

Международная Научно-Исследовательская Федерация  
«Общественная наука»

# Научный диалог: Экономика и менеджмент

Сборник научных трудов

по материалам  
X международной научной конференции

8 ноября 2017 г.

***SCIENCEPUBLIC***

Санкт-Петербург 2017

УДК 001.1  
ББК 60

Н34

**Научный диалог: Экономика и менеджмент.** Сборник научных трудов, по материалам X международной научно-практической конференции 8 ноября 2017 г. Изд. ЦНК МНИФ «Общественная наука», 2017. - 68с.

**SPLN 001-000001-0203-EM**  
**DOI 10.18411/spc-8-11-2017**  
**IDSP 000001:spc-8-11-2017**

В сборнике научных трудов собраны материалы из различных областей научных знаний. В данном издании приведены все материалы, которые были присланы на X международную научно-практическую конференцию **Научный диалог: Экономика и менеджмент**

Сборник предназначен для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов.

Все материалы, размещенные в сборнике, опубликованы в авторском варианте. Редакция не вносила коррективы в научные статьи. Ответственность за информацию, размещенную в материалах на всеобщее обозрение, несут их авторы.

Информация об опубликованных статьях будет передана в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ) и наукометрическую базу SPINDEX

Электронная версия сборника доступна на сайте ЦНК МНИФ «Общественная наука». Сайт центра: [conf.sciencepublic.ru](http://conf.sciencepublic.ru)

УДК 001.1  
ББК 60

**SPLN 001-000001-0203-EM**

**<http://conf.sciencepublic.ru>**

## Содержание

<b>РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА</b> .....	5
<b>Белостоцкий А.А.</b> Эффективность государственного бюджета и межбюджетное регулирование .....	5
<b>Белоусова Н.В.</b> R/S анализ показателей работы промышленного предприятия .....	8
<b>Вершинин Ю.Б., Вершинина Е.Л.</b> Об основных параметрах бюджета города Ульяновска на 2018 год.....	11
<b>Вершинин Ю.Б., Вершинина Е.Л.</b> О структуре доходных поступлений в бюджет муниципального образования «Город Ульяновск» в 2018 году ....	12
<b>Вершинин Ю.Б., Вершинина Е.Л.</b> Оценка поступлений от налога на доходы физических лиц в бюджет города Ульяновска в 2018 году .....	13
<b>Вершинин Ю.Б., Вершинина Е.Л.</b> О прогнозировании доходов от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности города Ульяновска .....	15
<b>Вершинин Ю.Б., Вершинина Е.Л.</b> Прогнозирование отдельных видов неналоговых поступлений в бюджет города Ульяновска в 2018 году .....	17
<b>Зуб А.Т.</b> Кризис как системная дезадаптация.....	18
<b>Ильяшенко В.В.</b> Стимулирование инвестиций в современных условиях	23
<b>Карданова Д.А., Текеева Х.Э.</b> Заработная плата как фактор результативности труда .....	25
<b>Макарова Н.Е.</b> Основные мероприятия, направленные на предотвращение банкротства предприятия (на примере ООО «Бройер-Сибирь»).....	27
<b>Мясоедов С.А.</b> О дифференциации налогового бремени недропользователей .....	33
<b>Санков В.Г., Морозов С.А.</b> Фрирайдинг–коррозия общества .....	35
<b>Соколова И.Ю.</b> Государственный долг США .....	43

<b>РАЗДЕЛ II. МЕНЕДЖМЕНТ</b> .....	52
<b>Вусович О.В., Ванина И.Л.</b> Методы преподавания в подготовке специалистов менеджеров по качеству в России и Германии.....	52
<b>Дроздова Н.Н</b> К вопросу о тенденциях в развитие внутреннего контроля .....	55
<b>Карякин А.М., Калинин А.А.</b> Интеллектуальный капитал: дефиниция, декомпозиция.....	57
<b>Романцов А.Н.</b> Подходы к оценке производительности труда.....	59

## РАЗДЕЛ I. ЭКОНОМИКА

Белостоцкий А.А.

## Эффективность государственного бюджета и межбюджетное регулирование

Курский государственный университет  
(Россия, Курск)

doi:10.18411/spc-8-11-2017-01

idsp: 000001:spc-8-11-2017-01

**Аннотация**

В статье проводится анализ формирования государственного и региональных бюджетов в стратегической перспективе на основе принятой бюджетной политики и основах межбюджетного взаимодействия с целью обеспечения сбалансированного исполнения бюджетов субъектов Российской Федерации.

**Abstract**

The article analyzes the formation of state and regional budgets in a strategic perspective on the basis of the adopted budget policy and the principles of interbudgetary cooperation with a view to ensuring a balanced implementation of the budgets of the constituent entities of the Russian Federation.

Административные реформы в развитых странах вступили в новую «постменеджеральную» фазу. Её определяющей характеристикой является повышенное внимание к обеспечению должных управленческих способностей государства при одновременном широком вовлечении бизнеса и общественности в решение публичных дел. Получающая в этой связи распространение в теории государственного управления концепция «новой публичности» формирует современные подходы к выработке публичных ценностей и обеспечению их влияния на государственную политику и управление[2, с. 61].

Начиная с 2014 года финансово-бюджетная политика ориентировалась на преодоление последствий международных экономических санкций и переориентации геополитического пространства. Основными ее целями в период подстройки к такому существенному структурному изменению внешних условий были обеспечение скорейшего перехода в равновесное состояние с новой структурой экономики и минимизация потерь при таком переходе.

Непосредственно адаптационные процессы в целом завершились уже ко второму полугодю 2016 года, когда соотношение цен в торгуемых и не торгуемых секторах вернулось к уровню 2005 года и в целом стало соответствовать новому структурному уровню цен на нефть.

Основные характеристики федерального бюджета на 2018-2020 гг. сформированы с учетом применения основных положений бюджетных правил и предполагают выход на первичный структурный (т.е. в условиях постоянных в реальном выражении цен на нефть на уровне 40 долларов США за баррель марки Юралс) баланс в 2019 году (табл. 1).

Таблица 1

Основные характеристики федерального бюджета в 2017-2020 гг., млрд. рублей [4]

Показатель	2017	2018	2019	2020
<b>ДОХОДЫ</b>	<b>14 720</b>	<b>15 258</b>	<b>15 555</b>	<b>16 285</b>
%% ВВП	16,0	15,7	15,1	14,8
Нефтегазовые доходы	5 795	5 480	5 248	5 440

%% ВВП	6,3	5,6	5,1	4,9
в % от общего объема	39,4	35,9	33,7	33,4
в т.ч. базовые нефтегазовые доходы	5 050	4 952	5 247	5 440
Ненефтегазовые доходы	8 925	9 778	10 307	10 845
%% ВВП	9,7	10,0	10,0	9,8
в % от общего объема	60,6	64,1	66,3	66,6
<b>РАСХОДЫ</b>	<b>16 728</b>	<b>16 529</b>	<b>16 374</b>	<b>17 155</b>
%% ВВП	18,1	17,0	15,9	15,6
<b>БАЛАНС</b>	<b>-2 008</b>	<b>-1 271</b>	<b>-819</b>	<b>-870</b>
%% ВВП	2,2	1,3	0,8	0,8
<b>Первичный баланс</b> (до уплаты расходов на обслуживание гос.долга)	<b>-1 278</b>	<b>-447</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Ненефтегазовый дефицит в %% ВВП</b>	<b>8,5</b>	<b>6,9</b>	<b>5,9</b>	<b>5,7</b>

Такая траектория общего дефицита федерального бюджета будет обеспечивать постепенное сокращение ненефтегазового дефицита федерального бюджета до уровня 5,7% ВВП в 2020 году [4].

В целях снижения долговой нагрузки бюджетов субъектов Российской Федерации предлагается с 2018 года провести реструктуризацию задолженности регионов по бюджетным кредитам. Предлагается продлить на 7 лет срок возврата бюджетных кредитов, предоставленных регионам в 2015-2017 годах, предусмотрев погашение в 2018-2019 годах в размере 5% от суммы основного долга, в 2020 году – в размере 10% от суммы основного долга, в 2021-2024 годах – равными долями по 20% от суммы основного долга.

При формировании бюджетной политики в сфере межбюджетных отношений, в том числе при заключении соглашений о предоставлении дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации необходимо исходить из обеспечения принятия реалистичных бюджетов и повышения качества бюджетного планирования.

Содействие со стороны федерации в сбалансированности субфедеральных бюджетов в первую очередь будет обеспечено за счет ограничения регулирования на федеральном уровне расходных обязательств регионов. Это в числе прочего не позволяет регионам проводить политику повышения эффективности бюджетных расходов, бюджетной консолидации и отказа от неприоритетных направлений финансирования.

Реализация в 2018-2020 гг. бюджетной политики в сфере межбюджетных отношений, направленной на достижение основных целей и решение задач, позволит стабилизировать дефицит консолидированных бюджетов субъектов в пределах 0,1% ВВП (табл. 2).

Таблица 2

Основные параметры консолидированных бюджетов субъектов в 2017-2020 гг., млрд. рублей [5]

Показатель	2017	2018	2019	2020
<b>Доходы</b>	<b>10 641</b>	<b>11 259</b>	<b>11 749</b>	<b>12 406</b>
%% ВВП	11,5	11,6	11,4	11,3
Собственные налоговые и неналоговые доходы	8 972	9 607	10 172	10 815
%% ВВП	9,7	9,9	9,9	9,8
Межбюджетные трансферты	1 669	1 652	1 577	1 591
%% ВВП	1,8	1,7	1,5	1,4
<b>Расходы</b>	<b>10 656</b>	<b>11 312</b>	<b>11 774</b>	<b>12 421</b>
%% ВВП	11,6	11,6	11,4	11,3
<b>Дефицит</b>	<b>-15</b>	<b>-52</b>	<b>-25</b>	<b>-15</b>
%% ВВП	<0,1	<0,1	<0,1	<0,1

Объем налоговых и неналоговых доходов на субфедеральном уровне будет сохраняться на стабильном уровне по отношению к ВВП с небольшим снижением к

2020 году на фоне сокращения с 2018 года прибыли нефтегазового сектора со стабилизацией цен на нефть на равновесном уровне после временного превышения этого уровня в 2017 году.

Расходы консолидированных бюджетов субъектов в 2018-2020 годах прогнозируются со стабильным ежегодным приростом на уровне 4%-5% к предыдущему году. В то же время ожидается сокращение объема расходов консолидированных бюджетов субъектов в процентах к ВВП с 11,6% в 2018 году до 11,3% в 2020 году на фоне аналогичного снижения доли доходной части по отношению к ВВП.

Оказание поддержки со стороны федерального бюджета в финансировании первоочередных расходов регионов будет продолжено путем предоставления дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов, которые сохраняют ведущую роль в системе межбюджетного регулирования.

Для увеличения результативности решения текущих задач территориальных бюджетов одну из главных ролей выполняют межбюджетные трансферты. Межбюджетные трансферты – это средства одного бюджета бюджетной системы РФ, перечисляемые иному бюджету бюджетной системы РФ. Межбюджетные трансферты предоставляются в виде: дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности; субсидий; субвенций; и иных межбюджетных трансфертов.

На примере Курской области предоставление межбюджетных трансфертов в бюджет Курской области регулируется законом Курской области от 29 декабря 2005 года № 117-ЗКО «О порядке и условиях предоставления межбюджетных трансфертов из областного бюджета и местных бюджетов», с последними изменениями на 29.10.2015 года[1, с. 128].

Предоставление субсидий и иных межбюджетных трансфертов предполагается осуществлять с учетом необходимости сокращения количества указанных межбюджетных трансфертов, в том числе путем консолидации, исходя из необходимости объединения различных видов трансфертов, предоставляемых на одинаковые или близкие цели, для повышения самостоятельности органов государственной власти субъектов Российской Федерации в выборе способов достижения поставленных целей при использовании межбюджетных трансфертов.

Таблица 3

Межбюджетные трансферты из федерального бюджета бюджетам субъектов в 2017-2020 гг., млрд. рублей [4]

Показатель	2017	2018	2019	2020
<b>Межбюджетные трансферты</b>	<b>1 669</b>	<b>1 652</b>	<b>1 577</b>	<b>1 591</b>
%% ВВП	1,8	1,6	1,4	1,4
Дотации	779	804	782	796
в % к МБТ (всего)	46,7	48,7	49,6	50,0
Субсидии	426	409	379	376
в % к МБТ (всего)	25,5	24,7	24,0	23,6
Субвенции	302	304	312	315
в % к МБТ (всего)	18,1	18,4	19,8	19,8
иные межбюджетные трансферты	162	135	105	104
в % к МБТ (всего)	9,7	8,2	6,6	6,5

Обеспечение устойчивого и сбалансированного исполнения бюджетов субъектов, сохранение безопасного уровня долговой нагрузки должно быть обеспечено за счет принятия и реализации субъектами программ оздоровления государственных финансов с учетом методической поддержки Минфина России.

При разработке долгосрочного стратегического плана социально-экономического развития России необходимо предусмотреть меры, обеспечивающие радикальное улучшение структуры экономики и внешней торговли в направлении

повышения доли потребительского и инновационно-инвестиционного секторов в структуре производства и экспорта на основе инновационного прорыва и существенного повышения конкурентоспособности отечественной готовой продукции [3, с. 298].

В целях дальнейшего совершенствования межбюджетного регулирования на региональном и местном уровнях планируется принятие ряда положений бюджетного законодательства, расширяющих и уточняющих бюджетные полномочия публично-правовых образований в данной сфере, регулирующих вопросы предоставления межбюджетных трансфертов (форм, условий, порядков предоставления), введения ограничений, связанных с предоставлением межбюджетных трансфертов и контролем за их соблюдением.

\*\*\*

1. Белостоцкий А.А. Роль межбюджетных трансфертов в финансировании расходов бюджета Курской области / Проблемы и перспективы развития государственного и муниципального управления / сборник научных статей Международной научно-практической конференции 25 мая 2016 года под редакцией: А.А.Белостоцкого - Курск: ЮЗГУ. - ЗАО «Университетская книга». - 2016. – 131с.
2. Слатинов В.Б. Реформирование государственной гражданской службы России в условиях распространения концепции «новой публичности»: проблемы и ограничения / Среднерусский вестник общественных наук. – 2016. - №3. - 207 с.
3. Кузык Б.Н. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование / Б.Н. Кузык, В.И. Кушлин, Ю.В. Яковец. - 4-е изд. перераб. и доп. - М.: Экономика - 2011. — 604 с.
4. Федеральный бюджет. Официальный сайт Министерства финансов РФ: официальный сайт. URL:<http://www.minfin.ru/>(дата обращения: 17.10.2017).
5. Государственные финансы. Федеральная служба государственной статистики РФ: официальный сайт. URL:<http://www.gks.ru/> (дата обращения: 25.10.2017).

