

ISSN 2499-989X

КАЛУЖСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК

Калужский ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК

1 (2018)



Научный журнал

Основан в ноябре 2015 г.

Калужский филиал Финансового
университета при Правительстве РФ

г. Калуга

Журнал включен в систему Российского индекса научного цитирования (<http://elibrary.ru/>)

Научные статьи публикуются по следующим направлениям:

- «финансы, денежное обращение и кредит»;
- «учет, анализ и аудит»;
- «экономика труда и социально-трудовые отношения»;
- «региональная и отраслевая экономика»;
- «экономика организации»;
- «маркетинг»;
- «менеджмент»;
- «математические методы в экономике»;
- «мировая экономика»;
- «экономическая теория»;
- «образовательные технологии».

Редакционная коллегия

Пирогова Т.Э., главный редактор, директор Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н.

Никифоров Д.К., заместитель главного редактора, заместитель директора по научной работе Калужского филиала Финуниверситета, к.ф.-м.н.

Авдеева В.И., министр финансов Калужской области, к.э.н.

Вахрушина М.А., заместитель руководителя Департамента учета, анализа и аудита Финуниверситета, Москва, д.э.н.

Гончаренко Л.И., руководитель департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования Финуниверситета, Москва, д.э.н.

Грибов В.Д., профессор кафедры «Менеджмент» Московского государственного индустриального университета, д.э.н.

Губернаторова Н.Н., ответственный секретарь, доцент кафедры «Финансы и кредит» Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н.

Дорота Худы-Хынски, профессор кафедры «Экономика» Академии Яна Длугоша, г. Ченстохов, Польша, член РАН (Польской академии наук) в Кракове, доктор экономики

Дробышева И.В., зав. кафедрой «Высшая математика и статистика» Калужского филиала Финуниверситета, д.п.н.

Косихина О.П., зав. кафедрой «Финансы и кредит» Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н.

Крутиков В.К., проректор по научно-методической работе Института управления, бизнеса и технологий, Калуга, д.э.н.

Мигел А.А., зав. кафедрой «Экономика» Калужского филиала Финуниверситета, к.э.н.

Рахметова Р.У., руководитель научно-практической школы "Аналитик" Университета Нархоз г. Алматы, Казахстан, д.э.н.

Адрес редакции: 248016, г. Калуга, ул. Чижевского, д. 17, комн. 226., тел.: (4842) 741607

E-mail: DKNikiforov@fa.ru

Учредитель:

Калужский филиал ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»

© Калужский филиал Финуниверситета, 2018

СОДЕРЖАНИЕ

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Солярик М.А., Долгобаева Д.А.

Автоматизированный налоговый контроль по налогу на добавленную стоимость..... 3

Луковцева М.А., Плакида И.А., Преснякова Е.А.

Анализ ошибок в декларации по налогу на добавленную стоимость и налоговые риски..... 7

Солярик М.А., Демченко В.М.

Проблема цикла задолженностей от населения до государства в сфере ЖКХ и способы её решения..... 10

УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ

Дрогунова Д.Н., Артеян Т.Р.

Взаимосвязь управленческого консалтинга и аудита на современном этапе функционирования организаций..... 14

Пономарев С. В.

Моделирование бизнес – процессов «как есть» на основе анализа бизнес – логики и информационных потоков предприятия..... 17

Солярик М.А., Демченко В.М.

Увеличение налоговой нагрузки как фактор воздействия на прибыль управляющей компании ЖКХ..... 23

Губернаторова Н.Н., Елисеева Н.В.

Преимущества и недостатки упрощенной системы налогообложения..... 27

Лесина Т. В.

Управленческий учет на предприятиях молочной промышленности..... 31

Губернаторова Н.Н., Лебедева Е. И.

Платежеспособность как инструмент финансового менеджмента..... 35

РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА

Витютина Т.А.

Особенности и перспективы развития торговли в России..... 38

ЭКОНОМИКА ТРУДА И СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Харчикова Н.В.

Мобильность квалифицированных кадров в регионе..... 43

Тютин Д.В.

Производительность труда в экономике РФ: ключевые риски и перспективы роста..... 46

МЕНЕДЖМЕНТ

Медведева О.С.

Цвет в формировании рекламной коммуникации..... 53

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Кременецкая И.В.

Воспроизводство, комбинаторность и уникальность лингвистических единиц..... 60

Щербакова Н. А., Шульман М. Г.

Великая Русская революция в контексте преподавания курса истории в экономическом ВУЗе..... 64

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ 68

«ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ»

УДК 336.22

СОЛЯРИК М.А., ДОЛГОБАЕВА Д.А.

**АВТОМАТИЗИРОВАННЫЙ НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ ПО НАЛОГУ
НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ****AUTOMATED TAX CONTROL TAX VALUE ADDED**

Аннотация: В статье рассматривается работа программного комплекса, позволяющего заранее обнаружить расхождения в налоговой отчетности организации и ее контрагентов и оперативно реагировать в случае заявления налогоплательщиком неправомерных вычетов.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, расхождение в налоговой декларации, АСК НДС-2.

Abstract: The article discusses the work of the program complex, allowing to distinguish the discrepancies in the tax reporting of the company and its contractors and to respond quickly in case of application by the taxpayer of illegal deductions.

Keywords: the value added tax, a discrepancy in the tax declaration, ASK NDS-2.

Налог на добавленную стоимость считается одним из самых сложных налогов, существующих в системе государства. Однако, он является также одним из налогов, обеспечивающих значительную часть доходов бюджета страны. В связи с этим, в последнее время государство уделяет особое внимание НДС.

Поэтому задачей Правительством РФ являлось увеличение поступлений по НДС. Было принято решение отказаться от повышения налоговых ставок в пользу увеличения эффективности налогового администрирования. Необходимо, чтобы налогоплательщик осознавал неизбежность выявления налоговых «огрехов», посредством чего может произойти снижение применения агрессивных средств налоговой оптимизации.

ПК АСН НДС представляет собой автоматизированное средство перекрестных проверок, реализующее функции камеральной налоговой проверки налоговых органов по налогу на добавленную стоимость на основе сведений из книг покупок, книг продаж и журнала учета выставленных и полученных счетов – фактур.

Целью ПК АСК НДС является повышение эффективности работы камерального контроля и, как следствие, повышение поступлений НДС в бюджет.

В 2013 года ФНС запустило первую версию комплекса ПК АСК НДС-1. Через год ФНС отчиталась о двойном сокращении неправомерных по-

пыток возместить налог, что по данным официального сайта ФНС принесло в бюджет 102 млрд. рублей.[7]

В начале 2015 ФНС запустила вторую версию программы АСК НДС-2.

Работа ПК АСК НДС-2 направлена на выявление организаций, не уплачивающих НДС и не отражающих соответствующие начисления налога в налоговой декларации. Вся информация накапливается в Bigdata (альтернатива СУБД), которая используется для обработки данных ПК АСК НДС-2.

Таким образом, все отчеты по НДС (а значит, и все счета-фактуры) теперь попадают в общероссийскую базу (ЦОД ФНС России в Дубне). Программа нацелена на сравнение данных о каждой операции по цепочке движения товара.

Для того, чтобы понять как работает данная программа, рассмотрим схему работы программного комплекса АСК НДС-2, наглядно представленную на рисунке 1.

Программа сопоставляет НДС, начисленный продавцом (по данным его книги продаж), и НДС, принятый к вычету покупателем (по данным его книги покупок). Если эти данные не совпадают, программа выясняет, что не так: отразил ли реализацию продавец и насколько правомерно покупатель заявил вычеты по налогу.



Рисунок 1 - Схема работы программного комплекса АСК НДС-2

Все происходит без участия инспектора: в адрес покупателя и продавца программа автоматически отправляет требования пояснений. На ответ есть пять дней, а после местная инспекция начинает проверку. В итоге налогоплательщики либо сами исправляют ошибки по выплатам, либо получают уведомление о доначислении.

Рассмотрев алгоритм работы программы можно сделать вывод, что она направлена на автоматизацию следующих операций:

- анализ декларации по НДС;
- сверку данных контрагентов;
- автоматическое нахождение расхождений;
- отправку письма с просьбой предоставить расхождения.

Для увеличения эффективности камеральных проверок налогоплательщики обязаны предоставлять в электронном виде расширенную декларацию, связанную с уплатой НДС [6].

Теперь абсолютно все поданные декларации попадают в одну общую базу, с которой работают сотрудники налоговой службы. Происходит полная проверка всех предоставленных данных. В случае расхождения моментально отправляется письмо с просьбой разъяснить причину несоответствия. Благодаря данной системе процесс проверки занимает менее минуты, что значи-

тельно ускорило работу налоговой. А налогоплательщики теперь должны проверять добросовестность своих контрагентов.

После получения автотребования от работа организация должна передать квитанцию о его получении в инспекцию и направить соответствующие пояснения. Если объяснения не удовлетворяют инспекторов, в компании начнется проверка. Чтобы избежать этого, необходимо представить уточненную декларацию и доплатить налоги. [2]

С внедрением программного комплекса теперь, к примеру, после выявления факта принятия покупателем к вычету НДС, но при отсутствии этого НДС у продавца, появляется повод для проведения налоговой проверки. Однако, не всегда этого достаточно для привлечения налогоплательщика к ответственности. Для разрешения этих вопросов были внесены изменения в комплекс контрольных мероприятий по проверке уплаты НДС. Изменения были внесены в пункт 8.1 ст. 88 НК РФ, пункт 1 ст. 91 НК РФ, пункт 1 ст. 92 НК РФ.

Сегодня налоговые инспекторы получили полномочия, которые ранее были доступны только в рамках выездных проверок. Так, при выявлении противоречий с декларациями других налогоплательщиков подача декларации к

возмещению НДС из бюджета, налоговый инспектор имеет право:

– истребовать у налогоплательщика документы, указанные в декларации по НДС и имеющие непосредственное отношение к данной декларации.

– налоговый инспектор имеет право на осмотр территории или помещения налогоплательщика для установления реальности (нереальности) расположения организации по юридическому адресу,

– налоговый инспектор имеет право на осмотр документов и предметов налогоплательщика.

При этом в требовании о предоставлении документов и постановлении о проведении осмотра территории обязательно должна содержаться ссылка на основание проведения данных мероприятий налогового контроля. Отметим, что такие полномочия возможны в следующих случаях:

– если налогоплательщиком подана декларация к возмещению НДС,

– в случае выявления несоответствий, влекущих за собой занижение уплачиваемого НДС или завышение возмещаемого НДС.

После вступления данных изменений в силу камеральная и выездная налоговые проверки стали схожи. Различие заключается в том, что порядок и периодичность такой проверки осуществляется как у обычной камеральной проверки.

В 2016 году запущена новая версия программного комплекса – АСК НДС-3, имеющая ряд нововведений.

Теперь будут обрабатываться все данные, не только декларации, но и кассовые аппараты, что позволит налоговым органам получить контроль над всеми участниками рынка вплоть до конечного покупателя.

Оборудование считывает все данные с кассовых аппаратов, сверяет их с книгами продаж данных организаций. Станут доступны полностью все операции по продаже товаров. База самостоятельно проводит соответствие между продаж и покупок по счёту-фактуре и НДС.

Еще одно новшество заключается в том, что новая версия программы будет подключена к банковской системе. Это удобно, т.к. сразу видны зависимость друг от друга компании, движение денежных сумм, которые выводятся из-под налогообложения.

В рамках программного комплекса АСК НДС-2 была разработана «надстройка» - система управления рисками СУР АСК НДС-2. Эта система была разработана согласно приказу ФНС

России от 14.08.2015 N -7-15/358@ «О проведении пилотного проекта по апробации программного обеспечения, реализующего функции задачи системы управления рисками при оценке налогоплательщиков НДС». До 31 мая система тестировалась в рамках пилотного проекта (с учетом приказа ФНС от 02.03.16 № ММВ-7-15/113@).

Она автоматически распределяет компании по трем группам налогового риска: высокий, средний, низкий. Распределение по трем группам делается по каждой компании.

Оценка осуществляется по разным факторам:

1. сведения о работе с «черными» фирмами на основе сданных деклараций по НДС (даже это связь не прямая);

2. информация по данным в отчетности, уплате налогов и др.

Если компанию определили в группу с высоким налоговым риском, это означает, что выездная проверка практически неизбежна, т.е. она попадает в группу злостных нарушителей налогового законодательства:

– подозрение в участии в схемах с «черными» компаниями,

– минимально оплачиваются налоги или вообще не оплачиваются.

Для компаний группы со средним налоговым риском выездная проверка возможна, но в плановом режиме.

Возможность выездной проверки компании из группы с низким налоговым риском минимальна. В эту группу попадают те, кто ведут реальную деятельность, своевременно оплачивают все налоги.

Статистика за 2016г. на сайте ФНС подтверждает эффективность работы СУР АСК НДС-2: начисления в результате камеральных проверок возросли на 85%, а выездных — на 35%. [8]

Автоматизация учета налоговых органов подразумевает под собой создание и внедрение новых информационных продуктов с целью повышения эффективности учета и минимизацию влияния различных внешних факторов на сбор, обработку и анализ поступающей информации [5]. Ярким примером такой автоматизации можно считать данный программный комплекс.

Внедрив ПК АСК НДС-2 налоговая служба фактически автоматизировала «встречную проверку», для большей эффективности еще и внесла необходимые поправки в Налоговый кодекс, которые начали работать с начала 2015 года.

Использование новых технологий «Больших данных» позволяет автоматически сопоставлять данные контрагентов, оперативно выявлять и

пресекать незаконную деятельность компаний-мошенников, не исполняющих свои налоговые обязательства.

Теперь ФНС, выявив несоответствия в отчетности покупателя и продавца, может истребовать у компаний счета-фактуры и первичную документацию. А у компании, которая не подтвердила получение требований или уведомлений, налоговая служба может заблокировать счета.

Подводя итог, отметим, что эффективность программного комплекса АСК НДС-2 очевидна в плане быстрого выявления расхождений в цепочках контрагентов. Благодаря введению в эксплуатацию АСК НДС-2 налоговый инспектор способен охватить большую часть деклараций за сжатый промежуток времени.

Это, в свою очередь, позволяет вовремя выявить недобросовестных налогоплательщиков и своевременно провести мероприятия налогового контроля, так как до внедрения ПК на проверку цепочки контрагентов уходило значительное количество времени. Сейчас эта операция занимает минуты.

Однако не стоит забывать, что автоматизированный способ выявления расхождений в налоговых декларациях по НДС не способен в полной

мере обеспечить выявление абсолютно всех нарушений. Понадобится еще время для того, чтобы АСК НДС смог полноценно функционировать в автономном режиме, т.е. смог самостоятельно, без участия инспектора, корректно сопоставлять данные налоговых деклараций по НДС по итогам каждого квартала. Так же необходимо время для наполнения базы данных информацией о добавленной стоимости по всей цепочке ее создания.

Стоит отметить, что в последние годы качество налогового администрирования заметно улучшилось, что повлекло за собой заметное пополнение бюджета. Исходя из того, что программный комплекс АСК НДС-2 разработан сравнительно недавно, на данный момент он не функционирует в полную силу. Система комплекса постоянно обновляется и совершенствуется, позволяя выявлять новые виды расхождений в налоговых декларациях по НДС, которые невозможно было выявить в версиях ранее. Несомненно, АСК НДС-2 станет весомым инструментом в борьбе с недобросовестными налогоплательщиками, а также серьезным испытанием для российского бизнеса.

Список литературы

1. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 №146-ФЗ (ред. от 28.12.2016)
2. Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ (ред. от 28.12.2016)
3. Приказ ФНС России от 14.03.2016 N ММВ-7-12/134@ «Об утверждении Положения об автоматизированной информационной системе Федеральной налоговой службы (АИС «Налог-3»)»
4. Приказ ФНС России от 01.10.2013 № ММВ-7-6/432@ «О вводе в промышленную эксплуатацию программного обеспечения, реализующего функции задачи «Автоматизированная система контроля за возмещением НДС»
5. Шевченко А.С., Солярик М.А. Роль автоматизации в развитии налогового администрирования // Финансирование и кредитование российского бизнеса: региональный опыт, проблемы, перспективы Ред. С.Н. Вольхина, И.В. Тарасовой. 2017. С. 58-59
6. Солярик М.А. Классификация налоговых проверок, как инструмента реализации налогового контроля в целях его развития//Калужский экономический вестник. 2016. №1. С. 13-15.
7. Федеральная налоговая служба. [Электронный ресурс] / Режим доступа:<http://www.nalog.ru/rn40>
8. Федеральная служба государственной статистики (Росстат) [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://www.gks.ru>

УДК 336.276

ЛУКОВЦЕВА М.А., ПЛАКИДА И.А., ПРЕСНЯКОВА Е.А.

АНАЛИЗ ОШИБОК В ДЕКЛАРАЦИИ ПО НАЛОГУ НА ДОБАВЛЕННУЮ
СТОИМОСТЬ И НАЛОГОВЫЕ РИСКИANALYSIS OF ERRORS IN THE DECLARATION ON THE TAX FOR ADDED VALUE
AND TAX RISKS

Аннотация. Составление декларации по налогу на добавленную стоимость (НДС) требует понимания сущности налога, особенностей его расчета и уплаты. Налогоплательщик подает декларацию по НДС ежеквартально, не позднее 25 числа месяца, следующего за месяцем окончания квартала, только в электронном виде (отчетность, представленная на бумажном носителе, не считается представленной). С 1 января 2015 года нарушение правил представления декларации по НДС в электронной форме квалифицируется как непредставление декларации. За непредставление или несвоевременное представление декларации, к налогоплательщику применяются санкции по п. 1 ст. 119 НК РФ.

Вместе с тем риск допущения налоговой декларации по НДС ошибок и расхождений технического, методологического, а порой и схемного характера в настоящее время сохраняется для налогоплательщика.

Ключевые слова: налоговая декларация, НДС, ошибки, расхождения, программный комплекс, АСК НДС-2.

Annotation. Drawing up a declaration on the value-added tax (VAT) requires an understanding of the nature of the tax, the specifics of its calculation and payment. The taxpayer submits a VAT declaration quarterly, not later than the 25th day of the month following the month of the end of the quarter, only in electronic form (reporting submitted on paper is not considered to be submitted). From January 1, 2015, the violation of the rules for submitting a VAT declaration in electronic form is qualified as a failure to submit a declaration. For failure to submit or untimely submission of a declaration, sanctions are imposed on the taxpayer under cl. 119 of the Tax Code.

At the same time, the risk of making a tax return for VAT errors and discrepancies of technical, methodological, and sometimes schematic nature, is currently reserved for the taxpayer.

Keywords: tax declaration, VAT, errors, discrepancies, software complex, ASK VAT-2.

Для выявления и последующего устранения ошибок и расхождений, выявленных в налоговых декларациях по НДС, Федеральной налоговой службой был разработан и внедрен программный комплекс автоматизированной системы контроля над налоговыми декларациями по НДС (ПК «АСК НДС-2»), позволяющий автоматически сопоставлять сведения из отчетности налогоплательщика с данными отчетности его поставщиков и покупателей. Первую версию данного программного комплекса внедрили в 2013 году, доработанную – в январе 2015 года.

Ошибками технического характера являются ошибки, совершенные при выгрузке декларации для отправки ее в налоговый орган по месту учета налогоплательщика, а также ошибки при сопоставлении деклараций в ПК «АСК НДС-2».

Так, например, при направлении в налоговый орган налоговой декларации может неверно

выгрузиться код вида операции (далее – КВО). Например, вместо КВО 01 (Отгрузка (передача) или приобретение товаров (работ, услуг), имущественных прав, включая операции, перечисленные в подпунктах 2 и 3 пункта 1 статьи 146, 162, в пунктах 3, 4, 5.1 статьи 154, в подпункте 1 пункта 3 статьи 170 НК РФ, операции, облагаемые по налоговой ставке 0 процентов, операции, осуществляемые на основе договоров комиссии, агентских договоров, предусматривающих реализацию и (или) приобретение товаров (работ, услуг), имущественных прав от имени комиссионера (агента) или на основе договоров транспортной экспедиции, операции по возврату налогоплательщиком-покупателем товаров продавцу или получение продавцом от указанного лица товаров, за исключением операций, перечисленных по кодам 06; 10; 13; 14; 15; 16; 27; составление или получение единого корректировочного счета-

фактуры) выгружается КВО 26 (Составление продавцом счетов-фактур, первичных учетных документов, иных документов, содержащих суммарные (сводные) данные по операциям, совершенным в течение календарного месяца (квартала) при реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав (в том числе в случае изменения стоимости отгруженных товаров (работ, услуг, имущественных прав)) лицам, не являющимся налогоплательщиками налога на добавленную стоимость, и налогоплательщикам, освобожденным от исполнения обязанностей налогоплательщика налога на добавленную стоимость, связанных с исчислением и уплатой налога, а также при получении от указанных лиц оплаты (частичной оплаты) в счет предстоящих поставок товаров (работ, услуг), имущественных прав; регистрация указанных документов в книге покупок в случаях, предусмотренных пунктами 6 и 10 статьи 172 НК РФ).

Техническая ошибка может сформироваться и по причине того, что ПК «АСК НДС-2» еще не до конца доработан и порой не сопоставляет идентичные записи в декларациях налогоплательщика и его контрагента. Особенно часто такие случаи отмечаются при заявлении налогоплательщиком-покупателем «отложенного» вычета (в соответствии с п. 2 ст. 173 НК РФ, налогоплательщик-покупатель может заявить налоговый вычет в течение трех лет с момента совершения сделки).

Методологические ошибки – это ошибки, допущенные налогоплательщиком при заполнении налоговой декларации по НДС.

Такие ошибки в КВО могут носить не только технический, но и методологический характер. Особенно часто это встречается при отражении налогоплательщиком операций с:

- КВО 02 (Оплата, частичная оплата (полученная или переданная) в счет предстоящих поставок товаров (работ, услуг), имущественных прав, включая операции, осуществляемые на основе договоров комиссии, агентских договоров, предусматривающих реализацию и (или) приобретение товаров (работ, услуг), имущественных прав от имени комиссионера (агента) или на основе договоров транспортной экспедиции, за исключением операций, перечисленных по кодам 06; 28);

- КВО 06 (Операции, совершаемые налоговыми агентами, перечисленными в статье 161 НК РФ (Собрание законодательства Российской Федерации, 2000, № 32, ст. 3340; 2016, № 14, ст. 1902), в том числе операции по приобретению товаров (работ, услуг), имущественных прав на основе договоров поручения, комиссии, агентских

договоров, заключенных налоговыми агентами с налогоплательщиком, за исключением операций, указанных в пунктах 4 и 5 данной статьи НК РФ);

- КВО 18 (Составление или получение корректировочного счета-фактуры в связи с изменением стоимости отгруженных товаров (работ, услуг), переданных имущественных прав в сторону уменьшения, в том числе в случае уменьшения цен (тарифов) и (или) уменьшения количества (объема) отгруженных товаров (работ, услуг), переданных имущественных прав).

Но не все методологические ошибки связаны с неверным отражением КВО. К методологическим ошибкам можно отнести ошибки, допущенные в связи с неверным заполнением налогоплательщиком реквизитов контрагента, отражением стоимости покупки / продажи, суммы НДС (например, при осуществлении операций с контрагентом в иностранной валюте), импорта товаров из стран – государств Евразийского экономического союза (когда сумма, заявленная в книге покупок, не соответствует сумме, заявленной в декларации).

И технические, и методологические ошибки, в большинстве своем, не вызывают потери бюджета, не связаны с уклонением от уплаты НДС налогоплательщиками и устраняются путем представления уточненной налоговой декларации, либо формализованного пояснения.

Напротив, ошибки схемного характера совершаются умышленно, с целью занижения суммы налога, подлежащей уплате в бюджет.

Как правило, в схеме участвует минимум три звена: «однодневка» - «транзитёр» - «выгодоприобретатель».

В соответствии с письмом ФНС РФ от 11.02.2010 г. № 3-7-07/84, «однодневкой» следует считать юридическое лицо (индивидуального предпринимателя), не обладающее фактической самостоятельностью (отсутствие работников, имущества, транспортных средств), созданное без цели ведения реальной предпринимательской деятельности, не представляющее налоговую отчетность, либо представляющее «нулевую» налоговую отчетность, зарегистрированное по адресу «массовой» регистрации, либо отсутствующее по месту регистрации. [5]

К «транзитным» организациям относятся налогоплательщики, соответствующие совокупности следующих критериев:

- в налоговой декларации по НДС отражены значительные обороты по операциям при минимальной сумме НДС, исчисленной к уплате в бюджет;

- удельный вес налоговых вычетов превышает 98% в общей сумме исчисленного налога;

- минимальная численность работников.

В схеме может участвовать как один, так и несколько «транзитёров».

К «выгодоприобретателям» относятся следующие налогоплательщики:

- не обладают признаками «транзитных» организаций, указанных в настоящем поручении;
- не относятся к категории «высокого» налогового риска по данным ПК «АСК НДС-2».

Стоит отметить, что, если «однодневка» - это организация, не обладающая фактической самостоятельностью, то «выгодоприобретатель» - это, зачастую, юридическое лицо, обладающее собственными работниками, имуществом, транспортными средствами, которому подконтрольна формально обособленная от него «однодневка».

Встречаются случаи, когда организация не подозревает о своем участии в схеме и становится «транзитёром». В настоящее время налоговые органы не наделены полномочиями и обязанностями по проверке достоверности представляемых при регистрации юридического лица документов. Это означает, что ни один налогоплательщик не застрахован от того, что при проведении проверки налоговые органы не найдут в числе его

контрагентов «однодневки», в связи с чем налогоплательщик несет значительные налоговые риски. [6]

Данные ситуации также связаны с тем, что налогоплательщики не проявляют должную осмотрительность при выборе контрагентов. Налоговые органы рекомендуют налогоплательщикам самостоятельно оценивать налоговые риски, которые могут быть связаны с взаимоотношениями с «проблемными» контрагентами, пользуясь критериями, разработанными Минфином РФ (письмо от 11.12.2015 г. № 03-07-14/72647).

Несоблюдение налогоплательщиком должной осмотрительности дает основание налоговым органам сделать вывод о наличии недобросовестного контрагента либо контрагента – «однодневки», что влечет доначисление налога налогоплательщику, применение штрафных санкций по п. 1 ст. 122 НК РФ, начисление пени в соответствии со ст. 75 НК РФ.

Таким образом, соблюдение налогоплательщиком должной осмотрительности при выборе контрагента в настоящее время является одним из серьезных факторов снижения налогового риска.

Список литературы

1. Приказ ФНС России от 15.07.2013 № ММВ-7-3/239@ «О проведении пилотного проекта программного обеспечения, реализующего функции задачи «Автоматизированная система контроля за возмещением НДС».
2. Приказ ФНС России от 01.10.2013 № ММВ-7-6/432@ «О вводе в промышленную эксплуатацию программного обеспечения, реализующего функции задачи «Автоматизированная система контроля за возмещением НДС».
3. Приказ Минфина России от 29.10.2014 № ММВ-7-3/558@ «Об утверждении формы налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость, порядка ее заполнения, а также формата представления налоговой декларации по налогу на добавленную стоимость в электронной форме».
4. Приказ Федеральной налоговой службы от 29 января 2016 г. № ММВ-7-6/43@ «О продлении опытно-промышленной эксплуатации программных средств, обеспечивающих автоматизацию перекрестных проверок, реализующих функции камеральной налоговой проверки налоговых деклараций по НДС на основе сведений из книг покупок, книг продаж и журналов учета выставленных и полученных счетов-фактур, с учетом выполненных работ по его модернизации».
5. Письмо ФНС РФ от 11.02.2010 № 3-7-07/84 «О рассмотрении обращения».
6. Письмо Минфина от 11.12.2015 № 03-07-14/72647 «О проявлении налогоплательщиком должной осмотрительности при выборе контрагента».

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

УДК 332.87

СОЛЯРИК М.А., ДЕМЧЕНКО В.М.

ПРОБЛЕМА ЦИКЛА ЗАДОЛЖЕННОСТЕЙ ОТ НАСЕЛЕНИЯ ДО ГОСУДАРСТВА
В СФЕРЕ ЖКХ И СПОСОБЫ ЕЁ РЕШЕНИЯTHE PROBLEM OF THE CYCLE OF THE DEBTS OF THE POPULATION TO THE STATE
IN THE HOUSING SECTOR AND WAYS OF ITS DECISION

Аннотация: В статье проанализированы различные виды задолженности в сфере ЖКХ, их динамика, а также описаны мероприятия, способные налаживанию правильного вектора развития отрасли.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, управляющая компания, налогообложение, ресурсоснабжающие предприятия.

Abstract: The article analyzes the various types of debts in the housing and communal services sector, their dynamics, as well as describes activities that can establish the right vector for the development of the industry.

Key words: housing and communal services, management company, taxation, resource-supply enterprises.

