в ДО	п.п.11, п.1 ст.251 НК (часть 2)

Уплачиваемые налоги				
Содержание взаимодействия	Налог на НДС		Налог на прибыль	
	Размер	Обоснование	Размер	Обоснование
Имущественных прав	нет		да	п.п.11, п.1 ст.251 НК (часть2)
<b>2. Движение потоков от дочернего общества к холдинговой компании</b>				
2.1 Получение холдинговой компанией дивидендов от ДО	Нет	Ст.146, 153-162 НК РФ (часть 2)	<b>13%</b> (для резидентов) <b>15%</b> - для иностранных юр.лиц <b>0%</b> , при условии: 1)холдинговая компания владеет более чем 50% акций/долей в дочернем обществе 2) обладает более этими акциями/долями более 1 года 3)сумма выплачиваемых дивидендов более 50% от общей суммы дивидендов	п.1 ст.284 НК (часть 2) п.2 ст. 284 НК РФ  п.3 ст. 224 НК РФ (в ред. Федеральных законов от 22.07.2008 N 158-ФЗ, от 27.12.2009 N 368-ФЗ)
3.3. Осуществление займа, предоставляемого дочерним обществом холдинговой компании	нет	П.4 ст.149 НК (часть 2)	Нет - на объем займа; Да - проценты	П.2 ст.251 НК (часть 2) пп.6 ст.250;
<b>3.4. Безвозмездная передача имущества в централизованные фонды холдинговой компании от ДО</b>				
Имущества	Нет, если это не связано с реализацией товаров	п.1 ст. 39 НК	нет при условии: 1)холдинговая компания владеет более чем 50% акций/долей в дочернем обществе	п.п.11, п.1 ст.251 НК (часть2)
Имущественных прав	нет		да	п.п.11, п.1 ст.251 НК (часть2)

Источник: составлено автором

также подлежит уплате НДС, так как ст. 39 и ст. 146 НК РФ не содержат указаний освобождения от данного налога этих действий [2]. В рассматриваемой норме пополнение чистых активов за счет имущества не обозначено как вложение инвестиционного характера. Хотя по своему существу их также можно рассматривать как инвестиционные вложения безвозмездного характера, так как владелец не получает никаких благ, его доля остается постоянной, на величину, пополнения чистых активов или вклада в имущество общества не начисляются дивиденды. Следовательно, у налогоплательщика при безвозмездной передаче имущественных и неимущественных прав возникают налоговые риски, связанные с НДС.

ДО, получая от холдинговой компании имущество, имущественные и неимущественные права, как вклад в уставный капитал или пополнения чистых активов, не уплачивает налог на прибыль в согласно п.3 ст. и пп.3.4) п. 3 ст. 251 НК РФ[2]. В частности, в пп. 3.4) п. 3 ст. 251 НК РФ предусмотрено, что к доходам, не учитываемым при определении налоговой базы по прибыли, отнести доходы в виде имущества, имущественных прав или неимущественных прав в размере их денежной оценки, которые переданы хозяйственно-

му обществу или товариществу в целях увеличения чистых активов, в том числе путем формирования добавочного капитала и (или) фондов, соответствующими акционерами или участниками. Аналогично в п. 3 ст. 251 НК РФ также предусмотрены все перечисленные объекты, вносимые в уставный капитал.

Следует отметить особую важность статьи пп.3.4) п. 3 ст. 251 НК РФ для холдингов. Относительно своих ДО холдинговая компания является их владельцем и, следовательно, имеет возможность, пополняя чистые активы ДО, передавать им различные ресурсы для обеспечения их деятельности. При этом ДО не платят налог на прибыль. Единственным ограничением для масштабного использования этого инструмента является проблематичность, связанная с НДС, что было рассмотрено выше.

Следует отметить, что если передающая имущество ДО является иностранной организацией, то доходы не учитываются при определении налоговой базы только в том случае, если государство постоянного местонахождения передающей организации не включено в перечень государств и территорий, утверждаемый Министерством финансов Российской Федерации в соответствии с подпунк-

том 1 пункта 3 статьи 284 настоящего Кодекса (в ред. Федерального закона от 15.02.2016 N 32-ФЗ).

**Налогообложения дивидендов.** Законодательство устанавливает, что ставка 0% применяется, если на день принятия решения о выплате дивидендов получающая дивиденды холдинговая компания владеет непрерывно в течение не менее 365 календарных дней на праве собственности не менее чем 50-процентным вкладом (долей) в уставном (складочном) капитале (фонде) выплачивающего дивиденды ДО, или 13% если условия не соблюдаются для российских ДО. Если дивиденды получены от зарубежных ДО ставка налогообложения устанавливается в размере 15%.

#### Выводы и предложения

Рациональное построение финансовых потоков в холдинге позволит обеспечить его инвестиционное развитие, аккумулируя денежные потоки. Исследования системы налогообложения перемещения финансовых ресурсов в рамках холдинга в соответствии с действующим законодательством позволит бизнесу планировать оптимальное перемещение активов.

Учитывая важность и значимость действия, связанных с операциями пополнения чистых активов и вкладами в имущество общества, законодателю необходимо внести изменения в НК РФ в части НДС. Рассматривая пополнение чистых активов и вклад в имущество общества, как инвестиции в корпорацию необходимо внести НК РФ внести изменения в пп. 4 п.3 ст. 39 в следующей редакции «передача имущества, *имущественных и неимущественных прав* если такая передача носит инвестиционный характер (в частности, вклады в уставный (складочный) капитал хозяйственных обществ и товариществ, вклады по договору простого товарищества (договору о совместной деятельности), договору инвестиционного товарищества, паевые взносы в паевые фонды кооперативов, *пополнение чистых активов хозяйственных обществ и товариществ, вкладов в имущества в хозяйственные общества*)».

#### Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 23.05.2016) [Электронный ресурс].-Консультант плюс

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 03.07.2016)(с изм. и доп., вступ. в силу с

01.10.2016)[Электронный ресурс].-Консультант плюс

2. Аббасов, С. А. оглы Эффективное управление денежными потоками как важный рычаг финансового менеджмента / Сарвар Алыджан оглы Аббасов // Российское предпринимательство. – 2013. – № 14 (236). – С. 84-90.

3. Власов, А.В. Концепция управления денежными потоками в системе финансового менеджмента организации // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2015. – № 4. – С. 32-37.

4. Зайков В.П. Формирование системного подхода в управлении финансовыми потоками: Монография. - Р/на Дону: Терра Принт, 2007. - 9,0 п.л.

5. Исаева, Э. В. Механизм оценки финансовой устойчивости предприятия, опирающийся на концепцию свободного денежного потока / Э. В. Исаева // Финансовый бизнес. – 2014. – № 2. – С. 42-46.

6. Крапивин, С.В. Управление финансовыми рисками в агропромышленном холдинге: автореф. дис.... канд.экон. наук 08.0010/Крапивин Сергей Викторович.- М.; Академия труда и социальных отношений.-2010.- 24 с.

7. Мельцас, Е. Координация финансовых потоков как инструмент поддержания финансовой устойчивости организации / Е. Мельцас // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2013. – № 2. – С. 205-207.

8. Петров, А.М. Внутреннее заимствование как механизм распределения денежных потоков в корпоративных системах // Международный бухгалтерский учет. – 2012. – № 24. – С. 37-45.

9. Псарева, Н.Ю. Холдинговые отношения: теоретические и методические аспекты: монография.- изд.2-е/д-р. экон. наук. проф. Н.Ю. Псарева.- М:ИД «АТИСО»,2012.- 392 с.

10. Псарева, Н.Ю. Использование финансовых ресурсов для повышения эффективности деятельности холдингов/Н.Ю. Псарева, Д.Т. Леер// Труд и социальные отношения. - М., 2014. - №1. - С. 92-100.

11. Уколова, С. А. Методика организации внутрифирменной управленческой отчетности о денежных потоках предприятия / С. А. Уколова; рец. А. И. Пономарева // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – № 4. – С. 88-93.

*Sizova T.V.*

*Doctor of economics, associate professor  
associate professor of department "Financial management"  
Russian University of Economics named after G. V. Plekhanov"*

*Sizova D.A.*

*Doctor of economics, associate professor  
associate professor of department of economic analysis and corporate governance the production and export of high-tech products of the state Corporation "Rustech"  
Russian University of Economics named after G. V. Plekhanov"*

**Сизова Татьяна Владимировна**

*Кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры «Финансовый менеджмент»  
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»*

**Сизова Дарина Александровна**

*Кандидат экономических наук, доцент, доцент базовой кафедры экономического анализа и корпоративного управления производством и экспортом высокотехнологичной продукции Госкорпорации «Ростех»,  
ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова»*

## THE ROLE OF ANTI-CRISIS FINANCIAL MANAGEMENT SUSTAINABLE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

### РОЛЬ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСТОЙЧИВОЙ СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

#### Abstract

In this article, the authors determined the purpose and tasks of anti-crisis financial management. Separately the analysis of judicial practice in bankruptcy for the year 2008-2015, identifies the main problems based on which is defined the significance and role of taking the right financial management decisions at all management levels of the organization. Formed conclusions about what elements of the system of anti-crisis financial management is necessary to implement, as successfully functioning enterprises, and to those who were in a state of financial crisis.

**Keywords:** Anti-crisis financial management, bankruptcy, risk, crisis

#### Аннотация

В данной статье авторами были определены цель и задачи антикризисного финансового управления. Отдельно проведен анализ судебной практики по банкротствам за 2008-2015 года, выявлены основные проблемы, исходя из которых, определена значимость и роль принятия правильных финансовых управленческих решений на все уровнях управления организацией. Сформированы выводы о том, что элементы системы антикризисного финансового управления необходимо внедрять, как на успешно функционирующих предприятиях, так и на тех, которые оказались в состоянии финансового кризиса.

**Ключевые слова:** Антикризисное финансовое управление, банкротство, риски, кризис

**Постановка проблемы.** Одним из основных направлений финансового менеджмента является антикризисное финансовое управление. Многие исследователи по вопросам антикризисной политики часто ассоциируют кризисную ситуацию как угрозу основополагающим целям функционирования организации.

**Анализ последних исследований и публикаций.** В целом, под кризисной ситуацией подразумевается «особая ситуация, которая характеризуется повышенным риском банкротства, слабой конкурентной позицией, финансовой неустойчивостью;... в кризисной ситуации главная цель выживание» [1-с.15]. Так, Нечай М. Г. в своем исследовании определяет антикризисное управление «как особую целостную комплексную модель превентивного управления, включающую встроенную систему мониторинга внешней и внутренней среды функционирования предприятия в целом и его

структурных элементов и своевременного предотвращения рисков в целях нейтрализации или смягчения кризисных ситуаций» [2-с.12].

**Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы.** Выделение антикризисного финансового управления в самостоятельное направление финансового менеджмента вызвано особыми обстоятельствами его проведения. Реализация процесса принятия управленческих решений в кризисной ситуации часто происходит в состоянии неопределенности, отсутствии единого понимания в отношении дальнейшей работы компании, как со стороны учредителей, высшего управленческого звена, так и со стороны крупных кредиторов. Лимит времени по принятию управленческих решений также осложняет работу.