**Белоусова Н.В.**

### **R/S анализ показателей работы промышленного предприятия**

*Костромской завод автокомпонентов  
(Россия, Кострома)*

*doi:10.18411/spc-8-11-2017-02*

*idsp: 000001:spc-8-11-2017-02*

#### **Аннотация**

В статье предложена теоретическая основа прогнозирования развития промышленного предприятия при помощи фрактального анализа временных рядов. Приведена схема расчета с применением R/S анализа временных рядов. Выделен ряд основных показателей, временной ряд из которых возможно исследовать на предмет персистентности (трендовости), либо доказать их случайный характер.

**Ключевые слова:** промышленное предприятие, финансовый анализ, фрактальный анализ, объем реализации, себестоимость, прибыль (Ebitda), фрактальность временного ряда, показатель Херста, фрактальная размерность временного ряда.

На сегодняшний день на промышленном предприятии(далее по тексту ПП) для принятия обоснованных, оптимальных управленческих решений проводят всесторонний финансово-экономический анализ его деятельности.

Результаты проведенного анализа используются для установления обоснованных плановых бюджетов. Показатели бизнес-планов устанавливаются исходя из фактически достигнутых показателей, проанализированных с точки зрения возможностей их улучшения.

Экономический анализ содействует повышению эффективности деятельности ПП, наиболее рациональному и эффективному использованию основных фондов, материальных, трудовых и финансовых ресурсов, устранению излишних издержек и



потерь. Целью финансово-экономического анализа является достижение наибольших результатов при наименьших затратах. Важнейшую роль в этом играет экономический анализ, позволяющий путем устранения причин излишних затрат минимизировать себестоимость продукции, следовательно, максимизировать величину получаемой прибыли. Почему же ТОП-менеджеры ПП зачастую сталкиваются с невыполнением бюджетных показателей, снижением прибыли и необоснованным ростом издержек. Причина в том, что существующие методы экономического анализа ПП (балансовый метод, метод определения средних величин и т.д.) базируются на статистических подходах, которые не учитывают структурного (внутреннего) изменения ПП. Причиной этому является неумение формализовать представления о структуре экономических систем или процессов. Развитие промышленного предприятия как сложной социально-экономической системы - процесс динамический, который подвержен воздействию как внутренних, так и непредсказуемых внешних случайных факторов.

Под предприятием следует понимать нелинейную динамическую финансово-экономическую систему, которая относится к типу эволюционирующих систем и основывается на обороте и функционировании инвестированного капитала, обладающего свойством нелинейного стохастического изменения стоимости в процессе выполнения функции преобразования входящих финансовых ресурсов в исходящий финансовый результат [1]. Финансово-экономические процессы на предприятии определены (детерминированы) в долгосрочном периоде и являются спонтанными (стохастическими) в краткосрочном.

На фоне существующих методов экономического анализа один метод выделяется среди них своей простотой и оригинальностью – фрактальный анализ. Многие слышали о том, что такое фрактал, видели простейшие одномерные и сложные дифференциальные многомерные фракталы, но мало кто знает об их истинной пользе. Изобретённые Мандельбротом, они нашли применение практически во всех сферах повседневной жизни[2].

Финансовым фракталом можно считать модель, которая позволяет графически представить структуру изменения финансового временного ряда ПП, фрагменты которой самоподобны, повторяются через определенные промежутки времени, вид и форма этих структур остается неизменной и не зависит от масштаба. Если финансовый временной ряд ПП(выручка от реализации, себестоимость, прибыль) обладает фрактальной структурой, то можно определять направление ее движения и оценочную величину. Фракталы имеют определенные особенности, которые измеримы, и свойства, которые являются желательными для целей моделирования. Первое свойство – самоподобие. Оно означает, что части в некотором роде связаны с целым. Кроме самоподобия к основным свойствам финансовых фракталов можно отнести иерархичность, масштабную инвариантность и дробную размерность.

Фрактальность временных рядов была, видимо, впервые описана египетским гидрологом Херстом. Его исследованиями пользовался основатель фрактальной геометрии Бенуа Мандельброт, который работал над фрактальной геометрией с 1960-х годов. Далее эстафета была подхвачена профессиональным брокером Эдгаром Петерсом и другими аналитиками. Бенуа Мандельброт являлся инициатором применения R/S анализа к фондовым рынкам. По его мнению, особый интерес представлял собой расчет показателя Херста, в зависимости от величины которого можно сделать вывод о персистентности (трендовости)либо случайном характере временного ряда. Персистентный ряд при этом обладает свойством самоподобия, из чего можно сделать вывод о его фрактальности и продолжать исследования в фрактальном направлении. Также расчет показателя Херста встречается в статьях русского трейдера немецкого происхождения Эрика Неймана [6].

Фрактальность временного ряда (О) - финансовый показатель, отражающий степень изломанности (изрезанности) финансового временного ряда, то, как финансово-экономический показатель (например, прибыль предприятия) заполняет пространство. Для определения показателя О используется метод нормированного размаха (R/S-анализ, где R – нормированный размах вариации, а S – стандартное отклонение), на основании которого определяется показатель Херста (H).

Формула для расчета показателя Херста выглядит следующим образом:

$$R/S = c n^H, (1)$$

где c – константа, n – количество элементов выборки

Показатель Херста связан с показателем фрактальной размерности следующим соотношением:

$$D = 2 - H (2)$$

Фрактальная размерность пространства вероятностей временного ряда (а) оценивает толщину хвостов в функции плотности вероятности финансового показателя. Для нелинейной финансово-экономической системы, которой является ПП, необходимо применять фрактальные распределения (устойчивые паретовскиераспределения), так как форма фрактальных распределений по сравнению с нормальными характеризуются высоким пиком и толстыми хвостами. Фрактальные распределения имеют тенденцию быть прерывистыми при появлении крупного события (например, в случае пиковых (шоковых) инвестиций). Показатель рассчитывается:

$$a = 1 / H (3)$$

Фрактальная размерность временного ряда (О) измеряет «зазубренность» финансового временного ряда, а фрактальная размерность пространства вероятностей (а) - толщину хвостов в функции плотности вероятности финансовой величины.

Авторы данной статьи считают, что ТОП-менеджерам для прогнозирования развития ПП необходимо определить динамику основных показателей работы в виде нескольких временных рядов и провести R/S анализ с целью определения носит ли процесс случайный характер или он обладает некой "памятью", вследствие чего можно, опираясь на него, строить прогнозы.

На примере предприятия по производству деталей цилиндропоршневой группы предлагается провести анализ 3-х показателей работы промышленного предприятия: выручка от реализации, себестоимость и прибыль. Следует заметить, что для получения адекватных результатов большое значение имеет величина выборки. В теории говорится, что при малых значениях выборки даже для случайных процессов показатель Хёрста может иметь значение  $> 0.5$ , т.е. показать, что процесс с "памятью". Это может привести к ошибкам прогнозирования. Ответность большинства крупных ПП носит ежеквартальную форму. Но для описанного ранее исследования лучше увеличить частоту показателей - ежемесячно или еженедельно. Полученные временные ряды необходимо разделить на под-диапазоны (лог-приросты). Провести подобный анализ возможно с использованием прикладных программ с готовыми алгоритмами, таких как MatLab.

Исходя из полученного значения показателя Хёрста, можно будет сделать вывод о персистентности ряда. Персистентные временные ряды очень распространены в природе при  $0 < H < 0.5$  – антиперсистентный временной ряд, т.е. ряд, при котором происходит так называемый "возврат к среднему": если система растет в какой-то период, то в следующий период надо ожидать спада. Чем ближе H к нулю, тем устойчивее эти колебания. Но таких процессов в реальности очень мало. Антиперсистентный временной ряд называют «розовым шумом».

$H=0.5$  – временной ряд стохастичен. Такой процесс называют «белым шумом».

$0.5 < H < 1$  – персистентный временной ряд (эти процессы еще называют «черным шумом») и это трендоустойчивые ряды. Временной ряд характеризуется эффектом

долговременной памяти. Если ряд начал возрастать, ждите, что он будет возрастать и дальше, если он убывает сегодня, завтра тоже будет убывать [2]. Трендоустойчивость тем больше, чем ближе  $H$  к 1, потому что чем больше корреляция между процессами, тем более одинаково они себя ведут. Чем ближе  $H$  к 0,5, тем более зашумленный и менее выраженный тренд получается на выходе.

Вычисление показателя Херста  $H$  является на сегодняшний день одним из основных методов определения фрактальной размерности временных рядов. Столь широкая распространенность фрактальных свойств временных рядов позволяет надеяться на наличие единого универсального механизма, приводящего к возникновению фрактальности в совершенно различных естественных системах. Поиск такого механизма является одной из актуальнейших задач современной науки.

\*\*\*

1. Астраханцева И.А. Методология управления стоимостью компании на основе фрактальной теории / И.А. Астраханцева // Финансовый менеджмент. - 2011. - Вып. 2. - С.42-47.- 0,38 п.л.
2. Прудский М.В. Фрактальный анализ финансовых рынков / Пермский государственный национальный исследовательский университет. – 2015. – Вып.1 – С.15-20
3. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка. М.: Мир. – 2000. С.193.
4. Кроновер Р. М. Фракталы и хаос в динамических системах. Основы теории. М.: Постмаркет. – 2000. С.135
5. Фон Нейман Э. Расчет показателя Херста в целях выявления трендовости (персистентности) финансовых рынков. URL: <http://capital-times.com.ua>.
6. Зиненко А. В. R/S анализ на фондовом рынке. Бизнес-информатика / №3(21)–2012 г.

**Вершинин Ю.Б., Вершинина Е.Л.**

**Об основных параметрах бюджета города Ульяновска на 2018 год**

*Ульяновский государственный университет  
(Россия, Ульяновск)*

*doi:10.18411/spc-8-11-2017-03*

*idsp: 000001:spc-8-11-2017-03*

Проект решения Ульяновской Городской Думы «О бюджете муниципального образования «город Ульяновск» на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов» разработан в соответствии с требованиями, установленными статьёй 1841 Бюджетного кодекса Российской Федерации [1].

Формирование проекта бюджета города происходило в условиях ограниченности бюджетных ресурсов для решения приоритетных задач муниципального образования «город Ульяновск». Поэтому ключевыми задачами бюджетной политики на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов являются обеспечение сбалансированности бюджета муниципального образования «город Ульяновск» и безусловное исполнение принятых обязательств наиболее эффективным способом.

Бюджет города составлен в условиях базового варианта прогноза социально-экономического развития муниципального образования «город Ульяновск», который позволяет не только повысить точность бюджетного планирования, но и предотвратить часть рисков, связанных с принятием дополнительных, не обеспеченных финансовыми ресурсами, расходных обязательств [2].

Проект бюджета города сформирован в «программном» формате в увязке с целями и Стратегией развития муниципального образования «город Ульяновск». В 2018 году планируется реализация 22 муниципальных программ муниципального образования «город Ульяновск».

Доходы бюджета муниципального образования «город Ульяновск» на 2018 год определены в объёме 8 920 980,8 тыс. рублей, на 2019 год – 8 295 972,7 тыс. рублей, на 2020 год – 8 687 698,2 тыс. рублей.

Расходы на 2018 год предусмотрены в сумме 9 247 895,8 тыс. рублей, на 2019 год – 8 295 972,7 тыс. рублей, на 2020 год – 8 687 698,2 тыс. рублей.

Дефицит бюджета муниципального образования «город Ульяновск» планируется на 2018 год в сумме 326,9 тыс. рублей (7 % от объёма налоговых и неналоговых доходов бюджета муниципального образования «город Ульяновск»).

На 2019 и 2020 годы предлагается бездефицитный бюджет муниципального образования «город Ульяновск». Результатом работы профильных служб и комитетов Думы города Ульяновска стал более сбалансированный вариант бюджета города (по сравнению с 2017 годом [3]), сформированный в условиях острого бюджетного кризиса.

\*\*\*

1. Проект решения Ульяновской Городской Думы «О бюджете муниципального образования «город Ульяновск» на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов»
2. Вершинин Ю.Б., Вершинина Е.Л. О мерах по обеспечению финансирования основных статей бюджета муниципального образования «Город Ульяновск». Научный диалог: Экономика и менеджмент. Сборник научных трудов по материалам VI международной научной конференции. Санкт-Петербург, 08 мая 2017 г. Издательство: Центр научных конференций Международной научно-исследовательской Федерации "Общественная наука" Страницы: 9-10 DOI: 10.18411/spc-8-05-2017-04
3. Вершинин Ю.Б., Вершинина Е.Л. О соотношении доходных поступлений в бюджет муниципального образования «Город Ульяновск» с его расходными обязательствами. Научный диалог: Экономика и менеджмент. Сборник научных трудов по материалам VI международной научной конференции. Санкт-Петербург, 08 мая 2017 г. DOI: 10.18411/spc-8-05-2017-03

**Вершинин Ю.Б., Вершинина Е.Л.**

**О структуре доходных поступлений в бюджет муниципального образования  
«Город Ульяновск» в 2018 году**

*Ульяновский государственный университет  
(Россия, Ульяновск)*

*doi:10.18411/spc-8-11-2017-04*

*idsp: 000001:spc-8-11-2017-04*

Исходной базой для разработки прогноза доходов бюджета являются показатели бюджета текущего года с внесёнными изменениями, предложения главных администраторов доходов, оценка ожидаемого поступления налогов и других обязательных платежей в 2017 году, данные УФНС по Ульяновской области о налоговой базе зачисляемых в бюджет города налогов за 2016 год и параметры прогноза социально-экономического развития муниципального образования «город Ульяновск» и Ульяновской области на 2018 год и на плановый период до 2020 года [1].