Сектор жилищного хозяйства в Российской Федерации в последние годы подвергается существенным трансформациям путем проведения реформ. Эти изменения, прежде всего, направлены на улучшение качества предоставляемых услуг, а также контроль над их стоимостью. Однако последний принятый приказ Минстроя и Минкомсвязи о формировании нормативно-правовой базы ГИС ЖКХ в совокупности с принятыми ранее документами не решили ряд проблем:

- тотальный износ коммунальных сетей;
- превышение темпов роста тарифов на коммунальные услуги над темпами роста реальных доходов населения;
- недофинансирование отрасли;
- несвоевременная оплата счетов по коммунальным услугам потребителями;
- низкий уровень контроля качества предоставления услуг управляющими компаниями;
- нерешенная ситуация с программой реновации ветхого жилья по всей территории России и реформирование системы капитального ремонта.

Главная проблема отрасли жилищно-коммунального хозяйства описана в названии исследования и может быть представлена следующим образом (рис. 1).

Рисунок 1 наглядно демонстрирует причины возникновения и роста задолженностей в сфере жилищно-коммунального хозяйства РФ на каждом этапе – от населения к государству и в обратном порядке. Этот цикл собирает в себе абсолютно все проблемы, которые присущи нынешнему состоянию отрасли.

Рассмотрим объёмы задолженностей по порядку. Долги конечных потребителей, именно в данной сфере, возникают перед их управляющими компаниями, которые занимаются посредническими операциями по доведению коммунальных услуг к населению. Задолженность может возникать по нескольким причинам: оплата счетов не в 100% размере, невозможность оплаты по причине отсутствия собственников жилого помещения, а также по причине низких доходов получателей услуг. В таблице 1 проанализирована динамика начисленных сумм за коммунальные услуги, уплаченных платежей, долгов населения по оплате за ЖКУ и размеров реальной заработной платы и месячной стоимости ЖКУ на одного человека.

Таблица 1 – Оплата населения за жилищно-коммунальные услуги (ЖКУ) в России [6]

| Показатель | 2014 | Темп роста, % | 2015 | Темп роста, % | 2016 |
|-------------------------------------|--------|------------------|--------|------------------|--------|
| Начислено ЖКУ, млрд. руб. | 1931,2 | 110,1 | 2126,6 | 109,9 | 2336,7 |
| Фактически оплачено ЖКУ, млрд. руб. | 1820,2 | 109,4 | 1990,8 | 110 | 2190,3 |

Продолжение таблицы 1

| Показатель | 2014 | Темп роста, % | 2015 | Темп роста, % | 2016 |
|-----------------------------------------|------|---------------|-------|---------------|-------|
| Задолженность, млрд. руб. | 111 | 122,3 | 135,8 | 107,8 | 146,4 |
| Стоимость ЖКУ на человека в месяц, руб. | 1839 | 106,6 | 1961 | 108,4 | 2126 |

Данные таблицы 1 наглядно демонстрируют, что повышение инфляции, вызванное политическим кризисом, и девальвация рубля в период

с 2014 по 2016 годы сказалось на всех показателях. Также стоит отметить, что таблица доказывает гипотезу о зависимости роста задолженности потребителей перед УК от роста стоимости услуг.



Рисунок 1 – Цикличность задолженности в сфере ЖКХ Российской Федерации.

Следующим фактором нестабильности коммунального сектора экономики России, проистекающим из вышесказанных, является формирование дебиторской задолженности управляющих

организаций (УО), состоящей из долгов потребителей, которая в итоге приводит к формированию уже кредиторской задолженности УО перед ресурсными предприятиями (табл. 2).

Таблица 2 – Размер и структура задолженности управляющих компаний России [6]

| Показатель | 2014, млрд. руб. | Темп роста, % | 2015, млрд. руб. |
|--------------------------------------|------------------|---------------|------------------|
| Кредиторская задолженность, в т. ч. | 139,1 | 98 | 136,3 |
| Поставщикам | 105 | 103,6 | 108,8 |
| По платежам в бюджет | 5,3 | 107,5 | 5,7 |
| В государственные внебюджетные фонды | 2,2 | 122,7 | 2,7 |

Данные таблицы 2 показывают, что кредиторская задолженность УК России в период 2014-2015 гг. сократилась, однако, в ее структуре

произошел рост удельного веса основных 3 показателей, удельный вес которых вырос с 81% до 86%. Это свидетельствует о преобладании

стратегии больших кредитов от крупных предприятий.

На следующем этапе рассмотрим проблему возникновения задолженности у ресурсных компаний РФ и ее последствия (табл. 3).

Таблица 3 – Кредиторская и дебиторская задолженность ресурсоснабжающих предприятий России [5]

| Показатель | 2014, млрд. руб. | Темп роста, % | 2015, млрд. руб. | Темп роста, % | 2016 |
|----------------------------|------------------|---------------|------------------|---------------|--------|
| Кредиторская задолженность | 910,9 | 109,4 | 996,1 | 109,1 | 1086,6 |
| Дебиторская задолженность | 952,1 | 111,9 | 1065,4 | 116,4 | 1240,3 |

Данные таблицы 3 показывают рост как кредиторской, так и дебиторской задолженности, который происходит по причине отсутствия принятия решений по устранению вышеперечисленных проблем сферы ЖКХ. Объем задолженности уже превышает 1 триллион рублей, которые, при принятии верных управленческих решений, могли пойти на модернизацию коммунальных и

коммуникационных систем доведения ресурсов до конечного потребителя.

На последнем этапе рассмотрим основные показатели, связанные с финансированием отрасли жилищно-коммунального хозяйства со стороны государства и сформируем их динамику (табл. 4).

Таблица 4 – Макроэкономические показатели отрасли ЖКХ России [5,6]

| Показатель | 2014 | Темп роста, % | 2015 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|---------------|-------|
| Налоговые поступления в бюджет от предприятий, предоставляющих коммунальные, социальные услуги, млрд. руб. | 128,8 | 104,9 | 135,1 |
| Налоговые поступления в бюджет от предприятий, предоставляющих коммунальные, социальные услуги, млрд. долл. | 2,48 | 76,9 | 1,908 |
| Расходы консолидированного бюджета на ЖКХ, млрд. руб. | 1004,7 | 97,5 | 979,8 |
| Долгосрочные финансовые вложения в ЖКХ, млрд. руб. | 1,9 | 36,8 | 0,7 |
| Число семей, получивших субсидии, млн. | 3,39 | 98,8 | 3,35 |
| Производительность труда | 1,007 | - | 0,978 |

Так, несмотря на рост налоговых поступлений в национальной валюте, который опровергает гипотезу влияния задолженности ресурсных компаний перед бюджетом, наблюдается также существенное падение показателя в американских долларах, внимание к которым уменьшается, однако которые, на данном этапе, все еще являются главной мировой валютой. Остальные показатели подтверждают сформулированные тезисы о сокращении расходов консолидированного бюджета и долгосрочных финансовых вложений в сферу ЖКХ. В конечном счете, это влияет на снижение численности семей, получивших субсидии, а также на производительность труда рабочих.

Подводя итог результатов проведенного анализа показателей, касающихся оплаты и финансирования жилищно-коммунального хозяйства России, нужно сформировать мероприятия,

которые могут повлиять на создание правильного вектора развития отрасли. К таким можно отнести следующие [1,4]:

- заключение договора цессии с потребителями – без конкретизации в договоре УК может реализовывать право уступки задолженности третьим лицам;
- продвижение оплаты и взимания коммунальных платежей через биллинговые системы и средства дистанционного банковского обслуживания;
- усиление финансовых санкций за сокрытие информации управляющими компаниями и за неподкрепленный дебиторской задолженностью рост кредиторской задолженности УК;
- повышение инвестиционной привлекательности отрасли ЖКХ, например, со-

зданием свободных экономических зон в наиболее проблемных регионах для привлечения финансовых средств с целью обновления основных фондов;

- акцентирование внимания на развитие товариществ собственников жилья, а не управляющих компаний, по причине большей заинтересованности в поддержании хорошего состояния своей собственности, чем в получении прибыли.

Данные меры реформирования отрасли ЖКХ могут повлиять на увеличение налоговой безопасности государства и увеличить налоговые поступления в консолидированный бюджет, а также не

допустить следующие финансовые преступления в управляющих компаниях [3]:

- полное или частичное искажение информации в бухгалтерской отчетности;
- проведение операций с наличностью без соответствующей фиксации в учетных документах;
- необоснованное отнесение различных затрат на издержки производства ;
- умышленное занижение или завышение финансовых показателей;
- маскировка объектов налогообложения;
- махинаций по созданию «фирм-однодневок».

Список литературы

1. Мартенс А.А. Развитие системы расчетов за жилищно-коммунальные услуги как тренд продвижения банковского бизнеса // Финансовая аналитика: проблемы и решения. № 14 (296). – 2016. – с. 49-62.
2. Солярик М. А. Анализ экономической ситуации государства в целях достижения его налоговой безопасности // Калужский экономический вестник. № 3. – 2016. – с. 14-18.
3. Солярик М. А., Шувалова Е. Б., Захарова Д. С. Налоговые аспекты экономической безопасности в Российской Федерации // Экономика, статистика и информатика. № 3. – 2016. – с. 51-54.
5. Бежан А. Договор цессии как способ борьбы с просроченной задолженностью ЖКХ. [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.gkh.ru/article/102045-prosrochennaya-zadoljennost-jkh>
6. ЕМИСС Государственная Статистика. [Электронный ресурс]. — URL: <https://fedstat.ru/>
7. Жилищное хозяйство в России. 2016: Стат. сб./ Росстат. – Ж72 М., 2016. – 63 с.
8. ОСНО – общая система налогообложения. [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.regberry.ru/nalogooblozhenie/osno-obshchaya-sistema-nalogooblozheniya>
9. Официальный сайт УК «Черемушки». [Электронный ресурс]. — URL: <http://uo-cheremushki.ru/>
10. Федеральная налоговая служба. [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.nalog.ru/>
11. Авдеева В.И., Костина О.И., Губернаторова Н.Н. Финансовый менеджмент. Москва, 2017.
12. Максимова Е.С., Губернаторова Н.Н. Особенности разработки налоговой политики государства. В сборнике: Стратегия устойчивого развития в исследованиях молодых ученых сборник статей и тезисов докладов XIII международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов. 2017. С. 137-140.
13. Мичуров М.К., Губернаторова Н.Н. Особенности проведения камеральных проверок и способы снижения рисков проведения дальнейших контрольных мероприятий. В сборнике: Финансирование и кредитование российского бизнеса: региональный опыт, проблемы, перспективы Ред. С.Н. Вольхина, И.В. Тарасовой. 2017. С. 49-50.

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

«УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ»

УДК 657.6

ДРОГУНОВА Д.Н., АРТЕНЯН Т.Р.

ВЗАИМОСВЯЗЬ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСАЛТИНГА И АУДИТА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

RELATIONSHIP OF MANAGERIAL CONSULTING AND AUDIT AT THE PRESENT STAGE OF THE ORGANIZATION OF FUNCTIONING

Аннотация. В данной статье рассматриваются понятия «управленческий консалтинг» и «управленческий аудит», проведено сравнение, определены характерные черты и установлена их взаимосвязь.

Ключевые слова: аудит, управленческий консалтинг, консультационные услуги, организация, управленческие решения, аудиторская организация.

Abstract: In this article, the concepts of “management consulting” and “management audit” are examined, a comparison, definition of characteristic features and their interrelations are established.

Keywords: audit, management consulting, consulting services, organization, management decisions, auditing organization.

В последнее время в условиях активно меняющейся и развивающейся экономики происходит переход от ретроспективного аудита, который основывался на изучении и анализе прошлой деятельности организации к аудиту, который оценивает возможные последствия различных событий в будущем в рамках деятельности организации. На данный момент можно уверенно констатировать тот факт, что происходит явный сдвиг аудиторских проверок в сторону анализа перспектив дальнейшей деятельности организации, а также расширения сферы аудиторских услуг в сторону оказания прочих услуг, связанных с аудиторской деятельностью. Именно по этой причине на данный момент наиболее востребованным направлением аудита является управленческий аудит. Рассмотрим, что представляет из себя управленческий аудит.

Управленческий аудит представляет собой оценку деятельности субъекта на разных этапах управления в целях улучшения функционирования системы управления организацией [2, с. 226].

Сегодня понятие «управленческий аудит» тесно связывают с понятием «консалтинг».

Консалтинг представляет собой консультирование по различным вопросам в разных сферах

деятельности (финансовой, юридической, технологической, технической, экспертной и др.), которое оказывают внешние консультанты с целью решения обозначенной проблемы [4, с. 407].

Зачастую к услугам консультантов прибегают организации, которые находятся на этапе быстрого роста. В такой момент руководитель, который решал все производственные вопросы самостоятельно осознать, что не может справиться с объемом информации и работ и обращается за помощью к консультантам.

Также услугами консультантов пользуются те организации, в которых есть необходимость за минимальный отрезок времени провести изменения, но для этого не хватает важнейших ресурсов (время, персонал, опыт и др.). Необходимость использования услуг консультантов возникает и в момент принятия какого-либо комплексного управленческого решения, когда нужно получить независимый взгляд со стороны. Для того чтобы наглядно подтвердить существование взаимосвязи между консалтингом и аудитом, стоит рассмотреть долю аудиторских фирм в общем количестве оказываемых консалтинговых услуг. Рассмотрим состав участников аудиторской деятельности, представленных в таблице 1.

Таблица 1 - Состав участников аудиторской деятельности в 2015-2016 гг.

| Наименование показателя | Россия - всего | | Москва | | Санкт-Петербург | | Другие регионы | |
|----------------------------------------------------------------------------|----------------|------|--------|------|-----------------|------|----------------|------|
| | 2015 | 2016 | 2015 | 2016 | 2015 | 2016 | 2015 | 2016 |
| Доля доходов от проведения аудита в общих доходах за год | 49,2 | 48,7 | 48,5 | 47,6 | 46,6 | 47,4 | 53,6 | 54,8 |
| Доля доходов от оказания сопутствующих аудиту услуг в общих доходах за год | 4,0 | 2,7 | 3,9 | 2,4 | 2,8 | 3,1 | 5,0 | 4,38 |
| Доля доходов от оказания прочих услуг в общих доходах за год | 46,8 | 48,6 | 47,6 | 50,0 | 50,6 | 49,5 | 41,3 | 40,8 |

Источник: составлено авторами по данным Министерства финансов РФ ссылка [5].

Исходя из данных, представленных в таблице, можно сделать вывод, что около 49 % доходов аудиторских компаний составляет оказание прочих услуг, в которые входит предоставление консультирования по различным управленческим решениям.

Наметившаяся положительная тенденция отнюдь не случайна. Это связано с тем, что организации стремятся наиболее эффективно распределить свою деятельность на длительный период времени, занимаются внедрением программ сокращения издержек, выходят на новые рынки сбыта товаров и услуг и стремятся повысить грамотность управления финансами и активами.

Именно эти факторы являются возбудителями повышенного интереса у потребителей аудиторских услуг к управленческому консалтингу. Разные группы клиентов обращаются за помощью по различным вопросам: одни хотят оптимизировать управление затратами, другие желают усовершенствовать бизнес-процессы в организации и т.д. Однако неумолимо увеличивается спрос на оказание услуг по предпродажной и предликвидационной подготовке организаций, что, безусловно, негативно влияет на ситуацию на российском рынке.

Если рассматривать деятельность ведущих аудиторско-консалтинговых групп, то на данный момент они активно развивают управленческий консалтинг в проекта внедрения бизнес-решений. В условиях экономического кризиса повышается спрос на услуги, которые нацелены на повышение операционной эффективности и снижение издержек.

Решение таких задач производится с помощью внедрения крупных корпоративных программ трансформации бизнеса и с помощью использования комплексных шаблонных решений

для управления и регулирования бизнес-процессов в рамках всей группы компаний. Как пример, в реализации данных задач, используется платформа SAP. К таким глобальным технологическим преобразованиям можно отнести проекты в группе ИЛИМ, Росатоме, Сбербанке, СИБУРе, Сургутнефтегазе, МОЭСК.

Отмечается, что на нынешнем этапе функционирования организаций растет объем услуг по составлению бизнес-планов, а также растет спрос на услуги аутсорсинга бухгалтерии. В 2016 году, в связи с изменениями в Налоговом кодексе в части уплаты налога на имущество физических и юридических лиц в зависимости от кадастровой стоимости, было замечено повышение спроса на оценочные услуги (как разновидность консалтинга), так как данные изменения налогового законодательства повлекли за собой необходимость у собственников оспаривать кадастровую стоимость, что привело к спросу на услуги оценщиков.

Исходя из вышесказанного, понятия «управленческий аудит» и «управленческое консультирование» не тождественны между собой. Управленческий аудит представляет собой некоторую иную, нежели управленческое консультирование, разновидность услуг [3, с. 123]. Для того, чтобы установить в какой степени черты управленческого консультирования присущи управленческому аудиту, рассмотрим этапы управленческого консультирования [1, с. 94]:

1. Подготовка – знакомство, заключение контракта, план работ.

2. Исполнение – сбор, анализ и диагностика данных по организации, предоставление рекомендаций.

3. Завершение - внедрение новой системы, окончание или продолжение договора, окончание работ.

Исходя из представленных этапов, можно сделать вывод о том, что неотъемлемой частью управленческого консультирования является внедрение различных процессов, а для управленческого аудита заключительным этапом является разработка и совершенствование бизнес-процессов. Таким образом, и в управленческом консультировании, и в управленческом аудите происходит работа с бизнес-процессами организации с целью усовершенствования ее деятельности.

Рассмотренные выше факты позволяют проследить прямую взаимосвязь между управленческим консалтингом и аудитом. Управленческий аудит, являясь интеграцией управления и аудита, представляет собой независимое исследование и оценку производственной и управленческой деятельности объекта аудита для определе-

ния ее соответствия утвержденным и применяемым стандартам оптимальной эффективности функционирования и разработки рекомендаций по ее совершенствованию. Исходя из данного определения можно сделать вывод о том, что выделенные черты управленческого аудита свойственны и управленческому консультированию.

Подводя итог вышесказанному, рассмотренные в рамках работы положения, свидетельствуют о прямой взаимосвязи между управленческим аудитом и консалтингом: управленческий аудит является разновидностью управленческого консультирования, а управленческое консультирование, в свою очередь, является разновидностью прочих услуг, связанных с аудиторской деятельностью. Однако в управленческом аудите есть ряд специфических черт, присущих только аудиторской деятельности. По этой причине управленческий аудит является разновидностью управленческого консультирования лишь условно.

Список литературы

1. Казакова В.А. Управленческий аудит в финансовом консалтинге / Сборник Международной (заочной) научно-практической конференции «Инновации в науке и образовании» // Под общей редакцией А.И. Востречева. – Нефтекамск: Издательство «Научно-издательский центр «Мир науки», 2016. – с. 93-99.
2. Кондрашова Н.Г. Развитие аудиторской деятельности в России: краткосрочная и долгосрочная перспективы / Сборник научных работ лауреатов областных премий и стипендий (Выпуск 11). – Калуга: Калужский государственный институт развития образования, 2015. – с. 221-228.
3. Миляева Е.В., Паркова М.В. Управленческий консалтинг как инструмент решения проблем современного менеджмента // Труды молодых ученых Алтайского государственного университета. – 2016. – № 13. – с. 122-124.
4. Яблоновская Т.В. Консалтинг: управленческий аспект, менеджмент / Сборник материалов XI Международной научно-практической конференции «Образовательная среда сегодня и завтра». – Москва: НОУ ВО Московский технологический институт, 2016. – с. 405-409.
5. Официальный сайт Министерства Финансов Российской Федерации. URL: www.minfin.ru (дата обращения: 15.12.2017)

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

УДК 519.8

ПОНОМАРЕВ С. В.

**МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС – ПРОЦЕССОВ «КАК ЕСТЬ» НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА
БИЗНЕС – ЛОГИКИ И ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ ПРЕДПРИЯТИЯ****BUSINESS PROCESSES "AS IS" MODELED ON THE BASIS OF THE ANALYSIS OF BUSINESS
LOGIC AND INFORMATION FLOWS ON THE COMPANY**

Аннотация: в работе рассматривается анализ информационных потоков на предприятии и их представление в графическом виде. Представлен способ организации информационно – коммуникационной деятельности на предприятии и необходимость будущего проектного решения.

Ключевые слова: модель, задачи, подзадачи, диаграмма цели, бизнес – процесс, показатели.

Abstract: Analysis of information flows and their representation in graphical form are considered in work. A way of organizing information and communication activities in the company and the need for future design decisions is presented.

Keywords: model, tasks, subtasks, diagram purpose, business process, indicators

Любое предприятие в своем развитии сталкивается с проблемами, как экономического, так и управленческого плана. Возможность прогнозировать экономические и управленческие риски является важнейшей задачей руководства, что в свою очередь позволяет избежать потери прибыли. Компании всегда находятся под постоянным давлением внутренних и внешних экономических факторов, что вызывает постоянное изменение внутренней бизнес – логики. Причиной возникновения вышеуказанных рисков и факторов является неумение руководства вовремя выявлять проблемные места в структуре компании, а так же находить методики их устранения. Для того что – бы находить проблемные места в структуре бизнес – процессов предприятия и методологию их устранения, необходимо уметь строить модель бизнес – процессов «как есть».

Модель бизнес – процессов «как есть» позволяет выявить недостатки во взаимодействии бизнес – процессов на предприятии и разработать технологию их устранения.

Построение модели бизнес – процессов «как есть» требует определенного инструментария и алгоритмов использования. Большинство методов построения моделей «как есть» не направлены на выявление недостатков, а направлены на поиск путей извлечения прибыли вне модели, что в свою очередь не ограждает компанию от проблем долгосрочного планирования.

В данной работе представлена модель бизнес – процессов «как есть» для бизнес – процесса «Закупка товаров», которая не только выделяет, целую серию недостатков внутренней бизнес –

логики компании, так и позволяет найти пути увеличения оборота продукции.

Так, например главной целью компании была поставлена следующая - увеличение оборота на 25% к 2020 году. В свою очередь эта цель разбивается на две составляющие: сокращение издержек на складском комплексе и наращивании производства. Последнее не относится напрямую к управлению запасами, поэтому разберем подробно сокращение затрат на складе. Цель сокращение издержек на складе также разделяется на несколько подцелей: повышение эффективности процесса приемки товаров, применение эффективной системы хранения на складе, увеличение эффективности планирования производственных процессов и снижение накладных расходов, необходимых для обработки информации. Достижение каждой цели можно контролировать при помощи показателей, причем для каждой конкретной цели они будут разными. Ниже каждая цель рассматривается подробно. Контролировать улучшение процесса приемки товаров можно при помощи показателя производительности работников склада, который можно рассчитать при помощи деления грузооборота склада за определенный промежуток времени на численность сотрудников склада. Не менее важным является количество ошибок, осуществляемых при приемке товаров (число поступивших товаров, недостачи). Процесс эффективной приемки товаров связано и с простоем транспортных средств, поэтому можно рассчитать среднее время их простоя. На рисунке 1 приведена диаграмма целей и показателей [1].

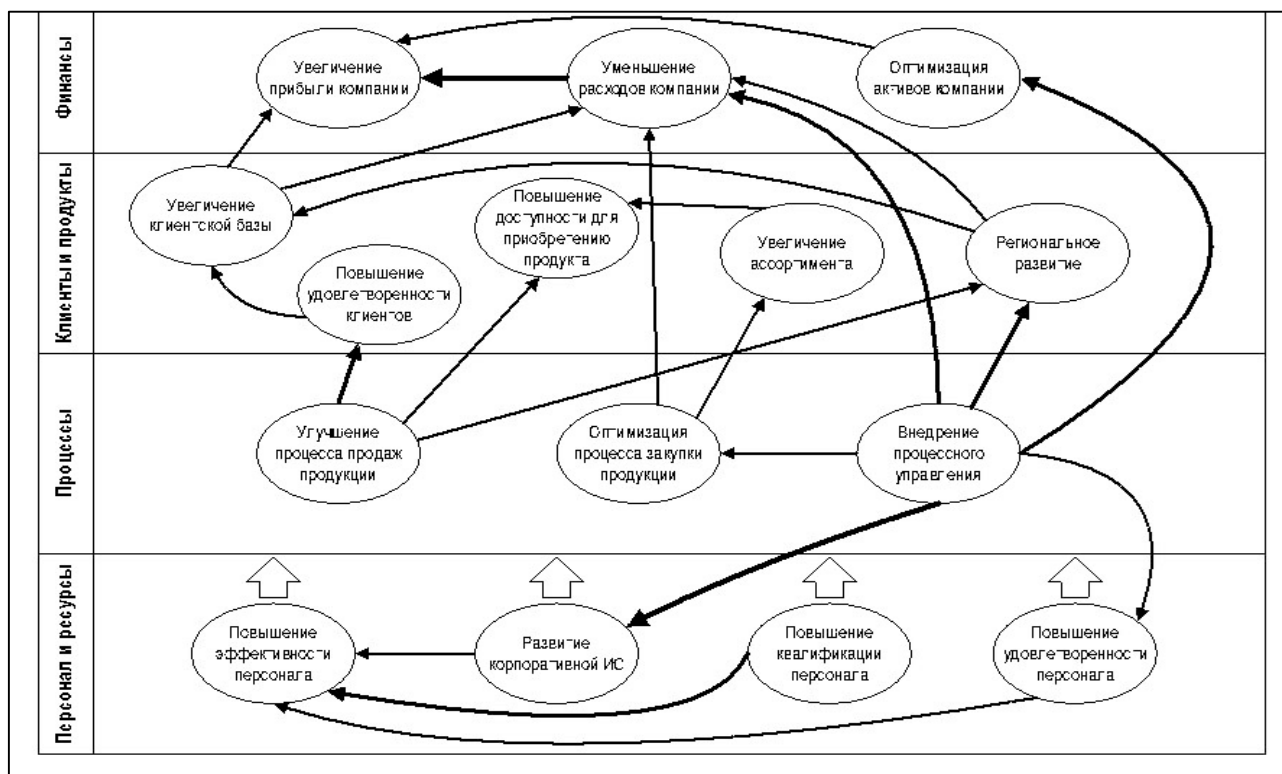


Рисунок 1 - Диаграмма целей и показателей организации

Для совершенствования системы хранения товаров на складе можно анализировать два показателя: объем потерь в связи с приемкой брака и насколько эффективно используется пространство склада (коэффициент, вычисляемый следующим образом: максимальный объем запасов, которые подлежат хранению на складе/ общая площадь склада).

Еще одной подцелью является увеличение эффективности планирования производства, которое достигается за счет уменьшения простоев оборудования из-за дефицита комплектующих, упаковочных, а также уменьшения числа задержек поставки ТМЦ. Простои оборудования ввиду дефицита можно измерять при помощи показателя объем потерь по причине дефицита ТМЦ. Уменьшение числа задержек поставок товаров можно контролировать с помощью процента задержек оборудования, процента задержек комплектующих[2].

Для сокращения издержек на складском комплексе также существует подцель снижения накладных расходов на обработку информации, которую можно осуществить при помощи автоматического формирования заказа. Для оценки предложены следующие показатели - количество ошибок, происходящие при формировании заказа и среднее время формирования заказа.

В качестве бизнес- процессов, происходящих в рамках процесса закупки товаров, рассматриваются следующие: закупка оборудования и закупка ТМЦ.

В рамках процесса закупки оборудования можно выделить несколько основных целей и показателей, с помощью которых можно оценить достижение той или иной цели. Для оценки финансов используются следующие показатели: доля закупочной себестоимости оборудования в обороте компании, степень снижения расходов на транспортировку оборудования. Для оценки процессов можно использовать показатель длительность цикла закупки оборудования. Также существует подцель – обеспечение поставки оборудования по мере требования. Персонал и ресурсы можно оценить при помощи процента участников процесса, которые соответствуют требованиям. Клиенты и продукты компании оцениваются при помощи нескольких показателей: оборачиваемость комплектующих, доля бракованных комплектующих, процент поставщиков, которые удовлетворяют требованиям и доля простоя производства по причине нехватки оборудования и комплектующих[3].

На рисунке 2 разбираются цели и показатели в рамках процесса закупка оборудования.