**Изложение основного материала.** Процесс антикризисного финансового управления основан на общих управленческих закономерностях (прин-

ципах), с учетом специфики антикризисных процедур в конкретной компании, что иллюстрирует рисунок 1.



Рис.1 - Принципы антикризисного управления [3-с.10]

В целом, сущность антикризисного финансового управления заключается в снижении вероятности возникновения кризиса и воздействии на ход его развития с целью минимизации негативных финансовых последствий для организации. Отсюда вытекают и задачи антикризисного финансового управления, где в качестве первой задачи выступает снижение вероятности возникновения финансового кризиса, а вторая задача заключается в минимизации негативных финансовых последствий кризиса для организации путем принятия антикризисных управленческих решений.

Отметим, что каждая из этих задач решается применением комплекса управленческих решений, исходя из специфики конкретного предприятия, в реализации которого задействуются управленцы всех уровней.

Первая задача решается путем разработки всего комплекса локальных внутренних документов, регулирующих всю финансово-хозяйственную деятельность в организации. Одним из эффективных инструментов снижения вероятности возникновения финансового кризиса в компании является страхование рисков. Риски потому так и называются, поскольку могут быть рассчитаны вероятностными математическими методами на основе имеющихся статистических данных. Здесь возможны различные их виды: страхование урожая, груза, имущества и прочего. В целом, страхование рисков достаточно дорогостоящее мероприятие,

которое приводит к уменьшению прибыли. Руководство каждой компании самостоятельно принимает решение - идти на риск или нет. Как правило, принимается решение положиться на «авось». В то же время грамотное применение совокупности данных методов оказывает решающее влияние на недопущение возникновения финансового кризиса.

В условиях неопределенности, существующей в рыночной экономике, даже при идеальном выполнении служащими своих обязанностей существует вероятность возникновения финансового кризиса и на первый план выходит вторая задача, которая решается уже принятием решений на высшем уровне управления, для которых необходим анализ исходных данных. При этом, чем раньше будут приняты грамотные управленческие решения, тем лучше будет решена вторая задача.

Однако, кризис в запущенном состоянии практически неизлечим, что подтверждается данными судебной статистики по банкротствам из таблицы 1, построенной на основании справки о рассмотрении арбитражными судами Российской Федерации дел о несостоятельности (банкротстве) в 2008 – 2012 гг. [4], сведений о рассмотрении арбитражными судами Российской Федерации дел о несостоятельности (банкротстве) в 2010 - 2013 гг. [5], отчетах о работе арбитражных судов Российской Федерации по рассмотрению дел о банкротстве в 2014 и 2015 годах [6,7].

Таблица 1

## Судебная статистика по банкротствам за период с 2008 по 2015 гг. [8]

Годы	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Поступило заявлений о признании должников несостоятельными (банкротами)	34367	39579	40243	33385	40864	31921	41966	50779
из них: принято к производству	27032	35545	33270	27422	33226	27351	35583	41040
Количество дел, по которым проводилась процедура финансового оздоровления	48	53	91	94	92	67	22	36
из них: прекращено производство по делу в связи с погашением задолженности	6	2	6	7	3	4	6	7
В процентах:	8.3	3.8	6.6	7.4	3.2	6.0	27.0	19.0
Количество дел, по которым проводилась процедура внешнего управления	579	604	908	986	922	803	381	413
из них: прекращено производство по делу в связи с восстановлением платежеспособности	40	11	14	13	25	15	18	14
В процентах	7.0	1.8	1.5	1.3	2.5	1.9	4.7	3.4

На основании анализа представленных данных можно сделать следующие выводы. В 2015 году по сравнению с предыдущими годами количество поступивших заявлений о признании должников несостоятельными (банкротами) увеличилось в среднем на 20 %, одновременно возросло и число принятых к производству дел. Наблюдается незначительное увеличение количества дел, по которым прекращено производство в связи с погашением задолженности за последние восемь лет. Вместе с тем, в 2015 году количество дел, по которым проводилась процедура финансового оздоровления, составило 36 единиц, что почти в два раза меньше чем в 2013 году. Рост количества арбитражных дел, по которым прекращено производство, в связи с погашением задолженности также незначителен. В 2015 году погасили задолженность всего семь компаний, что составляет 1,7% от общего количества дел принятых к производству.

Количество дел, по которым проводилась процедура внешнего управления, имеет тенденцию к снижению. Наибольшее количество дел наблюдалось в период с 2010 года по 2013 год. Так в 2010 году данная цифра составила 908 дел. В 2015 году под процедурой внешнего управления находилось всего 413 предприятий, в том числе прекратили производство в связи с восстановлением платежеспособности всего 14 организаций, что составило 3,4 % от общего количества. Из вышеизложенного следует, что количество организаций, погашающие задолженности перед кредиторами и восстанавливающие свою платежеспособность от общего количества дел, принятых к производству незначителен. Наблюдается стойкая тенденция неблагоприятного развития событий в отношении несостоятельных организаций.

Антикризисное финансовое управление компанией заключается в маневрировании финансами с целью наиболее эффективной нейтрализации вызовов, возникающих в результате негативного изменения факторов (рисков), оказывающих влияние на возможность возникновения и развития финансового кризиса в компании. Как правило, эти риски часто имеют не финансовую природу. Управленческие решения по устранению негативных последствий воздействия негативных факторов применяются во всех сферах хозяйственной деятельности предприятия. Тем не менее, последствия их принятия всегда сводятся к перераспределению финансовых потоков.

Таким образом, под антикризисным финансовым управлением в настоящей статье авторами понимается процесс воздействия на финансовое состояние организации с целью устранения и/или минимизации последствий кризисных явлений.

Процесс антикризисного финансового управления представляет последовательную смену уровней кризисного финансового состояния организации (удовлетворительное, неустойчивое, неплатежеспособное состояние, банкротство).

Начальным этапом проведения процесса антикризисного финансового управления является финансовая диагностика кризиса компании. После проведения диагностических процедур, с использованием данных финансового анализа, происходит оценка ситуации для определения степени угрозы банкротства. Следующий этап процесса заключается в определении проблем, которые выявлены в ходе проведения финансовой диагностики. На заключительном этапе формулируется управленческое решение, на основании которого вырабатывается система мер по устранению или, в слу-

чае невозможности устранения, минимизации ущерба от финансового кризиса в организации.

**Выводы и предложения.** При формулировке задач антикризисного управления необходимо учитывать, на каком этапе кризиса в настоящий момент находится организация. Раннее обнаружение момента возникновения финансового кризиса в компании значительно снижает риск развития неблагоприятного сценария. При наличии первичных признаков начинающего кризиса достаточно внедрить предупредительные антикризисные меры, среди которых сбор информации о внешних и внутренних источниках финансовых рисков, влияющих на финансово-хозяйственную деятельность компании, оценка их влияния на финансовую устойчивость организации, разработка моделей негативных сценариев и выработка предложений по их устранению или минимизации ущерба от их влияния. На данной стадии кардинального изменения корпоративного управления не происходит. На этом этапе управления целесообразно использовать метод экспресс диагностики кризисного состояния компании.

В случае невозможности купирования проявления кризиса на начальном периоде его возникновения, наступает острая фаза кризиса в организации. Основным направлением в общей системе управления компании становится антикризисное управление. На начальном этапе кризиса управленческие решения принимаются руководящим составом организации. В острой фазе кризиса к управлению подключаются собственники компании для выработки совместных решений. На этапе банкротства организации управление переходит к внешним управляющим. Управленческие функции переходят к арбитражным управляющим.

На сегодняшний день российская законодательная база по банкротству в целом соответствует международным стандартам. Настораживающим моментом в российской системе банкротства организаций является превалирование ликвидационных мер по отношению к реабилитационным процедурам в отношении неплатежеспособных компаний.

#### Список литературы:

1. Фомин Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия: учебное пособие для вузов. - М.: Юнити-Дана, 2003 г.
2. Нечай М.Г. Антикризисное управление финансовой устойчивостью предприятий с учетом внешних и внутренних факторов. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук Томск, 2009 г.
3. Шмаков Р.А. Совершенствование элементов управляющей подсистемы в системе антикризисного управления промышленным предприятием. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Ижевск, 2004 г.
4. Официальный сайт Федеральных арбитражных судов Российской Федерации (Справка о рассмотрении арбитражными судами Российской Федерации дел о несостоятельности (банкротстве) в 2008 – 2012 гг.). [Электронный ресурс]: URL: <http://www.arbitr.ru/press-centr/news/totals> (дата обращения 10.10.2016).
5. Официальный сайт Федеральных арбитражных судов Российской Федерации (Сведения о рассмотрении арбитражными судами Российской Федерации дел о несостоятельности (банкротстве) в 2010 - 2013 гг.). [Электронный ресурс]: URL: <http://www.arbitr.ru/press-centr/news/totals> (дата обращения 10.10.2016).
6. Официальный сайт судебного департамента при Верховном суде Российской Федерации (Отчет о работе арбитражных судов Российской Федерации по рассмотрению дел о банкротстве в 2014 году). [Электронный ресурс]: URL: <http://www.cdep.ru/index.php?id=79> (дата обращения 10.10.2016).
7. Официальный сайт судебного департамента при Верховном суде Российской Федерации (Отчет о работе арбитражных судов Российской Федерации по рассмотрению дел о банкротстве в 2015 году). [Электронный ресурс]: URL: <http://www.cdep.ru/index.php?id=79> (дата обращения 10.10.2016).
8. Сизова Т.В., Сизова Д.А. Сущность и задачи антикризисного финансового управления // Проблемы современной науки и образования – 2016 - №30 (72).

*Tatyana Tchilimova*  
 Finance and Law Institute  
 Ural State University of Economics  
*Irina Sofronova*  
 Institute of Economics  
 Ural State University of Economics  
 Ekaterinburg

## ON THE MANAGEMENT EFFICIENCY OF THE STATE PROPERTY IN STATE COMPANIES

**Abstract.** The fact that state property is an integral part of national economy proves that Russia is a country with endemic post-centralized economy. The paper considers the specific character of forming and developing tools used to manage state property giving an example of state-run enterprises and state joint stock companies.

**Key words:** state property, state-run enterprises, state joint stock companies, management efficiency.

Management efficiency of state property in state companies is quite urgent for the countries in transition, the latter being a long process. With the increasing role of the state in economy, this issue has been of primary importance since the early 2000-s.

Firstly, the issue of management efficiency of state property is connected with the contradictions in management goals of the state as an economic entity, on the one hand, and a proprietor, on the other.

In terms of corporate management the main purpose of any business, a state company included, is to maximize the company's equity, whereas the tasks of the state are mainly political and social, i.e. the state aims at gaining strategic advantages both in domestic and foreign policy, which may be contrary to business goals. The above discrepancy can and does complicate corporate management.

Secondly, we should stress the fact that classic roles of the owner and the agent managing for the benefit of the former are becoming more complicated in mixed economy. According to the Constitution of the Russian Federation, citizens of the country are formally owners of state assets. However, they are not involved in managing state companies. This role is played by the state or rather state departments. Next, the control function is mediated by representatives of the state in the management structure of the company. The above multi-stage system in general reduces the degree of shareholders' control over the activities of the hired management, which leads to higher risks that

agents will not act for the benefit of the owner(the state), but for the company. They may even pursue their personal goals.