Формирование проекта бюджета города на 2018 - 2020 годы произведено в соответствии с нормативами отчислений, установленными в бюджеты городских округов БК РФ, проектом закона Ульяновской области «Об областном бюджете Ульяновской области на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов», законом Ульяновской области от 04.10.2011 № 142-ЗО «О межбюджетных отношениях в Ульяновской области» (с изменениями) [2]:

по местным налогам: земельный налог – 100 %; налог на имущество физических лиц – 100 %;

по федеральным налогам и сборам:

- налог на доходы физических лиц – 30 %, в том числе в соответствии с Бюджетным кодексом – 15 %, законом Ульяновской области от

04.10.2011 № 142-ЗО «О межбюджетных отношениях в Ульяновской области» (с изменениями) – 15 %;

- налог на доходы физических лиц с доходов, полученных физическими лицами, являющимися иностранными гражданами, осуществляющими трудовую деятельность по найму у физических лиц на основании патента – 15 % в соответствии с законом УО от 04.10.2011 № 142-ЗО «О межбюджетных отношениях в Ульяновской области» (с изменениями);
- доходы от уплаты акцизов на автомобильный бензин, дизельное топливо, моторные масла для дизельных и карбюраторных (инжекторных) двигателей – в соответствии с установленным нормативом распределения в размере 1,3319 доходов консолидированного бюджета Ульяновской области от указанного налога в соответствии с проектом закона Ульяновской области «Об областном бюджете Ульяновской области на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов» (письмо Министерства финансов Ульяновской области от 07.08.2017 №73-ИОГВ-02-01/1910 исх);
- государственная пошлина по делам, рассматриваемым в судах общей юрисдикции, мировыми судьями (за исключением государственной пошлины по делам, рассматриваемым Верховным Судом Российской Федерации) – 100%;
- государственная пошлина за выдачу органом местного самоуправления городского округа специального разрешения на движение по автомобильным дорогам транспортных средств, осуществляющих перевозки опасных, тяжеловесных и (или) крупногабаритных грузов, зачисляемая в бюджеты городских округов – 100%;
- по налогам, предусмотренным специальными налоговыми режимами: ЕНВД – 100%; налог, взимаемый в связи с применением патентной системы налогообложения – 100%; единый сельскохозяйственный налог – 100%; налог, взимаемый с применением упрощенной системы налогообложения – 5% в соответствии с законом Ульяновской области от 04.10.2011 № 142-ЗО «О межбюджетных отношениях в Ульяновской области» (с изменениями).

\*\*\*

1. Проект решения Ульяновской Городской Думы «О бюджете муниципального образования «город Ульяновск» на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов».
2. Вершинин Ю.Б., Вершинина Е.Л. О структуре доходных поступлений в бюджет муниципального образования «Город Ульяновск». Научный диалог: Экономика и менеджмент. Сборник научных трудов по материалам V международной научной конференции. Санкт-Петербург, 08 апреля 2017 г. Стр. 19-20 DOI: 10.18411/spc-8-04-2017-08

**Вершинин Ю.Б., Вершинина Е.Л.**  
**Оценка поступлений от налога на доходы физических лиц в бюджет города  
Ульяновска в 2018 году**

*Ульяновский государственный университет  
(Россия, Ульяновск)*

*doi:10.18411/spc-8-11-2017-05*

*ids: 000001:spc-8-11-2017-05*

Вопросы сбалансированности налоговых поступлений в бюджет муниципального образования для оценки деятельности муниципальных учреждений финансовых показателей всегда являлись важными объектами исследования [1].

В 2018 году прогноз поступления налога определен в сумме 3 037 991,3 тыс. рублей, что лучше показателей 2017 года [2].

Прогнозный расчёт был произведён исходя из оценки ожидаемого поступления налога в 2017 году в сумме 2 956 924,0 тыс. рублей с применением норматива

отчислений налога в бюджет города в соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации и Законом Ульяновской области от 04.10.2011 № 142-ЗО «О межбюджетных отношениях в Ульяновской области» (с изменениями).

При расчёте налога применён темп роста фонда заработной платы на 2018 год в размере 104,3 % согласно показателям прогноза управления стратегического развития администрации города Ульяновска.

В прогнозируемых поступлениях налога принят рост налоговых вычетов в 2017 году, предусмотрено поступление недоимки и дополнительные поступления по результатам контрольной работы.

Расчёт: Прогноз поступления налога на доходы физических лиц с доходов, источником которых является налоговый агент, за исключением доходов, в отношении которых исчисление и уплата налога осуществляются в соответствии со статьями 227, 227.1 и 228 Налогового кодекса Российской Федерации:

$2\,903\,946,5$  тыс. рублей  $\times 104,3\% = 3\,028\,816,2$  тыс. рублей, где:

104,3 % - темп роста ФЗП на 2018 год;

$2\,903\,946,5$  тыс. рублей – ожидаемое поступление налога в 2017 году.

Оценка ожидаемого поступления определена исходя из поступлений налога за 1 полугодие 2017 года в сумме  $1\,257\,119,7$  тыс. рублей и ожидаемого поступления налога во 2 полугодии 2017 года в сумме  $1\,646\,826,8$  тыс. рублей.

Прогноз поступления налога на доходы физических лиц с доходов, полученных от осуществления деятельности физическими лицами, зарегистрированными в качестве индивидуальных предпринимателей, нотариусов, занимающихся частной практикой, адвокатов, учредивших адвокатские кабинеты и других лиц, занимающихся частной практикой в соответствии со статьей 227 Налогового кодекса Российской Федерации:

$22\,641,0$  тыс. рублей  $\times 104,3\% = 23\,614,6$  тыс. рублей, где:

$22\,641,0$  тыс. рублей – ожидаемое поступление налога в 2017 году, рассчитанное исходя из поступлений в I полугодии 2017 года;

104,3 % - темп роста ФЗП на 2018 год.

Прогноз поступления налога на доходы физических лиц с доходов, полученных физическими лицами в соответствии со статьей 228 Налогового кодекса Российской Федерации:

$19\,176,0$  тыс. рублей  $\times 104,3\% = 20\,000,6$  тыс. рублей, где:

$19\,176,0$  тыс. рублей – ожидаемое поступление налога в 2017 году, рассчитанное исходя из поступлений в I полугодии 2017 года;

104,3 % - темп роста ФЗП на 2018 год.

Прогноз поступления налога на доходы физических лиц, за исключением налога, уплачиваемого иностранными гражданами в виде фиксированного авансового платежа при осуществлении ими на территории Российской Федерации трудовой деятельности на основании патента:

$((3\,028\,816,2$  тыс. рублей  $+ 23\,614,6$  тыс. рублей)  $- 47\,285,8$  тыс. рублей)  $+ 20\,000,6$  тыс. рублей  $= 3\,025\,145,6$  тыс. рублей, где:

$47\,285,8$  тыс. рублей – ожидаемое увеличение суммы налоговых вычетов в 2018 году, рассчитанное как разница между ожидаемой суммой вычетов в 2017 году (в сумме  $446\,781,4$  тыс. рублей) и фактически сложившимися вычетами за 2016 год в сумме  $399\,495,6$  тыс. рублей.

Ожидаемая сумма вычетов в 2017 году определена исходя из фактической суммы вычетов за 1 полугодие 2017 года ( $259\,998,5$  тыс. рублей) с применением среднего темпа роста вычетов, сложившегося во 2 полугодии к 1 полугодию 2013 – 2016 годов в размере 71,84%.

Прогноз поступления налога на доходы физических лиц в виде фиксированных авансовых платежей с доходов, полученных физическими лицами, являющимися иностранными гражданами, осуществляющими трудовую деятельность по найму на

основании патента в соответствии со статьей 227.1 Налогового кодекса Российской Федерации:

11 160,5 тыс. рублей  $\times$  115,1% = 12 845,7 тыс. рублей, где:

11 160,5 тыс. рублей – ожидаемое поступление налога в 2017 году, рассчитанное исходя из поступлений в I полугодии 2017 года;

115,1% - ожидаемый темп роста поступлений налога 2017 года к 2016.

Прогноз поступления налога на доходы физических лиц в бюджет города на 2018 год:

3 025 145,6 тыс. рублей + 12 845,7 тыс. рублей = 3 037 991,3 тыс. рублей.

На наш взгляд, данный алгоритм расчета является наиболее результативным на основе располагаемой информации.

\*\*\*

1. Вершинин Ю.Б., Вершинина Е.Л. О мерах по обеспечению финансирования основных статей бюджета муниципального образования «Город Ульяновск». Научный диалог: Экономика и менеджмент. Сборник научных трудов по материалам VI международной научной конференции. Санкт-Петербург, 08 мая 2017 г. Издательство: Центр научных конференций Международной научно-исследовательской Федерации "Общественная наука" Страницы: 9-10 DOI: 10.18411/spc-8-05-2017-04
2. Вершинин Ю.Б., Вершинина Е.Л. О соотношении доходных поступлений в бюджет муниципального образования «Город Ульяновск» с его расходными обязательствами. Научный диалог: Экономика и менеджмент. Сборник научных трудов по материалам VI международной научной конференции. Санкт-Петербург, 08 мая 2017 г. DOI: 10.18411/spc-8-05-2017-03

### **Вершинин Ю.Б., Вершинина Е.Л.**

#### **О прогнозировании доходов от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности города Ульяновска**

*Ульяновский государственный университет  
(Россия, Ульяновск)*

*doi:10.18411/spc-8-11-2017-06*

*idsp: 000001:spc-8-11-2017-06*

Резкое снижение неналоговых доходов за последние годы стало серьезной проблемой для большинства муниципалитетов [2]. Общие неналоговые доходы в рассматриваемом периоде прогнозируются нами с существенным сокращением [1], в т.ч. и доходы от использования городского имущества в сумме 328 566,9 тыс. рублей (рис.1.), в том числе:

- доходы, получаемые в виде арендной платы за земельные участки, государственная собственность на которые не разграничена и которые расположены в границах городских округов, а также средства от продажи права на заключение договоров аренды указанных земельных участков – 236 700,0 тыс. рублей;
- доходы, получаемые в виде арендной платы, а также средства от продажи права на заключение договоров аренды за земли, находящиеся в собственности городских округов (за исключением земельных участков муниципальных бюджетных и автономных учреждений) – 3 740,0 тыс. рублей (согласно прогнозным данным администратора поступлений – Управления муниципальной собственностью администрации города Ульяновска);
- доходы от сдачи в аренду имущества, составляющего казну городских округов (за исключением земельных участков) – 65 533,3 тыс. рублей, согласно прогнозным данным Управления муниципальной собственностью администрации города Ульяновска;

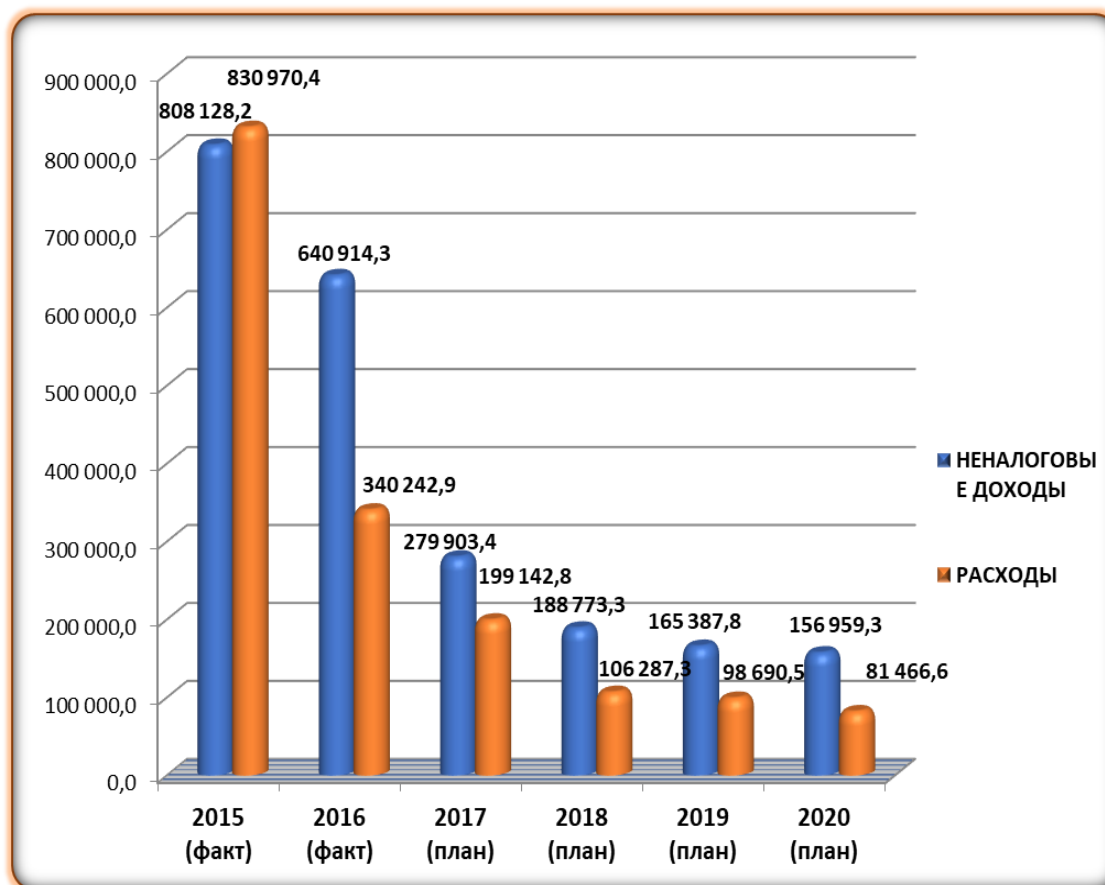


Рис.1. Поступление доходов от использования имущества, находящегося в государственной и муниципальной собственности в 2015-2020 гг. (прогноз).

- прочие поступления от использования имущества, находящегося в собственности городских округов (за исключением имущества муниципальных бюджетных и автономных учреждений, а также имущества муниципальных унитарных предприятий, в том числе казённых) – 20 693,6 тыс. рублей.
- доходы от перечисления части прибыли, остающейся после уплаты налогов и иных обязательных платежей муниципальных унитарных предприятий, созданных городскими округами – 1 900,0 тыс. рублей, согласно прогнозным данным Управления муниципальной собственностью администрации города Ульяновска;

\*\*\*

1. Вершинин Ю.Б., Вершинина Е.Л. О мерах по обеспечению финансирования основных статей бюджета муниципального образования «Город Ульяновск». Научный диалог: Экономика и менеджмент. Сборник научных трудов по материалам VI международной научной конференции. Санкт-Петербург, 08 мая 2017 г. Стр. 9-10 DOI: 10.18411/spc-8-05-2017-04
2. Вершинин Ю.Б., Вершинина Е.Л. О соотношении доходных поступлений в бюджет муниципального образования «Город Ульяновск» с его расходными обязательствами. Научный диалог: Экономика и менеджмент. Сборник научных трудов по материалам VI международной научной конференции. Санкт-Петербург, 08 мая 2017 г. DOI: 10.18411/spc-8-05-2017-03



Вершинин Ю.Б., Вершинина Е.Л.