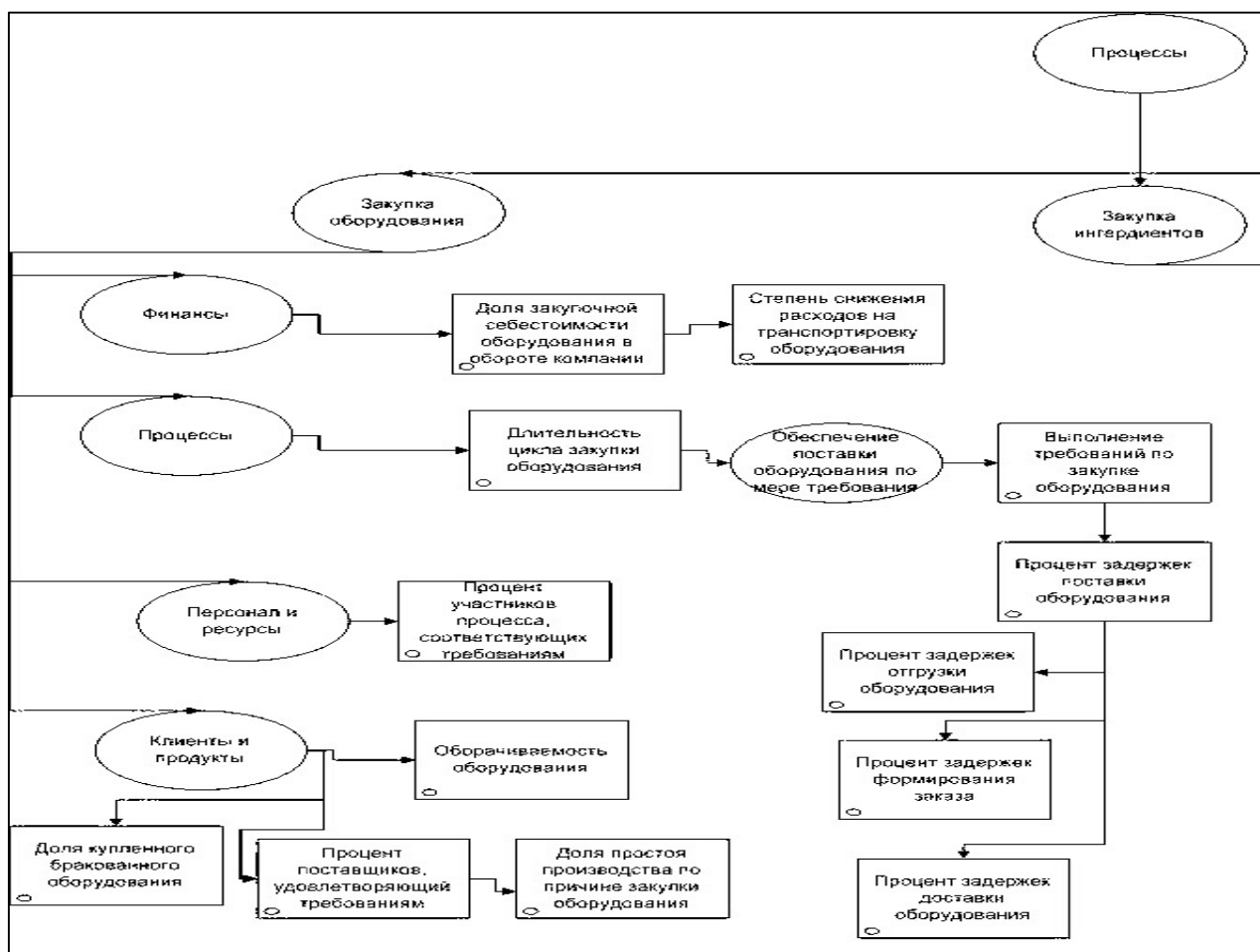


Рисунок 2 - Цели и показатели в рамках процесса «Закупка оборудования»
(выполнено Business Studio)

При закупке ТМЦ они будут аналогичные. В рамках данного процесса можно выделить четыре составляющие: финансы, процессы, персонал и ресурсы, клиенты и продукты. Цели, которые преследуются в финансовой сфере можно анализировать при помощи оценки доли закупочной себестоимости оборудования, находящегося в обороте компании и степени снижения расходов, необходимых для осуществления транспортировки оборудования. Также можно выделить такой показатель как время закупки оборудования, который необходим для оценки поставки оборудования по мере необходимости. Также этот процесс можно оценить и улучшить при помощи таких показателей как доля задержек поставок оборудования, его отгрузки, формирования заказа на поставку оборудования и задержки, происходящие при доставке оборудования в компанию.

Персонал и необходимые ресурсы целесообразно оценивать при помощи показателя доли участников процесса, которые соответствуют необходимым требованиям. Для описания клиентов

и продуктов используются следующие показатели: процент купленного оборудования, которое оказалось бракованным, доля поставщиков, которым можно доверять, а также процент простоя производства, связанный с процессом закупки оборудования. Функциональная система базируется на разделении труда в системе управления. Здесь каждый руководитель имеет все распорядительные права в рамках его компетенции.

Преимущества: стимулирование деловой и профессиональной специализации, улучшение координации в функциональных областях. Недостатки: цепь команд от руководителя до непосредственного исполнителя слишком длинна. Для описания компании «сверху», как она организована используют модель бизнес-процессов верхнего уровня, которая помогает обозначить значимые ресурсы, продукты или услуги. Все процессы предприятия можно разделить на процессы управления, основные процессы и обеспечивающие процессы. Процессы управления ориентированы на достижение согла-

сованности между основными и обеспечивающими бизнес- процессами, то есть они обеспечивают те правила, при помощи которых бизнес- процессы могут в принципе существовать. В качестве управленческих процессов были выделены следующие: стратегическое управление, управление маркетингом, управление финансами, управление качеством, а также управление персоналом. Основные бизнес- процессы в компании направлены на создание ценности для конечного потребителя. В качестве таковых в организации суще-

ствуют следующие: закупка товаров (ответственный – директор по снабжению), которая подразумевает под собой закупку оборудования, запасных частей и дополнительно оборудования, закупку упаковочных материалов, осуществление ремонта, установки дополнительного оборудования, диагностики (ответственный – директор по производству), прием заявок на сервисное (ответственный – директор по продажам продукции). На рисунке 3 приведена сеть бизнес- процессов верхнего уровня.

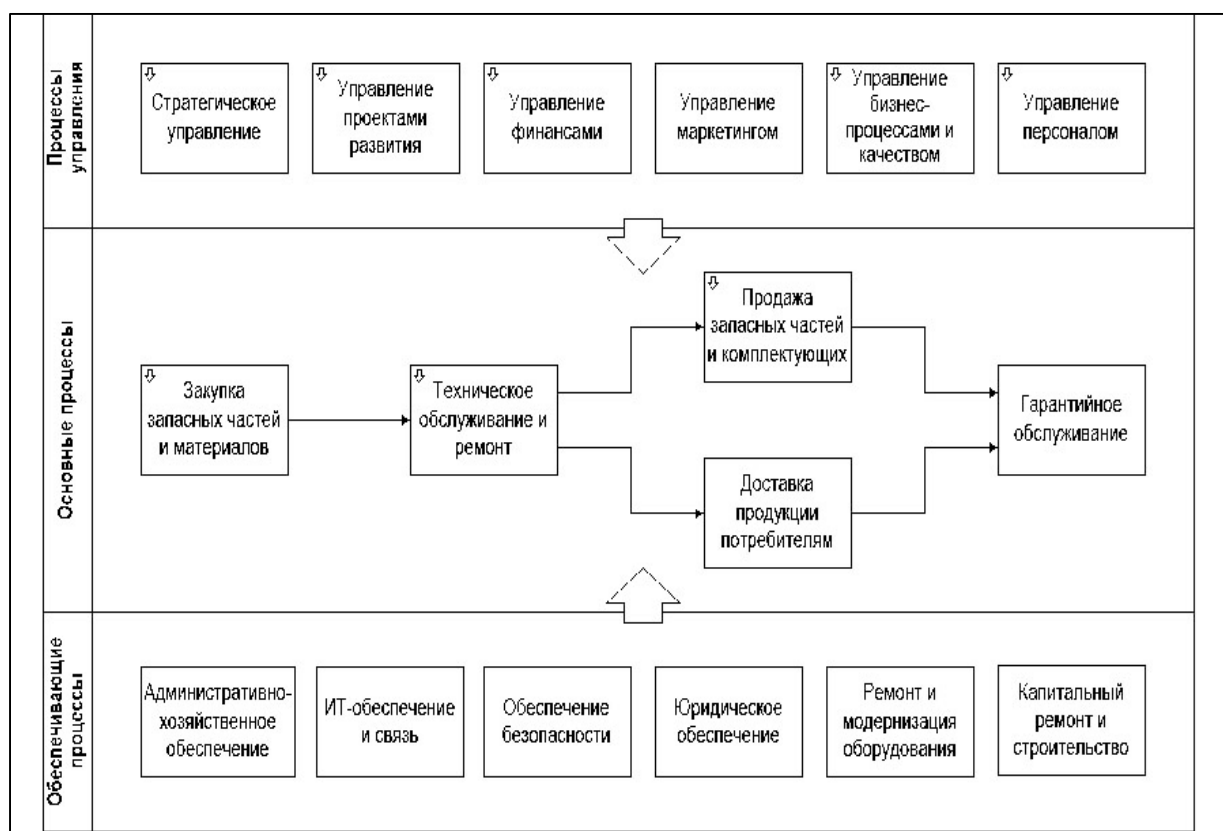


Рисунок 3 - Сеть бизнес- процессов верхнего уровня

На рисунке 4 подробно рассматриваются основные бизнес- процессы компании. Обеспечивающие процессы направлены на создание

ценности для внутреннего потребителя организации. Они ориентированы на поддержку основных бизнес- процессов компании.

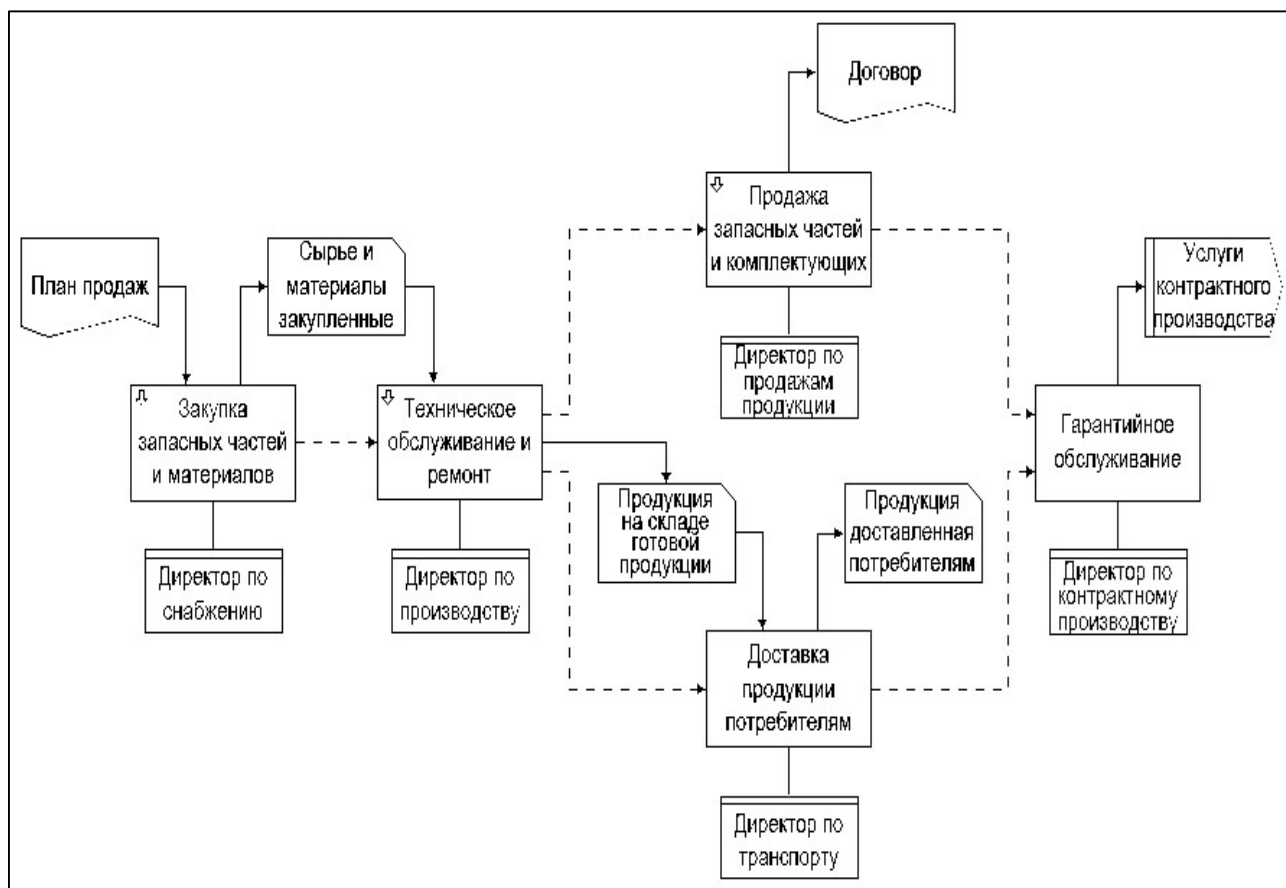


Рисунок 4 - Сеть основных процессов компании

К обеспечивающим процессам относятся следующие процессы: административно-хозяйственное обеспечение (ответственный – исполнительный директор), ИТ-обеспечение и связь (ответственный – директор по информационным технологиям), обеспечение безопасности (ответственный – исполнительный директор) и юридическое обеспечение (ответственный – финансовый директор). Как видно из рисунка, ряд процессов регламентируется документами, а именно: закупка товаров производится в соответствии с планом продаж компании. За процесс закупки товаров отвечает директор по снабжению, за производство – директор по производству. На рисунке 5 приведен процесс закупки товаров, подробно описано как он происходит, то есть модель бизнес-процессов «как есть».

Создание модели выполнено с помощью Business Studio. Процесс закупки товаров начинается с процесса планирования, на вход которого подается документ – укрупненный план производства и сбыта, а на выходе получается документ план поставок. За этот процесс ответственен планово-экономический отдел. Для данного процесса используется Microsoft Office Excel. Второй процесс – это поиск источника поставки, который также проводится в Microsoft Office Excel. После

выполнения данного процесса появляется инфо-запись поставщик – материалы. После этого данная инфо-запись передается в отдел закупок для формирования заявки в программе «1С: Бухгалтерия». После чего происходит формирование заказа, который также осуществляется в программе «1С: Бухгалтерия». После выполнения данного процесса появляются следующие документы: договор, условия скидок, заказ и документ материалов. За процесс осуществления заказа ответственен отдел по расчет с дебиторами. После процесса закупки осуществляется процесс транспортировки, который осуществляется при помощи использования программы Microsoft Office Excel. На вход данного процесса подается информация о заказе. После выполнения данного процесса появляются документы: план расходов, маршрутная карта и путевой лист. Процесс приемки товаров осуществляется при помощи использования программы Microsoft Office Access. При этом используются документы товарно-транспортная накладная и приходная накладная. После процесса приемки товаров идет процесс контроля качества, который осуществляется с применением программы Microsoft Word и контролируется отделом контроля качества[4].

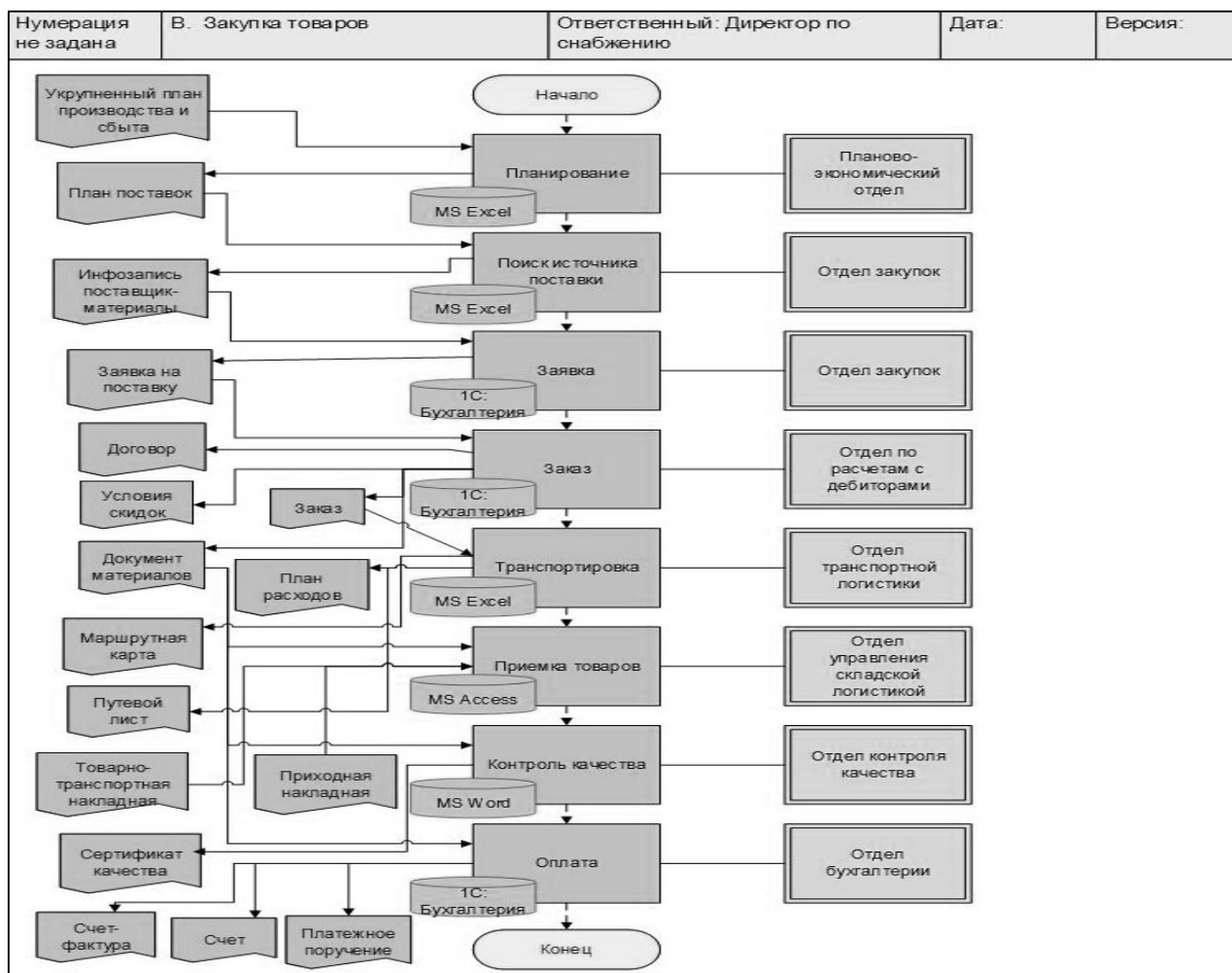


Рисунок 5 - Модель бизнес- процесса «Закупка товаров» «Как есть»

Результаты моделирования показали, что главной проблемой компании является большое время выполнения процессов и задержек при их выполнении как результат использования различных информационных систем в разных отделах предприятия. Помимо общих проблем предприятия выявлены недостатки в работе департамента снабжения. Ключевой проблемой

является неэффективное ведение складского учета. В основе этой проблемы лежит несколько базовых проблем: нерациональное использование товаров и неоптимальное использование складских площадей.

Выходом из выявленных проблем является реинжиниринг бизнес – процессов и разработка модели бизнес – процессов «как будет».

Список литературы

1. Архипова, Н. И. Исследование систем управления. Учебное пособие для вузов [Текст] / Н. И. Архипова. - М.: «Издательство ПРИОР», 2012 г. – 214 с.
2. Калянов Г. Н. Моделирование, анализ, реорганизация и автоматизация бизнес-процессов: учеб. пособие для студ. вузов - М. : Финансы и статистика , 2007. – 211с.
3. Громов, А. Моделирование бизнеса. Методология ARIS. Практическое руководство/ А. Громов [и д.р.]- М.: Весть-Метатехнология, 2001. – 327 с.
4. Кириллов, К. В. Моделирование бизнес-процессов средствами ARIS/ К. В. Кириллов // Молодой ученый. - 2012. - №6 – С. 160-166.

УДК 336.221.264

СОЛЯРИК М.А., ДЕМЧЕНКО В.М.

УВЕЛИЧЕНИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ КАК ФАКТОР ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПРИБЫЛЬ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ ЖКХ

INCREASE OF THE TAX LOAD AS A FACTOR OF EFFECTS ON THE PROFIT OF THE MANAGEMENT COMPANY OF THE HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

Аннотация: В статье проанализированы трактовки к определению и расчету налоговой нагрузки как главного инструмента налоговой политики, проведен анализ влияния величины налогового бремени на эффективность работы управляющей компании на примере УК «Черемушки» г. Калуга.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, упрощенная система налогообложения, управляющая компания, рентабельность деятельности.

Abstract: The article analyzes the interpretations to the definition and calculation of the tax burden as the main instrument of the tax policy, the effect of the tax burden on the efficiency of the management company on the example of the management company "Cheryomushki" in the city of Kaluga is analyzed.

Keywords: tax burden, simplified taxation system, management company, profitability of activities.

Управляющая компания (УК) – это посредническая организация, целью которой является получение прибыли при предоставлении коммунальных услуг потребителям. Деятельность УК может осуществляться в двух основных формах: индивидуального предпринимателя и юридического лица. Как все другие предприятия, зарегистрированные на территории России, управляющие компании обязаны вносить определенные обязательные платежи – налоги и сборы. Осуществляя деятельность в общей системе налогообложения предусматривается уплата следующих налогов [6]: налог на прибыль организаций,

НДС, налог на имущество организаций. При регистрации ИП физическое лицо обязуется вносить в бюджет [6]: НДФЛ, НДС, налог на имущество физических лиц. Совокупность данных налогов составляет налоговую нагрузку (НН). Главным документом, регулирующим налоговую нагрузку, помимо налогового кодекса, является принятый Министерством Финансов РФ документ «Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2016 год и плановый период 2017 и 2018 годов [3]. Существуют различные трактовки данного понятия (табл. 1).

Таблица 1 – Трактовки понятия «налоговая нагрузка» [2]

| Автор | Год/век | Сущность |
|-----------|-----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| А. Смит | 18 век | Налоговая нагрузка – это налоговое бремя населения и предприятий, нормальный размер которого предоставляет выигрыш государству в виде дополнительного дохода субъектов, с которого может взиматься налог. |
| Ф. Юсти | 1705-1771 гг. | Налоговая нагрузка – с позиции микроуровня это соотношение бюджета и национального дохода государства. |
| А. Лаффер | Вторая половина 20 в. | Налоговая нагрузка – показатель «свободы» предпринимательства, заключающийся в зависимости усиления налогового бремени и суммой поступающих в государственную казну налогов. |

В современной практике налоговую нагрузку трактуют в двух аспектах:

количественном и качественном. Количественный (абсолютный) показатель налоговой нагрузки характеризует сумму начисленных и уплаченных налоговых платежей предприятием за период, и их влияние на размер затрат и чистой прибыли. В свою очередь качественный аспект углубляет процесс анализа налоговой политики

государства на предприятия путем определения отношения размеров начисленных налогов к различным финансовым показателям организации.

В качестве объекта исследования принята управляющая компания г. Калуга «Черемушки». Эта организация занимается предоставлением коммунальных услуг жителям многоквартирных

домов, находящихся под управлением УК, количество которых составляет 59 по данным на 2016 год. Действует управляющая компания на условиях упрощенной системы налогообложения, а значит, освобождена от уплаты НДС, налога на прибыль и налога на имущество организаций, которые заменены уплатой одного налога, объектом которого являются доходы, уменьшенные на сумму расходов.

Существуют различные методики расчета налоговой нагрузки предприятия, однако нами использованы те методы, которые подходят УСН. Стоит отметить, что налоговая нагрузка как относительный показатель показывает влияние налоговой политики страны на:

- рентабельность предприятия – основной экономический показатель каждой коммерческой организации, отражающий целесообразность ведения деятельности;

- эффективность деятельности – важный показатель, показывающий насколько эффективна та или иная деятельность компании по отношению к финансовым показателям;

- оборачиваемость активов – интенсивность использования активов предприятия.

Для определения величины налоговой нагрузки УК «Черемушки» г. Калуга за 2015-2016 годы воспользуемся различными методиками (табл. 2).

Таблица 2 – Методики расчета налоговой нагрузки [1,8]

| Автор | Формула | Характеристика |
|------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| Федеральная налоговая служба | Налоговая нагрузка = сумма налогов к уплате за календарный год (сумма налога, применяемого УСН) : выручка за календарный год (по данным отчета о финрезультатах) | Характеризует отношение объема налога к объему продаж товаров/услуг основной деятельности |
| А. Кадушин, Н. Михайлова | Налоговая нагрузка = (сумма налога УСН : чистые активы предприятия) : (чистая прибыль : чистые активы предприятия) | Доля отдаваемой в бюджет добавленной стоимости, созданной конкретным экономическим субъектом |

Данные методики практически не отличаются от многих других и являются достаточно общими, однако трансформированы под организа-

ции, действующие в упрощенной системе налогообложения. Практическая реализация представлена в таблице 3.

Таблица 3 – Налоговая нагрузка УК «Черемушки» [7,8]

| Финансовый показатель из отчетности | Значение показателя, тыс. руб. | | Налоговая нагрузка по методике ФНС, % | | Налоговая нагрузка по методике Кадушина и Михайловой, % | | Средняя налоговая нагрузка по отрасли, % | |
|-------------------------------------|--------------------------------|--------|---------------------------------------|------|---------------------------------------------------------|-------|------------------------------------------|------|
| | 2015 | 2016 | 2015 | 2016 | 2015 | 2016 | 2015 | 2016 |
| <i>Выручка</i> | 12862 | 12390 | 0,9 | 1,4 | 0,9 | -15,2 | 25,6 | 23,4 |
| <i>Чистые активы</i> | 2319 | 3772 | | | | | | |
| <i>Чистая прибыль (убыток)</i> | 12753 | (1235) | | | | | | |
| <i>Налог по УСН</i> | 117,2 | 172,1 | | | | | | |

По данным таблицы 3 можно отметить, что методики отличаются по результату в 2016 году, так как произошло снижение прибыли организации до появления убытка. Методика Кадушина и Михайловой является более точной и специфичной, так как учитывает больше показателей. Также стоит отметить, что налоговая нагрузка, несмотря на существенный рост за календарный год, осталась ниже среднеотраслевых значений и не превысила средний показатель по стране 9,6%.

Для определения влияния налоговой нагрузки на результативность деятельности предприятия произведем расчет основных относительных показателей (табл. 4).

Так, наблюдается существенный спад в деятельности управляющей компании, т. к. кроме снижения абсолютного показателя – чистой прибыли, сильно упали и относительные показатели результативности. Это произошло по причине [7]:

- роста дебиторской задолженности (неуплаты потребителей за коммунальные услуги) более чем в 3 раза;
 - снижения нераспределенной прибыли более чем в 4 раза (смена прибыли убытком);

- снижения выручки на 4,7%;
 - роста кредиторской задолженности (неуплата ресурсным поставщикам, бюджету и т. д.) более чем в 9 раз.

Таблица 4 – Основные относительные показатели результативности деятельности УК «Черемушки» [7]

| Показатель | 2015 г. | 2016 г. |
|--------------------------------------------|---------|---------|
| Рентабельность продаж, % | 99,15 | -9,96 |
| Рентабельность активов, % | 17,4 | -32,74 |
| Оборачиваемость оборотных активов | 2,03 | 0,53 |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности | 2,09 | 0,53 |
| Оборачиваемость кредиторской задолженности | 5,01 | 0,51 |

Стоит отметить, что рост налоговой нагрузки повлиял незначительно и занял не основную роль в кризисной деятельности компании по сравнению с неплатежами населения.

Кроме этих двух методик, представленных выше, разработана еще одна, принадлежащая кандидату экономических наук Емельянову [5]. Ее сущность заключается в следующем: сумма минимального единого налога УСН «Доходы-расходы» не может быть ниже 1% от суммы доходов организации. Значит, этот процесс можно представить следующим тождеством, представленным в формуле (1):

$$(Д-Р)*0,15=0,01*Д \quad (1),$$

где Д – доходы организации за календарный год;

Р – расходы организации за календарный год.

Преобразовав данное уравнение, получим следующее равенство (2):

$$Р=0,933Д \quad (2)$$

Это означает, что, для поддержания минимального уровня налоговой нагрузки на предприятие, расходы компании за календарный год должны быть равны или быть больше 93,3% от величины доходов за аналогичный период.

Проверим тождество на отчетных показателях УК «Черемушки» (табл. 5).

Таблица 5 – Доходы и расходы УК «Черемушки» [7]

| Год | Доходы, тыс. руб. | Расходы, тыс. руб. | Доля расходов в доходах | Выполнение тождества |
|------|-------------------|--------------------|-------------------------|----------------------|
| 2015 | 11718,1 | 11150,7 | 0,952 | Да |
| 2016 | 17214,3 | 16109,1 | 0,936 | Да |

Данные таблицы показывают, что на предприятии установлена минимальная налоговая нагрузка, однако по причине снижения удельного веса расходов в доходах компании НН может возрасти.