With the development of state property management in Russia, there have appeared a number of tools, which largely determine the effectiveness of using the state capital. Different forms of state participation in the companies require different forms and methods of management and control by the latter. Therefore, to analyze the effectiveness of state property management, it is necessary to distinguish between the main categories of business entities:

- state joint-stock companies, in which the state owns part of the shares - a major stake or a stake allowing to control business;
- holding companies;
- state-run enterprises (called in Russian state corporations);
- state enterprises not subject to privatization.

As for developing corporate management, controlling the state stock (a set of share packages belonging to the state as represented by particular institutions) is of great interest.

As a rule, the state holds major stakes in strategic industries important either for the defense and security of the state or having a considerable impact on the socio-economic stability of the country.

Table 1 gives a survey of the state's changing position in the present privatization in various sectors.

Table 1

**The Level the State Control in Different Industries [1, 3, 6]**

Industry	The share of the state, %	Trends showing the level of the state control in industries at present	Integrated business entities
Transport	73	↑	JSC Russian Railways, JSC Transneft, JSC Aeroflot
Cargo handling and logistics	19	↓	Gazprom UGS, Rosmorport, International Airport Sheremetyevo
Shipbuilding aircraft and spacecraft building	57	↑	RAC MiG, United Aircraft Corporation, United Shipbuilding Corporation
Gas extraction	48	↑	↑ JSC Gazprom
Power industry	35	↓	Rosatom, FGC UES, IDGC,RusHydro
Electronics production	27	↓	Aerospace Equipment Corporation, Kamensk-Uralsky plant "Oktyabr",

			Omsk Production Association «Irtysh»
Oil production	23	↓	Rosneft, Gazpromneft
Mining and metallurgy	3	↓	VSMPO-AVISMA
Motor Vehicle manufacturing	17	↓	KAMAZ, AvtoVAZ
Machinery manufacturing	15	↓	“Salyut” Gas Turbine Engineering Research and Production Center, United Engine-building Corporation, Ural Carriage-Building Plant
Telecommunications	14	↑	Rostelecom

As you can see from the table, the controlling role of the state in different industries may be fundamentally different.

Thus, state participation is the largest in transport, gas-extraction, ship-building, aircraft and spacecraft construction and telecommunications, the controlling role of the state increasing. As a result, the question of state property management methods arises.

In accordance with the Concept of State Property Management and Privatization *representation of the state* has become one of the main management tools of state joint-stock companies. The essence of this method is that the function of representation of the state, as one of the shareholders, is fulfilled by the state institutions (ministries) that used to be in charge of the enterprise before privatization [4], i.e. the state is represented by government officials.

The evolution of this method shows that such a representation has been and continues to be quite formal because having no professional background government officials are not able to manage effectively the state stock in different regions and in different industries. In addition, the above government officials being on the Board of Directors do not take an active personal part in decision-making for the company hierarchy or lack of motivation. They do not bear personal responsibility for their activities. This state of affairs contradicts the principle of fiduciary responsibility, when everyone on the Board is accountable to the shareholders. With government officials on the Board, the latter mainly implements decisions taken at the government level.

As a result, state agents cannot provide due control, this leads to erosion of the state's part in the joint stock with additional share issues, dividend shortfall to the budget, reduction of the state involvement in a number of strategic enterprises.

According to the experts, the number of independent directors (i.e. people with management experience in large corporations and financial experts able to control management and discuss strategies for business development, including interests of the state) in state companies is 2.5 times lower than in private ones. [4]

Another tool used to manage the state stock is a *trust fund*, which has been used since 1996 when the notion of "trust management" was included into the Civil Code of the Russian Federation. Trustees are appointed on the competitive basis. For example, JSC Gazprom signed a contract with the head of their Board for managing 35% of the state stock. However, it is difficult to assess the effectiveness of this tool in the above example because statistics contain only the data on the amount of the trust fund.

The tools used to manage the state stock having been ineffective, the state tried introducing an alternative *institute of state agents*. This system of state property management was a success, e.g. in the USA and the UK. The primary documents for introducing the system of state agents were made up on the basis of foreign practices. However, the institute of state agents was formed in a fundamentally different way. Ministries were responsible for appointing state agents, the sources of payment being specified. It was only in the early 2000-s when the normative acts regulating the procedure of appointing state agents in the management of state joint stock companies were adopted. As a result, this control mechanism is starting to develop only now.

The next tool used to manage the state stock in integrated business entities is a *panel of state representatives*, which usually consists of representatives of different ministries whose economic interests overlap in a particular joint-stock company. This panel acts as the working body of such a company, for example in JSC Gazprom and JSC Sberbank of the Russian Federation.

Among the methods used to manage the state stock we can't but mention *mortgaging auctions*, *dividend policy* and a number of others. However, in Russian business these methods proved to be ineffective

A special place in the system of state property management is taken by state-run enterprises, which usually have strategic objectives. Russia has a diverse system of state-run enterprises. At present, there is no single approach to establishing such enterprises and defining their objectives in accordance with goals of the state. For each state-run enterprise there is a special act regulating all these issues (table 2).

State Corporation Activities in RF [5]

Corporation	Activities	Date of establishment	Federal Law
Deposit Insurance Agency	Compulsory insurance	December 23, 2003	No.177-FL
Vnesheconombank	Banking, consulting, insurance, securities	May, 17.2007	No.82-FL
The Federal Department of Housing and Communal Services	Distribution of public funds	July 21, 2007	No.185-FL
Russian Technologies	Consulting and financial intermediation	December 01, 2007	No.279-FL
Rosatom	Power generation at nuclear power plants, nuclear materials production and control over fissionable material	December 01, 2007	No.317-FL
Roscosmos	Complex reforming of rocket-space industry of Russia	August 13, 2015	No.215-FL

Monitoring such companies by the incorporator, i.e. the state, is the key issue in analyzing their effectiveness and incentives influencing their economic behavior. The analysis of normative documents on regulating authorities of managing bodies shows that, first, the procedure of forming these bodies in state-run enterprises differs from company to company. Second, the President of the RF has a deciding vote when forming the management boards of state-run enterprises, so the economic policy of these structures depends on the political conjuncture. And, third, government acts do not provide for any fixed procedures of and criteria for evaluating activities of managers of state-run enterprises. As a result, some state-run enterprises are engaged in activities that can be done by private institutions, such as Vnesheconombank. The activities of others are not required by anyone except members of the government. Such companies as Rosatom simply allocate state subsidies.

Analyzing the authorities of management bodies of state-run enterprises in accordance with the purposes established by the law, one can make a number of conclusions.

First, the law does not define criteria for evaluating the degree of achievement of the goals set by state-run enterprises (e.g. Rostech). If the criteria in some cases, for example, JSC Vnesheconombank are defined, the stated goals are much wider than these criteria, so the degree of achievement in such companies cannot be controlled either. Second, the law neither stipulates the possible sanctions for non-fulfillment of programs nor procedures for reviewing programs in such cases on the initiative of the incorporator

Inefficiency of state property management can be also proved with the following example. The current law does not provide for any supervision of big transactions, i.e. state-run enterprises as incorporators are authorized to transfer assets and funds to other entities. As a result, the assets and funds transferred to the state-run enterprises cease to be state property. Thus, the form of state-run enterprises is a radical transfer of state ownership to the private sector with minimal financial benefits to the state and an increased risk of misuse and withdrawal of assets.

To sum it up, the role of the state as a proprietor in integrated business entities and an incorporator of state-run enterprises needs to be reconsidered, new management tools should be found to optimize the structure of state property, all the above creating pre-conditions for economic growth and increasing budget revenues. The purpose of introducing and implementing new management tools is to increase the effectiveness of a company under socio-political constraints, preventing inefficient performance of state property on the national scale.

One should take into consideration a number of factors when choosing tools to manage state stock. First, the Russian economy is a transition economy. It is not a market economy of the countries with stable market economies. Over its history Russia has had proprietary relations different from the western ones. The present system of state property management developed on the basis of the paradigm of directive management, in which the economic and organizational function is one of the main functions of the state. The endemic character of Russian economy implies the necessity/opportunity of using new forms of centralized control over socio-economic processes, the sphere of property redistribution included [6].

Second, the correlation of the public and private sectors, the state and private property may change at different stages of the development of society. The possibility of changing this correlation is objectively determined by the development trends, the quality of economic growth, changes in the structure and significance of the factors defining it. Since this development occurred in the socio-economic crisis and political instability, state property could not become an effective regulator of economic development. So, today the question about the forms and sectors, in which the state should become an effective owner, arises.

Thereby, the system of methods used to manage state capital in different state-run enterprises may develop in the following ways:

- reorganizing state-run enterprises operating in a competitive environment into joint stock companies;
- defining the time period and the target set by the incorporator (the government of the RF) for a par-

ticular state-run enterprise in the segments where there is no competition;

- giving a legal definition of clear performance indices for each state-run enterprise;
- laying down uniform rules of forming management boards of state-run enterprises and the state control over their activities.

Thus, at present responsibilities of state agents should be more clearly defined and regulated to form the basis for the specification of powers of state ownership in various joint-stock companies and state-run enterprises.

The first step in this direction was the replacement of representatives of ministries on the Boards of Directors of state companies operating in a competitive environment with independent directors [7]. However, as the top managers were expected to retain their influence on the management of companies through guidelines, it was decided to replace civil servants with professional attorneys voting on the directives and not as independent directors.

Thus, today the question about the transition to professional management of the state property arises. We should focus now on training and forming a new layer of management personnel: asset managers of state-owned enterprises, state stock managers in state joint-stock companies, state real estate, etc. Since these need to be high-class managers, on the one hand, it is necessary, along with high salaries to specify their preferences in the case of privatization of the enter-

prise they work at. On the other, there should be adopted a law regulating responsibilities of this category of managers (criminal responsibility included) for assets withdrawal from the company or any other damage to the state or private business.

#### References

1. Volosov I. Rating of the Government Involvement in the Key Industries done by the Russian Business Consulting Agency - [www.rbg.ru](http://www.rbg.ru)
2. Report on Implementation of the Forecast Plan ( Program ) of Federal Property Privatization 2014-2016 in 2014 - [www.rosim.ru](http://www.rosim.ru)
3. Tchilimova T.A., Ivanitskiy V. P. The Role of State and Corporations in Developing Innovative Economy – Bulletin of Omsk University. 2015 No.3 p.298
4. Transformation of State Property in the Mixed Economy/ edited by A. G. Zeldner, I. Y. Vaclavska; Institute of Economics, RAS. – Science, 2006. – p. 261
5. Tchilimova T.A The Role of State in Corporate Management// Upravlenets.- 2012 - No. 9-10, p.19-20
6. The National Security Strategy of Russia till 2020 – [www.scrf.gov.ru](http://www.scrf.gov.ru)
7. Melyakan K.A. Characteristic Features of the Russian Management Model. //Economics and Management of Information Technologies.-2015-No. 11- URL: <http://economica/snauka/ru>

УДК:005.336.1:303.42:658:621

*Швец Юлия Александровна*  
кандидат экономических наук,  
старший преподаватель кафедры финансов,  
банковского дела и страхования,  
Запорожский национальный университет

## МЕТОДЫ РАСЧЕТА ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАШИНОСТРОЕНИЯ

### ***METHODS OF CALCULATION THE EFFICIENCY OF STRATEGIC WORKING CAPITAL MANAGEMENT AT THE ENTERPRISES OF MECHANICAL ENGINEERING***

*Shvets J. A., Candidate of Economic Sciences (PhD in Economics), Senior lecturer of Finance, banking and insurance Department, Zaporizhzhya National University*

#### Аннотация

В статье охарактеризованы сущность и роль стратегического управления оборотными средствами, даны авторские рекомендации по особенностям расчета эффективности стратегического управления оборотными средствами на предприятиях машиностроения. С учетом проведенных исследований предложен метод расчета эффективности стратегического управления оборотными средствами, который учитывает влияние объема реализованной продукции, имеющихся затрат, чистой прибыли, основных средств, оборотных средств на сумму оборотных средств, что позволяет определить рациональное значение относительно управления и использования оборотных средств в отчетном периоде. Исследован алгоритм построения предложенного методического подхода. Осуществлен анализ эффективности использования и управления оборотными средствами предприятия АО «Мотор Сич», оценено и проанализировано практическое применение методического подхода на предприятии.