**Прогнозирование отдельных видов неналоговых поступлений в бюджет города Ульяновска в 2018 году**

Ульяновский государственный университет

(Россия, Ульяновск)

doi:10.18411/spc-8-11-2017-07

idsp: 000001:spc-8-11-2017-07

Вопросы прогнозирования неналоговых доходов и поступлений в бюджеты муниципальных учреждений является одной из актуальнейших проблем бюджетной системы современной России [1].



Рис.1. Структура доходных поступлений от отдельных источников в 2018 году.

От доходов от продажи материальных и нематериальных активов прогноз определен в сумме 160 898,3 тыс. рублей, в том числе:

- доходы от реализации иного имущества, находящегося в собственности городских округов (за исключением имущества муниципальных бюджетных и автономных учреждений, а также имущества муниципальных унитарных предприятий, в том числе казенных), в части реализации основных средств по указанному имуществу – 115 000,0 тыс. рублей (см.рис.1), согласно прогнозным данным Управления муниципальной собственностью администрации города Ульяновска [2];

- доходы от продажи земельных участков, государственная собственность на которые не разграничена и которые расположены в границах городских округов – 45 898,3 тыс. рублей.

Плата за негативное воздействие на окружающую среду прогноз определен в сумме 17 800,0 тыс. рублей исходя из ожидаемой оценки поступления в 2017 году с учетом планируемого поступления задолженности прошлых периодов и применением норматива отчислений в бюджет города в размере 55,0 %. Уменьшение прогнозных показателей по сравнению с предыдущими периодами связано с Федеральным законом от 29.12.2015 № 404-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об охране окружающей среды» и отдельные законодательные акты Российской Федерации» в части изменения перечня видов негативного воздействия на окружающую среду, и исключения некоторых видов, за которые природопользователи должны вносить плату.

\*\*\*

1. Вершинин Ю.Б., Вершинина Е.Л. О мерах по обеспечению финансирования основных статей бюджета муниципального образования «Город Ульяновск». Научный диалог: Экономика и менеджмент. Сборник научных трудов по материалам VI международной научной конференции. Санкт-Петербург, 08 мая 2017 г. Стр. 9-10 DOI: 10.18411/spc-8-05-2017-04
2. Вершинин Ю.Б., Вершинина Е.Л. О соотношении доходных поступлений в бюджет муниципального образования «Город Ульяновск» с его расходными обязательствами. Научный диалог: Экономика и менеджмент. Сборник научных трудов по материалам VI международной научной конференции. Санкт-Петербург, 08 мая 2017 г. DOI: 10.18411/spc-8-05-2017-03

**Зуб А.Т.**

### **Кризис как системная дезадаптация**

*Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова  
(Россия, Москва)*

*doi:10.18411/spc-8-11-2017-08*

*idsp: 000001:spc-8-11-2017-08*

#### **Abstract**

In this article the organizational crisis is seen as reducing the organization's compliance with its external environment or desadaptation. To overcome the leadership of the organization can be used two approaches - rational, built on the settlement plan "crisis determinism", and connected with the intention, willing - "intentionality". Both of these approaches have the same goal - co-evolution or restore adaptation of the organization to the external environment. Possibilities are considered of their convergence.

Проблематика антикризисного управления (АКУ) в последние годы привлекает пристальное внимание исследователей и практиков менеджмента, выражающееся в росте публикаций, представляющих различные методологии и методы исследования организационных кризисов. Этот рост порождает разнообразие, множественность подходов и концепций, описывающих природу организационных кризисов, предлагающих различные методологии их исследования. Часто такие подходы и концепции противоречат друг другу уже в определении характерных черт и признаков кризиса, в классификации кризисов и, там более, в рекомендациях по их преодолению. Таким образом, не приходится говорить о наличии общих теоретических и методологических оснований теории антикризисного управления, о существовании парадигмы, разделяемой большинством исследователей. Отсутствие такой парадигмы, размытость, множественность представлений о причинах, механизмах и последствиях кризисов не только уменьшает возможности для надлежащей их концептуализации, но и негативно воздействует на перспективы их эффективного предотвращения или минимизации их последствий.

Недостаточная концептуализация дисциплины АКУ порождает чрезмерный интерес к эмпирическому уровню в ущерб построению теоретических моделей, что проявляется в преобладании интереса к эмпирическому уровню исследований, а в целом литература по антикризисному управлению носит нарративный характер, где преобладают рассказы о реально происшедших событиях, вызвавших кризисы. Цель таких повествований состоит в таком представлении последовательности фактов, чтобы были видны связывающие их между собой причинно-следственные отношения, с последующим разъяснением, что было сделано правильно, а что – нет. Вследствие этого, по справедливому замечанию Р. Хита, «Большая часть рассуждений о кризисном управлении... это реактивные, а не проактивные меры: тушение пожара, лечение пострадавших и восстановление разрушений. Такой узкий подход сокращает шансы того, что управление окажется эффективным» [3, С. 13].

Преодоление недостаточной теоретической концептуализации кризисной проблематики становится важной задачей развития всего комплекса знаний АКУ. Одним из перспективных путей решения этой проблемы является построение моделей, теорий, обоснование гипотез и предположений на базе фундаментальных принципов, заимствованных из бихевиоралистских (поведенческих) дисциплин, таких как экономика, психология, социология, а также общей теории систем, кибернетики, теории игр. В последнее десятилетие сюда добавились идеи, методы и принципы таких фундаментальных разделов биологии как генетика популяций, экология (адаптациогенез), теории эволюции (селектогенез). Эти подходы содержат продуктивные эвристики и вполне применимы для решения практических задач АКУ.

Одна из ключевых методологических проблем АКУ состоит в выяснении методов оценки антикризисной устойчивости организаций и определении ее составляющих, в разработке для этого критериев ее измерения и в прогнозировании на этой основе развития кризисных ситуаций. Возникает вопрос: какими общими признаками обладают кризисные ситуации, складывающиеся в организациях разного типа и разной отраслевой принадлежности?

Интересные перспективы для ответа на этот вопрос можно извлечь из экологии организационных популяций, основы которой были заложены в 1980-е гг. Основной постулат этой теории состоит в том, что под действием естественного отбора выживают наиболее адаптированные к среде своего существования организации. На практике организационная адаптация обеспечивается за счет того, что «менеджеры или доминирующие коалиции, внимательно изучают релевантную внешнюю среду организации на предмет ее возможностей и угроз, формулируют стратегические реакции и подстраивают соответствующим образом организационную структуру» [2, с. 416].

Таким образом, успех адаптации зависит главным образом от величины и эффективности использования административного ресурса, имеющегося в руках управляющих, что в свою очередь определяется наличием иерархии власти и контроля, в которой решения, касающиеся организации в целом, принимаются наверху. При этом успешные менеджеры способны защитить свои организации от помех со стороны внешней среды или организовать плавное приспособление, наносящее минимальный ущерб сложившемуся организационному порядку, однако обеспечивающее адаптацию на уровне, достаточном для поддержания динамического равновесия со средой. Если это требование не выполняется, уровень адаптации уменьшается, организация становится все менее приспособленной к среде своего существования, ее кризисоустойчивость снижается, и требуются все большие усилия и ресурсы для восстановления равновесия.

Важно также иметь в виду, что существует ряд ограничений способности организаций адаптироваться, которые М. Ханнан и Дж. Фриман называют

«структурной инерцией». Прежде всего, она определяется активами (основной капитал и специализированный персонал), которые не могут быть легко переориентированы на другие задачи и функции. Сюда же можно отнести ограниченность информации при принятии решений руководством организации, политические процессы внутри организации и распределение власти, когда изменения реально или по видимости угрожают балансу интересов в этой сфере, также как и ограничения, накладываемые особенностями культуры организации, ее собственной историей и многое другое [2, с. 414 и далее].

При дальнейшем снижении уровня адаптации организации к ее окружению она прекращает нормально функционировать, то есть соответствовать целям своего существования. В этом случае можно говорить о «дезадаптации» или организационном кризисе на его активной, угрожающей функционированию (и существованию) организации стадии.

Прежде чем принимать антикризисные меры следует оценить уровень дезадаптации (по существу, уровень кризисных угроз) тенденции и формы ее проявления, а для этого следует ответить на вопрос: каковы источники адаптации?

Отвечая на этот вопрос, можно выделить две позиции. Первую назовем «кризисный детерминизм». Согласно этой позиции, условием успешной адаптации является стратегическое планирование, учитывающее тенденции изменения параметров внешней среды организации и предполагающее управленческие действия (стратегический менеджмент), релевантные этим изменениям. В этом случае организация рассматривается как открытая система, находящаяся в состоянии и квазиустойчивого равновесия со средой своего существования и постоянно прилагающая усилия для поддержания такого равновесия. Постепенные изменения среды ведут к постепенным изменениям в организации.

Кризисный детерминизм реализуется в таких распространенных в менеджменте концепциях, как ситуационный подход, организационная экология и принципы неинституционализма. Эти концепции выстраивают достаточно жесткие причинно-следственные связи между организацией и средой: среда как бы диктует организации ее поведение, а менеджеры и, прежде всего, ее высшее руководство, должны уметь «читать» эти послания среды и действовать в соответствии с ними. При этом считается, что управленческие решения достаточно жестко детерминированы изменениями параметров среды. Такой подход позволяет разрабатывать стратегии на основе ресурсов и динамических возможностей, а также на основе оценки стратегического потенциала компании, важной частью которого будет являться характеристика антикризисной устойчивости.

«Биологическая» аналогия продолжается и в том, что легко предположить, что конкурирующие в одной отрасли компании будут выбирать примерно одинаковые ответы на вызовы среды, подобно тому, как под воздействием изменений среды вся популяция живых организмов меняется в одном направлении, но выживет лишь тот, кто сможет эти ответы эффективнее реализовать, не снизив уровень своей адаптации. Остальные, снизившие свой уровень адаптации, или подвергшиеся дезадаптации, будут элиминированы естественным отбором.

Вторая позиция обусловлена тем, что решения, принимаемые топ-менеджментом руководством организации в условиях кризиса или его угрозы, далеко не всегда соответствуют выше описанному алгоритму. Руководство компании в своих управленческих действиях остается в принципе независимым от детерминизма, навязываемого изменениями внешней среды, но действует (или бездействует!) в попытках изменить ситуацию к лучшему, принимая решения, которые стороннему наблюдателю могут показаться нелогичными, волюнтаристскими, субъективистскими. Исследователь здесь обратит внимание на выраженный волевой момент:

настойчивость, самоотверженность, командный дух, вера в собственные силы, полная самоотдача (или наоборот – нерешительность, робость, сильная склонность к рефлексии в ущерб действию, недоверие и подозрительность), которые становятся решающими факторами успеха антикризисных мер.

Эти характеристики, придающие процессу АКУ сильно выраженный субъективный акцент, назовем интенциональностью. В философии и психологии термин «интенциональность» означает исходящую от субъекта направленность на объект, намерения по отношению к объекту. Американский философ-экзистенциалист Р. Мэй представляет следующее понимание интенциональности: «Под интенциональностью я имею в виду структуру, которая придает смысл переживанию. Ее не следует отождествлять с намерениями, это измерение, лежащее в их основе; это сама способность человека иметь намерения... Интенциональность – это то, что лежит в основе как сознательных, так и бессознательных интенций. Это бытийное состояние и, в большей или меньшей мере, оно включает всю ориентацию человека по отношению к миру в данное время» [1, с. 23]. Таким образом мы видим, что понятие интенциональности шире, чем «воля», «цель», «волунтаризм» – это понятие скорее эпистемологии, чем психологии, оно создает основу для возникновения таких субъективных состояний, как воля и цель. Интенциональность выходит за рамки непосредственно осознаваемого, рационального и включает спонтанные, соматические элементы и другие измерения, которые обычно называются «бессознательными». Проявляется же интенциональность через готовность действовать, волю, решимость субъекта в достижении цели – т.е. через те качества, которые являются не только ценными для руководителя в АКУ, но и во многих случаях решающими факторами успеха. В этом смысле кризис всегда имеет человеческое измерение: сколь угодно масштабная катастрофа, если она не затрагивает интересы людей, не может быть названа кризисом.

Таким образом, успех или неудача АКУ может рассматриваться с позиций двух существенно различающихся методологических подходов, определяющих успех АКУ – «детерминизма» и «интенциональности».

Оба подхода довольно быстро стали объектами попыток конвергентных толкований, которые исходят из рассмотрения детерминизма и интенциональности как переменных, чье соотношение динамически меняется. Однако возникает вопрос, почему на определенных этапах развития компании преобладают детерминистские стратегии, а на других – интенциональные?

В попытке ответа на этот вопрос американский исследователь Дж. Стольхорст обратил внимание на тот факт, что компании могут на различных фазах своего развития действовать преимущественно либо упреждающе (интенциональность), либо реагировать на внешнее давление (детерминизм). Следовательно, интенсивность этих конкурирующих тенденций в принятии стратегических решений, может быть различна и непостоянна на протяжении жизненного цикла компании и зависит от целого ряда обстоятельств [7].

Что касается возможности конвергенции этих двух подходов, известные американские исследователи Л. Гребиньяк и У. Джойс высказываются следующим образом: «Взаимозависимость и взаимодействие между субъективным стратегическим выбором и внешним детерминизмом определяет адаптация; каждый из них недостаточный и оба необходимы для удовлетворительного понимания источников организационной адаптации. Адаптация является динамическим процессом, который, в свою очередь, является результатом относительной силы и типа зависимости между организацией и внешней средой... Как и стратегический выбор, так и внешний детерминизм обеспечивают тренды для перемен; каждый является причиной и следствием в процессе адаптации... Для понимания этого феномена динамического

изменения, необходимо исследовать закономерности отношений между организацией и внешней средой, и изучать выявленные таким образом причинные связи» [6, с. 346-347].

Представленный выше методологический принцип, объясняющий организационные адаптации как результат совместного действия детерминистских по своей природе факторов внешней среды и управленческой интенциональности или «волютаризма», можно назвать коэволюционным подходом к объяснению организационной адаптации. Предметом дискуссии при этом остается локализация механизма коэволюции: заложен ли он на различных уровнях организации или располагается во внешней среде, в локусах взаимодействия компаний со средой. В зависимости от ответа на этот вопрос, В. Флайер, Ф.Бош и Г. Волберда определяют, что в зависимости от ответа на этот вопрос, акцент будет делаться на внутрифирменных ресурсах и возможностях как главном источнике организационной адаптации – авторы определяют такой механизм как «микрокоэволюцию», в то время как «макрокоэволюция» будет определяться процессами, протекающими во взаимодействиях между фирмой и ее внешним конкурентным окружением [5].