Таким образом, можно сделать вывод, что налоговая нагрузка, как составляющая налоговой политики государства, должна быть направлена на поддержку малого бизнеса путем удержания ее на допустимом низком уровне для: увеличения свободных средств предприятий, которые могут использоваться на расширение деятельности, и роста добавленной стоимости, что, соответственно, будет способствовать росту налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. Кроме того, величина налоговой нагрузки косвенно влияет и на «теневую» экономику, которая имеет

непосредственное отношение к налоговой безопасности государства, а, значит, НН должна соответствовать такому значению, чтоб минимизировать все способы уклонения от уплаты налогов, а именно [4]:

- полное или частичное искажение информации в бухгалтерской отчетности;
- проведение операций с наличностью без соответствующей фиксации в учетных документах;
- необоснованное отнесение различных затрат на издержки производства ;
- умышленное занижение или завышение финансовых показателей;
- маскировка объектов налогообложения;
- махинаций по созданию «фирм-однодневок».

Список литературы

1. Коростелкина И. А. Методика расчёта налоговой нагрузки экономических субъектов // Налоги и налогообложение. № 32 (326). – 2014. – с. 41-51.
2. Рюмина Ю. А., Краскова А. Н. Налоговая нагрузка и ее воздействие на деятельность хозяйствующих субъектов в Российской Федерации: магистерская диссертация. – Томск. – 2016. – 109 с.
3. Солярик М. А. Анализ экономической ситуации государства в целях достижения его налоговой безопасности // Калужский экономический вестник. № 3. – 2016. – с. 14-18.
4. Солярик М. А., Шувалова Е. Б., Захарова Д. С. Налоговые аспекты экономической безопасности в Российской Федерации // Экономика, статистика и информатика. № 3. – 2016. – с. 51-54.
6. Емельянов И. Анализ и оценка налоговой нагрузки в условиях упрощенной системы налогообложения. [Электронный ресурс]. — URL: http://www.universaudit.ru/index.php?action=show_page&page=53
7. ОСНО – общая система налогообложения. [Электронный ресурс]. — URL: <https://www.regberry.ru/nalogooblozhenie/osno-obshchaya-sistema-nalogooblozheniya>
8. Официальный сайт УК «Черемушки». [Электронный ресурс]. — URL:
9. <http://uo-cheremushki.ru/>
10. Федеральная налоговая служба. [Электронный ресурс]. — URL:
11. <https://www.nalog.ru/>
12. Максимова Е.С., Губернаторова Н.Н. Особенности разработки налоговой политики государства. В сборнике: Стратегия устойчивого развития в исследованиях молодых ученых сборник статей и тезисов докладов XIII международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов. 2017. С. 137-140.
13. Мичуров М.К., Губернаторова Н.Н. Особенности проведения камеральных проверок и способы снижения рисков проведения дальнейших контрольных мероприятий. В сборнике: Финансирование и кредитование российского бизнеса: региональный опыт, проблемы, перспективы Ред. С.Н. Вольхина, И.В. Тарасовой. 2017. С. 49-50.

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

УДК 336.221:330.322 (045)

ГУБЕРНАТОРОВА Н.Н., ЕЛИСЕЕВА Н.В.

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ УПРОЩЕННОЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF A SIMPLE TAXATION SYSTEM

Аннотация: Данная статья посвящена основным преимуществам и недостаткам упрощенной системы налогообложения. В статье также приведен перечень организаций, которым выгодно и не выгодно применять данную систему налогообложения.

Ключевые слова: система налогообложения, упрощенная система налогообложения, преимущества, недостатки, организации.

Annotation: This article is devoted to the main advantages and disadvantages of a simplified taxation system.

The article also provides a list of organizations that are profitable and not profitable to apply this system of taxation.

Key words: taxation system, simplified taxation system, advantages, disadvantages, organizations.

Упрощенная система налогообложения (далее - УСН) - специальный налоговый режим, при котором налогоплательщик освобождается от уплаты ряда налогов, заменяемых единым налогом, и имеет ряд особенностей.

Актуальность данной темы в том, что применение упрощенной системы налогообложения в настоящее время очень распространено среди малых предприятий, а развитие малого бизнеса очень важно для любой экономически развитой страны.

Глава 26.2 «Упрощенная система налогообложения» введена в НК РФ и применяется с 1 января 2003 года. Изначально УСН была разработана для небольших организаций и предпринимателей с целью снижения налоговой нагрузки и упрощения бухгалтерского учета. [1]

В настоящее время ограничения, предусмотренные главой 26.2 НК РФ, в части доходов существенно расширены, что позволяет применить данную систему налогообложения широкому кругу субъектов предпринимательской деятельности. Однако, несмотря на название "упрощенная", признать данный налоговый режим простым и прозрачным крайне затруднительно. Спорные вопросы возникают постоянно, а значит, каждый год глава 26.2 НК РФ изменяется и дополняется новыми положениями.

Многие аналитики до сих пор не могут прийти к единому мнению насчет УСН. Эта система задумывалась для поддержания субъектов малого бизнеса, однако, содержит в себе как явные преимущества, так и очевидные недостатки.

Прежде всего, значительно увеличился уровень денежных поступлений, при достижении которого предприятия теряли право на применение

УСН. Если при ранее действующей системе «порог» выручки равнялся ста тысячам минимальных размеров оплаты труда, то в новой системе, чтобы потерять право применения УСН фирма должна получить доход от реализации более 150 млн. рублей за год. Лимит для АО и ООО по доходам для перехода на УСН, полученным за январь-сентябрь 2017 года — для перехода на УСН с 1 января 2018 года – не более 112, 5 млн. руб. Этот лимит для ИП не применим, они переходят на УСН даже если их доходы превышают предел.

Уменьшилось количество видов предприятий, которые не могут применять УСН по роду своей деятельности. Если по старому законодательству применять УСН могли фирмы, численностью не более 15 человек, то гл. 26.2 Налогового Кодекса РФ устанавливает предел средней численности работников в размере 100 человек. Ликвидирован несправедливый запрет на применение УСН организациями, созданными на базе ликвидированных структурных подразделений действующих предприятий. [8]

К преимуществам УСН можно отнести:

1. Данная система применяется добровольно, т.е. организации и индивидуальные предприниматели сами решают, стоит им переходить на этот режим или нет. Аналогичное правило действует и в отношении прекращения права применять этот налоговый режим (за исключением случаев принудительного лишения такого права, предусмотренных п. 4 ст. 346.13 НК РФ).

2. Освобождение от обязанности представлять бухгалтерскую отчетность в Федеральную Налоговую Инспекцию. Это является существенным аргументом и заметно упрощает саму

процедуру ведения бухгалтерского учета организации. [5]

3. Простота заполнения налоговой декларации по единому налогу, уплачиваемому в связи с применением УСН, и представление ее в налоговые органы один раз в год - по итогам налогового периода.

4. Возможность выбрать объект налогообложения (налог с дохода или налог с «дохода минус расход»).

5. Уменьшение налоговой базы на стоимость основных средств и нематериальных активов, одновременно в момент их ввода в эксплуатацию или принятия к бухгалтерскому учету.

6. Упрощение налогового учета. УСН распространяется на всю предпринимательскую деятельность организации, т.е. полностью заменяет собой общий режим налогообложения.

7. Уменьшение и упрощение налогового бремени: один налог вместо трех.

8. Дополнительный плюс УСН для индивидуальных предпринимателей (далее ИП) – освобождение от уплаты НДС, касающегося доходов, полученных от предпринимательской деятельности.

Так же преимуществом использования данного налогового режима считаю ведение достаточно простого учета без применения способа двойной записи, утвержденного планом счетов и действующими положениями по бухгалтерскому учету. В связи с тем, что упрощенная система представляет собой особый вид организации и ведения учета, положения большинства нормативных документов, по вопросам организации, постановки и ведения бухгалтерского учета, применяемых при общепринятой системе, не используются в практической работе организации, перешедшей на упрощенную систему. Рациональное сочетание в упрощенной системе бухгалтерского учета основных принципов управленческого и налогового учета является необходимым условием полезности данной системы для субъектов малого бизнеса.

В соответствии с Федеральным законом от 21.11.96 №129-ФЗ «О бухгалтерском учете» организации, перешедшие на упрощенную систему налогообложения, освобождаются от обязанности ведения бухгалтерского учета. Они ведут учет доходов и расходов в порядке, установленном Налоговым кодексом РФ, а учет основных средств и нематериальных активов в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете. [1]

В качестве недостатков применения упрощенной налоговой системы можно отметить:

1. Вероятность утраты права на применение УСН (например, в случае превышения норматива по выручке или численности персонала). В этом случае придется восстанавливать данные бухгалтерского учета за весь период применения «упрощенки».

2. Отсутствие права открывать филиалы и представительства.

3. Отсутствие права заниматься отдельными видами деятельности (например, страховой).

4. Ограничение по размеру полученных доходов, остаточной стоимости основных средств и нематериальных активов. При УСН используется кассовый метод учета доходов.

5. Включение в налоговую базу полученных от покупателей авансов, которые впоследствии могут оказаться ошибочно зачисленными суммами.

6. Отсутствие обязанности составления счетов-фактур при упрощенной системе налогообложения увеличивает вероятность потери контрагентов, плательщиков НДС, поскольку последние в данном случае не могут предъявить НДС к возмещению из бюджета. [4]

7. Необходимость пересчета налоговой базы и уплаты дополнительного налога и пени в случае продажи основных средств или нематериальных активов, приобретенных в период применения УСН (для налогоплательщиков, выбравших объект налогообложения «доходы минус расходы»).

8. Отсутствие возможности уменьшения налоговой базы на сумму убытков, полученных в период применения УСН, при переходе на иные режимы налогообложения и наоборот, невозможность учета убытков, полученных в период применения иных налоговых режимов, в налоговой базе УСН.

9. Перечень затрат, которые учитывают при расчете УСН, является закрытым. Поэтому фирмы, применяющие УСН, при выбранном объекте налогообложения «доходы минус расходы» не смогут отразить многие затраты.

10. Необходимость составления бухгалтерской отчетности при ликвидации организации.

Из перечня расходов, учитываемых при налогообложении, оказались исключенными отдельные крупные статьи, такие, как амортизация основных средств, затраты на НИОКР, стоимость приобретаемых ценных бумаг и имущественных прав, добровольное страхование имущества, судебные расходы. Кроме того, при значительном упрощении системы налогового и бухгалтерского учета отдельные расходы (на рекламу, личный транспорт, уплату процентов по кредитам и займам и др.) требуют сохранения усложненного по-

рядка учета, который существует при налогообложении прибыли. В результате возникает парадокс: одна статья Налогового кодекса упрощает учет, а другая сохраняет старый режим учета.

Недостатки упрощенной системы налогообложения налицо. Все же УСН выгодна следующим организациям:

- небольшим компаниям, работающим с покупателями, которым неважно, указан в стоимости покупки НДС или нет (например, при розничной торговле);

- компаниям с небольшими расходами, включенными в перечень принимаемых для расчета налоговой базы единого налога. Поэтому, если Вы задумались: как открыть тир, как открыть каток или бильярдный клуб - УСН, скорее всего, для Вас. [5]

Напротив, невыгодно применять УСН:

- убыточным организациям;
- компаниям, в структуре расходов которых значительную долю занимают расходы, не учитываемые при УСН, но включаемые в расчет налоговой базы по налогу на прибыль;

- компаниям, которые планируют свое развитие до уровня доходов, численности сотрудников, стоимости основных средств, превышающего установленные для УСН ограничения.

Выбор оптимального налогового режима зависит от конкретных показателей деятельности компании и требует тщательного их изучения. В период применения УСН важным моментом является постоянный контроль показателей, ограничивающих возможность применения «упрощенки».

Во избежание возможных потерь, которые могут возникнуть в силу недостаточной осведомленности об особенностях различных налоговых режимов, для осуществления подобных функций порой целесообразно обратиться к специалистам, владеющим комплексными знаниями в области бухгалтерского и налогового законодательства.

В заключение хочется отметить, что выбор оптимального налогового режима зависит от конкретных показателей деятельности организации и требует тщательного их изучения. В период применения УСН важным моментом является контроль показателей, ограничивающих возможность применения данного налогового режима. Так же упрощенная система налогообложения в РФ на современном этапе при всех ее существующих недостатках в целом способствует развитию малого и среднего бизнеса в стране.

Список литературы

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая: ФЗ от 05.08.2000 № 117 - [Электронный ресурс] - Режим доступа: www.consultant.ru. - (Дата обращения 29.10.2017)
2. Барулин С. В., Барулина Е. В. Налоговый контроллинг : учебник для студентов, обучающихся по направлениям подготовки 38.04.08 «Финансы и кредит», 38.03.01 «Экономика» / С. В. Барулин, Е. В. Барулина. – Саратов : Саратовский социально- экономический институт (филиал) РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2016. – 172 с
3. Вылкова Е.С. В92 Энциклопедия управления налогообложением экономических субъектов. Том 1. Теоретические основы: монография / Вылкова Е.С. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. – 338 с.
4. Солярик М.А. Экономическая безопасность малого бизнеса на современном этапе развития экономики / М.А. Солярик, К.А. Уколова// Финансирование и кредитование Российского бизнеса: региональный опыт, проблемы, перспективы - Калужский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, Калуга -2016. – 80-82 - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://elibrary.ru>. - (Дата обращения 30.10.2017)
5. Карташова Т.С. Преимущества и недостатки упрощенной системы налогообложения / Т.С. Карташова// Материалы Общероссийской научной конференции в 2 частях – Тамбовский государственный университет им. Г.Р. Державина, Тамбов – 2016. – 162 с. - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://elibrary.ru>. - (Дата обращения 12.01.2018)
6. Киященко, Л. В. Особенности применения упрощенной системы налогообложения в Российской Федерации. Преимущества и недостатки применения упрощенной системы налогообложения / Л. В. Киященко, Н. А. Корнюх // Актуальные проблемы налоговой политики: Сборник статей участников VII Международной научно-практической конференции молодых ученых и студентов

- (Минск - Москва - Екатеринбург - Харьков, апрель, 2015 г.) / Министерство образования Республики Беларусь; Учреждение образования "Белорусский государственный экономический университет"; сост. Е. Ф. Киреева. - Минск: БГЭУ, 2015. - с. 213-215. . - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://elibrary.ru>. - (Дата обращения 12.01.2018)
7. Крамских А.С. Преимущества и недостатки упрощенной системы налогообложения / А.С. Крамских, И.В. Овчинникова // Сборник материалов VIII Всероссийской, научно-практической конференции молодых ученых с международным участием «Россия молодая» - Кузбасовский Государственный технический университет им. Т.Ф. Горбачева, Кемеров – 2016. – с.394. - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://elibrary.ru>. - (Дата обращения 12.01.2018)
 8. Данные на 2018 год об упрощенной системе налогообложения - [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.26-2.ru/art/351583-limity-po-usn-na-2018-god>
 9. Авдеева В.И., Костина О.И., Губернаторова Н.Н. Финансовый менеджмент. Москва, 2017.
 10. Максимова Е.С., Губернаторова Н.Н. Особенности разработки налоговой политики государства. В сборнике: Стратегия устойчивого развития в исследованиях молодых ученых сборник статей и тезисов докладов XIII международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и аспирантов.2017. С. 137-140.
 11. Мичуров М.К., Губернаторова Н.Н. Особенности проведения камеральных проверок и способы снижения рисков проведения дальнейших контрольных мероприятий. В сборнике: Финансирование и кредитование российского бизнеса: региональный опыт, проблемы, перспективы Ред. С.Н. Вольхина, И.В. Тарасовой. 2017. С. 49-50.

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

УДК 334

ЛЕСИНА Т. В.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МОЛОЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

MANAGEMENT ACCOUNTING AT THE ENTERPRISES OF DAIRY INDUSTRY

Аннотация: В работе представлено исследование экономической безопасности в условиях предприятий молочной промышленности. Оценивается современное состояние молочной промышленности, экономической безопасности в области сельского хозяйства.

Автором рассматривается организация управленческого учета на предприятиях молочной промышленности, что предполагает использование автоматизированной системы управленческого учета. В статье увязаны шаги управления, блоки управления и реализуемые функции управленческого учета предприятий молочной промышленности.

Ключевые слова: *молочная промышленность, экономическая безопасность, управленческий учет, безопасный уровень.*

Abstract: The paper presents a study of economic security in the dairy industry. The current state of the dairy industry, economic security in the field of agriculture.

The author considers the organization of management accounting in the dairy industry, which involves the use of an automated management accounting system. The article links management steps, control units and functions of management accounting of dairy industry enterprises.

Key words: *dairy, economic security, the administrative account, safe level.*

Вопрос совершенствования управленческого учета на предприятиях молочной промышленности находит свое отражение в научных статьях и монографиях. Теоретической базой для исследования послужили: труды отечественных ученых-экономистов в области учета и анализа хозяйственной деятельности, в сфере бухгалтерского управленческого учета; нормативно-справочные и статистические материалы; данные управленческого, бухгалтерского учета и отчетности, первичные документы по учету затрат предприятий молочной промышленности.

К целям системы экономической безопасности относятся: предотвращение ущерба от деятельности (производственной, финансовой, управленческой и т.д.) и минимизации последствий такого ущерба, если он уже нанесен; защита имущества и ресурсов (финансовых, материальных, имущественных, интеллектуальных и т.д.), а так же выработка рекомендаций по их эффективному использованию; обеспечения нормального функционирования структурных подразделений, персонала, технических средств посредством своевременного выявления и профилактики опасностей и угроз; обеспечение безопасности взаимоотношений с партнерами и клиентами.

В «Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года», утверждённой Указом Президента Российской Федерации

№ 537 от 12 мая 2009 г., к числу главных направлений национальной безопасности в среднесрочной перспективе отнесена продовольственная безопасность. Положения Стратегии нашли своё детальное развитие в разработанной Министерством сельского хозяйства России Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации [1].

По данным Института конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР), в 2016 году роста валового производства молока не наблюдалось. Более того, производство сырого молока по всем категориям хозяйств снизилось до 30,6-30,7 миллиона тонн, 45% из которых было произведено подсобными хозяйствами. Что касается товарного молока, то его по итогам года выпущено около 17,8 миллиона тонн, 80% из которых пришлось на сельскохозяйственные организации. По итогам 2016 года выпуск молока в сельхозорганизациях увеличился на 2,2%, или 300 тысяч тонн, и достиг 15 миллионов тонн. Исходя из этого эксперты прогнозируют 2,1%-ый прирост объема отгрузки молока в промышленную переработку – до 14,2 миллиона тонн. Также отмечается, что молочная продуктивность коров в 2016 году повысилась на 4% и составила рекордные 5800 кг в год, а поголовье коров сократилось на 1% [3]

Производителей молока можно разделить на следующие группы:

- крестьянские (фермерские) хозяйства и ИП;

- сельскохозяйственные организа-
ции;
- сельскохозяйственные предприя-
тия крупные, средние и малые;
- хозяйства всех категорий;

– хозяйства населения.
Рассмотрим показатели производства раз-
личных категорий хозяйств в объеме производ-
ства молочной продукции в таблице 1.

Таблица 1 - Доля различных категорий хозяйств в объеме производства молочной продукции

| Категории хозяйств | Ед. измере- ния | Объемы | | |
|--------------------------------------------------------------|--------------------|---------|---------|---------|
| | | 2014 | 2015 | 2016 |
| Крестьянские (фермерские) хозяйства и ИП | тыс.тонн | 1918,3 | 2034,8 | 2159 |
| Сельскохозяйственные организации | тыс.тонн | 14364,9 | 14717,9 | 15040,5 |
| Сельскохозяйственные предприятия крупные, средние и малые | тыс.тонн | 14320,7 | 14669,7 | 14999,4 |
| Хозяйства всех категорий | тыс.тонн | 30790,9 | 30796,9 | 30754,2 |
| Хозяйства населения | тыс.тонн | 14507,7 | 14044,2 | 13524,7 |

По представленным данным наблюдается увеличение долей хозяйств всех категорий, за исключением производительности населения.

В этой связи годовые поступления НДС: 37 млрд. рублей – 1,5% от суммарных сборов НДС в России: более 30 млрд. руб. от занятых в производстве; более 5,5 млрд. руб. от занятых в переработке; более 1,4 млрд. руб. от занятых в обслуживающих компаниях.

Но несмотря на очевидные положительные сдвиги, сложившуюся ситуацию в молочной промышленности сложившуюся в 2016 году можно охарактеризовать обобщенными показателями:

1. нехваткой и несопоставимо высокой ценой молочного сырья;
2. увеличением доли молочных составных и молокосодержащих продуктов (помимо фальсифицированных продуктов);
3. изменением рецептур продуктов в сторону снижения в них показателей молочного белка и молочного жира;
4. кадровым «голодом»;
5. отсутствием потребности в отечественных научных изысканиях. Сложившаяся ситуация порождает научный голод, отсутствие потребности в отечественных научных изысканиях, что приводит к деградации молочной отрасли и потере продовольственной безопасности.

Однако вышеперечисленные проблемы решаемы:

1. повышение товарности молока, увеличение поголовья и продуктивности с/х животных, в т. ч. путем селективной работы;
2. увеличение производства молочных, а не молокосодержащих продуктов, в т. ч. молокоемких;
3. обеспечение кадрового потенциала молочных предприятий, создание научной базы молочной отрасли;

4. развитие машиностроения, обеспечивающего отрасль высокотехнологичным энерго- и ресурсосберегающим оборудованием.

Нельзя забывать и о возможностях управленческого учета для целей «поворота» ситуации с производством в молочной промышленности на уровне хозяйствующего субъекта, а это – организация управленческого учета, информационное обеспечение, система контроля и обеспечение экономической безопасности.

В рамках системы управленческого учета предприятий молочной промышленности можно решить ряд следующих задач:

- 1) достижение управляемости основных объектов учета;
- 2) введение строгого и оперативного учета материальных ценностей;
- 3) сокращение издержек производства;
- 4) достижение максимально гибкого производства за счет управления;
- 5) введение системы управления материальными запасами, контроля резервов;
- 6) введение систем управления в процессах заготовки и продаж;
- 7) оперативное управление финансами [4].

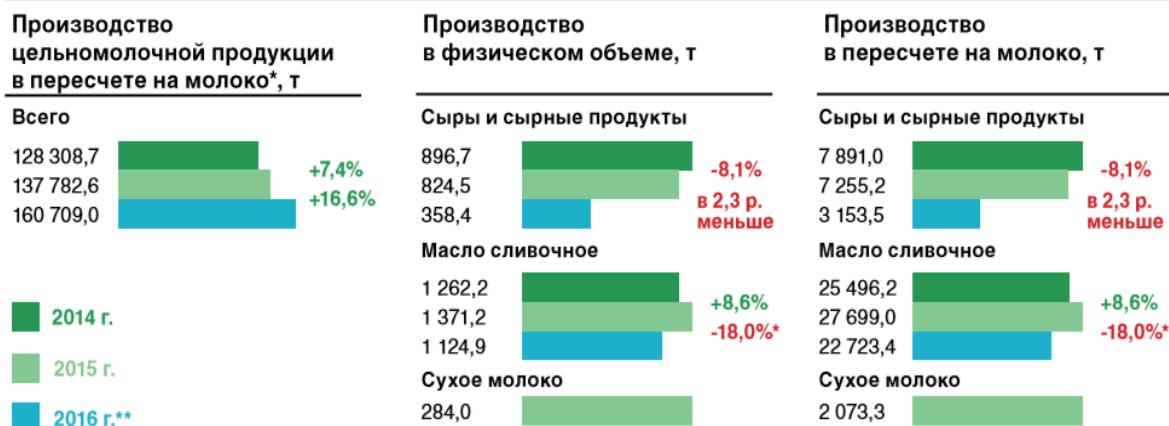
В Калуге и Калужской области в настоящее время действуют такие предприятия молочной промышленности как ООО «Жуковомолоко», Козельского района, ООО «СП Калужское» Перемышльского района, ООО «Ремпутъмаш-Агро» Перемышльского района, ООО «Калужская Нива» Ферзиковского района, ООО «Спас-Деменский молокозавод» и др.

Перерабатывающие компании представлены: АО «Думиничский молочный завод»; ООО Агрофирма «Оптина»; ООО «САПК-Молоко»; АО «Сухиничский молочный завод»; ООО «Мосальское молоко».

В числе перспективных проектов строительство второго комплекса ООО «Ремпутьмаш-Агро» Перемышльского района, ООО «Калужская Нива» Перемышльского

района, ООО «Редькинское» Дзержинского района, ООО «Молоко Групп» Сухиничского района.

Переработка молока и производство молочной продукции



* В позицию «Цельномолочная продукция» включается молоко жидкое обработанное, кефир (без пищевых продуктов и добавок), сметана, творог, сливки, продукты кисломолочные для детского питания, ряженка и др.

** Предварительная оценка Союзмолоко

Рисунок 1 - Переработка молока и молочной продукции на конец 2016 года по данным Всероссийского справочника «Молочная отрасль-2017» [5]

По результатам исследования организации управленческого учета на предприятиях молочной промышленности можно определить и выделить основные элементы управленческого учета, присутствующие в практике.

Эффективная организация управленческого учета на предприятиях молочной промышленности возможна только при условии четкого и последовательного выполнения плана по реализации бюджетирования.

Рассмотрим последовательность организации бюджетирования пошагово. Учитывая, что современная организация управленческого учета

на должно уровне невозможна без использования автоматизированных систем, будут использованы блоки управленческого учета из программы 1С:Предприятие 8. Управление сельскохозяйственным предприятием.

Безопасный уровень организации управленческого учета на предприятиях молочной промышленности предполагает использование автоматизированной системы управленческого учета. Мы свяжем шаги управления блоки управления и реализуемые функции управленческого учета предприятий молочной промышленности (таблица 2).

Таблица 2 – Организация управленческого учета для обеспечения уровня экономической безопасности* составлено автором

| Блоки | Шаги управленческого учета |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Управление продажами, логистикой и транспортом (SFM, WMS, TMS) Продажи (сбыт), сервис, маркетинг | Шаг. 1. Определение целевого объема продаж. |
| Склад и логистика | Шаг. 2. Определение бюджета производства и уровня запасов готовой Шаг 3. Определение потребности в материалах |
| Закупки (снабжение) и управление отношениями с поставщиками | Шаг 3. Определение потребности в материалах Шаг 4. Составление бюджета закупок материалов |

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Производство молочной продукции, сопряженные услуги | Шаг 2. Определение бюджета производства и уровня запасов готовой продукции Шаг 5. Определение суммы прямых материальных затрат Шаг 6. Определение прямых затрат труда Шаг 7. Определение бюджета общепроизводственных расходов Шаг 8. Калькуляция производственных затрат |
| Управление персоналом и кадровый учет (HRM) | Шаг 9. Калькуляция бюджета постоянных расходов |
| Финансы, управленческий учет, мониторинг показателей Учет бухгалтерский, налоговый, бюджетный, включая регламентированную отчетность | Шаг 10. Калькуляция себестоимости реализации по видам продукции Шаг 11. Составление первичного проекта отчета о прибылях и убытках Шаг 12. Составление проекта движения денежных средств Шаг 13. Составление расчетного баланса Шаг 14. Составление проекта отчета об изменении финансового состояния. Расчет прогнозных коэффициентов финансового состояния Шаг 15. Корректировка генерального бюджета путем сокращения финансового дефицита |

Отчеты такого рода должны представлять все отделы и, уже по факту отклонения, будут разбираться причины их возникновения. Сразу следует оговорить, что необходимый перечень документов и сроки их представления должны быть отражены в регламенте документооборота.

В целом, постановка полноценного бюджетирования на предприятии и обеспечение его эффективного функционирования включает следующие основные группы работ:

1. Проектирование и утверждение финансовой структуры организации.
2. Утверждение бюджетной политики (или раздела в учётной управленческой политике).
3. Разработка структуры генерального бюджета организации.
4. Разработка регламентов бюджетирования.

Список литературы

1. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года. Утверждена Указом Президента Российской Федерации № 537 от 12 мая 2009 г. [электронный ресурс] // Информационно-правовой портал «Гарант». – Режим доступа: <http://www.garant.ru>
2. Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации: Указ Президента РФ от 01.02.2010 г. [электронный ресурс] – Режим доступа: <http://kremlin.ru/acts/6752>
3. Молочный рынок: итоги 2016 года и прогноз на 2017 год <https://agroinfo.com/0401201703-molochnyj-rynok-itogi-2016-goda-i-prognoz-na-2017-god/>
4. Барулина, Е. В. Учет затрат в условиях рынка / Е. В. Барулина // Бухгалтерский учет. – 2016. – № 4. – С. 24–26
5. Молочная отрасль-2017: [справочник] / сост.: А. С. Белов, А. А. Воронин, М. Э. Жебит [и др.] — Москва: Национальный союз производителей молока, 2017. — 380 с. /http://souzmoloko.ru/netcat_files/386/600/h_7c19630860ea28cfbef40180d7bd9fbf
6. Губернаторова Н.Н., Костина О.И. Проблемы формирования стоимости продукции при выполнении оборонного заказа// Калужский экономический вестник – 2016 - №1
7. Губернаторова Н.Н. Особенности ведения раздельного учета результатов финансово-хозяйственной деятельности в сфере государственного оборонного заказа // Калужский экономический вестник – 2016 - №3

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

УДК 334

ГУБЕРНАТОРОВА Н.Н., ЛЕБЕДЕВА Е. И.

ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

SOLVENCY AS A TOOL OF FINANCIAL MANAGEMENT

Аннотация: В статье анализируются проблемы управления платежеспособностью, рассматриваются коэффициенты финансовой устойчивости, на основании которых можно сделать выводы об эффективности управления предприятием, для возможности совершенствования финансового менеджмента.

Ключевые слова: платежеспособность, финансовая устойчивость.

Abstract: The article presents the analysis of the problems of profitability of solvency management, examines the coefficients of financial stability, on the basis of which the distribution can make an element of conclusions about the search for the effectiveness of profit management by the enterprise, for the possibility of improving financial management.

Keywords: Solvency, financial stability.

В условиях рынка основой стабильности организации служит ее финансовая устойчивость. Финансовая устойчивость организации определяется тем, что она имеет ряд преимуществ перед другими предприятиями того же профиля в получении кредитов, в привлечении инвестиций, в выборе поставщиков. Важно, чтобы состояние финансовых ресурсов соответствовало требованиям рынка и отвечало потребностям развития предприятия, поскольку недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него средств для развития производства, а избыточная — препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами.

Платежеспособность – это одна из важнейших характеристик финансово-экономической деятельности организации. Платежеспособное и финансово устойчивое предприятие не имеет разногласий с обществом и государством, так как имеет возможность своевременно выплачивать заработную плату рабочим и служащим, налоги в бюджет, взносы в социальные фонды и гарантировать банкам возврат кредитов и уплату их процентов [6].

Таким образом, сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов, а платежеспособность выступает ее внешним проявлением.

Актуальность темы заключается в проблеме управления данными показателями в условиях глобализации экономического пространства. Анализ платежеспособности является основой эффективного управления предприятием.

Финансовое состояние предприятия и его устойчивость в значительной степени зависят от того, каким имуществом располагает предприятие, в какие активы вложен капитал и какой доход они приносят.

Сведения о размещении капитала, имеющего в распоряжении предприятия, содержатся в активе баланса. Оборотные активы обеспечивают непрерывность кругооборота капитала. Их анализируют по степени их ликвидности. Если дебиторская задолженность составляет большую часть оборотных активов, это негативная тенденция, показывающая, что предприятие не сможет нормально работать, пока не получит хотя бы половину своей задолженности [6].

Наиболее общую оценку активов характеризует коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов. Данный коэффициент позволяет наиболее полно оценить финансовую устойчивость предприятия. Рассчитывается показатель по формуле:

$$\text{Ко/в} = \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Внеоборотные активы}}$$

Для финансово устойчивого предприятия коэффициент обеспеченности внеоборотных активов должен быть больше 1.

Свидетельством абсолютной платежеспособности предприятия является отсутствие протраченной кредиторской задолженности, а так же отсутствие штрафных санкций, выплаченных предприятием за несвоевременное погашение обязательств [4].

Для характеристики платежеспособности используют ряд финансовых коэффициентов, в первую очередь, коэффициентов ликвидности.

В российской практике производят расчет следующих коэффициентов:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности

$$K_{\text{абс}} = \frac{\text{ДС} + \text{КФВ}}{\text{КО}},$$

где: ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

КО – краткосрочные обязательства.

Показывает, какая доля краткосрочных долговых обязательств может быть покрыта за счет денежных средств и их эквивалентов в виде высоколиквидных ценных бумаг и депозитов, т.е. абсолютно ликвидных активов предприятия. Данный коэффициент свидетельствует о том, какая часть обязательств предприятия может быть погашена в данный момент времени. Норматив данного коэффициента: 0,2-0,5.

2. Коэффициент срочной ликвидности имеет следующий порядок расчета:

$$K_{\text{ср.л}} = \frac{\text{ДС} + \text{КФВ} + \text{КДЗ}}{\text{КО}},$$

где: ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

КДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность;

КО – краткосрочные обязательства.

Коэффициент быстрой (срочной) ликвидности характеризует способность компании погашать текущие обязательства за счёт оборотных активов. Он показывает, какая часть обязательств предприятия может быть им погашена за период оборота дебиторской задолженности. Денег в сфере обращения должно быть достаточно для погашения долгов. Обычно рекомендуется, чтобы значение этого показателя было больше 1. Однако реальные значения для российских предприятий редко составляют более 0,7—0,8, что признается допустимым.

3. Коэффициент текущей ликвидности

$$K_{\text{тл}} = \frac{\text{ОА}}{\text{КО}},$$

где: ОА – оборотные активы;

КО – краткосрочные обязательства.

Коэффициент текущей ликвидности показывает способность компании погашать текущие обязательства за счёт только оборотных активов. Чем значение коэффициента больше, тем лучше платежеспособность предприятия. Этот показатель учитывает, что не все активы можно реализовать в срочном порядке. По общепринятым стандартам считается, что этот коэффициент должен находиться в пределах от 1 до 2-3.

4. Коэффициент общей ликвидности

Характеризует способность предприятия обеспечить свои краткосрочные обязательства по наиболее легко реализуемой части активов – оборотных средств. Этот коэффициент дает наиболее общую оценку ликвидности активов.

Нормальным значением коэффициента считается 1,5-2,5, но не менее 1. Однако на его уровень влияет отраслевая принадлежность предприятия, структура запасов, состояние дебиторской задолженности, длительность производственного цикла и другие факторы.

$$K_{\text{общ.л}} = \frac{\text{А1} + \text{А2} + \text{А3}}{\text{П1} + \text{П2} + \text{П3}},$$

где: А1 – наиболее ликвидные активы;

А2 – быстро реализуемые активы;

А3 – медленно реализуемые активы;

П1 – наиболее срочные обязательства;

П2 – краткосрочные пассивы;

П3 – долгосрочные пассивы.

5. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами

$$K_{\text{кос}} = \frac{\text{П3} - \text{А1} + \text{П4}}{\text{А2}},$$

где: П3 – долгосрочные пассивы;

А1 – наиболее ликвидные активы;

П4 – постоянные пассивы;

А2 – быстро реализуемые активы.

Показывает достаточность у организации собственных средств для финансирования текущей деятельности. Данный коэффициент используется как признак несостоятельности (банкротства) организации. Нормальное значение коэффициента обеспеченности собственными средствами должно составлять не менее 0,1. Следует отметить, что это достаточно жесткий критерий, свойственный только российской практике финансового анализа; большинству предприятий сложно достичь указанного значения коэффициента.

Актуальность определения ликвидности баланса приобретает особое значение в условиях экономической нестабильности. Здесь встает вопрос: достаточно ли у учреждения средств для покрытия его задолженности. Такая же проблема возникает, когда необходимо определить, достаточно ли у учреждения средств для расчетов с кредиторами, т.е. способность ликвидировать (погасить) задолженность имеющимися средствами. В данном случае под ликвидностью имеется в виду наличие у учреждения оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств.

Для оценки ликвидности баланса с учетом фактора времени необходимо провести сопоставление каждой группы актива с соответствующей группой пассива.

1. Если выполнимо неравенство $A1 > П1$, то это свидетельствует о платежеспособности организации на момент составления баланса.

2. Если выполнимо неравенство $A2 > П2$, то быстро реализуемые активы превышают краткосрочные пассивы и организация может быть платежеспособной в недалеком будущем с учетом своевременных расчетов с кредиторами, получения средств от продажи продукции в кредит.

3. Если выполнимо неравенство $A3 > П3$, то в будущем при своевременном поступлении денежных средств от продаж и платежей организация может быть платежеспособной на период, равный средней продолжительности одного оборота оборотных средств после даты составления баланса.

4. Выполнение первых трех неравенств приводит автоматически к выполнению условия $A4 < П4$. Оно свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости организации, наличия у нее собственных оборотных средств [6].

Анализ ликвидности баланса сводится к проверке того, покрываются ли обязательства в пассиве баланса активами, срок превращения которых в денежные средства равен сроку погашения обязательств. Невыполнение какого-либо из первых трех неравенств свидетельствует о том, что ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной.

Неустойчивость экономической ситуации, недостаток собственного капитала, отсутствие опыта управления платежеспособностью, равно

как и другими аспектами финансового состояния предприятия, а также иные причины приводят во многих случаях к бедственному положению с платежеспособностью. Это выражается в неспособности предприятия своевременно и в полном объеме осуществлять платежи и погашать обязательства, что, с одной стороны, ведет к невозможности осуществлять непрерывный производственный процесс и может вызвать применение к предприятию штрафных санкций за неисполнение обязательств, а с другой стороны, создает проблемы для контрагентов предприятия, которые не могут получить в надлежащие сроки денежные средства, необходимые им самим для производственной и другой деятельности [5].

Основной задачей финансового менеджмента является обеспечение роста благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде. Эта цель получает конкретное выражение в обеспечении максимизации рыночной стоимости предприятия и реализует конечные финансовые интересы его владельца.

При помощи управления платежеспособностью на основе мониторинга коэффициентов финансовой устойчивости предприятия, возможного совершенствование финансового менеджмента.

При изучении показателей финансовой устойчивости и платежеспособности организации, с помощью совершенствования концепций управления данными показателями, можно прийти к решению многих проблем и непосредственно воздействовать на результативность управления.

Список литературы

1. Любушин Н. П. Экономический анализ: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и «Финансы и кредит» / Н. П. Любушин. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – С. 575
2. Никулина Н.Н. Финансовый менеджмент организации. Теория и практика: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям "Финансы и кредит", "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", "Менеджмент организации" / Никулина Н.Н., Суходоев Д.В., Эриашвили Н.Д. - М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – С. 511
3. Скамай Л.Г. Экономический анализ деятельности предприятия: Учебник / Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкина. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – С. 378
4. Солярик М.А. Устымчук С.С. Управление прибылью коммерческой организации/ М.А. Солярик, С.С.Устымчук//Вестник образовательного консорциума Среднерусский университет.- 2016. - № 8. – С. 119-120
5. Солярик М.А. Задолженность по налогам и сборам как угроза экономической безопасности государства/ М.А. Солярик//Вестник научных конференций.- 2017. - № 2-6(18). – С. 111-112.
6. Авдеева В.И., Костина О.И., Губернаторова Н.Н. Финансовый менеджмент. Москва, 2017.
7. Губернаторова Н.Н. Особенности ведения раздельного учета результатов финансово-хозяйственной деятельности в сфере государственного оборонного заказа // Калужский экономический вестник – 2016 - №3

«РЕГИОНАЛЬНАЯ И ОТРАСЛЕВАЯ ЭКОНОМИКА»

УДК 339. 371

ВИТЮТИНА Т.А.

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ В РОССИИ

THE FEATURES AND OUTLOOKS OF DEVELOPMENT OF TRADE IN RUSSIA

Аннотация: В статье проведен анализ оборота розничной торговли и особенности её развития в России и в Калужской области в 2012-2016гг. Рассматриваются стратегические приоритеты развития розничной и электронной торговли.

Ключевые слова: розничная торговля, стратегия, электронная торговля, товарооборот.

Abstract: In the article during the period of 2012-2016 the analysis of the trade turnover and features of its development in Russia and Kaluga region are discussed. The strategic priorities of retail trade and e-trade are considered.

Keywords: retail trade, strategy, e-trade, trade turnover.

Торговля является крупной отраслью экономики России, в ней занято около 4 млн. человек, она обеспечивает налоговые поступления в доход бюджета государства. Большая часть торговых организаций – это малые предприятия с численностью 30-50 человек. Они обслуживают покупателей, доставляют товары, осуществляют их хранение и подготовку к продаже. Заказывая товары у производителя, торговые организации передают

им информацию о наиболее покупаемых и прибыльных товарах и тем самым влияют на ассортимент производимых товаров.

Оборот розничной торговли – стоимость товаров, проданных населению для личного потребления или использования в домашнем хозяйстве. Рассмотрим оборот розничной торговли в России в динамике (таблица 1).

Таблица 1 – Оборот розничной торговли в России в 2012-2016гг.

| Показатели | 2012г. | 2013г. | 2014г. | 2015г. | 2016г. |
|----------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Розничная торговля в России, млрд. руб. | 21394,5 | 23685,9 | 26356,2 | 27526,7 | 28317,3 |
| Индексы физического объема оборота розничной торговли, % | 106,3 | 103,9 | 102,7 | 90,0 | 95,4 |

В товарной структуре оборота розничной торговли в 2012г. 53,4% составляли непродовольственные товары и 46,6% - пищевые продукты, напитки и табачные изделия. В 2016г. доля непродовольственных товаров составила 51,4%, а доля пищевых продуктов – 48,6%. Среди продовольственных товаров большую часть средств население тратит на верхнюю одежду, автомобили, бензин, лекарства. Среди непродовольственных товаров россияне тратят деньги на мясо, продукты из мяса, кондитерские изделия, алкоголь и пиво. В 2017г. оборот розничной торговли составил 29804 млрд. руб. или 101,2% в сопоставимых ценах к 2016г., на 93,5% он формировался торговыми организациями и индивидуальными предпринимателями и на 6,5% - розничными рынками и ярмарками [4].

Оборот розничной торговли значительно увеличивается в декабре в связи новогодними

праздниками и выплатой населению годовых премий, в январе снижается на 20%, в марте увеличивается на 20% по сравнению с январем в связи с праздником 8 марта, в мае характеризуется снижением, в июне незначительно увеличивается, в августе, сентябре и до конца года постепенно увеличивается. Такие тенденции повторяются ежегодно.

Стратегия развития торговли в РФ на период до 2020 года охватывает сегменты розничной и оптовой торговли товарами потребительского назначения (за исключением торговли автотранспортными средствами и оборудованием, моторным топливом), прежде всего продуктами питания, и направлена на формирование и обеспечение функционирования многоформатной эффективной товаропроводящей системы.

Целью Стратегии является построение системы, при которой одновременно обеспечивается удовлетворенность трех участников отношений в сфере торговли, а именно:

- потребителя (в пределах места жительства и работы иметь возможность приобретать товары, в том числе отечественного и местного производства, на свой вкус, по справедливой цене, на приемлемых и комфортных условиях, с возможностью выбора разных торговых форматов и хозяйствующих субъектов, осуществляющих розничную торговлю, то есть на конкурентных условиях);

- производителя любого объема качественной и востребованной продукции (иметь возможность удобно, предсказуемо, выгодно и гарантированно сбывать свой товар);

- субъекта торговли - предпринимателя (выполнять функцию по соединению интересов потребителей и производителей и транслировать производителю запросы и предпочтения потребителей, имеет возможность легально осуществлять торговую деятельность, комфортно открывать, вести и расширять свой торговый бизнес) [3].

Целевыми индикаторами стратегии являются:

1) количество торговых объектов всех форматов торговли, включая торговые места на рынках и ярмарках;

2) количество торговых площадей, дифференцированных по различным форматам, на 1000 человек населения. Данный критерий представляет собой обеспеченность населения площадью торговых объектов и отображает ключевой показатель социально-экономического благополучия населения - возможность удовлетворения им основных жизненных потребностей (бытовых, социальных, культурных, иных) на конкурентных условиях (с возможностью выбора получения услуг торговли у разных хозяйствующих субъектов) и с надлежащим комфортом. Доступность товаров для населения измеряется в двух параметрах:

- физическом, отражающем возможность приобретения товаров в необходимых для комфортной жизни объеме и ассортименте, который определяется фактическим наличием таких товаров на территории проживания на конкурентных условиях (физическая доступность);

- экономическом, отражающем возможность приобретения товаров по сложившимся ценам в необходимых для комфортной жизни объеме и ассортименте в соответствии с реальным доходом каждого человека (экономическая доступность);

3) количество хозяйствующих субъектов (организаций и индивидуальных предпринимателей), осуществляющих розничную торговлю;

4) уровень развития дистанционной торговли (электронная торговля).

Стратегия развития торговли в РФ включает в себя следующие мероприятия:

1. развитие механизмов саморегулирования;
2. развитие малого торгового бизнеса (развитие мобильной торговли, обеспечение возможности стабильного функционирования и развития нестационарной торговли, ярмарочная торговля, организация современных сельскохозяйственных и продовольственных рынков, развитие малого семейного торгового бизнеса);
3. развитие дистанционной торговли;
4. поддержка специфических социально-ориентированных торговых форматов;
5. развитие современного оптового продовольственного звена;
6. развитие современных сетевых торговых форматов;
7. совершенствование нормативов обеспеченности населения площадью торговых объектов (проработка согласования местными властями строительства крупных торговых объектов и др.);
8. создание системы адресной продовольственной помощи малоимущим гражданам;
9. формирование единой торговой политики в субъектах РФ (внедрение системы оценки эффективности торговой политики региона, дифференциация территорий по значимости розничных рынков сбыта для экономики, реализация программ содействия развитию торговли в регионах РФ);
10. повышение привлекательности осуществления торговой деятельности в малочисленных, труднодоступных и отдаленных населенных пунктах;
11. улучшение имиджа торговой отрасли;
12. повышение эффективности и сбалансированности регулирования отношений в области торговой деятельности (систематизация и актуализация соответствующих законов).

Рассмотрим оборот розничной торговли в Калужской области в таблице 2. Данные таблицы показывают, что оборот розничной торговли в сопоставимых ценах в 2015г. снизился, что обусловлено снижением доходов населения и удовлетворением запросов потребителей. В 2016г. среднемесячная зарплата работников торговли составила 18793 руб. Оборот розничной торговли на душу населения ежегодно увеличивается. Калужская область занимает шестое место среди областей ЦФО по обороту розничной торговли на душу населения [5].

Таблица 2 – Оборот розничной торговли в Калужской области в 2012-2016гг.

| Показатели | 2012г. | 2013г. | 2014г. | 2015г. | 2016г. |
|-----------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Млн. руб. | 134022 | 145285 | 162837 | 168897 | 177419 |
| В % к предыдущему году (в сопоставимых ценах) | 106,6 | 101,2 | 102,4 | 87,1 | 96,7 |
| На душу населения, руб. | 133102 | 144628 | 161147 | 167203 | 175286 |

В сфере торговли и услуг заняты более 150000 человек. На территории области по состоянию на 1 января 2016 года осуществляют деятельность 6570 магазинов, 1580 предприятий нестационарной торговли и 219 оптовых организаций. Продовольственными товарами торгуют 1946 магазинов (29,6%), реализацией непродовольственных товаров занимаются 3697 магази-

нов (56,3%), 927 магазинов (14,1%) торгуют смешанными товарами. Большое количество магазинов находятся в г. Калуге и в г. Обнинске (2856 магазинов или 43,5%). Магазины, находящиеся в государственной или муниципальной собственности, составляют 1% или 63 единицы, остальные магазины являются частными (99% или 6507 единиц). Обеспеченность населения торговыми площадями рассмотрим в таблице 3.

Таблица 3 - Обеспеченность торговыми площадями на 1000 жителей в Калужской области в 2012-2016гг.

| Показатели | 2012г. | 2013г. | 2014г. | 2015г. | 2016г. |
|--------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Обеспеченность, м ² | 609,5 | 658 | 765,3 | 751,3 | 763,2 |
| Обеспеченность, % | 117,4 | 127,2 | 142,8 | 145,5 | 148,2 |

Данные таблицы показывают, что обеспеченность населения торговыми площадями ежегодно увеличивается, открываются новые торговые центры, гипермаркеты, сетевые центры, магазины рядом с домом. При нормативе, равном 515м² на 1000 жителей, в среднем по Калужской области обеспеченность населения превышает норму в 1,5 раза. В отдельных районах региона наблюдается дефицит площадей нестационарных торговых объектов. Только в 17 из 26 муниципальных образований выполнен норматив обеспеченности павильонами и киосками по продаже продовольственных товаров и сельскохозяйственной продукцией, в 18 - продукцией общественного питания, в 13 – печатной продукцией.

В настоящее время в Калужской области осуществляют свою деятельность такие федеральные сетевые операторы розничной торговли как Adidas, Reebok, Л'Этуаль», Incity, O'Stin, «Перекресток», «Пятёрочка», «Дикси», «Магнит», «Л'Этуаль», «Центробувь», «Дикси», «Эльдорадо», «Техносила», «Линия», «АТАК», «МЕТРО Кэш энд Керри», «Красное и белое» и другие. Также в области есть и свои региональные сетевые магазины («Елена», «Корзинка», «Смоленский трикотаж», «Сказка», «Спутник», «Калуж-

ские продукты»). Рост сетевой торговли позволяет увеличить ассортимент товаров для населения и качество обслуживания. Для производителей появляется возможность реализовать товары во все регионы России. Большинство оптовых организаций торговли расположено в г. Калуга (91%). Они сформированы в виде акционерных обществ или индивидуальных предпринимателей.

В Калужской области также действуют нестационарные торговые объекты (1580 единиц), в том числе павильоны (35,9%), киоски (41,2%), палатки (9,3%), лотки (3,3%), автомагазины (3,4%), торговые автоматы (3,6%), автолавки (0,5%), прочие виды (2,1%).

В сельской местности торговлю осуществляют 294 предприятия потребительской кооперации. В Бабынинском, Жиздринском, Козельском, Людиновском, Малоярославецком, Мещовском, Мосальском, Спас-Деменском и Хвостовичском районах они занимают от 5,1 до 10,2% от общего числа действующих магазинов потребительской кооперации. В малонаселенные районы области выезжают автомагазины, которые обслуживают 505 населенных пункта.

В последние несколько лет органами исполнительной власти была проведена работа по упорядочению мелкорозничной торговли. Устаревшие киоски были заменены на более современные, были выявлены незаконно оформленные объекты и объекты с нарушением санитарных норм. Городской рынок в г. Калуга был закрыт, предпринимателям были предоставлены места для торговли на новом городском рынке, который имеет более комфортные условия. На развитие торговли в Калужской области влияет материальное стимулирование развозной торговли и малых форм торговли. В 2016-2017гг. Министерство конкурентной политики Калужской области проводило областной конкурс среди предпринимателей, которые осуществляют нестационарную торговлю. Затраты предпринимателей на приобретение автомагазинов, автолавок, прицепов частично компенсируются за счет средств регионального бюджета. В 2016г. Ферзиковское и Жиздринское райпо приобрели два автомагазина для осуществления развозной торговли в сельских поселениях, где отсутствуют магазины. В 2017г. хлебокомбинаты из Обнинска и Жиздры выиграли конкурс на предоставление субсидий из областного бюджета для приобретения нестационарных торговых объектов [1].

Кроме того, в Калужской области в течение девяти лет проводится конкурс «Покупаем калужское». В конкурсной номинации «Лидер продаж калужских товаров» оценивается деятельность сетевых и несетевых магазинов, рынков, ярмарок, в обороте которых значительную долю занимает продукция местных производителей. На прилавках калужских магазинов выделяются товары местных производителей специальными ценниками, чтобы привлечь внимание покупателей. Победителям конкурса вручают грамоты и дипломы. Такие поощрения повышают имидж торгового предприятия и его узнаваемость среди покупателей.

Органы местного самоуправления содействуют развитию структуры и сети торговли, разрабатывают предложения по организации ярмарок, торговых комплексов, размещению нестационарных торговых объектов, проводят анализ цен товаров первой необходимости, проводят конкурсы на лучшее предприятие торговли, рассмат-

ривают жалобы потребителей по вопросам торговли, устанавливают режим работы торговых объектов.

В настоящее время в России также развивается интернет-торговля. По оценкам экспертов, она составляет 3-4% общего розничного товарооборота. При этом объем интернет-торговли ежегодно увеличивается, а в розничной торговле в 2016г. наоборот произошел спад. Товары, предлагаемые в интернет-магазинах, часто на 20-30% дешевле, чем в розничных магазинах. Интернет-торговля привлекает в первую очередь людей до 45 лет, которые разбираются в информационных технологиях, имеют платёжную карту, не хотят тратить время на поиск товаров в магазинах.

В проекте Стратегии развития электронной торговли в РФ до 2025 года рассматриваются механизмы решения следующих задач: 1) развитие технической инфраструктуры; 2) совершенствование статистического учета и законодательства в секторе B2B; 3) законодательное разделение способов продажи через Internet; 4) совершенствование законодательства о налогах и контрольно-кассовой технике; 5) развитие электронных средств платежа и логистической инфраструктуры; 6) защита прав потребителей продавцов; 7) создание доступной среды для участников электронной торговли; 8) популяризация электронной торговли [2].

Также необходимо обеспечить защиту прав российских потребителей иностранных интернет-магазинов. С 01.01.2019г. без уплаты 30% таможенной пошлины можно заказать в зарубежных интернет-магазинах товары стоимостью не более 500 евро ежемесячно, с 01.01.2020г. порог беспошлинного ввоза будет снижен до 200 евро. Пока в России он один из самых высоких в мире – 1000 евро. Также предполагается введение «цифровой репутации» продавца и покупателя, упрощение сделок в электронном виде, сертификация электронных торговых площадок и их интеграция с системами ФТС, ФНС и Российского экспортного центра, выстраивание логистики, которая позволит любому магазину доставить товар в течение 3-х суток.

Таким образом, развитие розничной и электронной торговли в России позволит обеспечить доступность товаров для потребителей и улучшить качество жизни населения.

Список литературы

1. Министерство конкурентной политики Калужской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://admoblkaluga.ru/sub/competitive/departments_mkpt
2. Министерство промышленности и торговли Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minpromtorg.gov.ru>.
3. Стратегия развития торговли в Российской Федерации на 2015-2016 годы и период до 2020 года (утверждена приказом Министерства промышленности и торговли РФ от 25 декабря 2014г. № 2733 [Электронный ресурс]. – <http://www.base.garant.ru>
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>
5. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Калужской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.kalugastat.gks.ru

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

«ЭКОНОМИКА ТРУДА И СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ»

УДК 331.55

ХАРЧИКОВА Н.В.

МОБИЛЬНОСТЬ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ В РЕГИОНЕ**MOBILITY OF SKILLED PERSONNEL IN THE REGION**

Аннотация: в статье рассматриваются вопросы территориальной и профессиональной мобильности кадров, проблемы оплаты труда и текучести кадров, представлены результаты социологического опроса по проблемам мобильности кадров и направления обеспечения территориальной и профессиональной мобильности квалифицированных кадров

Ключевые слова: депрофессионализации населения, профессиональная мобильность квалифицированных кадров, рабочая сила, текучесть кадров, уровень профессионального образования

Abstract: the article discusses the issues of territorial and professional mobility, the issues of wages and turnover rates, presents the results of a sociological survey on the problems of mobility and directions for territorial and professional mobility of qualified personnel

Keywords: deprofessionalization of population professional mobility of qualified personnel, labor, personnel turnover, level of professional education

Профессиональная мобильность квалифицированных кадров является одной из составляющих кадровой политики, реализуемой в субъектах страны, и она характеризует способность кадров оперативно приспосабливаться к меняющимся условиям труда, к смене трудовых функций и мест приложения труда, а также готовность повышать свою квалификацию и осваивать новые профессии.

Панков Б.П. и Цырендоржиева Е.А., исследуя проблемы занятости и рынка труда в регионе, представляют мобильность общества как интенсивность оборота рабочей силы, скорость перехода ее с ликвидированных рабочих мест на вновь созданные рабочие места. Такую мобильность авторы условно разделяют на два вида: социально-профессиональную, в значительной степени связанную с текучестью кадров, и территориальную, заключающуюся в пространственном движении трудоспособного населения, обусловленную изменением в развитии и размещении производства [5, с.27].

Если сопоставить территориальную мобильность в городской местности с сельской, то следует отметить ряд существенных проблем. Так, например, в городской местности передвижения происходят в границах транспортной доступности рабочих мест и без смены места жительства, а в сельской местности все намного сложнее.

Одной из главных проблем является отсутствие развитой транспортной сети. Вторая проблема заключается в значительной отдаленности сел друг от друга и, в первую очередь, от областного центра, а также в привязанности сельских жителей к месту проживания, земле, обычаям.

Вместе с тем и в городе и в селе одним из минусов, препятствующих развитию территориальной мобильности квалифицированных кадров, является недостаточная информированность об имеющихся рабочих местах. Еще одна острая проблема – это жилье и возможности для обустройства на новом месте. Отсутствие развитого рынка жилья, высокие цены приводят к тому, что человеку приходится работать там, где у него есть жилье и, нет возможности жить там, где есть работа.