**Abstract**

The article describes the nature and role of strategic working capital management, the author gives recommendations for features the calculation of efficiency strategic working capital management at the enterprises of mechanical engineering. Based on conducted researches the method the calculation of efficiency strategic working capital management, which includes the influence of volume of sales, current cost, net profit, fixed assets, current assets in the amount of working capital, which allows to determine the rational value relative to the management and use of working capital in the reporting period. Studied the algorithm of the proposed method. The analysis of the efficiency and working capital management enterprise AO «Motor Sich», assessed and analysed the practical application of a methodological approach for the enterprise.

**Ключевые слова:** стратегическое управление, оборотные средства, расчет эффективности использования оборотных средств, финансовая деятельность, стратегия развития, стратегический план.

**Keywords:** strategic management, working capital, calculation of efficiency use of working capital, financial performance, development strategy, strategic plan.

**Постановка проблемы.** Эффективность функционирования предприятий машиностроения, уровень их финансовой независимости определяется рациональностью использования и управления оборотными средствами. Стратегическое управление оборотными средствами позволяет организовать процесс распределения оборотных средств во всех сферах деятельности предприятия, что способствует разработке стратегии развития и взвешенному использованию имеющихся ресурсов. Однако, влияние факторов окружающей среды, имеющиеся риски, изменчивость объемов ресурсного обеспечения негативно влияют на деятельность предприятия и эффективность стратегического управления оборотными средствами, что обуславливает потребность в исследовании методов оценки эффективности стратегического управления.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Проблемные аспекты стратегического управления оборотными средствами и оценки эффективности использования оборотных средств были исследованы в работах отечественных и зарубежных авторов. Среди них можно выделить: Колодяжная К.А., которая проанализировала методические основы разработки политики управления оборотными средствами [1, с. 87-90]; методы управления оборотным капиталом проанализировали Чубка О.М., Рудницкая О.М. [2, с. 441-444]; пути повышения эффективности управления оборотными средствами определили Зянько В.В., Филатова Н.М. [3, с. 188-192]; система управления оборотными средствами была рассмотрена Корытко Т.Ю. [4, с. 325-328]; стратегию и тактику управления оборотным капиталом усовершенствовала Данилевская-Жугунисова О.Е. [5, с. 21-23]; эффективность стратегического управления оценили Касьянова Н.В. [6, с. 536-538], Побигун С.А. [7]; Миклозда В.П., Бритченко И.Г., Кубиний Н.Ю., Дидович Ю.А. рассмотрели особенности, эффективность и направления улучшения стратегического управления предприятием [8].

**Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы.** Предприятия развивают быстрыми темпами и соответственно меняется стратегия управления, цели, потребности относительно необходимого объема оборотного капитала. При таких условиях возникает необходимость оценки уровня обеспеченности предприятий оборотными

средствами и согласно проанализированных подходов, следует отметить, что вопросы оценки эффективности стратегического управления оборотными средствами исследованы не полностью, поскольку не учтен уровень влияния стратегического управления на деятельность предприятия, не определено влияние отдельных показателей на эффективность формирования, распределения, использования оборотных средств, не оценена эффективность стратегического управления оборотными средствами. Результаты анализа могут быть использованы в дальнейшей деятельности АО «Мотор Сич» с целью улучшения формирования, распределения, направления, использования и управления оборотными средствами, совершенствования структуры стратегического управления, повышения финансовой устойчивости, стабильности деятельности предприятия.

**Цель статьи.** Целью была характеристика роли стратегического управления оборотными средствами, определение рекомендаций по особенностям расчета эффективности стратегического управления оборотными средствами, усовершенствование методики расчета эффективности стратегического управления оборотными средствами, исследование практического использования методического подхода на предприятии.

**Изложение основного материала.** Для решения проблем относительно эффективности управления и использования оборотных средств на предприятиях машиностроения, а также для оценки зависимости оборотных средств от отдельных показателей предлагаем использовать метод расчета эффективности стратегического управления оборотными средствами, который учитывает влияние объема реализованной продукции, имеющихся расходов, чистой прибыли, основных средств, оборотных средств, кредиторской и дебиторской задолженности, производственных запасов, готовой продукции, расходов будущих периодов на сумму оборотных средств, что создает возможность для определения на предприятиях машиностроения рационального значения относительно управления и использования оборотных средств в отчетном периоде. Рассмотренный нами метод имеет вид формул (1)–(11):

$$OC \rightarrow \max, \quad (1)$$

где  $OC$  – оборотные средства, которые рассчитываются по формуле (2):

$OC=OA+РБП+НА+КЗ-ДЗ,$  (2)  
 где  $OA$  – оборотные активы;  
 $РБП$  – расходы будущих периодов;  
 $НА$  – необоротные активы;  
 $КЗ$  – кредиторская задолженность;  
 $ДЗ$  – дебиторская задолженность.

На наш взгляд, нужно рассчитать влияние каждого из перечисленных факторов на использование и управление оборотными средствами. Методики определения сформированной зависимости не существует, поэтому для решения данной проблемы можно предложить формулы расчета коэффициентов, характеризующих взаимосвязь обо-

ротных средств с каждым отдельным фактором (табл. 1).

Одним из первых показателей воздействия является объем реализованной продукции. Исходя из этого определим коэффициент зависимости оборотных средств от объема реализованной продукции ( $Koc^{пр}$ ), который может быть представлен как сумма чистой выручки от реализованной продукции ( $РП$ ), прибыли от продаж ( $П$ ) и отношение к себестоимости производства и реализованной продукции (услуг) ( $С$ ) по формуле (3):

$$Koc^{пр} = (РП+П)/С \quad (3)$$

Табл. 1

Определение зависимости эффективности использования и управления оборотными средствами от выделенных факторов на основе метода расчета на предприятиях машиностроения

№ п/п	Влияние факторов на оборотные средства	Алгоритм расчета
1	Коэффициент зависимости оборотных средств от объема реализованной продукции ( $Koc^{пр}$ )	$(РП+П)/С$
2	Коэффициент зависимости оборотных средств от имеющихся затрат ( $Koc^{из}$ )	$РП/ПС$
3	Коэффициент зависимости оборотных средств от чистой прибыли ( $Koc^{чп}$ )	$(РП-СЗ)/ЧП$
4	Коэффициент зависимости оборотных средств от оборотных средств ( $Koc^{обс}$ )	$(ОбС-ЗК)/РП$
5	Коэффициент зависимости оборотных средств от кредиторской задолженности ( $Koc^{кз}$ )	$(КЗ+СЗ)/РП$
6	Коэффициент зависимости оборотных средств от дебиторской задолженности ( $Koc^{дз}$ )	$(ДЗ+РП)/СЗ$
7	Коэффициент зависимости оборотных средств от величины производственных запасов ( $Koc^{пз}$ )	$(ПЗ+ГП+НП)/РП$
8	Коэффициент зависимости оборотных средств от готовой продукции ( $Koc^{гп}$ )	$(ГП+ОбС)/СЗ$
9	Коэффициент зависимости оборотных средств от расходов будущих периодов ( $Koc^{рбп}$ )	$(ЧП-РБП)/КЗ$

Примечание. Источник : [разработано автором]

Определим влияние чистой выручки от реализованной продукции ( $РП$ ), полной себестоимости реализованной продукции ( $ПС$ ) на коэффициент зависимости оборотных средств от имеющихся затрат ( $Koc^{из}$ ) по формуле (4):

$$Koc^{из} = РП/ПС. \quad (4)$$

Коэффициент зависимости оборотных средств от чистой прибыли ( $Koc^{чп}$ ) можно выразить, как разница чистой выручки от реализованной продукции ( $РП$ ) и суммы закупок ( $СЗ$ ), что относится к чистой прибыли ( $ЧП$ ) может быть выражено в виде формулы (5):

$$Koc^{чп} = (РП-СЗ)/ЧП. \quad (5)$$

Соответственно, коэффициент зависимости оборотных средств от оборотных средств ( $Koc^{обс}$ ) можно определить, как разница средней стоимости оборотных средств ( $ОбС$ ) и заемного капитала ( $ЗК$ ), что относится к чистой выручки от реализованной продукции ( $РП$ ) и рассчитывается по формуле (6):

$$Koc^{обс} = (ОбС-ЗК)/РП. \quad (6)$$

Расчет коэффициента зависимости оборотных средств от кредиторской задолженности ( $Koc^{кз}$ ) можно вычислить как сумма средней величины кредиторской задолженности ( $КЗ$ ) и сумма закупок

( $СЗ$ ), что относится к чистой выручке от реализованной продукции ( $РП$ ) по формуле (7):

$$Koc^{кз} = (КЗ+СЗ)/РП. \quad (7)$$

Далее найдем коэффициент зависимости оборотных средств от дебиторской задолженности ( $Koc^{дз}$ ), который рассчитывается в виде суммы средней величины дебиторской задолженности ( $ДЗ$ ) и чистой выручки от реализованной продукции ( $РП$ ), как отношение к сумме закупок ( $СЗ$ ), с чего получим выражение формулы (8):

$$Koc^{дз} = (ДЗ+РП)/СЗ. \quad (8)$$

Для оценки коэффициента зависимости оборотных средств от величины производственных запасов ( $Koc^{пз}$ ) можно воспользоваться формулой (9), которая отражает отношение суммы средней стоимости производственных запасов ( $ПЗ$ ), готовой продукции ( $ГП$ ), незавершенного производства ( $НП$ ) к чистой выручке от реализованной продукции ( $РП$ ):

$$Koc^{пз} = (ПЗ+ГП+НП)/РП. \quad (9)$$

Коэффициент зависимости оборотных средств от готовой продукции ( $Koc^{гп}$ ), как отношение суммы готовой продукции ( $ГП$ ) и средней стоимости оборотных средств ( $ОбС$ ) к сумме закупок ( $СЗ$ ), можно рассчитать по формуле (10):

$Koc^{III} = (ГП+ОбС)/СЗ$  (10)  
 Определить зависимость коэффициента оборотных средств от расходов будущих периодов ( $Koc^{РБП}$ ) можно с помощью формулы (11), которая определяет отношение разницы чистой прибыли (ЧП) и расходов будущих периодов (РБП) к средней величине кредиторской задолженности (КЗ):  
 $Koc^{РБП} = (ЧП-РБП)/КЗ$ . (11)

Проведем анализ на основании разработанных коэффициентов на предприятии машиностроения

Запорожской области и оценим эффективность определенного метода расчета эффективности стратегического управления и использования оборотных средств.