Эти два представления о движущих механизмах коэволюции не противоречивы и могут дополнять друг друга, что показал Д. Бреслин, выделяя стадии естественного и конкурентного отбора в рамках жизненного цикла компании, где существует как возможность успешной адаптации, повышающей стратегический потенциал развития компании, так и перспектива дезадаптации, ведущая к кризису и прекращению существования организации [4].

Таким образом, организационная коэволюция подразумевает ответную реакцию на воздействия, которая обнаруживается на различных уровнях – от индивидов до компаний, и даже до экономики в целом и общества и снижает дистанцию между детерминистскими представлениями о механизмах организационных изменений и интенционалистскими, придающими решающее значение для организационных изменений намерениям и решениям высших должностных лиц организации.

Кризис может рассматриваться как дезадаптация или снижение адаптации как с позиций детерминистского анализа его причин, так и с позиций интенционализма, однако коэволюционный подход позволяет увидеть причины дезадаптации в комплексе взаимосвязанных элементов детерминизма и интенциональности и на этой основе попытаться достичь углубления понимания причин и механизмов происхождения организационных кризисов.

На основе коэволюционного подхода с использованием некоторых принципов стратегического менеджмента и методологии организационной адаптации можно построить общую концепцию кризиса, в которой организационные кризисы определяются как неэффективные адаптации или «дезадаптации».

\*\*\*

1. Мэй Р. Судьба и Воля: психология свободы. М. 1998.
2. Ханнан М., Фриман Дж. Экология организационных популяций // Теория организации. М., 2010.
3. Хит Р. Кризисное управление для руководителей и менеджеров. М., 2004.
4. Breslin D. Interpreting futures through the multi-level co-evolution of organizational practices // Futures. 2011. Vol. 43. Pp. 1020-1034.
5. Flier B., Bosch F., Volberda H. Coevolution in the strategic renewal behaviour of British, Dutch and French financial incumbents: interaction of environmental selection, institutional effects and managerial intentionality // Journal of Management Studies. 2003. Vol. 40. Pp. 2163–2188.
6. Hrebiniak L., Joyce W. Organizational adaptation: strategic choice and environmental determinism // Administrative Science Quarterly. 1985. Vol. 30. Pp. 340–356.
7. Stoelhorst J. Why is management not an evolutionary science? Evolutionary theory in strategy and organization // Journal of Management Studies. 2008. Vol. 45. Pp. 1008–1023.

**Ильяшенко В.В.****Стимулирование инвестиций в современных условиях***Уральский государственный экономический университет  
(Россия, Екатеринбург)**doi:10.18411/spc-8-11-2017-09**idsp: 000001:spc-8-11-2017-09*

Одной из главных проблем экономики современной России является достижение экономического роста, что невозможно без инвестиционных расходов.

Потенциальным источником инвестиций служат сбережения. Это означает, что увеличение нормы сбережений при прочих равных условиях должно способствовать повышению инвестиционной активности. Однако для превращения сбережений в инвестиции необходим стимул, который во многом определяется потребительским спросом. В связи с этим объемы потребления могут оказывать определяющее влияние на величину инвестиций при той же величине сбережений.

Следует отметить, что потребность в инвестициях возрастает при условии высокой загрузки действующих производственных мощностей и наличии соответствующего потребительского спроса на продукцию. Если потребительские расходы являются относительно низкими по сравнению с потенциальными возможностями, определяемыми действующими производственными мощностями, то высокая норма сбережений может не привести к увеличению инвестиций в связи с недостаточным использованием имеющейся техники. В частности, по данным Росстата, уровень загрузки производственных мощностей в производстве машин и оборудования, электрооборудования, электронного и оптического оборудования, транспортных средств и оборудования в 2015 г. в Российской Федерации не превышал 46%; в текстильном и швейном производстве – 62%; в производстве пищевых продуктов (за исключением мяса птицы и сахара) – 66%.

Напротив, рост потребительского спроса стимулирует увеличение инвестиционной активности при той же и даже меньшей склонности к сбережениям в результате действия эффекта мультипликатора. Например, в 1999 г. повышение потребительского спроса в России привело к росту валовых инвестиций в основной капитал после продолжительного и существенного их падения в предшествующий период, хотя удельный вес валового накопления основного капитала в использованном ВВП составил 14,4% и был ниже, чем в период 1995–1996 гг. (21,0% и 20,0% соответственно). Данная тенденция проявилась и в 2000–2006 гг. В 2014–2016 гг. удельный вес валового накопления основного капитала в использованном ВВП был на уровне 1995–1996 гг. при сокращении инвестиций в основной капитал.

В последние годы проблема повышения инвестиционной активности в России сохраняет свою актуальность. По данным Росстата, коэффициент обновления основных фондов в Российской Федерации за период 2008–2015 гг. уменьшился с 4,4 до 3,9%, а степень износа основных фондов увеличилась с 43,4 до 48,8%. При этом только 15,6 % от общего объема инвестиций РФ направляется в обрабатывающий сектор, в том числе на производство машин и оборудования – лишь 0,9 %.

Существенное влияние на инвестиционную активность оказывает развитие инфляционных процессов в России. Однако взаимосвязь инфляции и инвестиций неоднозначна, что в значительной степени вызвано противоречивостью типов инфляции: спроса и издержек. С одной стороны, инвестиции являются составной частью совокупного спроса в экономике и, следовательно, могут выступать причиной развития инфляции спроса.

С другой стороны, они способствуют росту совокупного предложения в экономике, что препятствует развитию инфляции издержек. Что касается обратного влияния, то, как правило, высокие темпы инфляции препятствуют росту инвестиций. Так, в российской экономике 1990-х годов высокие темпы инфляции в сочетании с уменьшением реальных доходов населения и

потребительского спроса, низким уровнем загрузки производственных мощностей и высокими ставками процента по кредитам привели к значительному уменьшению инвестиций в основной капитал. Так, в России в 1998 г. в сопоставимых ценах они составили только 27,8% от уровня 1990 г. (рассчитано автором по данным Росстата).

Анализ данных о взаимосвязи темпов инфляции и инвестиций в основной капитал в 1997-2016 гг. в России позволяет сделать вывод о том, что снижение темпов инфляции сопровождалось увеличением инвестиций в основной капитал в течение 13 из 20 последних лет. Особенно наглядно эта зависимость проявилась в период 1999-2006 гг., когда в стране проводилась экономическая политика стимулирования совокупного спроса на основе уменьшения ставки рефинансирования ЦБ и ставок налогов, увеличения реальных доходов населения, стимулирования инвестиций. Так, ставка рефинансирования ЦБ снизилась с 55% в июне 1999 г. до 11% в октябре 2006 г.

Вместе с тем следует отметить, что существенное снижение уровня инфляции в 2016 г. до 5,4% не привело к росту инвестиций в основной капитал, так как, в отличие от периода начала 2000-х гг., оно было связано с принятием противоположных мер, объективно направленных на снижение совокупного спроса в экономике: уменьшения реальных доходов населения и инвестиций, незначительного сокращения ключевой ставки процента по сравнению со снижением уровня инфляции (с 18 сентября 2017 г. она была установлена ЦБ РФ на уровне 8,5% при темпе инфляции в 2016 г. – 5,4% и его снижении в 2017 г.). При этом, по данным Росстата, в 2015 г. физический объем ВВП снизился на 2,8%, в 2016 г. – на 0,2%; инвестиции в основной капитал в 2015 г. уменьшились на 10,1%, в 2016 г. – на 0,9%; реальные доходы населения в 2015 г. сократились на 3,2%, в 2016 г. – на 5,9%.

В значительной степени это связано с тем, что в России антиинфляционные меры в стране основаны на монетаристском подходе к экономической природе инфляции и направлены на преодоление инфляции спроса. Однако, в Российской Федерации в 1990-2000-х гг., как показали исследования автора, преобладает инфляция издержек. Причины инфляции спроса и издержек противоречивы, что предполагает и неоднозначность антиинфляционных мер. Меры преодоления инфляции спроса могут одновременно выступать причинами развития инфляции издержек.

Мы полагаем, что устойчивое экономическое развитие в современной российской экономике возможно на основе увеличения как потребительского, так и инвестиционного спроса.

Решение проблемы увеличения инвестиций в значительной степени зависит от возможностей финансирования инвестиционных расходов. Собственные возможности финансирования организаций недостаточны. Поэтому целесообразно ввести льготы по налогообложению прибыли, направляемой на инвестиции. Что касается заемных средств, то возможности их использования ограничены по двум основным причинам. Прежде всего это связано с высокими процентными ставками по кредитам в РФ. Процентные ставки по инвестиционным кредитам составляют в России 15–20 и более процентов в год. Вместе с тем снизились возможности получения заемных средств от иностранных кредиторов со стороны российского банковского сектора в связи с санкциями. С 2009 г. объем полученных кредитных средств сократился на 26,7%. Поэтому целесообразно более существенное снижение ключевой ставки процента ЦБ РФ.

\*\*\*

1. Глушич Н.Г., Лядова Е.В., Удалова Н. А. Основные противоречия реализации политики импортозамещения в экономике России // Журнал экономической теории, 2017, № 1 С. 22-31.
2. Голова И.М., А. Ф. Сухой А.Ф. Инновационно-технологическое развитие промышленных регионов в условиях социально-экономической нестабильности // Экономика региона. 2015. № 1 С. 131-144.
3. Ильяшенко В.В. Монетаристская теория и инфляционные процессы в России // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2014. № 5 (55). С. 6-10.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)



**Карданова Д.А., Текеева Х.Э.**

**Заработная плата как фактор результативности труда**

*Северо-Кавказская государственная гуманитарно-технологическая академия  
(Россия, Черкесск)*

*doi:10.18411/spc-8-11-2017-10*

*idsp: 000001:spc-8-11-2017-10*

В условиях рыночного хозяйствования в соответствии с изменениями в экологическом и социальном развитии страны существенно меняется и политика в области оплаты труда, социальной поддержки и защиты работников.

Многие функции государства по реализации этой политики переданы непосредственно предприятиям, которые самостоятельно устанавливают формы, системы и размеры оплаты труда, материального стимулирования его результатов.

Понятие «заработная плата» наполнилось новым содержанием и охватывает все виды заработков (а также различных премий, доплат, надбавок и социальных льгот), начисленных в денежной, натуральной формах (независимо от источника финансирования), включая денежные суммы, начисленные работникам в соответствии с законодательством за не проработанное время (ежегодный отпуск, праздничные дни и т.п.).

Переход к рыночным отношениям вызвал к жизни новые источники получения денежных доходов в виде сумм, начисленных к выплате по акциям, вкладам членов трудового коллектива в имущество предприятия (дивиденды, проценты).

Таким образом, трудовые доходы каждого работника определяются по личным вкладам, с учетом конечных результатов работников предприятия, регулируются налогами и максимальными размерами не ограничиваются. Минимальный размер оплаты труда работников предприятий всех организационно-правовых форм устанавливается законодательством.

Уставной юридической формой регулирования трудовых отношений, в том числе и в области оплаты труда работников становится коллективный договор предприятия, в котором фиксируются все условия оплаты труда, входящие в компетенцию предприятия.

Важными направлениями в области социальных гарантий стали индексация доходов и компенсация потерь населения в связи с инфляцией.

Важное место в социальной защите и поддержке населения занимают государственные внебюджетные фонды (социального страхования, пенсионный, обязательного медицинского страхования, занятости населения и т.д.). Порядок их формирования и использования регламентируется соответствующим законодательством. Все они формируются за счет специальных целевых отчислений и других источников, функционируют автономно от государственного бюджета, имеют определенную самостоятельность и используются на финансирование важнейших социальных мероприятий и программ.

Учет труда и заработной платы по праву занимает одно из центральных мест во всей системе учета на предприятии.

Важнейшими задачами учета труда и заработной платы являются: в установленные сроки производить расчеты с персоналом предприятия по оплате труда (начисления заработной платы и прочих выплат, сумм к удержанию и выдаче на руки), своевременно и правильно относить в себестоимость продукции (работ, услуг) суммы начисленной заработной платы и отчислений органам социального страхования, собирать и группировать показатели по труду и заработной платы для оперативного руководства и составления необходимой отчетности.

Большое значение имеет мотивация труда. Заметным явлением в сфере трудовых отношений и мотивации труда в развитых странах стало развитие экономической демократии как процесса, с одной стороны, продолжающего

многолетние усилия по оптимизации управленческих моделей экономике, а с другой стороны, имеющего целью гармонизацию социальных отношений на производстве и в обществе.

Экономическая демократия может быть охарактеризована как система, включающая демократизацию собственности компании в форме привлечения работников к ее владению, а также участия работников в управлении компанией: контроль (в определенных пределах) со стороны работников за деятельностью администрацией, предоставление им права голоса при принятии ключевых производственных решений.

Важнейшими элементами экономической демократии в компании можно считать также регулярное информирование работников о ситуации в компании, наличие постоянно действующей системы подготовки и переподготовки кадров, использование различных дополнительных доходов в зависимости от прибыльности фирмы.

В числе других важных принципов, характеризующих современные концепции мотивации, можно выделить следующие: укрепление социальных взаимосвязей в производственных коллективах, оптимальное вовлечение работников во все этапы производственного процесса, создание возможностей для повышения квалификации и служебного роста, атмосферы причастности работника к общим целям фирмы, компании.

Заработная плата является мощным фактором результативности труда и производства, так как это основная часть средств, направляемых на потребление, представляющая собой долю дохода (чистую продукцию), зависящую от конечных результатов работы коллектива и распределяющуюся между работниками в соответствии с количеством и качеством затраченного труда, реальным трудовым вкладом каждого и размером вложенного капитала.

Учет труда и заработной платы должен обеспечить оперативный контроль за количеством и качеством труда, за использованием средств, включаемых в фонд заработной платы и выплаты социального характера.

Значение учета заработной платы состоит в том, что работодатель обязан вести отчетность, подтверждающую обязательства по начислению заработной платы и удержаний из нее.

Система учета заработной платы нуждается в строгом контроле и эффективной обработке данных, а также в регулярном информировании соответствующих финансовых органов.