Отмечаемая низкая пространственная мобильность накладывается на квалификационную мобильность и, в итоге, закрепление квалифицированных кадров. Это связано с тем, что если человек не может перемещаться в пространстве, следуя за рыночным предложением в своей профессиональной нише, то он вынужден подстраиваться под предложение в месте проживания. Однако при этом существующая система профессионального образования не в должной мере может справиться с задачей обеспечения высокого уровня квалификации населения.

Все вышеперечисленное приводит к массовой депрофессионализации населения, как в городе, так и на селе. Более того, происходит утрата

выгоды от ранее сделанных образовательных инвестиций и снижается качество профессионального образования, которое ориентировано больше на потребности предыдущего этапа развития регионального хозяйства или, в лучшем случае, текущего момента и не учитывает перспективы развития. Кроме этого наблюдаются временные, но массовые потери рынка труда, когда большая часть населения тратит время на малоперспективное переобучение.

В настоящее время по-прежнему наблюдаются потери квалифицированного труда, когда происходит его отток из сельской местности в город с более высоким уровнем жизни населения, а

в сельской местности закрепляются менее квалифицированные работники.

Формирование зон опережающего развития, связанных с автосборочным производством, транспортно-логистической специализацией будет в дальнейшем приводить к оттоку квалифицированных кадров из других отраслей в промышленность. Прежде всего, это касается молодых кадров, которых не устраивает уровень заработной платы, например, в сельском хозяйстве, которая ниже среднеобластной ниже на 21,4% (таблица 1).

Таблица 1. – Среднемесячная заработная плата работников организаций по видам экономической деятельности, рублей [2]

| | Годы | | | | 2016 г. в % к: | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|---------|----------------|---------|---------|
| | 2010 | 2014 | 2015 | 2016 | 2010 г. | 2014 г. | 2015 г. |
| Всего в экономике | 17681,6 | 28247,8 | 29939,1 | 31667,1 | 179,1 | 112,1 | 105,8 |
| Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство | 12044,2 | 19911,4 | 22862,0 | 24877,6 | 206,6 | 124,9 | 108,8 |
| Рыболовство, рыбоводство | 25803,7 | 15811,1 | 14911,7 | 38133,8 | 147,8 | 241,2 | 255,7 |
| Добыча полезных ископаемых | 16906,5 | 26645,8 | 25293,5 | 25153,1 | 148,8 | 94,4 | 99,4 |
| Обрабатывающие производства | 20513,9 | 33466,4 | 36400,7 | 39017,7 | 190,2 | 116,6 | 107,2 |
| Производство и распределение электроэнергии, газа и воды | 19354,5 | 27940,2 | 29429,0 | 31832,8 | 164,5 | 113,9 | 108,2 |
| Строительство | 19374,5 | 20393,6 | 23830,5 | 26674,4 | 137,7 | 130,8 | 111,9 |
| Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования | 12970,8 | 20945,5 | 22081,8 | 22687,3 | 174,9 | 108,3 | 102,7 |
| Гостиницы и рестораны | 11237,7 | 15129,6 | 15392,1 | 18314,2 | 163,0 | 121,0 | 119,0 |
| Транспорт и связь | 19421,9 | 25602,1 | 27210,9 | 29853,7 | 153,7 | 116,6 | 109,7 |
| Финансовая деятельность | 32793,0 | 43767,5 | 48104,0 | 46928,1 | 143,1 | 107,2 | 97,6 |
| Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг | 19131,2 | 27284,0 | 29661,4 | 31838,6 | 166,4 | 116,7 | 107,3 |
| Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование | 20524,1 | 35012,6 | 34104,2 | 34943,5 | 170,3 | 99,8 | 102,5 |
| Образование | 12304,8 | 24386,3 | 25035,4 | 24869,1 | 202,1 | 102,0 | 99,3 |
| Здравоохранение и предоставление социальных услуг | 13449,3 | 25885,2 | 26006,7 | 27760,9 | 206,4 | 107,2 | 106,7 |
| Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг | 11563,1 | 20602,7 | 20796,5 | 22119,3 | 191,3 | 107,4 | 106,4 |

Согласно данным таблицы 1 в таких отраслях, как финансовая деятельность, обрабатываю-

щие производства, а также рыболовство, рыбоводство наблюдается самый высокий размер оплаты труда, который значительно превышает

средний уровень по области. Особенно это касается сферы финансовой деятельности, где среднемесячная заработная плата составила в 2016 году 46928,1 рублей.

Существенное влияние сезонного характера производства в ряде отраслей на размер заработной платы приводит к тому, что она колеблется от 15-30 тыс. руб. в напряженные периоды до 12000-20000 руб. в зимний период. Такие колебания в уровне оплаты труда явно не являются привлекательными для молодежи. В то время как в промышленности стабильный заработок рабочих может составлять свыше 30 тыс. рублей.

Результаты опроса руководителей предприятий и организаций разных сфер деятельности, проведенного автором в 2017 г. в Калужской области, показали, что 30% из них считают уровень квалификации своих сотрудников как очень высокий, 20% - высоким, 30% - средним и 20% - низким.

В настоящее время, как было отмечено ранее, одной из главных причин снижения удельного веса квалифицированных работников в ряде отраслей является относительно низкий уровень оплаты труда. По мнению 35,3% опрошенных руководителей предприятий и организаций именно это служит причиной высокой текучести кадров, особенно квалифицированных. При этом 20,1% респондентов считают одной из основных причин текучести кадров нарушение трудовой дисциплины, 25,5% - переход на работу с более выгодными условиями труда, 10,0% - непривлекательные условия труда и 9,1% - неблагоприятные жилищные условия.

Согласно проведенному исследованию, в регионе, самая высокая текучесть квалифицированных кадров наблюдается в сфере розничной торговли и может достигать 70%. Также доста-

точно часто меняют работу и сотрудники финансовой сферы (текучесть находится на уровне 22%), сельского хозяйства (23%), консалтинга (16%) и строительства (13%). Самые стабильные коллективы наблюдаются в компаниях промышленной и производственной сфер (8% и 6% соответственно).

На производствах, самый низкий показатель текучести достигается за счет разветвленной структуры, а именно, от производства продукта до дистрибуции. При этом у сотрудников производственных компаний есть возможность развиваться в разных направлениях и профессионально расти. Кроме указанного, чаще всего для многих производственных компаний большую роль играет специализированное образование в данном секторе. Сотрудники, закончившие специализированный ВУЗ и выбиравшие работу по специальности, как правило, более стабильные. И, наконец, предложений по ряду работ мало и сотрудники стараются держаться за свое место.

Для обеспечения территориальной и профессиональной мобильности квалифицированных кадров, а также снижения текучести в первую очередь необходимо обеспечить достойный уровень заработной платы, сформировать гибкий рынок жилья, создать условия для развития инженерной инфраструктуры, активно привлекать работодателей к подготовке, переподготовке и повышению квалификации сотрудников через систему стимулов, создать условия для привлечения частных инвестиций в сферу образования квалифицированных кадров.

Таким образом, только комплексный подход к решению проблем мобильности и закрепления кадров, а также снижения их текучести может обеспечить эффективное формирование и использование квалифицированных рабочих кадров.

Список литературы

1. Постановление Правительства Калужской области от 20.12.2013 № 711 «Об утверждении государственной программы Калужской области «Развитие рынка труда в Калужской области» из информационного банка «Калужская область».
2. Какие профессии наиболее востребованы в Калужской области? [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://obninsk-poisk.ru/news/ekonomika> (дата обращения: 20.12.2017).
3. Николаева М.В. Проблемы рынка труда Калужской области// Международный научно-технический журнал «ТЕОРИЯ. ПРАКТИКА. ИННОВАЦИИ»/ - 2016. – ноябрь. - С. 26-31.
4. Основные показатели рынка труда Калужской области в 2016 году [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://kalugastat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/kalugastat/ru/statistics/employment/ (дата обращения: 06.01.2018).
5. Панков Б.П., Цырendorжиева Е.А. Региональные проблемы занятости и рынка труда на селе. – М.: Компания Спутник+, 2006.- 149 с.

УДК 331.07

ТЮТИН Д.В.

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В ЭКОНОМИКЕ РФ: КЛЮЧЕВЫЕ РИСКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОСТА**LABOR PRODUCTIVITY IN THE RUSSIAN ECONOMY: KEY RISKS AND GROWTH PROSPECTS**

Аннотация: в статье анализируется ситуация в сфере производительности труда в РФ, выявлены ключевые риски и проблемы, связанные с наличием стимулов к росту производительности, организацией труда и рациональностью использования рабочей силы, инфраструктурными ограничениями и состоянием основных фондов.

Ключевые слова: производительность труда, организация труда, инфраструктурные ограничения, основные фонды.

Abstract: the article analyzes the situation in the sphere of labor productivity in the Russian Federation, identifies the key risks and problems associated with the presence of incentives for productivity growth, labor organization and rationality of labor use, infrastructure constraints and the state of fixed assets.

Keywords: labor productivity, labor organization, infrastructure restrictions, fixed assets.

Президентом Российской Федерации в Указе №596 от 12 мая 2012 года сформулирована задача повышения производительности труда в 1,5 раза к 2018 году относительно уровня 2011 года. Распоряжением Правительства РФ от 9 июля 2014 г. №1250-р утвержден План мероприятий по обеспечению повышения производительности труда, создания и модернизации высокопроизводительных рабочих мест, представленный Минэкономразвития России.

План мероприятий по обеспечению повышения производительности труда, создания и модернизации высокопроизводительных рабочих мест включает семь направлений:

- стимулирование инвестиций для обновления и модернизации производства;
- стимулирование технологического обновления;
- стимулирование замены устаревших рабочих мест;
- создание условий для профессионального развития работников;
- реализация мер по повышению мобильности трудовых ресурсов;
- меры по повышению производительности труда в компаниях с государственным участием;
- меры по созданию условий для увеличения занятости в сферах индивидуального и малого предпринимательства.

1. Анализ ситуации.

С 2012 г. в России наблюдается значительное замедление темпов роста вслед за периодом первой декады 2000-х гг., когда благоприятная

внешнеэкономическая конъюнктура и положительная динамика макроэкономических показателей способствовали поддержанию экономического роста, его относительно высокий темпов.

Производительность труда в России за 2015 г. снизилась в годовом сопоставлении на 3,2%. Динамика производительности труда в российской экономике по видам экономической деятельности имеет выраженную дифференциацию, в этой связи наибольшее значение в представленном анализе имеет оценка базовых отраслей, определяющих условия развития конкуренции и реального сектора экономики – сельское хозяйство, строительство, добывающая промышленность и обрабатывающие производства. За последнее более чем пять лет темпы роста производительности труда в российской экономике имели отрицательную динамику, о чем свидетельствуют данные, приведенные в таблице 1. Как следует из представленных данных положительная динамика роста производительности труда достигнута в сельском хозяйстве.

Низкие темпы производительности труда сдерживают развитие экономики. В условиях стабильной численности занятых показатели ВВП и производительности труда демонстрируют схожую динамику. Наряду с сокращением объемов инвестиций и плохими демографическими показателями низкая производительность – одно из трех структурных ограничений, тормозящих рост российской экономики.

Таблица 1 - Индекс производительности труда по России и основным отраслям экономики РФ (по разделам ОКВЭД) в 2009-2015 гг. (в процентах к предыдущему году)

| | Показатели | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|----------|----------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|
| | В целом по экономике | 95,9 | 103,2 | 103,8 | 103,2 | 101,8 | 100,9 | 96,8 |
| Раздел А | Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство | 104,6 | 88,3 | 115,1 | 100,4 | 106,5 | 103,3 | 105 |
| Раздел С | Добыча полезных ископаемых | 108,5 | 104,3 | 102,7 | 100,4 | 97,1 | 102,7 | 99,3 |
| Раздел D | Обрабатывающие производства | 95,9 | 105,2 | 105,6 | 105,7 | 106,0 | 102,3 | 96,5 |
| Раздел F | Строительство | 94,4 | 99,6 | 105,2 | 101,6 | 99,8 | 98,5 | 95,4 |

Источник: Росстат. – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 05.02.2018)

Согласно утвержденным им майским указам, производительность труда в стране к 2018 году должна быть увеличена 1,5 раза к уровню 2011 года [1]. Рост производительности труда, на который ориентируют экономику майские указы, определен на уровне 50% за 7 лет. Это означает, что в среднем производительность труда ежегодно должна возрастать на 7%. Однако, если посмотреть на реальную динамику роста производительности труда, то становится очевидным, что майские указы выполнены не будут.

По прогнозу Минэкономразвития на ближайшую перспективу экономический рост в стране составит не более 1-2%, в долгосрочной перспективе – 4% [2]. В таких условиях и динамика роста производительности будет сохраняться где-то на уровне 1,5%. Однако такие темпы роста производительности труда не обеспечат преодоления разрыва между Россией и развитыми странами по уровню душевого ВВП.

2. Ключевые риски и проблемы.

В рамках представленного экспертного заключения можно выделить основные проблемы, связанные с повышением производительности труда в России и связанные с ними риски.

2.1. Ограниченность стимулов к росту производительности труда.

На формирование данной проблемы оказывают влияние фундаментальные факторы развития национальной экономики РФ: ухудшающаяся демографическая ситуация и сокращение численности населения определяют диспропорции на рынке рабочей силы. Дефицит рабочей силы вызывает рост стоимости труда, необходимость совершенствовать производство, инвестировать в оборудование и обучение персонала для работы на новой технике. Однако в России сокращение

трудовых ресурсов компенсируется массовым притоком мигрантов. 12 января 2017 г. вице-премьер Ольга Голодец, выступая на Гайдаровском форуме, заявила, что работающие в РФ мигранты дестимулируют работодателей по отношению к техническому перевооружению и снижает темпы перехода к высокопроизводительным местам [5]. Недостаток инвестиций в профессиональный человеческий капитал как и слабая интенсивность замещения труда капиталом становятся важнейшими барьерами роста российской экономики.

2.2. Низкая организация труда и нерациональное использование рабочей силы на предприятиях.

Проблема дефицита рабочей силы может усугубляться нерациональным ее использованием на предприятиях. Снижение затрат труда в расчете на производство единицы продукции обеспечивает повышение эффективности рабочего времени за счет абсолютного сокращения трудовых издержек.

Российские производители характеризуются более низкими значениями выработки: в странах Еврзоны этот показатель составляет около 56 долл./час, тогда как у российских производителей этот показатель составляет 24 долл./час. Согласно данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), производительность труда в России составляет 24 доллара на человека в час, то есть 39% от уровня США – это предпоследнее место среди всех стран-участниц. Хуже ситуация только в Мексике (рис. 2) [7]. В то же время количество рабочих часов в России одно из самых высоких среди европейских показателей. За 2014 год количество рабочих часов на человека в среднем по России увеличилось с 1982 часов до 2034 часов [4].

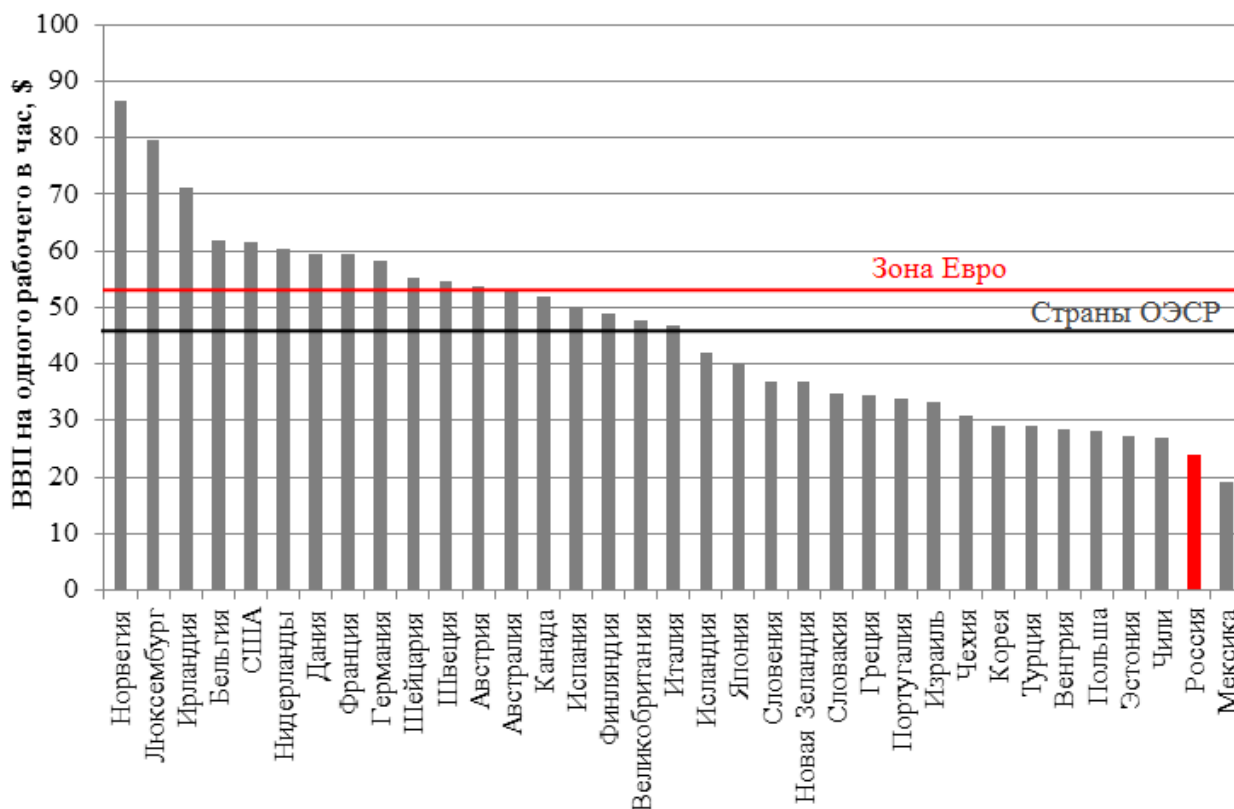


Рисунок 1 - Сравнение стран ОЭСР по произведенному ВВП на одного рабочего [4]

Следовательно, для решения задач повышения производительности труда необходимы подходы к совершенствованию организации производства и операционного менеджмента компаний на основе автоматизации, внедрения сложных интеллектуальных производственных комплексов, стимулирование бережливого производства, менеджмента качества, аутсорсинга и др.

2.3. Высокие инфраструктурные ограничения и износ основных фондов.

Решению задачи повышения производительности труда способствует происходящая в экономике РФ структурная перестройка, связанная с ростом инвестиционной активности и развитием высокотехнологичных производств, а также

пространственного развития экономики за счет локализации на отдельных территориях новых видов деятельности, кластерных форм организации экономики. Несмотря на значительные резервы оптимизации действующих мощностей, устойчивый рост производительности невозможен без масштабных инвестиций и обновления устаревшего оборудования.

Низкий уровень инвестиций в обновление основного капитала обусловлен низким уровнем валового накопления в экономике, что в свою очередь определило высокие показатели износа основных фондов (таблица 2).

Таблица 2 - Степень износа основных фондов в РФ в 2009-2014 гг., в процентах

| | | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|----------|----------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| | В целом по экономике | 45,3 | 47,1 | 47,9 | 47,7 | 48,2 | 49,4 |
| Раздел А | Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство | 42,2 | 42,1 | 42,8 | 42,5 | 42,7 | 43,5 |
| Раздел С | Добыча полезных ископаемых | 49,6 | 51,1 | 52,2 | 51,2 | 53,2 | 55,8 |
| Раздел D | Обрабатывающие производства | 45,7 | 46,1 | 46,7 | 46,8 | 46,8 | 46,9 |
| Раздел F | Строительство | 46,9 | 48,3 | 47,5 | 49,0 | 50,0 | 51,2 |

Источник: Росстат. – URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 05.02.2018)

Российская экономика характеризуется крайне нерациональной возрастной структурой оборудования, в которой абсолютно преобладает машинное оборудование со сроком службы свыше 20 лет. Даже в период относительно быстрого экономического роста произошло лишь незначительное увеличение доли оборудования со сроком службы до пяти лет.

Значительный вклад в отставание производительности труда от мирового уровня вносит и структура традиционных российских предприятий, перегруженных устаревшими вспомогательными производствами. Кроме того, пространственное развитие экономики отдельных территорий, их структурная перестройка, основанная на привлечении новых производств сдерживаются существенными инфраструктурными ограничениями. В среднем инвестиции в инфраструктуру в России составляют около 4,5% ВВП, что выше, чем в большинстве развитых стран (2–2,5%). Но даже таких вложений недостаточно, чтобы преодолеть отставание, вызванное недофинансированием в 1990-е и в начале 2000-х гг. [3].

Главным фактором роста производительности труда должен стать технологический фактор – обновление основных средств, ввод в действие высокопроизводительного оборудования, внедрение передовых технологий.

2.4. Дисбалансы на рынке труда и дефицит профессиональных компетенций.

Частные предприятия в России считают дефицит навыков одним из самых серьезных факторов, ограничивающих их развитие и рост. Несмотря на очень высокий уровень формального образования у российских работников, современные качество и содержание образования не способствуют формированию квалификаций, востребованных на рынке труда. Кроме того, ситуация, сложившаяся на российском рынке труда, характеризуется следующими особенностями:

- значительное число предприятий сохраняют избыточные требования к численности трудовых ресурсов, связанные с исторически сложившимися технологическими процессами и организацией производства;

- ряд предприятий обладающих относительно высоким технологическим уровнем (прежде всего в оборонно-промышленном комплексе) не обеспечивают высокой серийности выпуска продукции, что в значительной степени влияет на показатели эффективности использования трудовых ресурсов;

- организационно-штатная структура ряда предприятий предполагает нахождение в их

структуре непрофильных вспомогательных производств, которые также снижают общее качество использования персонала.

Существенно повысить эффективность использования трудовых ресурсов возможно за счет приведения численности занятых на конкретных производствах к фактическим потребностям. Массовые сокращения в условиях недостаточного уровня социального обеспечения не могут не приводить к нарастанию социальной напряженности. Таким образом, требуется обеспечение комплекса мер, позволяющих экономике с наименьшими потерями обеспечить структурный маневр в области использования трудовых ресурсов.

3. Перспективы и векторы развития.

3.1. Ограниченность стимулов к росту производительности труда.

Решение данной проблемы может быть связано с ужесточением миграционной политики на фоне повышения минимального размера оплаты труда и реализации инвестиционных стимулов. Ужесточение миграционной политики, направленное на «избирательное» привлечение рабочей силы преимущественно в те секторах экономики, где ощущается дефицит компетенций, в целом будет способствовать росту качества трудовых ресурсов. Повышение в перспективе минимального размера труда в сочетании с имеющимися стимулами инвестиционной политики может способствовать повышению интенсивности замещения труда капиталом. Однако, данное утверждение представлено как допущение, поскольку для оценки интенсивности замещения труда капиталом необходимо учитывать стоимость инвестиционных ресурсов, динамику ключевой ставки, масштабы теневого сектора экономики, в том числе динамику выплат работникам в «конвертах», а также иные макроэкономические факторы, определяющие инвестиционные процессы.

Активное привлечение на территорию страны низкоквалифицированной рабочей силы ослабляет стимулы к внедрению прогрессивных технологий в организациях. С учетом того, что наибольшая прибыль остается в точках разработки и продажи товаров, а также оказания услуг, что соответствует постиндустриальной экономике, активное развитие производств, ориентированных на низкоквалифицированный труд приведет к оттоку инициативной части трудоспособного населения за пределы страны и увеличение нагрузки на бюджетную систему Российской Федерации в связи с невозможностью трудоустройства старшей группы населения.

В то же время ориентация на создание высокотехнологичных рабочих мест предвдвлет

иные требования к структуре экономике в целом и промышленности в частности. В условиях модернизации экономики прогнозируется высвобождение работников и рост безработицы. В этих условиях часть высвобожденных работников из промышленных производственных секторов будут вынуждены поменять сферу деятельности и искать работу в иных сферах приложения труда.

Для реализации задач модернизации экономики и роста производительности труда на первый план выдвигаются следующие основные направления действий на рынке труда:

- профессиональное развитие трудовых ресурсов;
- развитие территориальной трудовой мобильности граждан;
- институциональное развитие информационного и телекоммуникационного обеспечения реализации мер по развитию трудовых ресурсов.

3.2. Низкая организация труда и нерациональное использование рабочей силы на предприятиях.

Низкая организация труда и нерациональное использование рабочей силы на предприятиях определяет низкую эффективность сотрудника, а, следовательно, повысить производительность труда.

Интеллектуальные платформы, обеспечивающие интеграцию ресурсов, в т.ч. трудовых, для управления ими. В мировой практике используются инструменты управления результативностью сотрудников workforce management и talent management.

Workforce management (управление рабочей силой) – это инструмент управления эффективностью рабочего времени сотрудника, используется для оперативного и стратегического планирования трудовых ресурсов на основании данных об объемах работы, с учетом информации об объеме выполненной работы, квалификации персонала и плана развития предприятия. Система позволяет планировать и управлять рутинными процессами, в которых заранее определены последовательность и время выполнения действий, известен объем входящей работы, имеется большое количество исполнителей. Система позволяет сделать рабочие процессы более прозрачными и эффективными за счет предоставления ак-

туальной информации о ключевых параметрах работы, локализовать неэффективного исполнителя.

Talent management (управление талантами) – это система, нацеленная на повышение уровня компетенций в критических, с точки зрения бизнеса, видах деятельности путем внедрения и развития программ по привлечению, приобретению, развитию, продвижению и удержанию талантов.

Еще одним инструментом, способным обеспечить рационализацию использования труда в краткосрочной перспективе является аутсорсинг. Непрофильные функции, функции, в которых можно выделить одинаковые или сходные алгоритмы для многих предприятий, массовые и стандартные операции – все это может и должно быть передано на аутсорсинг, что обеспечит возможности оптимизации персонала.

Использование принципов «бережливого производства» обеспечивает возможности сокращения производственного цикла, производственных запасов и комплектующих, высвободить трудовые ресурсы.

3.3. Высокие инфраструктурные ограничения и износ основных фондов.

Экономическая политика должна быть направлена на повышение потенциального роста, чего можно достичь посредством более полного использования трудовых ресурсов, накопления капитала через рост инвестиций и повышения производительности труда и капитала.

Снижение инфраструктурных ограничений в социальной сфере повысит трудовую территориальную мобильность, в сфере экономики – создаст дополнительные стимулы пространственного развития. Пространственное развитие должно способствовать ускоренному развитию агломераций и других территорий с высокой экономической плотностью, где производительность превышает среднероссийский уровень. Это даст импульс к росту высокопроизводительной сырьевой экономики, несмотря на снижение общей численности занятых. Основой высокопроизводительной сырьевой экономики выступают автоматизация, роботизация. Роботизация производств, в частности, обеспечивает реиндустриализацию. Потенциал роста производительности труда в российской экономике за счет роботизации практически не реализован.

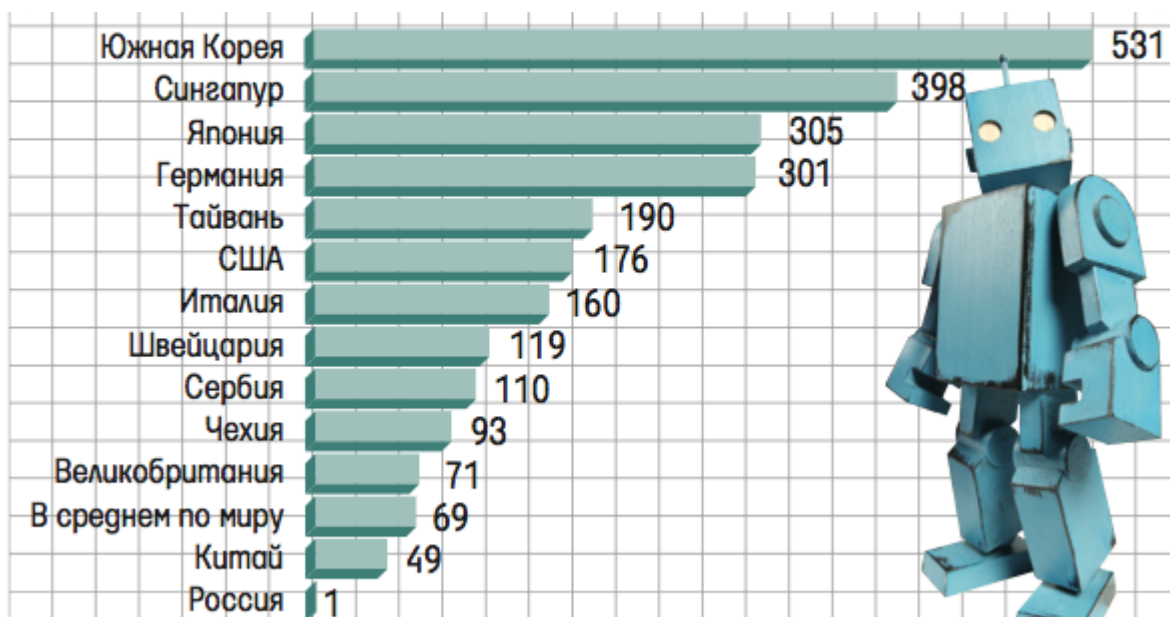


Рисунок 2 - Количество промышленных роботов на 10000 работников в 2015 г. [6]

Автоматизация и роботизация также фактически включают в себя умные среды и системы (среды/системы, насыщенные сенсорами и датчиками, обеспечивающими самообучаемость, самовосстанавливаемость и пр.).