Расчет предложенных коэффициентов зависимости оборотных средств от определенных показателей для предприятия АО «Мотор Сич» приведен в табл. 2.

Табл. 2

**Анализ эффективности использования и управления оборотными средствами предприятия АО «Мотор Сич» от выделенных факторов в 2009-2013 гг.**

№ п/п	Показатели	2009	2010	2011	2012	2013
1	2	3	4	5	6	7
1	Чистая выручка от реализованной продукции (РП), тыс. грн.	3740353	5001803	5792524	7928376	8583924
2	Прибыль от продажи продукции (товаров, работ, услуг) (П), тыс. грн.	1602849	2335243	2864600	3277991	3609697
3	Себестоимость производства и реализованной продукции (услуг) (С), тыс. грн.	2137504	2666560	2927924	4650385	4974227
4	Полная себестоимость реализованной продукции (ПС), тыс. грн.	2670611	3325746	3717104	5616362	6078929
5	Чистая прибыль (ЧП), тыс. грн.	741229	1248028	1344161	1619469	1319191
6	Сумма закупок (СЗ), тыс. грн.	2245928	2862105	3139737	5125954	3796125
7	Средняя стоимость оборотных средств (ОбС), тыс. грн.	2811190	4253467	5625754	7015493	8301989
8	Заемный капитал (ЗК), тыс. грн.	1664406	2354032	3073541	3832065	3953568
9	Средняя величина кредиторской задолженности (КЗ), тыс. грн.	861024	1579574	2077067	2001627	2034707
10	Средняя величина дебиторской задолженности (ДЗ), тыс. грн.	846182	1380843	1580625	1645286	1362991
1	2	3	4	5	6	7
11	Средняя стоимость производственных запасов (ПЗ), тыс. грн.	365529	552669	881974	1381225	1513620
12	Готовая продукция (ГП), тыс. грн.	96522	135758	217507	185632	306945
13	Средняя величина собственного капитала (СК), тыс. грн.	2546257	3799732	5108798	7614479	9242542
14	Незавершенное производство (НП), тыс. грн.	1118765	1549420	2339595	2850781	3661565
15	Расходы будущих периодов (РБП), тыс. грн.	1445	3604	12924	457	1031
16	Коэффициент зависимости оборотных средств от объема реализованной продукции ( $Koc^{РП}$ ), %	2,50	2,75	2,96	2,41	2,45
17	Коэффициент зависимости оборотных средств от имеющихся затрат ( $Koc^{ПЗ}$ ), %	1,40	1,50	1,56	1,41	1,41
18	Коэффициент зависимости оборотных средств от чистой прибыли ( $Koc^{ЧП}$ ), %	2,02	1,71	1,97	1,73	3,63
19	Коэффициент зависимости оборотных средств от оборотных средств ( $Koc^{ОбС}$ ), %	0,31	0,38	0,44	0,40	0,51
20	Коэффициент зависимости оборотных средств от кредиторской задолженности ( $Koc^{КЗ}$ ), %	0,83	0,89	0,90	0,90	0,68
21	Коэффициент зависимости оборотных средств от дебиторской задолженности ( $Koc^{ДЗ}$ ), %	2,04	2,23	2,35	1,87	2,62
22	Коэффициент зависимости оборотных средств от величины производственных запасов ( $Koc^{ПЗ}$ ), %	0,42	0,45	0,59	0,56	0,64

23	Коэффициент зависимости оборотных средств от готовой продукции ( $K_{oc}^{гн}$ ), %	1,29	1,53	1,86	1,40	2,27
24	Коэффициент зависимости оборотных средств от расходов будущих периодов ( $K_{oc}^{бпн}$ ), %	0,86	0,79	0,64	0,81	0,65

Примечание. Источник : [рассчитано автором за: [9; 10; 11; 12]

Из проанализированных данных в табл. 2 видно, что в 2013 г. по сравнению с 2012 г. происходит постепенный рост выручки от реализованной продукции на 655548 тыс. грн. или на 8,27, а также в сравнении с 2011 г. доля роста реализованной продукции составила 2791400 тыс. грн. или

48,19% (рис. 1). Как видно из рис. 1, негативную тенденцию имела чистая прибыль, где её сумма в 2013 г. по сравнению с 2012 г. сократилась на 300278 тыс. грн. или 18,54%, а также относительно 2011 г. снижение составило 24970 тыс. грн. или 1,86%.

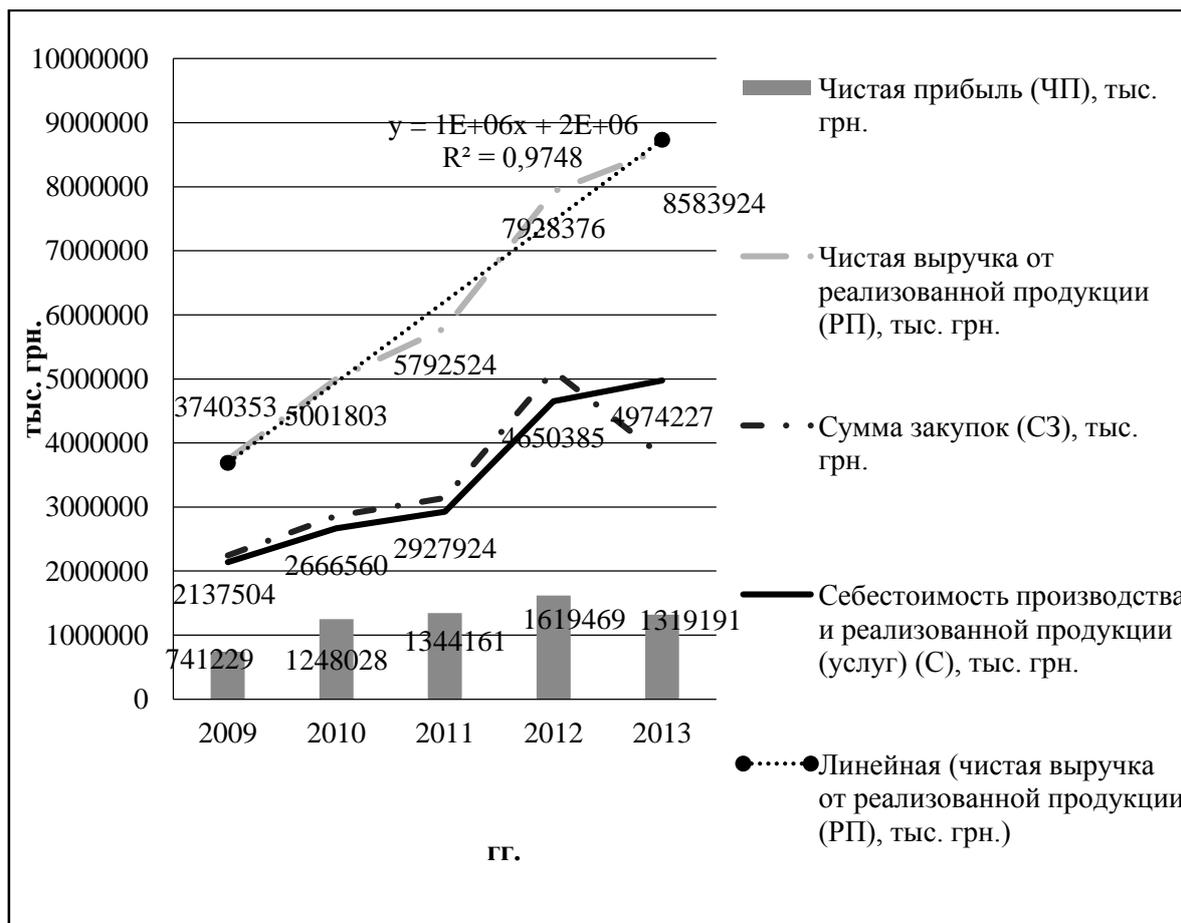


Рис. 1 Динамика основных показателей деятельности предприятия АО «Мотор Сич» в 2009-2013 гг., тыс. грн. [разработано автором за: [9; 10; 11; 12]

Размер заёмного капитала также постепенно растет, поскольку за 2013 г. в сравнении с 2012 г. и 2011 г. он увеличился на 121503 тыс. грн. или 3,17% и соответственно на 880027 тыс. грн. или 28,63%. Подобная тенденция является негативной, поскольку свидетельствует о росте зависимости предприятия от внешних источников финансирования, которые направляются на развитие всех сфер деятельности. По предприятию АО «Мотор Сич» в 2013 г. по сравнению с 2012 г. наблюдается рост стоимости оборотных средств на 1323259 тыс. грн. или 29,84%. Следует отметить, что происходят позитивные изменения относительно увеличения величины собственного капитала, потому что рост капитала в 2013 г. относительно 2012 г. достиг 1628063 тыс. грн. или 21,38%.

Рост отдельных показателей деятельности предприятия АО «Мотор Сич» (табл. 2) в 2013 г. положительно повлиял на динамику рассчитанных коэффициентов. Увеличение суммы выручки от реализованной продукции и прибыли от продажи продукции в 2013 г. по сравнению с 2012 г. дало возможность повысить коэффициент зависимости оборотных средств от объема реализованной продукции в 2013 г. до 2,45%, что на 1,73% больше чем в 2012 г. Коэффициент зависимости оборотных средств от имеющихся расходов в 2012-2013 гг. составил 1,41%, хотя полная себестоимость реализованной продукции в 2013 г. относительно 2012 г. выросла на 462567 тыс. грн. или на 8,24%.

Ощутимый рост коэффициента зависимости оборотных средств от чистой прибыли наблюдается

ся в 2013 г. и составляет 3,63%, что на 9,3% больше чем в 2012 г. (рис. 2). Позитивные сдвиги обусловлены ростом выручки от реализованной продукции и сокращением расходов в 2013 г. относительно 2012 г. на 1329829 тыс. грн. или 25,94%. Подобные изменения свидетельствуют об эффек-

тивности распределения, использования и направления собственных оборотных средств в определенные сферы деятельности, то есть руководство рационально применяет финансовые ресурсы с целью получения желаемых результатов.