Важная роль в совершенствовании организации заработной платы, обеспечении ее прямой зависимости от количества и качества труда, производственных результатов принадлежит Анализ хозяйственной деятельности. В процессе анализа выявляются резервы для создания необходимых ресурсов роста и совершенствования оплаты труда, введения прогрессивных форм оплаты труда работников, обеспечивается систематический контроль за мерой труда и потребления.

В основные задачи анализа использования труда и заработной платы входят:

В области использования рабочей силы:

- исследование ее численности, состава и структуры, уровня квалификации и путей повышения культурно-технического уровня;
- проверка данных об использовании рабочего времени и разработка необходимых организационно-технических резервов;
- изучение форм, динамики и причин движения рабочей силы, дисциплины труда;
- анализ влияния численности работающих на динамику продукции.

В области производительности труда:

- установление уровня производительности труда по предприятию и рабочим местам, сопоставление полученных показателей с показателями предыдущих периодов и достигнутыми на аналогичных предприятиях;

- определение интенсивных и экстенсивных факторов роста производительности труда и на этой основе выявления, классификации и расчета влияния факторов;
- исследование качества применяемых норм выработки, их выполнения и влияния на рост производительности труда;
- выявление резервов дальнейшего роста производительности и расчет их влияния на динамику продукции.

В области оплаты труда:

- проверка степени обоснованности применяемых форм и систем оплаты труда;
- определение размеров и динамики средней заработной платы отдельных категорий и профессий работников;
- выявление отклонений в численности работников и в средней заработной плате на расход фонда зарплаты;
- изучение эффективности применяемых систем премирования;
- исследование темпов роста заработной платы, их соотношения с темпами производительности труда;
- обеспечение опережающего роста производительности труда по сравнению с повышением его оплаты;
- выявление и мобилизация резервов повышения эффективности использования фонда оплаты труда.

\*\*\*

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с поправками от 21 июля 2014 г.)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 06.04.2015)
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 13.04.2016)
4. Трудовой кодекс РФ от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 06.04.2015)
5. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 04.11.2014)
6. Федеральный закон «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования» от 24.07.2009 № 212-ФЗ (утратил силу 01.01.2017)
7. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению, утвержденный приказом Минфина РФ от 31.10.2000 г. № 94н (ред. от 08.11.2010)
8. Агешкина, Н.А. Оплата труда, больничные, пособия и иные выплаты. Порядок расчета и получения. Практическое пособие / Н.А. Агешкина. - М.: Маркет ДС, 2012. - 789 с.
9. Алексеева, Г. И. Бухгалтерский финансовый учет. Расчеты по оплате труда. Учебное пособие / Г.И. Алексеева. - М.: Юрайт, 2015. - 216 с.

**Макарова Н.Е.**

**Основные мероприятия, направленные на предотвращение банкротства предприятия (на примере ООО «Бройер-Сибирь»)**

*Сибирский государственный индустриальный университет  
(Россия, Новокузнецк)*

*doi:10.18411/spc-8-11-2017-11*

*idsp: 000001:spc-8-11-2017-11*

*Научный руководитель: Климашина Ю.С.*

**Аннотация**

В статье рассмотрены различные методы прогнозирования банкротства предприятий, а также основные мероприятия, направленные на предупреждения банкротства.

На современном этапе развития российской экономики для многих предприятий прогноз вероятности банкротства приобретает первостепенное значение, поскольку выявление неблагоприятных тенденций развития организации и своевременная диагностика её банкротства позволяют разработать программу её финансовой стабилизации для преодоления финансового кризиса и исключения процедуры банкротства фирмы.

Кризисные ситуации, для преодоления которых не было принято соответствующих профилактических мер, могут привести к чрезмерному «разбалансированию» экономического организма предприятия с соответствующей неспособностью продолжения финансового обеспечения производственного процесса, что квалифицируется как банкротство предприятия. Преодоление этого состояния требует применения специальных мер (процедур), либо прекращения деятельности предприятия и его ликвидации.

В условиях финансовой нестабильности, когда в обычаи делового оборота входят такие неблагоприятные для предприятия явления, как отсрочки платежей, стремительный рост цен на материалы, для продолжения функционирования работы предприятия и обеспечения его жизнедеятельности на первый план выходит такая процедура, как процедура предупреждения банкротства.

Предупреждение банкротства – это целый комплекс мероприятий, направленный на улучшение экономических показателей фирмы, восстановления её платежеспособности и финансового положения в целом. Процесс предусматривает поиск и разрушение явлений, которые способствуют распространению умышленного и фиктивного банкротства.

В рамках данной статьи раскрыть весь комплекс таких мероприятий не представляется возможным, однако ниже будут рассмотрены основные из них, проводимые на предприятии для предупреждения негативных последствий в зависимости от того, на какой стадии они начаты.

Основные мероприятия, применяемые при незначительных затруднениях работы предприятия:

- Прогнозирование банкротства. Данное мероприятие проводится с помощью различных моделей и способов во время нормальной (эффективной) работы предприятия. С помощью экономических показателей (в частности коэффициент банкротства) обнаруживаются и предотвращаются возможные проблемы платёжеспособности.
- Реструктуризация долга — отсрочка (рассрочка), конвертация, списание, перекредитование в другой финансовой организации, взаимозачёт, преобразование краткосрочной задолженности в долгосрочную, перевод долга на другое лицо.
- Санация. Это финансовая помощь со стороны учредителей (участников), собственников имущества, кредиторов и иных лиц для восстановления платёжеспособности организации.
- Финансовая стабилизация организации-должника путём изменения состава и структуры её активов и пассивов. Например, за счёт продажи имущества для уплаты долга, сдачи его в аренду.

Основные мероприятия, которые следует проводить при выявлении значительных ухудшений в работе предприятия:

При глубоких кризисных состояниях может быть проведена реорганизация предприятия-должника. В соответствии со статьёй 57 Гражданского Кодекса РФ она может проводиться в следующих видах:

- Слияние. Оно бывает горизонтальное (с предприятиями одного вида деятельности), вертикальное (со связанными или смежными организациями (например, поставщик и потребитель)), конгломератное (объединяются ничем не связанные друг с другом предприятия). При этом должник теряет статус юридического лица, вместо него появляется новый хозяйствующий субъект. Финансовые потоки сливаемых организаций объединяются, создавая синергетический эффект и повышая устойчивость и платёжеспособность нового юридического лица.
- Присоединение. В этом случае присоединяемая организация перестаёт существовать, а все её активы и обязательства переходят к присоединяющему юридическому лицу.
- Разделение — используется на предприятиях с многоотраслевой производственной деятельностью. При этом вместо одного юридического лица образуется несколько, а его активы и обязательства делятся между вновь созданными.
- Выделение — создаётся новая организация на базе части имущества первоначальной. Права и обязательства разделяются пропорционально разделению имущества.
- Преобразование — смена организационно-правовой формы юридического лица. Примером может служить создание на базе организации акционерного общества, что позволяет увеличить размер уставного капитала и привлечь новых собственников и инвесторов за счёт выпуска акций.

В данной статье представлены основные пути выхода компании из состояния банкротства, которые выявлены в ходе анализа финансового состояния предприятия, на примере ООО «Бройер-Сибирь».

Прежде чем предлагать какие либо мероприятия, необходимо провести экономический анализ бухгалтерской отчётности рассматриваемого предприятия и уже на основе этого давать какие либо рекомендации по улучшению финансового состояния.

Проведя анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, было выявлено, что предприятие ООО «Бройер-Сибирь» является проблемным предприятием с высокой вероятностью банкротства. Если не предпринять меры по повышению эффективности деятельности предприятия, то предприятие возможно не выберется из кризисной ситуации

Проанализировав уплотненный баланс ООО «Бройер-Сибирь» на соответствие «хорошего» баланса, был сделан вывод о том, что:

- по итогу 2015г. валюта баланса уменьшилась на 27 376 тыс.руб. или на 86,362%, по сравнению с 2014г.; Темпы роста оборотных активов значительно меньше темпа роста внеоборотных. Темпы роста дебиторской и кредиторской задолженности не равны.

Анализ динамики валюты баланса за 2015 год показывал, что уменьшение стоимости активов свидетельствует о сокращении предприятием хозяйственного оборота, что является одной из причин его неплатежеспособности. Можно сделать вывод о том, что баланс ООО «Бройер-Сибирь» не соответствует условиям «хорошего» баланса, так как не выполняются большинство из его условий, согласно методике Савичкой.

Проведя анализ ликвидности баланса ООО «Бройер-Сибирь», выявили невыполнение двух условия из четырех неравенств (см. таблицу 1), которые

свидетельствуют о том, что бухгалтерский баланс является ликвидным на 50%. В данном состоянии у предприятия существуют сложности оплатить обязательства на временном интервале до 3 месяцев из-за недостаточного поступления средств. В этом случае в качестве резерва могут использоваться активы группы А2, но для превращения их в денежные средства требуется дополнительное время. Группа активов А2 по степени риска ликвидности относится к группе малого риска, но при этом не исключены возможность потери их стоимости, нарушения контрактов и другие негативные последствия.

Таблица 1

Условия абсолютной ликвидности баланса

Условие абсолютной ликвидности баланса	2013г.	2014 г.	205 г.
$A1 \geq П1$	$A1 > П1$	$A1 < П1$	$A1 < П1$
$A2 \geq П2$	$A2 > П2$	$A2 > П2$	$A2 > П2$
$A3 \geq П3$	$A3 < П3$	$A3 > П3$	$A3 < П3$
$A4 \leq П4$	$A4 > П4$	$A4 < П4$	$A4 < П4$

Анализ ликвидности баланса дополняют расчетом относительных показателей – коэффициентов ликвидности.

По методике А.Г.Поршнева были рассчитаны 5 коэффициентов ликвидности. В целом можно сделать вывод, что финансовое состояние является не устойчивым, уровень платёжеспособности низкий, но заметны тенденции к его улучшению, что сопровождается, правда незначительным, ростом коэффициентов по данному предприятию, которые на данный момент имеют значение чуть больше нормы.

Оценка финансовой устойчивости показала, что у предприятия неустойчивое финансовое состояние (0, 0, 1). Это говорит о том, что предприятие с нарушенной платёжеспособностью, но при котором все же сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств, за счет сокращения дебиторской задолженности и ускорения оборачиваемости запасов.

Также финансовое состояние предприятия характеризуется системой финансовых коэффициентов.

Наибольшее снижение по коэффициенту капитализации и коэффициенту обеспеченности собственными источниками. Это говорит о том, что организация зависит от заемных средств а также нехватки собственных средств.

Проведенный анализ отчета о финансовых результатах ООО «Бройер-Сибирь» показывает, что по состоянию на 2015 год у предприятия был убыток 500 тыс. руб. Это произошло за счет увеличения коммерческих расходов на 804 тыс. руб., снижения прибыли от продаж на 358 тыс. руб. и снижения прочих доходов на 3293 тыс. руб.

Проведенный анализ прибыли ООО «Бройер-Сибирь» показывает, что по состоянию на 2013 год у предприятия был убыток 500 тыс. руб. Это произошло за счет увеличения коммерческих расходов на 804 тыс. руб., снижения прибыли от продаж на 358 тыс. руб. , а также снижения прочих доходов на 3млн. 293 тыс. руб.. Прочие доходы представлены в основном доходами связанными с продажей валюты, которые снизились почти на 400 тыс. руб.

Анализ абсолютных финансовых результатов дополняют оценкой их относительных значений - показателей рентабельности [5, с. 260]. Наиболее часто используемые показатели рентабельности приведем в таблице 3.

Рентабельность по всем показателям снизилась. Наибольшее снижение произошло по рентабельности собственного капитала и основных фондов. Рентабельность собственного капитала снизилась на 1,32. Рентабельность основных

фондов снизилась на 5,3. Можно сделать вывод о том, что отдача вложений неэффективна. Рентабельность продаж на 2013 г. снизилась.

Таблица 2

Анализ чистой прибыли

Показатель	Значение, тыс.руб.		Удельный вес, %		Изменение показателя			
	2014г	2015г	2014г.	2015г.	Абсол., тыс.руб	Относит. %	Абсол. в структуре	Доля в абсол. изменении
Выручка	34 530	32 546	100	100	-1 98	94,2543		100,0000
С/С продаж	-29 583	-27 153	-85,6733	-83,4296	2 430	91,7858	2,2437	-1,2248
<b>Валовая прибыль</b>	<b>4 947</b>	<b>5 393</b>	<b>14,3267</b>	<b>16,5704</b>	<b>446</b>	<b>109,0156</b>	<b>2,2437</b>	<b>-0,2248</b>
Коммерч.расходы	-4 321	-5 125	-12,5138	-15,7469	-804	118,6068	-3,2332	0,4052
Управ.расходы	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Прибыль от продаж</b>	<b>626</b>	<b>268</b>	<b>1,8129</b>	<b>0,8234</b>	<b>-358</b>	<b>42,8115</b>	<b>-0,9895</b>	<b>0,1804</b>
Доходы от участия в др. организациях	0	0	0	0	0	0	0	0
% к получению	85	140	0,2462	0,4302	55	164,7059	0,184	-0,0277
Проценты к уплате	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие доходы	3 852	559	11,1555	1,7176	-3 293	14,5119	-9,4379	1,6598
Прочие расходы	-3 603	-1 467	-10,4344	-4,5075	2 136	40,7161	5,9269	-1,0766
<b>Прибыль до Н/О</b>	<b>960</b>	<b>-500</b>	<b>2,7802</b>	<b>-1,5363</b>	<b>-1 460</b>	<b>-52,0833</b>	<b>-4,3165</b>	<b>0,7359</b>
Текущий налог на прибыль	-195	0	-0,5647	0	195	0	0,5647	-0,0983
В т. ч. постоянные нал. обязательства	0	0	0	0	0	0	0	0
Изменение отложенных нал. обязательств	0	0	0	0	0	0	0	0
Изменение отложенных нал. активов	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочее	-1	0	-0,0029	0	1	0	0,0029	-0,0005
<b>Чистая прибыль (убыток)</b>	<b>764</b>	<b>-500</b>	<b>2,2126</b>	<b>1,86</b>	<b>-1 264</b>	<b>-65,445</b>	<b>-0,3526</b>	<b>0,6371</b>

Таблица 3

Показатели рентабельности

Показатель	Формула расчета	Значение	
		на 2014	на 2015
Рентабельность продаж	Прот прод./ВРП	0,0181	0,0082
Рентабельность основных фондов	Прч/ОС	2,3436	-2,9586
Рентабельность активов	Прч/ТА	0,0241	-0,1157
Рентабельность собственного капитала	Прч / СК	0,8623	-1,2953
Рентабельность продукции	Прч / СС	0,0258	-0,0184

Если рентабельность продаж имеет тенденцию к понижению, то это свидетельствует о снижении конкурентоспособности продукции на рынке, так как говорит о сокращении спроса на продукцию. Так же из таблицы видно, что рентабельность активов снизилась на 0,1398, т.е. произошло снижение оборачиваемости активов. Рентабельность продукции на 2015 г. снизилась. При низкой рентабельности продукции необходимо стремиться к ускорению оборота активов и их элементов.