3.4. Дисбалансы на рынке труда и дефицит профессиональных компетенций.

Механизмы технологического обновления и реиндустриализации связаны с высвобождением работников. В этой связи необходимо проведение опережающего внутрифирменного переобучения работников, высвобождаемых с неэффективных рабочих мест, по требуемым профессиям и специальностям в целях лучшего обеспечения промышленных предприятий квалифицированной рабочей силой.

Дисбаланс между спросом и предложением навыков увеличивается под влиянием высокого уровня информационной асимметрии. В России нет отлаженных систем сбора, анализа и представления данных о рынке труда, которые могут быть использованы при разработке образовательной политики. Соответственно, не хватает информации, которая была бы полезна для студентов, работников и работодателей – информации о ситуации на рынке труда, об образовательных и карьерных траекториях и возможностях трудоустройства. Снижение информационной асимметрии подразумевает построение системы оценки потребностей рынка труда (проведение регулярных обследований) и создание информационной системы, связывающей образовательные и профессиональные траектории.

Список литературы

1. Указ Президента Российской Федерации от 7.05.2012 № 596 «О долгосрочной экономической политике» [Электронный ресурс]. - <http://www.consultant.ru>.
2. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2016 и плановый период 2017 и 2018 годы. [Электронный ресурс]. - <http://economy.gov.ru/minrec/about/structure/depMacro/20151026>
3. Борисова Д. Преодоление инфраструктурного отставания позволит поддержать экономический рост. [Электронный ресурс]. - <http://www.vedomosti.ru/economics/blogs/2016/07/01/647655-infrastrukturnogo-otstavaniya-podderzhat-ekonomicheskii>.
4. Выступление директора Института нового индустриального развития имени С.Ю. Витте, Президента Вольного экономического общества России С.Д. Бодрюнова. [Электронный ресурс]. - <https://inir.ru/wp-content/uploads/2017/01/4.-Аналит-вестник-008-014.pdf>.
5. Голодец обвинила гастарбайтеров в демотивации развития в РФ. [Электронный ресурс]. - <http://www.interfax.ru>
6. Кантышев П. Роботы не приживаются на российских заводах. [Электронный ресурс]. - <https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2016/11/14/664697-roboti-ne-prizhivayutsya>
7. Общая оценка ситуации с производительностью труда в России: старт с предпоследнего места. [Электронный ресурс]. - http://raexpert.ru/researches/regions/regions_work2013/part1/

Калужский филиал РАНХиГС, г. Калуга

УДК 339.138

МЕДВЕДЕВА О.С.

ЦВЕТ В ФОРМИРОВАНИИ РЕКЛАМНОЙ КОММУНИКАЦИИ

COLOR IN THE FORMATION OF ADVERTISING COMMUNICATION

Аннотация: В статье рассмотрены психологическое влияние цвета товара, позволяющего расширить возможности современных продаж. В современных условиях успешные продажи часто зависят от того, насколько продавцу удалось придать товару и его цене соблазняющий характер, т.е. насколько сильно возникло желание у потребителя купить данный товар. Для ритейлеров важно привлечь внимание потенциальных покупателей к своей продукции и выделить ее в ряду конкурентов-аналогов. Поэтому важно учитывать психофизиологические особенности потребительского поведения человека.

Ключевые слова: потребительское поведение, цвет, продвижение товаров, реклама.

Abstract: The article considers the psychological effect of color of the product, allowing to expand the capabilities of modern sales. In modern conditions successful sales often depend on how the seller managed to give the product and its price volatile in nature, i.e. how strongly the desire of the consumer to buy the product. For retailers it is important to attract potential buyers to their products and highlight its row counterparts. Therefore, it is important to take into account psychophysiological peculiarities of consumer behavior.

Keywords: consumer behavior, color, product promotion, advertising

В процессе покупки на потребителя оказывают влияние различные факторы, но одним из главных из них является визуальное восприятие. При продвижении товаров, одним из важных критериев, оказывающих влияние на его выбор, является его внешний вид.

Цветовой маркетинг в России развит достаточно слабо и имеет определенный потенциал. Вполне очевидным является то, что эффективная цветовая комбинация является важным элементом дизайна, брендинга и комплекса коммуникаций. Цвет является весьма значимым элементом рекламы и рекламной коммуникации. По различным источникам, примерно 80 - 90 % информации человек получает визуально с помощью органов зрения.

Выбор особой комбинации цвета способен обеспечить усиление воздействия на потребителя за счет уменьшения затрат умственного труда на восприятие информации и увеличения эмоциональной полезности от предлагаемого товара.

Большое значение использованию цвета в маркетинге современными фирмами связано, во-первых, с кризисом перепотребления; во-вторых, с информационной насыщенностью и избытком информации; в-третьих, с ростом дизайнерских знаний и предпочтений потребителей, которые выдвигают производителям определенные требования по цветовому оформлению товаров.

В современных условиях постоянно увеличиваются объемы рекламной информации, что

приводит к раздражению и угнетению потребителей, стимулируя их отфильтровывать лишнюю информацию как ненужную. Яркость, красочность, необычность и краткость становятся основными принципами создания рекламной коммуникации. Функцией современной рекламы уже не является просто информирование потребителей о продукте. Любая информация о товаре воспринимается человеком в большей степени визуально, т.к. картинка, которую видит потребитель, быстрее «доходит» до него.

Стоит отметить, что, кроме положительного эффекта того или иного цвета, маркетологи нередко прибегают к использованию цветовой дисгармонии, как к способу привлечь внимание целевой аудитории. Помимо эмоциональной составляющей бренды маркируют «гендерно-ориентированные» продукты определенными визуальными кодами. Так, «женские» продукты часто отличаются пастельными тонами (особенно популярны оттенки розового), изящные шрифты, тактильно приятные фактуры и мягкие формы, а «мужские» – холодные и темные цвета (в первую очередь синий и металлик), устойчивые шрифты и ощущение динамики. [3]

Мужчина с большей вероятностью выберет бренд, обладающий типично «мужскими» характеристиками, женщина – тот, что ведёт себя в соответствии со стереотипами о «женском» поведении. [2]

Говоря о восприятии, нельзя забывать о его культурологических особенностях. Такие цветовые клише, как «тоска зелёная», «чёрная зависть» и «красна девица» могут быть превратно поняты жителями других стран.

Российские предприниматели при продвижении товаров и услуг применяют элементы цветового маркетинга пока еще в основном по наитию. Поэтому возникает необходимость систематизировать и классифицировать *основные стратегии цветового маркетинга*, обращаясь к опыту отечественных и зарубежных компаний.

1. *Стратегия апелляции к цветовой концепции* — данный способ оказания влияния на потребителей и рыночную среду, связан с использованием в рекламных слоганах таких понятий как «цвет», «яркость», «прозрачность» и т. п. Приведем примеры, иллюстрирующие применение данной стратегии: «Be brave not beige» — «Будь смелым, а не бежевым» (ИКЕА, мебель и товары для дома). Приведенный слоган компании ИКЕА (2007 г.) призван стимулировать ее потребителей к использованию ярких цветов в оформлении своих домов, преодолевая склонность к использованию бежевых цветов в оформлении интерьеров.



Рисунок 1 - Пример стратегии апелляции к цветовой концепции

2. *Стратегию цветовой дифференциации бренда можно рассматривать как способ выделения бренда при помощи специально подобранных цветов.*

К цвету часто прибегают производители бытовой химии и косметики: например, использование розового цвета брендом Vanish. Как известно, розовый цвет усиливает восприимчивость человека, пробуждает в нем все самое прекрасное, нежное и романтическое, явно призывает домохозяйку: «Vanish — розовый цвет, доверься ему и пятен нет!». Кроме того, корпоративные цвета

— важный элемент идентификации фирмы ее потребителями. Например, Сбербанк России в оформлении офисов, документации, фирменной одежды сотрудников использует зеленый цвет, который ассоциируется со стабильностью, целеустремленностью, надежностью, деньгами. Зеленый цвет является относительно нейтральным, поэтому его можно «повернуть» в любую сторону. С добавлением желтого зеленый становится активным, что мы можем видеть в оформлении сайта «Сбербанк Онлайн». Так в сознании потребителя возникает эффект привязанности к цвету бренда, поэтому его смена может быть связана с большими потерями и издержками.



Рисунок 2 - Пример стратегии цветовой дифференциации бренда

3. *Стратегия цветовой дифференциации видов выпускаемой продукции* — стратегия продвижения компании, связанная с присвоением каждому виду выпускаемой продукции определенного цвета для идентификации в глазах потребителей.

Например, розовый цвет производители косметики и парфюмерии традиционно используют для усиления воздействия на девушек. Черный цвет используется для рекламы и продвижения наиболее престижных и дорогих марок,

например, Chanel, Tom Ford. В женском секторе дорогой парфюмерии актуальны также белые цвета. Так, парфюм Love in White от Creed продвигается на рынок в белом оформлении под девизом «Изысканный аромат для женщин». Желтый и золотой также используются для продвижения дорогой косметики и парфюмерии. Духи J'Adore L'Or от Christian Dior, тушь Cils d'Enfer от Guerlain позволяют прикоснуться к миру роскоши. Желтый и золотой цвет освобождает от забот, дарит надежду и ожидание счастья.



Рисунок 3 - Пример стратегии цветовой дифференциации видов выпускаемой продукции

4. *Стратегия дифференциации цветового исполнения определенных товаров* — используется для расширения вариантов цветового решения производимой продукции.

Например, в начале 1999 г. компания Apple Computer применила инновационную стратегию продвижения, выпустив компьютер iMac в пяти разных фруктовых цветах — клубники, голубики, мандарина, винограда и лайма [4]. В 2006 году для любителей ярких и необычных цветов и неожиданных дизайнерских решений компания

Electrolux приготовила необычный сюрприз — цветную встраиваемую бытовую технику Zanussi.

Серия Zanussi «Цветные Кухни» представляет духовые шкафы, газовые варочные поверхности «Газ на стекле» и кухонные вытяжки в новых цветах: ярко-желтом и синем. Слоган, который использовала компания при продвижении данной линейки: «Цветная техника существует. Доказано ZANUSSI».



Рисунок 4 - Пример стратегии дифференциации цветового исполнения определенных товаров

5. *Стратегия цветовой дифференциации конкретного товара*, позволяющая выделить тот или иной продукт путем раскраски его в необычный оригинальный цвет, что позволяет привлечь внимание к бренду и товару.

Например, необычная идея продвижения солнцезащитных средств Nivea надолго запомнится потребителям. Продвигая линию солнцезащитных средств, компания решила наглядно привлечь внимание родителей к опасности солнечных ожогов. Акцент был сделан на детях, которые очень любят играть на пляже, но не любят,

когда их мажут солнцезащитным кремом. На пляже в Рио-де-Жанейро сотрудники в одежде с логотипом компании раздавали семьям с детьми подарочные наборы, которые включали в себя средство от солнца и куклу (мальчика или девочку), изготовленную из специальных материалов, чувствительных к ультрафиолету. На солнце «кожа» игрушки медленно краснела, словно от настоящего солнечного ожога. А стоило детям, играя в родителей, нанести на куклу крем из набора, как ее «кожа» снова светлела. [5]



Рисунок 5 - Пример стратегии цветовой дифференциации конкретного товара

6. *Стратегия цветовой маскировки негативных свойств товара позволяет отвлечь внимание потребителей от отрицательных свойств товара.* В основном путем использования отвлекающих нежных цветов. В основном данную стратегию используют производители алкоголя, сигарет.

Например, в компании "Дейрос" была создана водка "Дамская" со вкусом лайма и ванили, в оригинальной бутылке с бабочками, что позволило отвлечь внимание от содержимого, однако акцентировало внимание на красивый изысканный дизайн.

7. *Стратегия цветового соответствия статусу товара,* к которой можно отнести целый комплекс маркетинговых мероприятий, позволяющих передать статус товара путем использования цветового стереотипа. Очень часто статусные товары похожи как по использованию и функциям, так и по цене. Однако эти товары могут иметь свою «историю», «свою легенду», созданную умелыми маркетологами.

Так, например, Дэвид Бекхэм подписал контракт с одной из старейших династий винокуров, компанией House of Naig, на создание фирменного односолодового виски. Этот напиток позиционируется как эксклюзивный авторский алкогольный напиток. Naig Club – не самая дорогая позиция в ассортиментном ряду торгового дома, однако его представление в качестве собственного виски Дэвида Бекхэма придает напитку индивидуальность и дополнительную ценность в глазах потребителя.

Режиссер Гай Ричи для рекламы данного напитка ролик, в котором амбициозные дерзкие люди из аристократических семей всегда находят время для встреч с друзьями в разных точках земного шара, что вызывает желание «примкнуть к их кругу».

Наиболее частой бывает ошибка несоответствия фирменной палитры и ценовой ниши, в которой компания предполагает работать. Представители премиального класса и эконом-сектора один и тот же цвет могут воспринимать по-разному. Одни воспринимают цвет пустым, а другие – статусным: на его фоне их индивидуальность проявляется ярче. Премиальными цветами традиционно выступают белый, серый и черный. Однако, если такими цветами оформить сеть розничной продажи продуктов, нацеленную на средний и нижний ценовые сегменты, ее большинство потребителей просто не заметит – она не будет восприниматься продуктовым магазином. В качестве удачного примера можно привести цветовой рестайлинг сети продовольственных магазинов «Азбука вкуса». Использование серого цвета, сочетается с салатным и белым. Это дает уверенный сигнал бизнес-ориентированной аудитории о продаже свежих и достойных продуктов, что позволило «Азбуке вкуса» вернуть потерянную премиальную аудиторию.

Если рыночный сегмент перенасыщен, именно цвет способен радикально отстроиться от существующих конкурентов. Характерный пример – история конца 90-х годов, когда запускалась в продажу водка «Кристалл», имевшая черную этикетку. Брендов на водочном рынке было множество, цвета, которые превалировали, были в основном оттенками синего и красного. Золотые буквы на черном фоне для потребителя стали событием, и разноцветные конкуренты оказались в крупном проигрыше. Здесь скрывалась и еще одна тайна: черные этикетки напомнили более старшему поколению, легенду о том, что якобы существовало экспортное исполнение «Столичной» водки с черными этикетками. Материализация легенды оказалась весьма успешной. [6]

8. *Стратегия цветового «дрейфа»* позволяет компании быть в тренде с модными тенденциями. Очень часто такая стратегия применяется

производителями товаров для женщин, например, при рекламе косметики, парфюмерии и т.п. Например, в 2007—2008 гг. модный фиолетовый дизайн приобрели ароматы Hypnose от Lancôme,

Love in Paris от Nina Ricci, и ряд других, в их рекламе были использованы сиреневые, фиолетовые и лиловые цвета.



Рисунок 6 - Пример стратегии цветового «дрейфа»

9. Стратегия цветового мимикрирования под лидера рынка — является способом адаптации фирмы к текущей ситуации на рынке путем копирования корпоративного цветового оформления лидирующей компании. Такая стратегия

позволяет использовать благоприятную репутацию и восприятие конкурента в глазах потребителей.



Рисунок 7 - Пример стратегии цветового мимикрирования под лидера рынка

10. Комбинированная стратегия предполагает сочетание основной маркетинговой и вспомогательной цветовой стратегий для того, чтобы получить синергетический эффект и оказать влияние на потребительский выбор определенного товара.

Подводя итог изложенному, применение цвета в маркетинге можно рассматривать как перспективное и интересное направление исследований и практических инноваций. Четко сфокусированная цветовая коммуникация способна укрепить и выгодно подчеркнуть все выгоды от статусного бренда или товара.

Список литературы

1. Манн, И. Маркетинг без бюджета. 50 работающих инструментов: Учебник. – М.: «Манн, Иванов, Фербер», 2017. – 296 с.
2. Медведева О.С. Гендерный маркетинг: миф или реальность // Калужский экономический вестник – Калуга, № 3, 2016.
3. Медведева О.С. Значение и особенность гендерных стереотипов в маркетинге // Материалы Международной научно-практической конференции «Экономика региона: новые вызовы». – М.: Издательство: ООО "ТРП", 2016. – Стр. 222-226.
4. Фролов Д.П. Цветовые технологии рекламной коммуникации // "Маркетинг в России и за рубежом", №3 , 2009.
5. <http://www.kom-dir.ru/article/749-red-6-idey-prodvijeniya-tovara>
6. Silver-mania.ru

Калужский филиал Финуниверситета, г.Калуга

УДК 811.11

КРЕМЕНЕЦКАЯ И.В.

ВОСПРОИЗВОДСТВО, КОМБИНАТОРНОСТЬ И УНИКАЛЬНОСТЬ
ЛИНГВИСТИЧЕСКИХ ЕДИНИЦ

REPRODUCTION, COMBINABILITY AND UNIQUENESS OF LINGUISTIC UNITS

Аннотация: В работе рассматриваются проблемы, связанные с основной функцией языка - коммуникативной. Основная цель статьи рассмотреть воспроизводимость лингвистических единиц разных уровней: фонетического, морфемного, фразового, сверхфразового и семантического в процессе коммуникации. В заключении подтверждается гипотеза об уникальности языковых элементов в каждом употреблении, в каждом сочетании.

Ключевые слова: лингвистическая единица, фонема, морфема, просодическая единица, сверхфразовая единица, смысловоразличительная функция, акустический параметр, семантический компонент.

Abstract: This paper considers the problems connected with the main function of the language - communication. The major purpose of the article is to investigate the reproduction of linguistic units in communication. The conclusion proves the hypothesis of linguistic element uniqueness in every usage and in every combination.

Keywords: linguistic unit, phoneme, morpheme, prosodic unit, extra phrasal unit, distinctive function, acoustic parameter, semantic component.

Язык представляет собой многоярусную систему элементов, имеющих, в той или иной степени, план содержания и план выражения. Поскольку основная функция языка служить средством общения, эти элементы – языковые единицы существуют в каждой лингвистической системе в готовом, законченном виде в данный конкретный момент с тем, чтобы все пользователи этой системой могли, выражая свои мысли и чувства, понимать речь друг друга, при этом будучи уверенными, что и их высказывания будут адекватно восприняты.

Общим местом подавляющего большинства лингвистических исследований последних десятилетий является утверждение о воспроизводимости в связной речи самых различных единиц языковой системы – фонем, слогов, слов и словосочетаний, моделей предложений и моделей сверхфразовых единиц выше предложения. Воспроизведение предполагает абсолютное тождество воспроизводимых единиц или их сочетаний. И, действительно, с точки зрения здравого смысла в речи наблюдается бесконечное повторение, на первый взгляд, совершенно одинаковых и внешне, и со стороны их функции элементов.

Особенно красноречиво дает о себе знать повторяемость одних и тех же элементов в поэтической речи. Здесь мы, как правило, наблюдаем достаточно четкую ритмическую организацию,

выявляемую через размеренно воспроизводимые просодические единицы, объединенные ударением и количеством ударных слогов, рифмы, т.е. регулярно воспроизводимые созвучия конечных слогов двух или нескольких строк, ассонансы и аллитерации, повторы и отдельных слов, и целых строф, которые как бы обрамляют стихотворение и придают ему подчеркнуто завершенный вид.

Изучая текст древнеанглийского эпического памятника «Беовульф», многие исследователи особо подчеркивали бесчисленное множество повторов как словообразовательных элементов в сложных словах, так и более сложных «поэтических формул», что в какой-то степени, свидетельствуя об устно-поэтическом происхождении первоначального варианта памятника, в то же время не могло не преуменьшить эстетическую его ценность и достоверность, поскольку эти повторы якобы проговариваются певцом-сказителем чисто механически дабы выиграть время и вспомнить или сочинить в стиле импровизации дальнейшие более существенные и содержательные части текста. Рассматривая поэму «Беовульф» с такой механической точки зрения, мы обнаруживаем в тексте многократные повторения первых элементов сложных слов, например hilde-, wal-, healthe-. Первый из корневых элементов в качестве самостоятельного слова или первого компонента сложного слова встречается в

3182 канонических строках поэмы 65 раз, второй -40 раз, третий - 35 раз и т.д. Прямая речь героев поэмы вводится повтором (he) mathelode – (он)

Начиная с самых нижних ярусов языковой иерархии, мы постоянно наблюдаем повторяемость ее элементов в их основных физических, семантико-грамматических и собственно структурных параметрах. Наличие определенного набора акустических параметров в пределах достаточно строгих допусков позволяет фонемам осуществлять их смысловозначительную функцию, наличие определенной физической данности в виде звукобуквенного комплекса, воспроизводящего морфемное строение, позволяет слову выражать определенное значение и быть включенным в словосочетание и предложение. Последние, в свою очередь, строятся по строго определенным моделям, число которых для каждого языка в каждый период развития достаточно ограничено и вполне поддается инвентаризации, как и всякий факт, подлежащий воспроизведению и систематически подвергающийся отождествлению со своим эталоном-инвариантом, хранимым в памяти языка.

С каждым новым ярусом в языковой иерархии, наряду с повторяющимися элементами «внешнего» характера (определенным звучанием, сочетаемостью фонем, звучанием морфем слов, грамматическим значением морфем и слов, структурно - грамматическим значением словосочетаний и предложений, а также различных моделей единиц выше предложения), нарастает и «внутренняя», собственно семантическая сторона этих единиц.

Если мы обратимся к древним памятникам эпического характера, к «Слову о полку Игореве» или к англосаксонскому «Беовульф», то только поэтам-переводчикам известно, каких творческих мук стоит даже относительно и не всегда и не во всем адекватное приближение к функциональной нагрузке, выполняемой внешней, акустической стороной повторяющихся и переплетающихся звуков давно забытой речи.

Помимо чеканного ритма и нагнетания глагольных форм хорошо передающих движение и активную деятельность молодых воинов, возникновению впечатления свежего морского ветра, накатывающихся на песчаную отмель под обрывистым берегом волн способствует обыгрывание фрикативного *f* в первой аллитерации, звонкого билабиального взрывного *b* в сочетании с фрикативными и сибилантными согласными очередных полустроков – зубного *s*, интердентального глухого и звонкого *th* в первой и последующих

сказал, с подлежащим, варьируемым в зависимости от ситуации, 28 раз.[4., с.5]

полу строках. Всю эту сложную полифонию подлинника едва ли может передать поэтический перевод.

Таким образом, уже на уровне фонем в каждом языке мы сталкиваемся с явлением повторяемости неких постоянных акустических параметров на базе которых осуществляется как смысловозначительная функция фонем, так и не сплошь определенная и не всеми однозначно воспринимаемая их функциональная значимость.

Не менее устойчивы и осмысленные отрезки связной речи – морфемы. Само вычленение и осмысление морфем из потока речи оказывается возможным и прежде всего благодаря их повторяемости как физической, так и семантической: они всегда выражают некий общий для данной морфемы смысл. Слово и как сочетание нескольких морфем, и как совпадающий в своей немаркированной форме с одной морфемой элемент языка также выделяется и фиксируется в памяти в качестве важнейшего системообразующего фактора. Модели, по которым строятся слова, давно определены и изучены. [3, с.346]

Что касается семантической структуры слова, здесь не настолько все очевидно, хотя также с помощью определенных методов исследования можно выявить унифицированные элементы смысла. Семантическая структура слова – это сложное иерархически организованное единство семантических компонентов разной степени обобщения и абстракции. На верхнем ярусе этой иерархии находятся лексико-семантические варианты. У одного слова столько ЛСВ, сколько у него значений. Каждый ЛСВ в свою очередь состоит из минимальных семантических компонентов или сем. Под семой понимается следующее: каждая сема представляет собой отражение в сознании носителей языка различительных черт, объективно присущих денотату, либо приписываемых ему данной языковой средой и, следовательно, являющихся объективными по отношению к каждому говорящему.

Семантические компоненты относятся к пяти уровням лексической абстракции: 1) категориальный признак «предметность», «процесс» и т.д. 2) семантический признак отдельной категории «одушевленность-неодушевленность», «переходность-непереходность», 3) семантический признак субкатегорий «лицо-не лицо», «исчисляемое-неисчисляемое», 4) семантические признаки на уровне разных по своему характеру микросистем, 5) конкретное лексическое значение,

дающее определение, номинацию предмету. Таким образом, содержание ЛСВ составляет определенный набор сем, находящихся между собой в иерархических отношениях. Это в парадигматике, т.е. в языке как в системе.

Компоненты разных ЛСВ одного слова или разных слов никогда полностью не совпадают и не могут рассматриваться как общие, а только лишь сходные, соотносимые, соизмеримые, так как тесно связаны с остальными семами в значении данного ЛСВ. Рассмотрим и сравним сходные компоненты четвертого и пятого уровня лексической абстракции двух ЛСВ существительного *face*: *face1* – лицо и *face2* – внешняя сторона, поверхность. Семантические компоненты определяются с помощью метода дефиниционного анализа или по словарным дефинициям. Смысловую структуру ЛСВ1 представляют иерархически организованные семы: 4) передняя часть головы живого существа, 5) поверхность, глаза, нос, рот и т.д. Значение ЛСВ2 «поверхность, лицевая сторона» репрезентуется семами: 4) твердое вещество, 5) поверхность, видимая часть предмета и другие.

Как видим, оба ЛСВ имеют сему «поверхность», однако, это две разные семы, имеющие сходство, позволяющие их сравнивать, сопоставлять в интересах анализа. Компоненты содержания двух ЛСВ не могут быть полностью идентичными так как, во-первых, они обладают высокой степенью идиоматичности в пределах данного ЛСВ, т.е. тесно сопряжены со всеми остальными семами, которые уточняют, дополняют их. Так сема “поверхность”₁ слита с семой “передняя часть головы живого существа” в семантической структуре *face1* (лицо), а сема “поверхность”₂ - с семой “твердое вещество” в семантической структуре *face2* “поверхность, лицевая сторона”. Во-вторых, минимальные смысловые единицы, о которых идет речь, т.е. дифференциальные семы или семы 5-го уровня абстракции, обладают меньшей по сравнению с общими семами или семами 4-го уровня лексической абстракции степенью обобщения. Такие семы более конкретны и, признавая сходство, соизмеримость двух сем лексико-семантических вариантов одного слова или разных слов, нельзя полностью игнорировать их различие. Ведь именно в различии, дифференциации оттенков семантического содержания и состоит ценность языковых единиц для номинации разнообразия окружающего нас мира. Как сходство, так и различие семантических компонентов сказывается на сочетаемости слов, образовании фразеологизмов, словообразовании, появлении новых значений.[2, с.346]

В синтагматике, в речи в сочетаниях с другими ЛСВ происходит следующее. В зависимости от окружения, от контекста одни из этих сем выдвигаются на передний план, другие отодвигаются, затушевываются. При изучении семантической структуры слова синтагматическим способом учитывается контекст, а также дистрибуция, т.е. непосредственное окружение слова. Как было отмечено выше, соотношение сем определенного значения слова меняется в зависимости от его окружения, от семантического наполнения слова, с которым оно вступает в сочетание.

Рассмотрев сочетаемостные возможности английских существительных *face*, *eye* в двух синтагматических моделях «признак предмета» A+N (где A – прилагательное, а N – существительное) и «действие объект» V+N (где V – глагол, а N – существительное), мы пришли к выводу, что наиболее значимой с точки зрения компонентного анализа смыслового содержания существительного является модель «признак предмета».

Сравним: *happy face*, *pale face* и *to see a face*, *to wash a face*. Нетрудно заметить, что в сочетаниях с глаголами семантические компоненты пятого уровня абстракции или дифференциальные компоненты находятся почти в равном положении. В сочетаниях же с прилагательными соотношение сем иное. В словосочетании *happy face* (счастливое лицо) наиболее выражена сема «отражение эмоционального состояния», в словосочетании *pale face* (бледное лицо) - две семы «цвет лица» и «отражение физического состояния».

Таким образом, в сочетаниях с прилагательными в наибольшей степени выявляется компонентный состав значения существительного. Это и понятно. Ведь прилагательное, называя признак предмета действительности, определяет, уточняет семантику существительного, обозначающего этот предмет. Отражая объективную действительность, словосочетания A+N являются единицами языка, в которых прилагательное - «признак» содержит семантический компонент или компоненты, аналогично которым можно обнаружить и в содержании существительного - «предмета». Например, *sad eyes* - печальные глаза. Основной компонент прилагательного *sad* - эмоциональное состояние. Такой же семантический компонент имеет и целый ряд прилагательных: *jolly*, *happy*, *quiet* и многие другие, она является общей для них, т.е. неким идентификатором, объединяющим их в семантическую группу. В сочетаниях с данными прилагательными раскрывается семантический компонент «отражение эмоционального состояния» существительного.