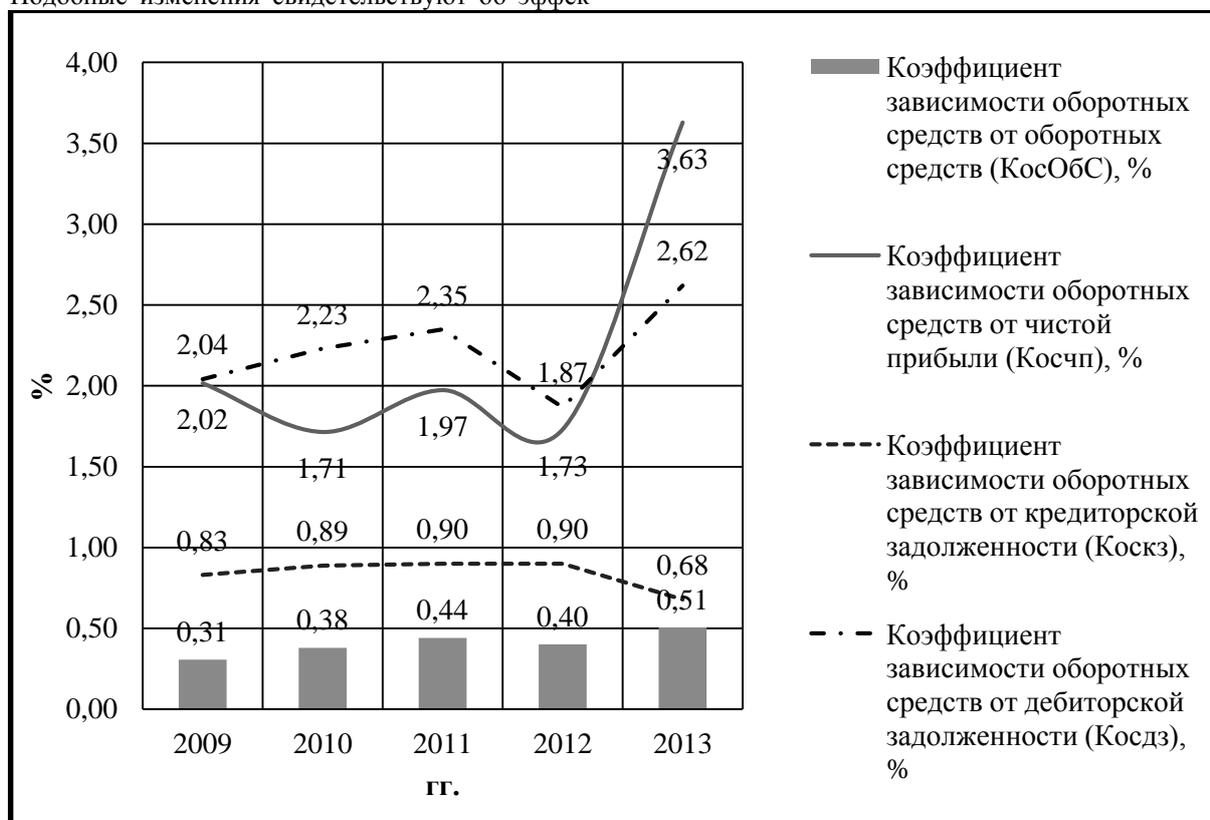


Рис. 2 Динамика коэффициентов зависимости оборотных средств АО «Мотор Сич» от выделенных факторов в 2009-2013 гг., % [разработано автором за: [9; 10; 11; 12]

На предприятии АО «Мотор Сич» в 2013 г. произошел рост коэффициента зависимости оборотных средств от оборотных средств, так как их рост в 2013 г. составил 0,51%, что является следствием увеличения стоимости оборотных средств, выручки от реализованной продукции (рис. 2).

Сокращение дебиторской задолженности в 2013 г. по сравнению с 2012 г. на 282295 тыс. грн. или 17,16%, за счет принятия предупреждающих мер, способствовало налаживанию позитивной динамики коэффициента зависимости оборотных средств от дебиторской задолженности. Предприятие имеет возможность использовать полученные средства для улучшения результатов деятельности, рассчитываясь с долгами с целью избегания закрытия и банкротства. Одновременно рост в 2013 г. относительно 2012 г. кредиторской задолженности на 33080 тыс. грн. или 1,65% негативно влияет на возможности развития, совершенствования процесса производства, то есть создает ограничения в процессе деятельности предприятия (рис. 2).

Рост стоимости производственных запасов в 2013 г. относительно 2012 г. создал возможность для повышения коэффициента зависимости оборотных средств от величины производственных запасов в 14,62 раза по сравнению с 2012 г. Подобная динамика свидетельствует об эффективно-

сти финансового и операционного цикла, высоком качестве продукции, обеспеченности современным оборудованием, сырьем, материалами. Опережающий рост средней стоимости оборотных средств, готовой продукции и сокращение расходов в 2013 г. способствовало росту коэффициента зависимости оборотных средств от готовой продукции, поскольку он составлял 2,27%, в то время как в 2012 г. достиг уровня 1,4%. По предприятию АО «Мотор Сич» в 2013 г. по сравнению с 2012 г. расходы будущих периодов выросли на 574 тыс. грн., то есть при условии роста затрат необходимо экономить ресурсы, привлекать инвестиции, рационально распоряжаться оборотными средствами.

**Выводы и предложения.** Таким образом, анализ осуществлен на основе предложенного метода расчета свидетельствует об относительно эффективном использовании имеющихся средств и стратегическом управлении оборотными средствами в 2013 г. по предприятию АО «Мотор Сич». Предложенные коэффициенты учитывают влияние весомых показателей на процесс формирования, распределения, направления, использования и управления оборотными средствами, что создает благоприятные условия для финансирования производственной деятельности. Внедрение данной методики базируется на сравнении финансо-

вых показателей, что позволит предприятиям учесть влияние различных факторов на оборотные средства с целью избежания их недостачи или излишка, оценить эффективность имеющейся или сформировать новую систему стратегического управления. То есть, при условии получения отрицательных значений определенных коэффициентов, предприятия имеют возможность в будущем изменить и усовершенствовать существующую стратегию развития, сформировать оптимальный объем оборотных средств, и разработать целесообразный стратегический план развития.

#### Список литературы:

1. Колодяжна К.А. Методологічні засади розробки політики управління оборотними коштами торговельного підприємства / К.А. Колодяжна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць : у 2-х вип. – 2012. – Вип. 1, Т. 1. – С. 86–91.
2. Чубка О.М., Рудницька О.М. Оцінка методів управління оборотним капіталом промислових підприємств / О.М. Чубка, О.М. Рудницька // Вісник НУ Львівська політехніка. Серія: Проблеми економіки та управління. – 2009. – №640. – С. 440–445.
3. Зянько В.В., Філатова Н.М. Шляхи підвищення ефективності управління оборотними коштами підприємств / В.В. Зянько, Н.М. Філатова // Економічний простір. – 2012. – №62. – С. 186–193.
4. Коритько Т.Ю. Управління оборотними коштами промислового підприємства / Т.Ю. Коритько // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки. – 2013. – № 2 (58). – С. 325–329.
5. Данилевська-Жугунісова О.Є. Ефективність стратегії управління оборотним капіталом на підприємстві / О.Є. Данилевська-Жугунісова // Агроросвіт. – 2011. – № 5. – С. 20–23.
6. Касьянова Н.В. Оцінка ефективності стратегічного управління підприємством /

Н.В. Касьянова // Вісник Національного університету «Львівська Політехніка». – 2008. – № 628. – С. 534–538.

7. Побігун С.А. Оцінка ефективності стратегічного управління нафтогазовими підприємствами на основі економетричних досліджень [Електронний ресурс] / С.А. Побігун // Ефективна економіка. – 2015. – №3. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3868>.

8. Ефективність стратегічного управління підприємствами: сучасні проблеми та перспективи їх вирішення: [монографія] / Мікловда В.П., Брітченко І.Г., Кубіній Н.Ю., Дідович Ю.О. – Полтава: ПУЕТ, 2013. – 218 с.

9. Річна фінансова звітність підприємств Запорізької області у 2009–2013 рр. [Електронний ресурс] / Річна інформація // Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України (SMIDA). — 25.06.2013. — Режим доступу : <http://smida.gov.ua/>.

10. Обсяг реалізованої промислової продукції (робіт, послуг). Промисловість [Електронний ресурс] / Макроекономічні показники. Статистика // Офіційне інтернет-представництво Національний банк України. — 22.08.2014. — Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?c\\_at\\_id=57896](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?c_at_id=57896).

11. Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності у 2007–2013 рр. [Електронний ресурс] / Промисловість // Офіційний сайт Державної служби статистики України. — 17.06.2014. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

12. Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності у 2010–2013 рр. в Запорізькій області [Електронний ресурс] / Промисловість // Офіційний сайт Головного управління статистики у Запорізькій області. — 25.08.2014. — Режим доступу : <http://www.zp.ukrstat.gov.ua/>.

**Юнева Е.А.,**

*преподаватель кафедры экономической теории  
ФГБОУ ВО «СГСЭУ (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова»*

**Ůneva e.a.,**

*lecturer in economic theories FGBOU in the SCSÈU DISTRICT (branch) of them. G.V. Plehanova»*

## **THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF RESEARCH ENTITIES OF THE INSTITUTIONAL STRUCTURE OF THE SHADOW ECONOMY**

### **ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СУЩНОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Аннотация:** Теневая экономика – это система в системе национальной экономики. Поэтому исследование ее структуры и элементов является первостепенным для полноценного развития национальной экономики каждого государства.

**Ключевые слова:** теневая экономика, институты, структура, методологические особенности, подходы к изучению теневой экономики, экономические агенты, транзакционные издержки.

**Abstract:** the shadow economy is a system in the national economy. Therefore, the study of its structure and elements is essential for the full development of the national economy.

**Key words:** shadow economy, institutions, structure, methodological features, approaches to the study of the shadow economy, economic agents, transaction costs.

Проанализировать сущность какого-либо явления – означает раскрыть совокупность существенных свойств и качеств объекта изучения, без которых он не способен существовать и которые определяют все остальное его свойства, обозначив субстанциональное ядро. В данном случае субстанциональным ядром является «теневая экономика».

Следует отметить, что сущностные представления о «теневой экономике» в научной, учебной и официальной литературе имеют размытые границы, что представляется нам препятствующим фактором к определению понятия «институциональная структура теневой экономики». Следовательно, представляется необходимым, в первую очередь, сконцентрировать сущность «теневой экономики» и обозначить ее границы в рамках данного диссертационного исследования.

«Теневая экономика» трактуется и как особого рода экономический институт, и как некий комплекс институтов, кроме того это и институциональная подсистема хозяйства, и в то же время институциональная ловушка. Данные трактовки не противоречат, а наоборот, раскрывают явление теневой экономики с различных точек зрения, отражающих реальные дополняющие друг друга процессы.

Говоря о методологических особенностях исследования «теневой экономики», следует отметить, что в ряд подходов устарел. Так, например, формационный подход представляется уже нецелесообразным [1, режим доступа: [vseup.ru/static/upload/26b1898c706b8ae0152697cc3dd2a750.doc](http://vseup.ru/static/upload/26b1898c706b8ae0152697cc3dd2a750.doc)]. На его смену приходит цивилизационный подход к исследованию общественных явлений и процессов, в котором сравнивается социально-экономическое развитие разных стран, выявляются их особенности. «Теневая экономика» в настоящее время исследуются представителями всех ведущих направлений экономической и общественной мысли современности с применением «своего» теоретико-методологического инструментария. Наиболее продуктивным, по оценке ряда ученых-экономистов, выступает институциональный подход [2, 65-71]. Но «теневая экономика» наделена широким спектром специфических явлений, что требует применения своеобразных методологических приемов и междисциплинарного подхода [3, 19-25].

В процессе исследования сущности «теневой экономики» и обозначения ее «границ» важен сравнительный анализ, а также последовательное выявление общего, особенного и единичного (специфического) в этом явлении, используя философские категории [4, Режим доступа: [vseup.ru/static/upload/26b1898c706b8ae0152697cc3dd2a750.doc](http://vseup.ru/static/upload/26b1898c706b8ae0152697cc3dd2a750.doc)].