Рентабельность по всем показателям снизилась. Наибольшее снижение произошло по рентабельности собственного капитала и основных фондов. Рентабельность собственного капитала снизилась на 1,32. Рентабельность основных фондов снизилась на 5,3. Можно сделать вывод о том, что отдача вложений неэффективна. Рентабельность продаж на 2015 г. снизилась. Если рентабельность продаж имеет тенденцию к понижению, то это свидетельствует о снижении конкурентоспособности продукции на рынке, так как говорит о сокращении спроса на продукцию. Так же из таблицы видно, что рентабельность активов снизилась на 0,1398,

т.е. произошло снижение оборачиваемости активов. Рентабельность продукции на 2015 г. снизилась. При низкой рентабельности продукции необходимо стремиться к ускорению оборота активов и их элементов.

Далее была проведена диагностика вероятности банкротства по зарубежным и отечественным методикам:

Из зарубежных методик взята Бивера и Лиса.

Из отечественных методик использовались методика Зайцевой и методика Сайффулиной и Кадыковой.

Расчет всех этих методик показал, что вероятность банкротства высока.

Также проведена диагностика вероятности фиктивного и преднамеренного банкротства ООО «Бройер-Сибирь». Ни фиктивного, ни преднамеренного банкротства выявлено не было.

Анализируемое предприятие ООО «Бройер-Сибирь» является проблемным с высокой вероятностью банкротства, это связано с текущим состоянием нашей экономики (повышение цен на оборудование, потери поставщиков, т.к. иностранное предприятие БройерМоторен повысило цены на запасные части и покупка осуществлялась в евро). Задолженность ООО «Бройер-Сибирь» за 2015 г. составила более 40 тыс. евро за запчасты, а также на предприятии снизились доходы связанные с продажей валюты, они составляют основную статью прочих доходов общества. Если не предпринять меры по повышению эффективности деятельности предприятия, то предприятие возможно не выберется из кризисной ситуации.

После проведения анализа были выявлены следующие проблемы:

- 1) Снижение выручки
- 2) Высокая себестоимость
- 3) Увеличение дебиторской задолженности
- 4) Неэффективная маркетинговая политика

Для преодоления выявленных проблем были разработаны следующие меры:

- 1) Меры направленные на увеличение выручки
  - увеличение объема услуг по продаже оборудования (предлагается заключать договора по сервисному обслуживанию, а также полное обслуживание готового оборудования).
  - заключение дополнительных договоров с клиентами за пределами города по ремонту и обслуживанию оборудования, (т.к. значительно снизилось заключение договоров по нашему городу)
- 2) Меры направленные на снижение себестоимости
  - проведя более детальный анализ обнаружено, что социальные взносы на предприятии выросли, как следствие увеличение заработной платы в 2 раза, поэтому предлагаю внедрить стимулирующие формы оплаты труда;
  - и снизить затраты связанные с ремонтом и обслуживанием электромоторов, т.к. на сегодняшний день они высоки.
- 3) Меры, направленные на снижение дебиторской задолженности
  - регулярное проведение инвентаризации задолженности
  - снижение дебиторской задолженности путем предоплаты от покупателей и заказчиков, через систему скидок и штрафов.

Т.к. услуги предприятия мало известны предлагаются меры, направленные на маркетинговую политику:

- активная реклама по ремонту и обслуживанию электрооборудования и разработку новых видов услуг связанных с основной деятельностью
- а также, гибкую систему скидок на продажу и ремонт оборудования.



Существует ряд мер предупреждения банкротства. Их суть – прогнозирование, оценка, диагностика и выявление «проблемных» мест на предприятии и своевременное их устранение. Поэтому менеджеры отечественных предприятий должны владеть всем арсеналом средств антикризисного управления, чтобы своевременно реагировать на внешние изменения среды, уметь предвидеть кризисы, устранять и преодолевать их негативные проявления.

\*\*\*

1. Федеральный закон РФ от 26.10.2002 №127-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О несостоятельности (банкротстве)»
2. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности, учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Некифорова – М.: изд-во «Дело и Сервис», 2004 – 336 с.
3. Засид, М.В. Выявление основных путей предотвращения банкротства с помощью анализа финансовой отчетности предприятия [Текст] / М.В. Засид, Н.Н. Имескенова: Россия и мир в поисках новых решений: экономика, право, гуманитарные науки Доклады научно-практической конференции. – 2017. - №1 – С. 38-40.
4. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов / Г.В. Савицкая. – 7-е изд., испр. – Мн: ООО "Новое знание", 2002. – 704 с.
5. Фаизова, Э. Ф. Причины банкротства предприятия и пути предотвращения его несостоятельности [Текст] / Фаизова Э.Ф., Файзуллина А.А.: Наука через призму времени. – 2017. - №5. – С. 67-68.

**Мясоедов С.А.**

### **О дифференциации налогового бремени недропользователей**

*Дальневосточный ГАУ  
(Россия, Благовещенск)*

*doi:10.18411/spc-8-11-2017-12*

*idsp: 000001:spc-8-11-2017-12*

Организации недродобывающих отраслей России уплачивают, помимо общепринятых налогов и платежей, ресурсные налоги, в том числе налог на добычу полезных ископаемых.

Остро выраженная фискальная направленность стабильной ставки налога на добычу полезных ископаемых заключена, по нашему мнению, в механизме определения ставки. В расчёт ставки не принимаются ни усредненные, ни какие-либо иные данные по горно-геологическим и географо-экономическим характеристикам месторождений, то есть не учитываются индивидуальные особенности месторождения. Каждое месторождение нефти, газа, золота, твёрдых полезных ископаемых уникально, имеет свои индивидуальные горно-геологические и географо-экономические характеристики. При стабильности ставки налога на добычу полезных ископаемых, которая устанавливается на весь период разработки и до выхода недродобывающих организаций на проектную мощность, по нашему мнению, представляется дискуссионным соблюдение принципа равных условий хозяйствования, так как изменение характеристик месторождения происходит на протяжении всего периода его разработки. Содержание полезного ископаемого не может быть одинаковым во всей массе обрабатываемой породы, оно подвержено колебаниям, иногда значительным. Разработка месторождений осуществляется от нескольких лет до десятков лет. Величина содержания полезного ископаемого в породе устанавливается в среднем на весь объём породы. Следовательно, если породы с большим содержанием золота, меди, никеля и т.д. расположены ниже основной массы породы в месторождении, то недродобывающая организация будет уплачивать через налог на добычу полезных ископаемых и свою прибыль до тех пор, пока не достигнет лучшей по содержанию породы. Но процесс движения к лучшей породе, по ряду причин, может продолжаться

в течение нескольких лет, что, несомненно, скажется отрицательно на финансовом состоянии организации.

Стабильность ставки налога на добычу полезных ископаемых и тем более без учёта индивидуальных характеристик месторождения, по нашему мнению, не способствует созданию равных условий хозяйствования. Так, при ситуации улучшения от ранее заявленных горно-геологических и географо-экономических характеристик месторождения в процессе его разработки, произойдёт рост получения рентных доходов недродобывающими организациями, разрабатывающими месторождения с лучшими характеристиками.

Таким образом, при стабильной ставке налога на добычу полезных ископаемых, ставке, не учитывающей горно-геологических и географо-экономических характеристик месторождений, недродобывающая организация, разрабатывающая месторождения с лучшими характеристиками получает сверхдоходы, в том числе присваивает дифференциальную ренту I, то есть добавочный продукт, полученный не за счёт трудовых усилий коллектива, использования передовых достижений научно-технического прогресса, а за счёт изменения горно-геологических и географо-экономических характеристик месторождения в лучшую сторону. Необходимо учитывать, что сама оценка данных характеристик является прогнозной и некоторые из заявленных ранее характеристик месторождения можно подтвердить, или опровергнуть только в процессе разработки месторождения. Следовательно, необходим гибкий налоговый механизм, способный адекватно реагировать на изменение горно-геологических и географо-экономических характеристик месторождения на протяжении всего периода его разработки.

Помимо вышеприведённых аргументов, применяемый механизм изъятия ренты у недродобывающих организаций обеспечивает поступления, кроме ренты, в консолидированный бюджет и прибыли недродобывающих организаций, разрабатывающих месторождения с худшими и средними характеристиками, хотя согласно теории дифференциальной ренты и мировой налоговой практике, собственником ресурсов должен изыматься только рентный доход. Одна из основных характеристик месторождений - величина содержания металла на одну тонну добываемой породы является показателем относительным, усредненным, прогнозным, как и другая характеристика - объём породы, содержащей полезное ископаемое. Величины данных характеристик могут не оправдаться, то есть могут быть выше и ниже прогнозных. При этом ставка налога на добычу полезных ископаемых в принципе не учитывает характеристик месторождения, риски, этап разработки и устанавливается на начальном этапе разработки месторождения и постоянна на протяжении всего процесса разработки месторождения.

Основной причиной, по нашему мнению, обеспечивающей невозможность изъятия дифференциальной ренты является стабильная ставка основного ресурсного налога - налога на добычу полезных ископаемых, а так же отсутствие дифференциации величины ставки ресурсных налогов и платежей по горно-геологическим и географо-экономическим характеристикам месторождений.

\*\*\*

1. Мясоедов С.А. Трансформация механизмов изъятия рентных доходов как основное направление рационального использования природно-ресурсной базы региона (на примере золотодобывающей промышленности). Монография [Текст] / С.А. Мясоедов. - М.: МПГУ, 2009. – 173 с.
2. Разовский Ю.В. Сверхприбыль недр [Текст] / Ю.В. Разовский. - М.: Эдиториал УРСС, 2001. - 224 с.
3. Яковец Ю.В. Методология ценообразования в горнодобывающей промышленности. [Текст] / Ю.В. Яковец. - М: Экономика, 1964.

**Санков В.Г., Морозов С.А.**  
**Фрирайдинг–коррозия общества**

*Саратовский государственный технический университет имени Гагарина Ю.А.*  
*(Россия, Благовещенск)*

*doi:10.18411/spc-8-11-2017-13*

*idsp: 000001:spc-8-11-2017-13*

**Аннотация**

Обсуждается проблема фрирайдера в экономике и обществе: показываются его формы проявления, разрушающая роль при потреблении общественных благ и некоторые направления противодействия на микроуровне.

**Ключевые слова:** фрирайдер, безбилетник, потребление, общественные блага, разрушение.

**Abstract**

Discusses the problem freerider in the economy and society: shows the forms of its manifestations, destructive role in the consumption of public goods and some aspects of resilience at the micro level.

**Keywords:** free rider, consumption, public goods, destruction.

Проблема фрирайдера, безбилетника или «зайца» в экономике возникает, когда пользующиеся общественными ресурсами, благами и услугами, не платят за них. Она незамедлительно возникает, и пышно расцветает, если оплата за общественные блага является добровольной. Похожая ситуация используется в теории переговоров, в антимонопольном законодательстве, в психологии и -в политологии. Это явление приводит к тому, что количество потребляемых общественных благ уменьшается. Все остальные члены общества вынуждены платить за них еще больше, чтобы поддерживать производство этих благ. Когда количество безбилетников продолжает увеличиваться, то в пределе возможна ситуация полного прекращения производства этих благ. Из этого очевидно, что основной вопрос состоит в том, чтобы ограничить фрирайдерство и негативные эффекты от него. Проблема безбилетника возникает обычно тогда, когда права собственности на общественные блага нечетко определены и неэффективно регулируются.

Суть проблемы безбилетника можно свести к тому, что существует определенная группа людей, которая получает выгоду от использования благ, но не платит за них. Это приводит к их недопроизводству. Такая ситуация объясняется неэффективностью по Парето, когда получающие бесплатно блага ухудшают достигнутые возможности - за прежнюю плату получать те же блага в прежних объемах для добросовестных плательщиков. Общий эффект безбилетника выражается в снижении запасов ресурсов, являющихся общей собственностью. А это приводит к их быстрому истощению. Как правило, сложно распределить справедливо такие блага. Просто потому, что руководство не располагает необходимой информацией. Люди, с определенной вероятностью недооценивают стоимость общественных благ. К тому же, при распределении, трудно исключить из него неплательщиков за потребляемые общественные блага. Но при многочисленности людей, занимающихся фрирайдингом, в конечном счете, наступит момент, когда система перестанет работать за недостаточностью средств на воспроизводство этих благ.

Уклонение от уплаты налогов части населения, делает более тяжелым существование всех остальных граждан страны. Данную проблему со стороны сферы эффективного налогообложения изучали Виксель, Линдаль, Масгрэйва, Дж.М. Кларк, Гровс и У. Викри М. Олсон М. Сесновиц . М. Аллингем и А. Сандмо Л. Филлипс, Г. Воти-младший и К. Эскридж, Беккер Е.Г., Вишневский В., Веткин А. и другие учёные.

Проблема безбилетника, порождаемая фигурой фрирайдера, имеет негативные, разрушительные для общества последствия: возрастающее со временем недопроизводство общественных благ; неуклонное ухудшение качества их; чрезмерное истощение источников их создания, и сходящие на нет, ресурсы, которые используются всеми.

Фрирайдер – не только человек, не вносящий определенную сумму денег за потребляемое им благо. Но проблема существует и тогда, когда он не ведет расчётов за потребляемое им благо и в других формах. Так, уклонение от службы в армии, от оказания неформальной услуги коллегам, некачественная работа, не представление требуемой информации. Действия фрирайдера противоречат этическим, общественным и групповым нормам поведения, национальным и международному законодательству. При этом, что очень важно, такое «антиобщественное» поведение его является осознанной гражданской позицией. И она (позиция) негативно влияет на всех остальных потребителей соответствующего общественного блага, направляя их на антиобщественные нормы поведения в отношении потребления уже не только этих, а и всех других общественных благ. Как коррозия, разъедает и разрушает сложившиеся, и этические, и моральные индивидуальные и групповые общественные нормы поведения, и соблюдение законодательства.