Оказываются достаточно легко обозримыми и постоянно повторяющиеся в актах коммуникации структурные модели простых и сложных предложений. В области синтагматики, т.е. в сфере действия определенных связей и отношений между словами и словосочетаниями в речи, воспроизводимость определенных моделей и их повторяемость, а следовательно, и сведение их в некую систему, была замечена и изучена много раньше, чем в области лексики. [1, с.73]

В словаре издавна достаточно просто устанавливались модели словообразования и слово-сложения, а более разнообразные системные отношения (в силу многочисленности самих лексических единиц), труднее сводимые к единообразным инвариантным абстракциям по линии паронимии, многозначности и широкозначности, являются предметом плодотворного изучения на материале различных языков в последние 50-60 лет. [3, с.345]

Наконец, частное языкознание многих живых языков последние десятилетия много и плодотворно поработало над выявлением моделей связи единиц языка выше предложения, моделей построения текста как наиболее полного и законченного произведения речевой деятельности человека.

Оказалось, что на этом наиболее высоком уровне намечается некий существующий реально порядок, некие модели, включенные, как и все то, что хранится в памяти и воспроизводится по

мере надобности в конкретных речевых произведениях, в систему языка.

Однако линейный характер реализации любых речевых произведений предполагает их действительное осуществление лишь на оси времени, в определенном пространстве и – поскольку все они оказываются по своей природе актами коммуникации – предполагает говорящее лицо и адресат высказывания: последним в случаях «внутренней речи» может быть и сам говорящий. Все элементы языка как знаковой системы на всех уровнях, с одной стороны, нормированы, структурируются, воспроизводятся в соответствии с определёнными моделями, т.е. постоянно повторяются, а с другой стороны, в каждом следующем повторении они представляют собой что-то новое, уникальное, необходимое для номинации усложняющейся и развивающейся действительности.

Как всякий процесс, протяженный во времени и осуществляемый в пространстве, реальная речь есть одна из частных форм всеобщего движения, та его форма, которая является одним из видов отражения действительности. Поскольку схватить, понять движение можно, представив его в виде неких состояний неподвижности, сменяющих друг друга, то и отразить эту действительность можно посредством относительно устойчивых «квантов смысла» - закрепленных в языковой памяти слов и словосочетаний, носителей как понятийного, так и собственно чувственного содержания.

Список литературы

1. Кременецкая И.В. Субъективная модальность.// Калужский экономический вестник, 2017. - №1 – с.73.
2. Кременецкая И.В. Использование синтагматической модели “Признак +предмет” для изучения семантической структуры существительного.// Сб. Теория и практика развития экономики на международном, национальном и региональном уровнях.// Материалы научно-практической конференции под ред. Пироговой Т.Э. Калуга, 2014. – с.46
3. Лашкевич О.М. Тенденции словообразования в современном английском языке.// Филологические науки, 2007. -№5 – с.345-347.
4. Неелов А.А. Повторяемость и неповторимость единиц языка и речи.// Межуровневые связи в синхронии и диахронии. // Сборник научных трудов. Свердловск, 1987. – с.4-5.
The Concise Oxford English Dictionary of Current English - 8th ed.- Oxford, 2002.

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

УДК 93/94

ЩЕРБАКОВА Н. А., ШУЛЬМАН М. Г.

ВЕЛИКАЯ РУССКАЯ РЕВОЛЮЦИЯ В КОНТЕКСТЕ ПРЕПОДАВАНИЯ КУРСА ИСТОРИИ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ВУЗЕ**THE GREAT RUSSIAN REVOLUTION IN THE CONTEXT OF THE TEACHING OF HISTORY IN THE ECONOMIC UNIVERSITY**

Аннотация: Проанализирована проблема изучения Революции 1917 года в рамках преподавания курса истории. Привлечены работы ведущих отечественных историков, экономистов, государственных деятелей. Разработаны методические рекомендации, направленные на достижение оптимальных форм контактной работы со студентами-экономистами по проблеме, на гражданско-патриотическое воспитание молодежи.

Ключевые слова: гражданско-патриотическое воспитание, экономическое правосознание, критическое мышление.

Abstract: The problem of the study of the Revolution of 1917 in a teaching in the history course is analyzed. The works of the leading domestic historians, economists, statesmen were attracted. Methodical recommendations designed to achieve optimal forms of contact work with students-economists on the problem, on civil-patriotic education of youth are developed.

Key words: civil-patriotic education, economic sense of justice, critical thinking.

Одной из самых обсуждаемых и злободневных тем прошедшего юбилейного 2017 г. являлась Великая русская революция 1917 г., ее причины и последствия. Неудивительно, что дискуссия по данной проблеме вышла далеко за пределы исторической науки, ведь история – «самая общественная» из общественных наук, и, как принято считать, не может быть делом исключительно историков. В результате были сформулированы самые разнообразные, зачастую диаметрально противоположные точки зрения, что объективно отражает крайнюю степень фрагментации общественно-исторического сознания россиян. ВЦИОМ подтверждает, что память о революции сегодня скорее разделяет, чем объединяет наше общество. Но в чем едины и ее апологеты, и критики, – в том, что нынешней России революция противопоказана (92% опрошенных) [См.: 4]. Напомним, мыслящие люди не должны забывать – 100 лет недостаточно для осознания произошедшего, тем более, что 1917 г. – это часть революционного процесса, длившегося по 1921 или, по другой версии, по 1922 г. (значит, прошло менее 100 лет). К примеру, во Франции «страсти» по Великой французской революции улеглись спустя 200 лет, после чего стала возможной взвешенная и консолидированная оценка событий 1789-1794 гг. Поэтому следует вернуться к нынешней дискуссии в 2127 г., «только вот жить в эту пору прекрасную уж не придется ни мне, ни тебе». С этим ничего нельзя поделать, но следует обратить внимание на весьма, на наш взгляд, опасную тенденцию

интерпретировать события столетней давности под углом зрения современной политики, которая никогда не отличалась «чистоплотностью». Как тут не вспомнить М.Н. Покровского, который называл историю политикой, опрокинутой в прошлое. Кстати, это очень серьезный повод если не вернуть историю историкам, то хотя бы прислушаться к ним.

В декабре 2016 г. в связи с исполняющимся в 2017 г. 100-летием Революции 1917 г. в России президент В.В. Путин подписал распоряжение о подготовке и проведении мероприятий, посвященных этой дате [См.: 5]. Ведущие вузы страны также включились в работу по организации в своих стенах самых различных площадок обсуждения заданной темы. Так, в Финансовом университете при Правительстве РФ (г. Москва) 4-6 октября 2017 г. состоялась международная научная конференция «Капитал революции» с участием представителей ряда зарубежных стран. В такой ситуации возникла целесообразность подготовки специального аудиторного занятия по проблеме Революции 1917 г., учитывающего экономическую специфику вуза и направленного на гражданско-патриотическое воспитание и формирование критического мышления у студентов. Независимо от круглой даты, рассмотрение проблемы 1917 г. обусловлено становлением экономической модели государственного социализма, открывшей новую страницу не только российской, но и мировой истории, в том числе, экономической.

Мы предлагаем подход к организации данного аудиторного занятия, направленного на объективное освещение отечественной истории XX в. с опорой на авторитетные источники, на осмысление студентами-экономистами исторического опыта страны, формирование гражданской позиции принятия исторического прошлого Отечества во всей полноте достижений и провалов, темных и светлых сторон, что, на наш взгляд, является залогом ответственного отношения к будущему. Структура занятия включает рассмотрение вопросов:

- экономического состояния России к 1914 г.;
- причин революции, в том числе влияния Первой мировой войны на экономический спад и рост социального протеста в стране;
- влияния системы государственного социализма на мировой исторический процесс;
- уроков Великой русской революции.

Кроме собственно экономических, на которых концентрируется наше внимание, необходимо учитывать и другие факторы, такие как неадекватность системы государственного управления в царской России, радикализация массового сознания россиян рубежа XIX-XX вв., оказавшегося под воздействием западноевропейского марксизма.

Об экономическом подъеме в России начала XX в. (тезисы).

Благодаря корректировке государством экономики была создана промышленная база, страна из аграрной превратилась в аграрно-индустриальную.

Между 1860 и 1913 гг. промышленное производство страны росло на 5 % в год, то есть очень высокими темпами, а в 1890-е гг. – на 8 % в год.

Внешняя торговля, основанная на золотом стандарте, между 1890 и 1914 гг. утроилась.

Валовой национальный продукт в 1913 г. был на 219 % выше, чем в 1900 г.

Значительно повысилась товарность сельского хозяйства. При этом 3/4 товарного хлеба давали предприниматели – кулаки и помещики, 1/4 – многомиллионное крестьянство. Экспорт зерна с начала XX в. до 1914 г. вырос в 2 раза, продуктов животноводства – в 2,5 раза.

Столыпинская аграрная реформа, в результате которой из общины вышла 1/4 крестьян, стимулировала развитие фермерства и освоение новых территорий (Сибирь).

В 1905-1914 гг. Россия занимала 2-е место в мире после США в суммарном производстве пяти важнейших хлебов (пшеницы, ржи, ячменя, овса,

кукурузы). В 1900 г. вошла в число крупнейших производителей яиц и коровьего масла.

По абсолютным размерам промышленного производства страна заняла 5-е место в мире (по другим данным, стала четвертой индустриальной и шестой торговой нацией), но с серьезным отрывом от группы лидеров.

По темпам роста промышленности Россия оказалась на 2-м месте после США.

Начали приниматься первые социальные программы, строиться общежития, больницы для рабочих, ясли для их детей.

О проблемах, которые могли быть решены при условии политической и геополитической стабильности (тезисы).

Пропускная способность российских железных дорог едва превосходила канадскую с ее 8-миллионным населением.

Урожайность зерна оставалась в 3 раза ниже английской или германской, картофеля – в 2 раза ниже.

В целом примитивное сельское хозяйство было слабым звеном экономики.

Доля городского населения составляла 13,3 % (для сравнения во Франции – 40 %, Германии – 54, Англии – 80). То есть Россия оставалась преимущественно крестьянской страной.

В промышленности было занято лишь 10 % населения, но они давали 48 % совокупной продукции промышленности и сельского хозяйства. В сельском хозяйстве было занято 80 % населения, но оно давало только 52 % совокупной продукции.

Низкая грамотность российского населения: из 1 тыс. призывников более половины были неграмотными (в Италии – 330, Австро-Венгрии – 220, Франции – 68, Германии – 1).

Общий капитал всех индустриальных и торговых компаний России равнялся капиталу одной лишь американской «Юнайтед Стил».

Накануне 1917 г. в России было 2 тыс. акционерных компаний, а в Англии с населением в 3 раза меньше – 56 тыс.

Российская экономика была весьма зависима от иностранных инвестиций.

Наконец, страна превратилась в самого большого должника.

Промежуточный вывод. С начала века Россия совершила грандиозный экономический рывок и интегрировалась в мировую экономику. В целом ее экономические позиции были скромны, но сегодня мы можем только мечтать о подобном успехе. Отставание сказалось на военной мощи страны.

О причинах Революции 1917 г. Среди хрестоматийных причин Революции, полученных советской историографией, главные из которых – аграрный вопрос и затяжная война, акцентируем внимание на несостоятельности попыток «исторической власти», то есть царизма, приспособиться к развивающимся капиталистическим отношениям. Для этого требовалось достижение, как минимум, следующих целей: 1) создать прочный союз дворянства и буржуазии в рамках представительных учреждений общенационального масштаба; 2) привлечь к государственному управлению не только талантливых государственных служащих старой России, но и новые общественные силы.

Первая мировая война является одним из ключевых событий мировой истории. При том, что она стимулировала развитие отдельных отраслей и стран, ее разрушительное воздействие многократно перевешивает стимулирующий эффект. Первая мировая война охватила 38 государств и свыше 1,5 млрд. человек. Общее число убитых составило от 6 до 10 млн. человек (небывалая для той поры цифра), и это были самые лучшие представители наций [См.: 6]. Перестали существовать Германская, Австро-Венгерская, Османская, Российская империи. В России война если не уничтожила экономические достижения царской индустриализации, то не дала им укорениться. Фактор войны обострил все имеющиеся социально-экономические и политические противоречия, недовольство в народе царским правительством и самим императором, способствовал сильнейшей радикализации общественного сознания населения страны. Как отметил президент РФ, в настоящее время растущее неравенство также формирует у миллионов людей ощущение несправедливости и обделенности, что ведет к радикализации общества [См.: 3].

О понятии марксизма. Марксизм – оптимистичное учение, которое отвечало надеждам и психологическому настрою русских радикалов. По К. Марксу, только пролетариат может освободить угнетенное человечество. Для этого он должен осознать свои, а, в конечном счете, общечеловеческие интересы, в отличие от подавленного нуждой крестьянина. В текущей ситуации обездоленности миллионов россиян учение Маркса пришлось как нельзя кстати.

Однако западноевропейский марксизм уже в конце XIX в. стал утрачивать свой антигосударственный настрой, в то время как российский марксизм усвоил боевой радикальный дух предыдущего поколения социалистов-народников. Так чисто европейская идея социализма соединилась с чисто русскими идейными настроениями, с их

максимализмом цели и оторванностью от реальной действительности. Для российских марксистов характерна святая вера в то, что в результате революции в России возможно быстрое построение справедливого общества.

Промежуточный вывод. Главным итогом Первой мировой войны для России стал распад всех общественных скреп и революционная вакханалия 1917 г. В этом отношении красноречиво наименование труда В.П. Булдакова и Т.Г. Леонтьевой «Война, породившая революцию: Россия, 1914-1917 гг.» [См.: 1].

О мировых достижениях Октября (или экономической модели государственного социализма). Вице-президент Вольного экономического общества России, научный руководитель Института экономики РАН, член-корреспондент РАН Р.С. Гринберг выделяет мировые достижения Октября:

- *Социальность.* Российский порыв к справедливости оказал серьезное влияние на социальную политику стран классического капитализма, благодаря чему стало возможно формирование западного среднего класса с его высокими жизненными стандартами.

- *Подрыв и уничтожение колониальной системы* как результат попытки СССР обеспечить равноправие всех народов.

- *Внедрение цивилизационных институтов и цивилизационных форм жизни в Центральной Азии.* Отсталый регион и превратился в несколько «экономически приличных» государств с развитым для того времени образованием, здравоохранением, наукой и культурой.

- *База китайской экономики.* В 1950-е гг. СССР практически безвозмездно создал материально-техническую базу экономики Китая, сегодня второй экономики мира [См.: 2].

Октябрь знаменовал отказ от демократических свобод Февраля 1917 г. Отрицание рынка породило командно-административную систему, в которой якобы не действуют экономические законы, независимые от воли людей, а социалистическая экономика строится сознательно, по плану, выработанному руководителями. Партийная монополия на власть и диктатура личности Сталина привели к возникновению феномена гугаговской экономики – экономике принудительного труда, и миллионах невинных человеческих жертв сталинских репрессий.

Согласно официальной точке зрения, выраженной президентом В.В. Путиным, основные выгоды от последствий русской революции 1917 г. извлек, прежде всего, Запад, развитие которого

стало ответом на создание СССР. Капиталистические страны учли опыт событий в России и взяли курс на повышение уровня жизни, формирование мощного среднего класса, реформу рынка труда и социальной сферы, развитие образования и гарантий прав человека, включая права национальных меньшинств и женщин, преодоление расовой сегрегации, которая еще несколько десятилетий назад была постыдной практикой во многих странах, включая США [См.: 3].

Промежуточный вывод. Экономическое правосознание современного россиянина должно включать представление о том, что отказ от демократических институтов не может быть оправдан успехами модернизации страны, как это было при государственном социализме. Однако практика государственного управления Советской страны с опорой на административные методы активно и с большим успехом заимствовалась развитыми странами во второй половине XX в.

Таким образом, революция 1917 г. превратила Россию в лабораторию не только политического, но и социально-экономического опыта. Ее влияние на мировую историю сопоставимо с Великой французской революцией, поэтому она по праву может именоваться Великой русской революцией. Величие страны постигается не на уровне размеров территории или объемов полезных ископаемых, а на уровне вклада в мировую историю. Многие аспекты проблемы остаются дискуссионными, и предложенный в данной работе вариант ее рассмотрения небесспорен.

На сегодняшний день Запад действительно оказался, если можно так выразиться, главным выгодоприобретателем от нашей Революции. Поэтому наше общество сознательно выбирает эволюционный путь, что практически означает превентивное решение накапливающихся в обществе проблем, развитие диалога власти и общества, культуры взаимных уступок и компромиссов.

Список литературы

1. Булдаков В.П., Леонтьева Т.Г. Война, породившая революцию: Россия, 1914-1917 гг. – М.: Новый хронограф, 2015. – 720 с.
2. Гринберг Р.С. Великая русская революция и ее уроки // Проблемы теории и практики управления. – 2017. №9. С.8-12.
3. Путин: Запад извлек уроки из русской революции и поделил наследие СССР. URL: <http://www.vesti.ru/doc.html?id=2945191> (дата обращения: 20.01.2018).
4. <http://kremlin.ru/events/president/news/53379> Пресс-выпуск № 3488. Октябрьская революция: 1917-2017. URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=116446> (дата обращения: 20.01.2018).
5. Распоряжение о подготовке и проведении мероприятий, посвящённых 100-летию революции 1917 года в России. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/news/53503> (дата обращения: 20.01.2018).
6. Сорокин П.А. Война и милитаризация общества. URL: http://modernlib.ru/books/sorokin_pitirim/voyna_i_militarizaciya_obschestva/read/ (дата обращения: 20.01.2018)
7. Уткин А.И. Первая мировая война. – М.: Культурная революция, 2013. – 560 с.
8. Шапкин И.Н. Экономическая история: взгляд из XXI в. Институциональные аспекты теории и практики хозяйственной жизни: Моногр. / Под ред. И.Н. Шапкина, Н.О. Воскресенской. – М.: Вуз.уч., НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 288с.
9. Экономическая история: учебник для академического бакалавриата / О.Д. Кузнецова, И.Н. Шапкин, А.С. Квасов, Л.И. Пермякова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 435 с.
10. Экономическая история: Учебник / Конотопов М.В., Сметанин С.И., – 15-е изд. – М.: Дашков и К, 2017. – 604 с.

Калужский филиал Финуниверситета, г. Калуга

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Артеянн Татевик Робертовна - магистрантка 1 курса Калужского филиала Финуниверситета, бухгалтер ООО «Каскад-Энерго». Специализируется по профилю экономики в направлении бухгалтерского учета, анализа и аудита. Участник международных и межвузовских конференций.

e-mail: tatevik.95@mail.ru

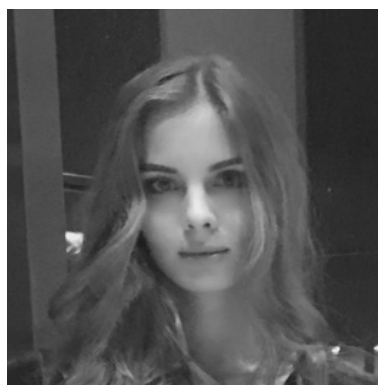


Витюткина Татьяна Алексеевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика» Калужского филиала Финансового университета при Правительстве РФ. Специализируется в области экономики предприятий и организаций, производительности труда, организации оплаты труда и стимулирования персонала, развития промышленного производства в Калужской области. Автор 29 научных публикаций, 20 учебно-методических работ, является соавтором монографии «Финансовый потенциал Калужской области и пути его развития».

e-mail: apkul9@yandex.ru



Губернаторова Наталья Николаевна - к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит» Калужского филиала Финансового университета при Правительстве РФ. Автор более 180 научных публикаций по вопросам корпоративных финансов, бухгалтерского и управленческого учета, в том числе: 4 учебника (гриф УМО), более 15 учебных пособий, более 20 учебно-методических работ, 5 публикаций за рубежом. Награждена: вторая премия (2014 год) и третья премия (2011 год) Правительства Калужской области преподавателям учреждений ВПО; вторая премия в области гуманитарных наук конкурса на соискание премий Городской управы города Калуги, присуждаемых молодым ученым (2013 год).

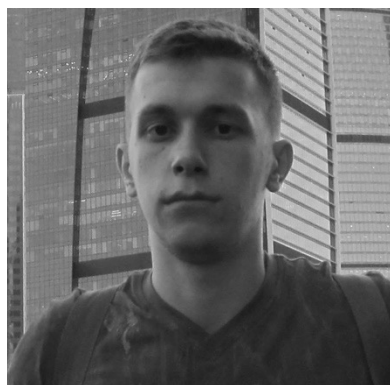


Дрогунова Дарья Николаевна – магистрантка 1 курса Калужского филиала Финуниверситета, инспектор 1 категории Контрольно-счетной палаты Калужской области. Специализируется по профилю экономики в направлении бухгалтерского учета, анализа и аудита.

e-mail: dpushistik@gmail.com



Долгобаева Дарья Александровна – магистрант Калужского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации по направлению «Налоги. Бухгалтерский учет. Налоговый консалтинг», специалист 1-го разряда отдела камеральных проверок №1 Межрайонной ИФНС №6 по Калужской области. Направление научного исследования: налоговый контроль за поступлением в бюджет налога на добавленную стоимость. Имеет научные публикации.
e-mail: leassan.brun@mail.ru



Демченко Владислав Максимович - магистрант Калужского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации по направлению «Налоги. Бухгалтерский учет. Налоговый консалтинг». В 2017 г. закончил обучение в ГО ВПО «Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского» по направлению «Экономика» профиль «Финансы и кредит».
e-mail: willian95@bk.ru



Елисеева Наталья Валерьевна - магистрант Калужского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации по направлению «Налоги. Бухгалтерский учет. Налоговый консалтинг». В 2016 г. закончила обучение в РГАТУ им. П.А. Костычева по направлению «Товароведение», диплом с отличием, а также курсы по повышению квалификации по направлению «Бухгалтерский учет, анализ и аудит».
e-mail: nata.eliseewa@yandex.ru



Кременецкая Ирина Васильевна - доцент кафедры «Иностранные языки» Калужского филиала Финансового университета, кандидат филологических наук, доцент. Занимается исследованиями в области лексики и грамматики английского языка, а также методики преподавания английского языка в неязыковых вузах. Автор более 80 научных публикаций.
e-mail: krements@mail.ru



Лесина Татьяна Викторовна – к.э.н., доцент кафедры Финансового менеджмента ФГОУ ВО "Российская академия народного хозяйства при Президенте РФ". Сфера интересов: налоговое планирование, оценка и анализ эффективности процессов автоматизации, нечеткая логика, нефинансовая отчетность, интегрированная отчетности, автоматизация бухгалтерского, налогового, управленческого учета. За период научной деятельности опубликовано более 50 научных и учебно-методических трудов.



Лебедева Елена Игоревна - магистрант Калужского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации по направлению «Налоги. Бухгалтерский учет. Налоговый консалтинг». Направление исследований: Современные аспекты налогообложения в РФ. В 2017 г. закончила обучение в ФГОБУ ВО Калужский филиал «Финансового университета» по направлению «Экономика».
e-mail: elena.le94@yandex.ru



Луковцева Мария Алексеевна – магистрант 2 курса Калужского филиала Финансового университета при Правительстве РФ, государственный налоговый инспектор отдела выездных проверок №1 Межрайонной ИФНС России № 7 по Калужской области.
e-mail: mashou.93@mail.ru



Медведева Ольга Сергеевна - доцент кафедры «Менеджмент и маркетинг», кандидат экономических наук, доцент Финансовый университет при Правительстве РФ, Калужский филиал. Специализируется на проблемах маркетинга, изучения потребительского поведения, маркетинговых исследований рынка. Автор 7 учебных пособий, более 70 научных публикаций, является соавтором 3 монографий, в том числе «Инновационное предпринимательство». Лауреат конкурса на соискание областных стипендий им. Е.Р. Дашковой среди аспиранток (2006 год).
e-mail: occ_tur@list.ru



Плакида Ирина Анатольевна – магистрант 2 курса Калужского филиала Финансового университета при Правительстве РФ, главный специалист управления экономики и имущественных отношений города Калуги.

e-mail: Karica07@rambler.ru



Пономарев Сергей Валерьевич – доцент кафедры «Бизнес – информатика и информационные технологии» Калужского филиала Финансового университета, кандидат физико – математических наук. Специализируется в области поиска решения экономических проблем предприятий и экономических субъектов на основе методов математического моделирования в экономике с помощью ИТ – технологий. Автор 6 учебно – методических работ, 26 научных публикаций.

e-mail: pionerday@yandex.ru



Преснякова Елена Анатольевна - доцент кафедры «Финансы и кредит» Калужского филиала Финансового университета при Правительстве РФ, кандидат экономических наук, начальник экспертно-аналитического отдела контрольно-счетной палаты Калужской области.

e-mail: presnakova@adm.kaluga.ru

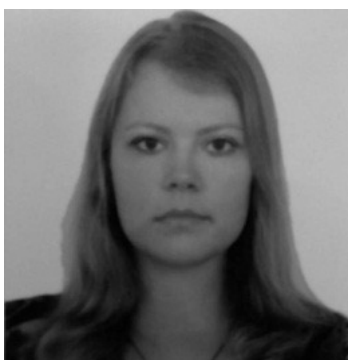


Солярик Марина Анатольевна - кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит» Калужского филиала Финансового университета при Правительстве РФ. Основные направления научных исследований – методология и методика государственного налогового контроля, проблемы формирования налоговой системы в инновационной экономике, налоговое администрирование в условиях рыночной экономики, совершенствование системы налогообложения прибыли организаций, налоговые аспекты экономической безопасности. Автор (соавтор) 4 монографий (авторский объем 21,5 п.л.), 6 учебных пособий (авторский объем 25 п.л.).



Тютин Дмитрий Васильевич – заместитель директора по научной работе Калужского филиала РАНХиГС, кандидат экономических наук, доцент. Специализируется в области экономики общественного сектора, вопросах государственного управления и New Public Management. Автор более 30 научных публикаций, в том числе 3 монографий. Награжден Дипломом I степени VII Всероссийского Конкурса учебных программ и учебно-методических планов профессиональной переподготовки и повышения квалификации специалистов органов государственной власти субъектов РФ и муниципальных образований (2007 г.), Дипломом I премии в направлении «Гуманитарные науки» Конкурса молодых ученых Правительства Калужской области (2005 г.).

e-mail: tut_dmitrvas@mail.ru



Харчикова Наталья Валентиновна - доцент кафедры естественнонаучных и математических дисциплин Калужского филиала РАНХ и ГС, к.э.н. Основные направления научных исследований: экономика труда и социально-трудовые отношения, демография и социально-экономическая политика, статистические методы анализа социально-экономических явлений и процессов. Автор более 20 научных статей, 10 учебно-методических работ.



Шульман Марина Геннадьевна, кандидат исторических наук, проректор по учебной работе и региональному развитию Частного образовательного учреждения высшего образования «Институт управления, бизнеса и технологий». Сфера научных интересов включает проблему преподавания истории в высшей школе, изучение политико-просветительной работы в первые годы советской власти, трансформацию общественного сознания в 1920-е гг. Автор более 30 научных и учебных публикаций, из них: глав в двух коллективных монографиях, двух учебных пособий (одно в соавторстве), ряда научных статей, включенных в перечень ВАК и РИНЦ.

e-mail: mshulmann@gmail.com



Щербакова Наталья Александровна, кандидат исторических наук, доцент кафедры «Общественные науки» Калужского филиала Финуниверситета, входит в «Российское общество исследователей экономической истории». Сфера научных интересов включает проблему гражданского образования в Российской Федерации. Автор более 30 научных и учебных публикаций, в том числе двух монографий (авторской – «Крестьянский протест в годы Гражданской войны: опыт регионального научного исследования», коллективной – «Калужский край в XX веке») и двух учебных пособий.

e-mail: NASCHerbakova@fa.ru

КАЛУЖСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
Научный журнал

№ 1 (2018)

Компьютерная верстка и подготовка оригинал-макета
Губернаторова Н.Н.

Дизайн обложки Зобнина И.С.

Калужский филиал Финуниверситета
г.Калуга, ул.Чижевского,17
Тел.: (4842) 745443
E-mail: fa-kaluga@fa.ru
<http://www.fa.ru/fil/kaluga/about/Pages/default.aspx>

Формат 60×84/8. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.
Усл. печ. л. 4,6

Подписано в печать: 10.04.2018. Тираж 300. Заказ № 1162
Отпечатано в типографии: ООО «ТР-принт».
Тел. (499) 519-01-24. Сайт: www.tirazhy.ru
127137, Москва, ул.Правды., д.24, стр.5