Говоря о сущности данного явления, следует выделить сущность первого порядка, характеризующую теневую экономику по определенным параметрам деятельности (по свойствам, по субъектам, по объектам, по структуре, по функциям, по формам проявления и т.д.). Сущность второго порядка выражается в связи с не теневыми экономическими отношениями. Сущность третьего порядка проявляется в воздействии со стороны внешних сил (государство, гражданское общество, политика, право, мораль и т.д.). Сущность четвертого порядка выражается через тенденции в развитии.

Рассматривая теневую экономику, следует также прибегнуть к двум сравнительным категориям: «Порядок» и «Хаос». «Порядок» ассоциируется с прогрессом, развитием институционального порядка. Хаос – есть не что иное, как отклонение от траектории развития. Это не столько состояние реальных объектов, сколько отсутствие или недостаточная научная рефлексия тех правил игры, которые стоят за неопределенностью и дезорганизацией. «Теневая экономика» возникает на пути от «Порядка» к «Хаосу» и наоборот, от «Хаоса» к «Порядку».

Для обозначения «теневой экономики» необходим критерий отнесения тех или иных процессов или явлений к таковым. Так различают следующие критерии:

- Неучитываемость и официальная незафиксированность (учетно-статистический подход).
- Отклонения от системы нормативного регулирования (нормативно-правовой подход).
- Общественная вредность или опасность экономической деятельности (криминологический подход).
- Сочетание ряда критериев (комплексный подход) [5, 459-463].

Согласно вышеназванным критериям в научной литературе, тем не менее, в настоящее время не сформировалось достаточно четких классификаций. Рассмотрим некоторые подходы к данному аспекту исследуемой проблемы.

Экономические агенты, действуя в рамках установленных правил и защищенные ими являются «игроками» формального сектора экономики. Но когда эти правила не соблюдаются, они становятся «игроками» теневого сектора экономики. То есть, приверженность к установленным правилам выступает основным критерием участия в «законной» экономике, а несоблюдение или обход установленных правил - критерий участия в теневой экономике. Использование данного критерия Э. Файгом позволило выделить четыре теневых типа деятельности: нелегальная, несообщенная, незарегистрированная и неформальная экономическая деятельность. Определение, сформулированное Э. Файгом, предполагает, что теневая экономика включает экономическую деятельность, обходя-

щую (частные) издержки и исключает (общественные) выгоды и права, предписанные законами и административными правилами (трудовые контракты, социальное страхования и т.д.) [6, 988-992]. В то же время объективная реальность показывает, что любые действия индивидов, которые хотя и строятся по норме, зачастую выходят за ее рамки. Правилам свойственна не только конкретизация (ветвление) в соответствии с новыми требованиями и обстоятельствами действия, но искажение (мутация), если меняются социальные потребности.

В. Радаевым [7,43-45] предлагается четкое разделение теневой и криминальной экономики, так как основная часть теневой экономики не связана с явным криминалом. При этом В. Радаев не отделяет криминальную экономику от неформальной и криминальную экономику включает в неформальную экономику. С. Барсуковой [8] объединяются в неформальной экономике все составляющие: теневая и криминальная экономика; домашняя экономика и сетевые нерыночные обмены домохозяйств [9, Режимдоступа: vseup.ru/static/upload/26b1898c706b8ae0152697cc3dd2a750.doc].

Согласно точке зрения А. Пономаренко [10, 23 – 29] в структуре теневой экономики могут быть выделяются такие основные сектора, как производительный сектор (нелегальная экономика), которые обеспечивает реальный вклад в ВВП и перераспределительный сектор теневой экономики, который включает в себя различные преемственности.

Аналогичного подхода придерживаются В.Исправников и В. Куликов, [11, 20-21.] заявляющие о необходимости разделения теневой экономики на две части. Первая часть участвует в производстве товаров и услуг. Вторая часть теневой экономики представляет систему перераспределительных каналов.

С. Барсуковой рассматривается структура и институты теневой экономики как совокупность форм хозяйствования, нерегулируемых формальными институтами. То есть структуру теневой экономики она отражает по видам капиталов, организаций и связей.

Наиболее значимым, весомым элементом теневой экономики продолжает оставаться домашнее хозяйство. Интенсивно растущая в современных условиях экономика домашнего хозяйства искажает такие индикаторы национальной экономики, как безработица, производительность труда, уровень доходов и т.д. Поэтому неформальная экономика также носит название «эксплоатационной», то есть выходящей за рамки существующей системы восприятия и экономического анализа. Данный термин ввел Т.Шанин [12, 11-32].

Представляется целесообразным структурировать «теневую экономику» по следующим составляющим: 1. Неформальная (неофициальная) экономика; 2. Криминальная (нелегальная) экономика; 3. Нерыночная (домашняя) экономика; 4.

Экономика оппортунизма («беловоротничковая», «корпоративная»).

Многообразие элементов теневой экономики предполагает многообразие ее функций и, соответственно, определяет противоречивый характер ее сущности. Таким образом, раскроем сущность «теневой экономики» через выполняемые ей функции.

В конце 1970 – х. гг. появляются первые серьезные исследования по проблемам теневой экономики. Одна из первых работ в этой области - работа П.Гутманна (США) «Подпольная экономика» (1977 г.) [13,67-69], где «красною нитью» проходит мысль о недопустимости игнорировать масштабы и роль теневой экономики. Существование теневых экономических отношений на протяжении всей истории позволяет выдвинуть одному из известнейших ученых в области исследования теневых отношений гипотезу о том, что теневая экономика представляет собой некий социально-экономический метаинститут (комплекс институтов), выполняющий в обществе противоречивые функции, как деструктивного (разрушительного), так и конструктивного (созидательного) характера [14, 61-83]. Многие элементы теневой экономики носят дуальный характер, то есть могут играть как положительную, так и отрицательную роль в национальной экономике, и степень общественной опасности каждого отдельно взятого элемента теневой экономики варьируется от конкретных исходных обстоятельств. Так, например, интервал доходов в теневом секторе экономики от миллиардных доходов до бытовых банальностей [15, 79-85].

Следует при этом заметить, что не только масштабы, но и соотношение позитивных и негативных аспектов влияния теневой составляющей на развитие общества меняются в зависимости от ряда факторов. Например, фаза развития общества. Значение теневой экономики повышается в переходные, или, так называемые, бифуркационные периоды. В такие периоды формальные институты ведут себя, как правило, очень инерционно, изменяясь достаточно медленно. И тогда теневые отношения, воплощенные в системе неформальных институтов, объективно играют позитивную роль, становясь механизмом институциональных инноваций [16, 76-82].

Когда общество переходит на новый уровень эволюции, конструктивная функция теневой экономики снижается, но все-таки не исчезает, так как теневая экономика зачастую дублирует ряд функций, выполняемых легальными институтами. Когда же развитие общества набирает обороты, теневая экономика все более активно начинает выполнять функцию утилизатора устаревших экономических институтов.

В силу того, что нормы законодательства отражают потребности большинства, стихийное рождение новых «правил игры» происходит зачастую с нарушением закона [17,43-51]. Институциональное новаторство подразумевает соперничество между старыми формальными и новыми не-

формальными социальными практиками. Отсюда вытекает такая функция теневой экономики, как институциональное новаторство. Данная закономерность прослеживается, прежде всего, в межсистемных сдвигах на примерах рождения капитализма (у Э. де Сото «антимаркантилистская революция») и демонтажа советской командной экономики. Так, для СССР/России на рубеже 1980-1990-х гг. характерно, что многие рыночные институты (например, посредническая торговля) не появлялись извне, а происходили путем трансформации из теневых в легальные. Именно теневая экономика советского происхождения стала «мостом» для перехода от командной к рыночной экономической системе.

Но не только в межсистемных, но и во внутрисистемных сдвигах теневой экономике отводится важная роль. Когда рождается спрос на какой-либо институт и формируется непосредственно институт проходит определенный отрезок времени. В этот период времени «плодотворно» работают институты теневой экономики. Яркий пример тому - институциональная коррупция.

Следующая функция теневой экономики состоит в дублировании господствующих в обществе социально-экономических институтов. Так как в обществе многие институты выполняют схожие функции, это ведет к постоянному соперничеству между ними, и таким образом отбираются лучшие и совершенствуется работа всех субъектов институциональной конкуренции. Субститутами легальной экономики выступает в большинстве случаев неформальная и оппортунистическая экономика. Но и криминальная экономика тоже может выступать субститутами легальных институтов. Рассматривая организованную преступность сквозь призму теории организации, обнаруживаются черты, схожие с экономическими субъектами (фирма, государство, домохозяйство).

Следующую функцию теневой экономики можно обозначить как функцию утилизации. В тень, как правило, «сбрасываются» элементы уже отживших социально-экономических систем. В теневой сфере данные институты продолжают еще долгое время существовать.

Данные функции теневой экономики – инновационная, дублирующая и утилизационная – трансформируются определенным образом. В период рождения нового социально-экономического строя, наиболее популярны инновационная и утилизационная функции. Когда общество пережило точку бифуркации и уже развивается по аттрактору, то предыдущие функции отходят на второй план, уступая место дублирующей функции. И таким образом, теневая экономика делает развитие общества более устойчивым и безопасным. Хотя в определенные исторические периоды деструктивные последствия теневой экономики могут преобладать над конструктивными. Двойственность теневой экономики состоит также в том, что она не только влияет на эволюцию легальной экономики, но и сама подвергается обратному влиянию [18, 13-20].

Следует согласиться с мнением А. Смирнова и Е. Рогозинского, которые выделяют еще ряд функций теневой экономики [19, 17-23].

Стабилизационная функция заключается в способности к разрешению деструктивных противоречий. Данная функция обеспечивает восстановление равновесия системы, так как разрешаются деструктивные противоречия и сокращается теневой сектор.

Конструктивная функция предполагает разрешение деструктивных противоречий, присущих хозяйственной системе, при этом происходят качественные изменения системы, т.е. ее развитие.

Паразитическая функция теневой экономики заключается в проявлении деструктивных экономических противоречий в деятельности паразитического сектора, сохраняя качественные характеристики для дальнейшего проявления паразитизма.

Деструктивная функция состоит в том, что теневая экономика – это форма проявления деструктивных противоречий. Они разрушают целостность экономической системы, способствуя утрате качественных характеристик и приводя к разрыву единого целого.

Таким образом, очевиден тот факт, что сами по себе функции двойственны и противоречивы, а значит, есть основания рассматривать теневую экономику как некую систему противоречий [20, 45-50]. Таким образом, рассматривая теневую экономику как институциональную систему, нельзя ограничиваться только дихотомией хозяйственных субъектов и правил игры (Д. Норт), игнорируя место и роль в данной системе «арбитров», которые многоаспектно отражают исполнение правил в процессе реализации хозяйственной деятельности, освещая все споры, подкупы, ошибки и т.д. Так, например, институт суда, демонстрирующий роль арбитра призван выполнять функцию объективного освещения интереса конфликтов. В то же время мы часто наблюдаем такие явления, как втянутость судов в систему теневых отношений (неоднозначные и некорректные решения, длительные процедуры обжалования судебных решений, профессиональные посредники), лоббирование законов и искажение системы судопроизводства, наличие групп специальных интересов и т.п. Таким образом кто и с позиций чьих интересов освещает экономику, зависит степень ее «теневизации».

Противоречия институциональной сущности теневой экономики порождают не только множество подходов и классификаций к выстраиванию структурного каркаса теневой экономики, но и многофакторность анализа теневой экономики конкретной страны, а также разнообразие подходов к снижению степени «теневизации».

Основанный на трансакционном анализе теневой экономики институциональный подход дает возможность обратить внимание на нерассматриваемые в рамках «mainstream» экономической мысли причины. Прежде всего, уделяется внимание связи между формальными и неформальными «правилами игры», определяющими и ограничи-

вающими хозяйственную деятельность человека и реальными процессами экономического развития. Транзакционный подход расширяет базисные границы неоклассики и обращает внимание не только на прямые, но и на обратные связи между экономикой и институтами, которые определяют «правила игры» в экономике и приводят, как правило, к уменьшению неопределенности игроков и, таким образом, минимизации транзакционных издержек [21, 19-25.].

Обобщая вышеназванные подходы к сущности теневой экономики, определение «теневой экономики» может быть следующим: «Теневая экономика - это совокупность экономических отношений, носящих полностью или частично неправовой характер, неучитываемые и неконтролируемые, осуществляемые субъектами всех секторов экономики с целью реализации определенных интересов, и выполняющая неоднозначную роль, заключающуюся как в избегании отрицательных условий развития бизнеса, так и в антисоциальном перераспределении доходов общества».

Теневая экономика – это система в системе национальной экономики и поэтому мы предлагаем еще одну классификацию ее структурных элементов:

Институты теневой экономики, исходя из их «места» в системе общественных отношений, условий, целей и предпосылок функционирования могут быть выделены группы институтов:

В зависимости от принадлежности к формальным институтам:

- Группа институтов, внутри легальных структур (предприниматели, коммерсанты, наемные работники интеллектуального и физического труда, коррумпированные государственные служащие и т.д.).
- Группа институтов, вне рамок формальных структур: криминальные элементы (наркотики, оружие, сутенерство, угон автомобилей, наемные убийцы и т.д.).
- Группа институтов, образуемых, за счет дисфункций формальных структур институтов (исполнительная, законодательная судебная власть).

Данные группы и блоки институтов теневой экономики определенным образом взаимосвязаны и если «теневая экономика» - это система, то данные элементы представляют собой структуру.

Таким образом, системный анализ представляется нам наиболее адаптированным для исследования институциональных структур современных экономических систем.

#### Ссылки:

1. Буров В. Ю. Методология исследования. Анализ работы Т. И. Трубицкой (д.э.н., проф.), А. Н. Лизогуба: «Методология исследования теневой экономики» [Электронный ресурс] / В. Ю. Буров. - Режим доступа: vseup.ru/static/upload/26b1898c706b8ae0152697cc3d2a750.doc.

2. Фролов Д.П. Анализ теневой экономики: институциональный подход [Текст] / Д. Фролов // Экономист. - 2008. - № 9. - С. 65-71.

3. Орехова Е.А. Междисциплинарный подход к исследованию теневой экономики [Текст] / Е.А. Орехова, Е.А. Юнева // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. 2016. № 1 (34). С. 19-25.

4. Буров В. Ю. Методология исследования. Анализ работы Т. И. Трубицкой (д.э.н., проф.), А. Н. Лизогуба: «Методология исследования теневой экономики» [Электронный ресурс] / В. Ю. Буров. - Режим доступа: vseup.ru/static/upload/26b1898c706b8ae0152697cc3d2a750.doc.

5. Бекряшев А. К. Теневая экономика и экономическая преступность [Текст] / А. К. Бекряшев, И. П. Белозеров, Н. С. Бекряшева. – Омск : Омский гос. ун-т, 2000. - 459 с.

6. Feige E. L. Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach // World Development. – 1990. – Vol. 18. – № 7. – P. 992.

7. Радаев В.В. Новый институциональный подход и деформализация правил российской экономики: препринт / В.В.Радаев. – М.: ГУ-ВШЭ, 2001.

8. Барсукова С.В. Структура и институты неформальной экономики / С.В.Барсукова // Социологический журнал. – 2005. – №3 – С. 61-72.

9. Буров В. Ю. Методология исследования. Анализ работы Т. И. Трубицкой (д.э.н., проф.), А. Н. Лизогуба: «Методология исследования теневой экономики» [Электронный ресурс] / В. Ю. Буров. - Режим доступа: vseup.ru/static/upload/26b1898c706b8ae0152697cc3d2a750.doc

10. Пономаренко А.А. Подходы к определению параметров «теневой экономики» / А.А. Пономаренко // Вопр. статистики. – 1997. – №1. – С. 23 – 29.

11. Исправников В.О. Теневая экономика в России: иной путь и третья сила / В. О. Исправников, В. В. Куликов. – М.: Рос. экон. журн., 1997. с. 20-21.

12. Шанин, Т. Эксплоярные структуры и неформальная экономика современной России [Текст] / Т. Шанин // Неформальная экономика : Россия и мир / под ред. Т. Шанина. - Москва, 1999. - С. 11-32

13. Гутманн П. «Подпольная экономика». - США, 1977

14. Латов Ю. В. Функции теневой экономики как институциональной подсистемы [Текст] / Ю. В. Латов // TERRA ECONOMICUS. - 2006. - Т. 4, № 1. - С. 61-83

15. Юнева Е. А. Противоречия институциональных трансформаций теневого сектора экономики [Текст] / Е. А. Юнева // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. – г. Саратов.- 2014. - № 4(04). - С.79-85.

16. Орехова Е.А. Многогранность структур института доверия в современных условиях

[Текст] / Е.А. Орехова // Наука и общество. 2014. № 4 (19). С. 76-82

17. Орехова Е.А. Гуманизация экономического роста: тенденции и противоречия.[Текст] / Е.А. Орехова -Саратов, СГСЭУ - 2013.

18. Косалс Л. Я. Становление институтов теневой экономики в постсоветской России [Текст] / Л. Я. Косалс // Социологические исследования. - 2002. - № 4. - С. 13-20

19. Смирнов А. И. Анализ причин и условий существования теневой экономики на современном этапе развития [Текст] / А. И. Смирнов, Е. В.

Рогозинский // Проблемы современной экономики. - 2008. - № 2. - С. 17-23.

20. Юнева Е. А. Противоречивый характер институциональных структур теневого сектора экономики [Текст] / Е. А. Юнева // Наука и общество. - 2014. - № 4. - С.45-50.

21. Юнева, Е.А. Междисциплинарный подход к исследованию теневой экономики / Е.А. Орехова, Е.А. Юнева // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. 2016. № 1 (34). С. 19-25.

#14, 2016 część 2

**Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe**  
(Warszawa, Polska)

**Czasopismo jest zarejestrowane i publikowane w Polsce.** W czasopiśmie publikowane są artykuły ze wszystkich dziedzin naukowych. Czasopismo publikowane jest w języku polskim, angielskim, niemieckim i rosyjskim.

Artykuły przyjmowane są do dnia 30 każdego miesiąca.

Częstotliwość: 12 wydań rocznie.

Format - A4, kolorowy druk

Wszystkie artykuły są recenzowane

Każdy autor otrzymuje jeden bezpłatny egzemplarz czasopisma.

Bezpłatny dostęp do wersji elektronicznej czasopisma.

**Zespół redakcyjny**

**Redaktor naczelny - Adam Barczuk**

**Mikołaj Wiśniewski**

**Szymon Andrzejewski**

**Dominik Makowski**

**Paweł Lewandowski**

**Rada naukowa**

**Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)**

**Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)**

**Peter Cohan (Princeton University)**

**Mateusz Jabłoński (Politechnika**

**Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**

**Piotr Michalak (Uniwersytet Warszawski)**

**Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)**

**Kolub Frennen (University of Tübingen)**

**Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)**

**Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)**

**Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)**

**Dawid Kowalik (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**

**Peter Clarkwood (University College London)**

#12, 2016 part 2

**East European Scientific Journal**

(Warsaw, Poland)

**The journal is registered and published in Poland.**

The journal is registered and published in Poland.

Articles in all spheres of sciences are published in

the journal. Journal is published in **English, German, Polish and Russian.**

Articles are accepted till the 30th day of each month.

Periodicity: 12 issues per year.

Format - A4, color printing

All articles are reviewed

Each author receives one free printed copy of the journal

Free access to the electronic version of journal

**Editorial**

**Editor in chief - Adam Barczuk**

**Mikołaj Wiśniewski**

**Szymon Andrzejewski**

**Dominik Makowski**

**Paweł Lewandowski**

**The scientific council**

**Adam Nowicki (Uniwersytet Warszawski)**

**Michał Adamczyk (Instytut Stosunków Międzynarodowych)**

**Peter Cohan (Princeton University)**

**Mateusz Jabłoński (Politechnika**

**Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**

**Piotr Michalak (Uniwersytet Warszawski)**

**Jerzy Czarnecki (Uniwersytet Jagielloński)**

**Kolub Frennen (University of Tübingen)**

**Bartosz Wysocki (Instytut Stosunków Międzynarodowych)**

**Patrick O'Connell (Paris IV Sorbonne)**

**Maciej Kaczmarczyk (Uniwersytet Warszawski)**

**Dawid Kowalik (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**

**Peter Clarkwood (University College London)**

**Igor Dzedzic (Polska Akademia Nauk)**  
**Alexander Klimek (Polska Akademia Nauk)**  
**Alexander Rogowski (Uniwersytet Jagielloński)**  
**Kehan Schreiner(Hebrew University)**  
**Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**  
**Anthony Maverick(Bar-Ilan University)**  
**Mikołaj Żukowski (Uniwersytet Warszawski)**  
**Mateusz Marszałek (Uniwersytet Jagielloński)**  
**Szymon Matysiak (Polska Akademia Nauk)**  
**Michał Niewiadomski (Instytut Stosunków Międzynarodowych)**  
**Redaktor naczelny - Adam Barczuk**

**1000 kopii.**

**Wydrukowano w «Aleje Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warszawa, Polska»**

**Wschodnioeuropejskie Czasopismo Naukowe**

**Aleje Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warszawa, Polska**

**E-mail: [info@eesa-journal.com](mailto:info@eesa-journal.com) ,**

**<http://eesa-journal.com/>**

**Igor Dzedzic (Polska Akademia Nauk)**  
**Alexander Klimek (Polska Akademia Nauk)**  
**Alexander Rogowski (Uniwersytet Jagielloński)**  
**Kehan Schreiner(Hebrew University)**  
**Bartosz Mazurkiewicz (Politechnika Krakowska im. Tadeusza Kościuszki)**  
**Anthony Maverick(Bar-Ilan University)**  
**Mikołaj Żukowski (Uniwersytet Warszawski)**  
**Mateusz Marszałek (Uniwersytet Jagielloński)**  
**Szymon Matysiak (Polska Akademia Nauk)**  
**Michał Niewiadomski (Instytut Stosunków Międzynarodowych)**  
**Editor in chief - Adam Barczuk**

**1000 copies.**

**Printed in the "Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warsaw, Poland»**

**East European Scientific Journal**

**Jerozolimskie 85/21, 02-001 Warsaw, Poland**

**E-mail: [info@eesa-journal.com](mailto:info@eesa-journal.com) ,**

**<http://eesa-journal.com>**