Таким образом, фрирайдинг – это жизненная позиция, осознанный выбор субъекта – индивида или - коллектива. Его можно объяснить, например, тем, что люди считают общественное благо навязанным производителем его и ненужным. Другой причиной является неудовлетворённость его качеством. Еще одна причина - низкие доходы населения и люди ищут способ уклониться от дополнительных расходов и, таким образом, сэкономить. Но появление безбилетников по причине неудовлетворённости качеством сервиса, вообще загоняет проблему повышения качества в тупик. Повысить качество, при хронической нехватке денег, невозможно. Получается замкнутый круг: для повышения качества требуются дополнительные средства, но сумма поступающих средств сокращается, а то и вообще исчезает. Это предельный вариант, когда частичная неуплата вырождается в присвоение целевых средств отдельными лицами, - коррумпированное изъятие средств из сферы общественного производства.

Решения проблемы фрирайдера требует изменения самого хозяйственного механизма производства общественных благ, его финансирования и потребления. Многие специалисты считают необходимым их преобразование в услуги и товары индивидуального пользования. Например, некоторая часть политиков выступает за приостановку предоставления общественных благ. Например, прекращение подачи электроэнергии, воды, газа, неплательщикам. Однако, эта мера, крайне вынужденная, и для её реализации нужна эффективная законодательная база.

Фрирайдер многолик и разнообразен. Он имеет тотальное распространение: от физического лица, отдельных субъектов, до разнообразных коллективов производственных систем, и систем регионального и государственного уровня. И везде он выполняет разрушительную функцию - от незначительного до полного разрушения. Вплоть до ликвидации соответствующих социально-экономических образований.

Рассмотрим названный диапазон социально-экономических структур в аспекте испытания их фрирайдингом.

Отдельные физические лица, как представители своих трудовых коллективов, коммерческих или общественных организаций, могут выбирать свою, отличную от интересов своей трудовой или общественной группы позицию, форму отношения к усилиям их коллективов и групп, защищающих общие интересы. Будучи членами этих коллективов, и пользуясь общественными благами, которые представляются этими коллективами всем его членам (как результат их общих завоеваний), каждый его член должен работать на увеличение или закрепление массы этих благ (например, оплаты

больничных листов, увеличение оплаты труда, сокращение длительности рабочего дня). Для этого он должен выполнять действия, необходимые и предписываемые соответствующими коллективными нормами этого сообщества (активно участвовать во всех акциях, предпринимаемых коллективных действий для сохранения и расширения льгот). Фрирайдер уклоняется от участия в них, а то и вовсе ведёт не согласную агитационную деятельность, носам при этом пользуется этими благами, в то же время, ослабляя эффекты коллективных мероприятий.

Фрирайдеры ослабляют конкурентные позиции своего коллектива, избегая участия или формально, низкопробно выполняя работу, порученную коллективом для сохранения и усиления позиций коллектива, как внутри организаций, так и во внешнем окружении. Это особенно пагубно сказывается на высоко престижных, брэндовых организациях. Так, работники вузов, учреждений культуры и т.п. пользуется благами, получаемыми только от факта принадлежности к этим престижным коллективам, но при этом сами не работают над повышением и закреплении престижа своего коллектива. Фрирайдинг существует и внутри организаций, когда группа людей или целые подразделения полностью или частично уклоняются от выполнения своих функций, перекладывая их на других; внутри регионов и регионов внутри страны при неоправданном распределении средств между ними.

Для устранения фрирайдинга внутри компании осуществляют ряд мероприятий, содержание которых зависит от форм и масштабов распространения фрирайдинга в организациях.

Действенным являются по проведению реструктуризации внутри компании. Сдерживающим фактором распространения и углубления этого явления выступает установление эффективного контроля выполнения работ во всех подразделениях. Проблема безбилетника в коллективах тем острее начинает себя проявлять, чем больше по численности группа. И противодействовать ей можно только путём особо тщательной оценки деятельности каждого работника. Но для выполнения такой оценки требуются большие расходы средств и труда на эту работу. Поэтому часто расходы на обнаружение фрирайдеров не стоят полученного эффекта, но и упускать из вида этот фактор в коллективах нельзя, ибо он может разрушить необходимую функциональность и стабильность коллективной организации труда. А для более крупных экономических образований – регионов и страны в целом грозит привести и к сепаратистским конфликтам, к разрушениям их целостности,

Проблема борьбы с физическими лицами - фрирайдерами чаще представляется как проблема «безбилетника» или «зайца». Она на пассажирском транспорте весьма распространена и может быть рассмотрена как показательная. Сложности её решения связаны с тем, что организация контроля за ними с определённого момента наращивания количества контролёров снижает эффективность этого мероприятия. Прирост эффективности от большего охвата контролем безбилетников падает до нуля и, даже, становится отрицательным при небольших пассажиропотоках. Поэтому исследователи строили модели контроля, добиваясь оптимального охвата контролем присутствующих в общей массе «зайцев».

Ориентирование работы контрольных служб, например, на достижение полной оплаты всеми пассажирами своего проезда в электропоезде, представляет трудновыполнимую на практике задачу. Для достижения полных сборов платы за проезд контроль пассажиров в электропоезде должен быть на каждом межстанционном отрезке пути сплошным и непрерывным в течение всего времени движения поезда по маршруту. На одно перемещение бригады контроля по всем вагонам поезда (для свершения одного рейда по поезду) требуется время. В течение этого промежутка времени поезд проходит несколько остановок, на них осуществляется посадка и высадка пассажиров во все вагоны. Эта группа пассажиров в той или иной степени

полноты может выпадать из контакта с контролерами, особенно на участках маршрута с высокой сменяемостью пассажиров.

На одном из «пиковых» маршрутов транспортного узла, например, г. Саратова, 40% пассажиров проезжают одну тарифную зону, и 35% - две. Стоимость их проезда составляет, соответственно, 20% и 35% от всей продажи билетов на данном маршруте. Половину всех доходов маршрута. Иначе, 75% пассажиров обеспечивают 55% платы за проезд на коротком отрезке времени нахождения в электричке. Всех охватить контролем здесь сложно. А статистика массовости в часы «пик» требует и столь же насыщенной работы контролёров на городском участке движения поезда.

Для снижения психологического напряжения пассажиров от многократного обращения одних и тех же контролёров на коротком отрезке времени, целесообразно на этом участке производить смену контрольно-кассовых бригад. Это действительно влияет на приобретение пассажирами билетов на весь путь следования - от места посадки до станции назначения. К тому же, это не вызывает у пассажиров «привыкаемости» к контролерам, и не нервирует их повторными проверками одними и теми же лицами.

Описанный вариант работы контролёров на электропоезде, является простым в организации сбора платы за проезд пассажиров, и в какой-то степени, приемлемый в условиях обслуживания поездом не больших пассажирских потоков. При обслуживании напряжённых потоков пассажиров, время «обработки» вагонов со стороны бригад контроля возрастает до нескольких перегонов движения электропоезда по маршруту. В результате, возникает не контролируемая ротация пассажиров, а с ней – и потеря выручки. Получается, что на напряжённых участках с интенсивной ротацией пассажиров, требуется увеличенное число контролирующих бригад, создающих эффект «постоянного контакта» с пассажирами и обеспечения «сплошной проверки». Хотя в действительности её (сплошной проверки) нет, так как она просто не получится при любой технологии контактов контролёров с пассажирами.

Вариант закрепления бригад за поездами требует наличия большого количества бригад, равного и большего количества, чем работающих электропоездов в транспортном узле на момент одновременного их присутствия на линии. И этот вариант, безусловно, является наиболее затратным линейным контролем, да ещё и не самым эффективным в ликвидации потерь выручки. Проблема нахождения самого эффективного варианта обеспеченности электропоездов персоналом контролёров, как видно, актуальна.

Расходы на содержание штата контролёров складываются из прямых затрат на заработную плату контролёров, фирменной одежды и косвенных расходов на управление их работой, содержание и обслуживание портативных кассовых аппаратов, а также расходов на полицейское сопровождение. Оно обычно состоит из двух человек наряда на бригаду контролёров, которая состоит тоже обычно из двух человек.

Оплата проезда в поезде во время его движения ведёт к оплате не за полное расстояние проезда пассажира, и, -к«закономерному»превращению в систему оплаты за часть расстояния поездки не дисциплинированных пассажиров, покупающих билеты в поезде.

И это не всё. Можно ещё им и отсрочить встречу с контролёрами. Уклоняясь от неё искусственным образом. Так можно «отыграть» дополнительно какую-то часть от полной стоимости реального расстояния проезда. И это всё, конечно, уменьшает сумму выручки от продажи «укороченных» проездных документов.

В случаях, если какое-то время в поезде отсутствуют контролёры, то «добрать» с вошедших пассажиров во время отсутствия контролёров полную стоимость проезда невозможно, так как нельзя точно установить остановку (только с их слов), на которой эти пассажиры совершили посадку. А другая часть пассажиров, вошедших в вагоны

при отсутствии контролёров, прибыв на свою остановку, и вовсе сойдёт, так и не приобретя билета за проезд, не встретив контролёров.

Транспортная Компания заинтересована в минимальных потерях средств ( $y_{II}$ ), возникающих от прямых и косвенных расходов средств по содержанию службы контроля ( $y_1$ ) и средств - от потерь доходов, возникающих от не полного охвата пассажиров контролем ( $y_2$ ). Первые потери ( $y_1$ ) можно представить уравнением прямой, а вторые, потери ( $y_2$ ) – функцией, обратной производственной функции сбора доходов с растущим числом бригад контроля ( $k$ ):

$$y_1 = c_1 + b_1 \cdot k, \tag{1}$$

$$y_2 = 20,0 - y = 20,0 - \frac{M + \mu \cdot e^{-(a \cdot k + \beta)}}{1 + e^{-(a \cdot k + \beta)}}, \tag{2}$$

$$y_{II} = y_1 + y_2 = c_1 + b_1 \cdot k + 100 - \frac{M + \mu \cdot e^{-(a \cdot k + \beta)}}{1 + e^{-(a \cdot k + \beta)}}. \tag{3}$$

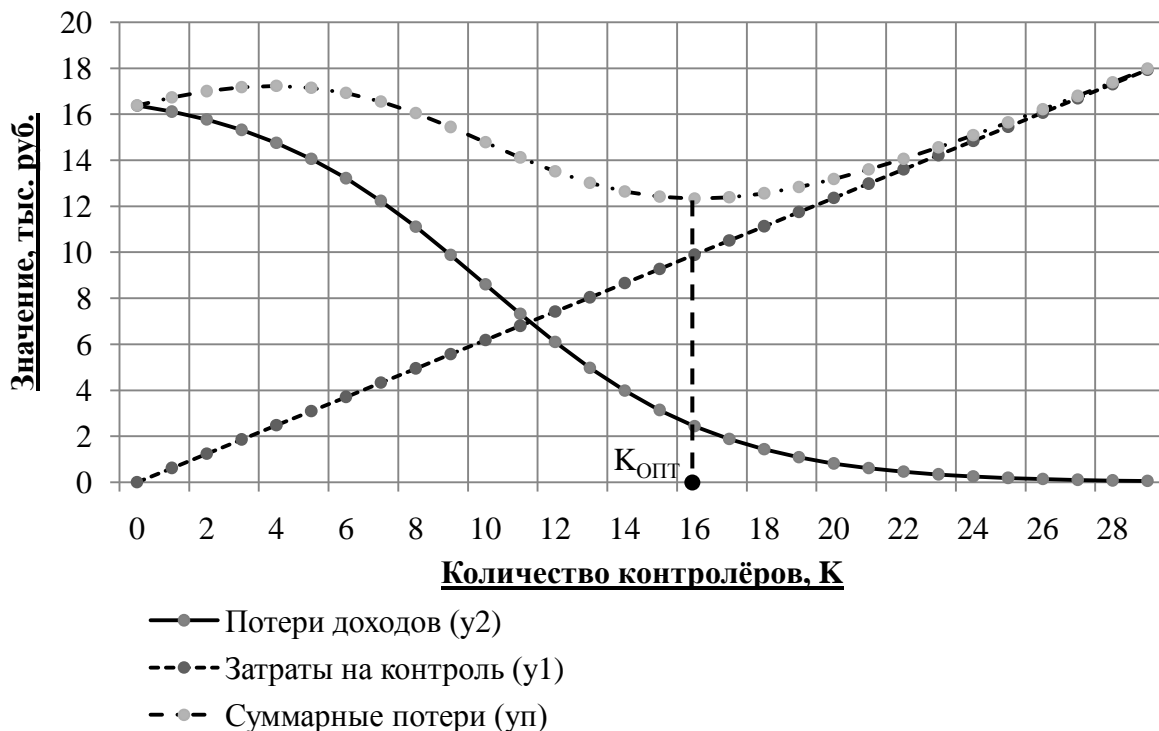


Рисунок 1. Минимизация величины суммарных потерь от затрат на работу контролёров и потерь в сборах платы за проезд (оптимальная численность K)

Оптимизация численности контролёров по суммарным потерям рис.1, складывающимся из сумм недобора платы за проезд с пассажиров, и сумм расходов на организацию контрольной деятельности, даёт в данном случае результат – 16 человек.

Математическая модель событий безбилетного пассажира.

Полная совокупность событий для безбилетного пассажира, в виде вероятностей отдельных событий, имеет следующие представления:

- 1) не купить билет и быть оштрафованным,  $(1 - p_B) \cdot p_H$ ;
- 2) взять билет и встретить ревизора,  $p_B \cdot p_H$ ;

- 3) не купить билет и не встретить ревизора,  $(1 - p_B) \cdot (1 - p_H)$ ;
- 4) купить билет и не встретить ревизора,  $p_B \cdot (1 - p_H)$ .

$p_B$  - вероятность покупки билета,

$p_H$  - вероятность встречи ревизора (вероятность быть оштрафованным).

Умножая эти вероятности событий на величины финансового выигрыша или проигрыша, можно найти среднюю стоимость проезда пассажира, сознательно практикующего безбилетный проезд.

Для указанных случаев действий и применения мер штрафования безбилетных пассажиров полные издержки на проезд определяются выражением:

$$S_H = S_{ш} \cdot (1 - p_B) \cdot p_H + S_B \cdot p_B \cdot p_H - S_B \cdot (1 - p_B) \cdot (1 - p_H) + S_B \cdot p_B \cdot (1 - p_H). (4)$$

Для распространённого в России варианта -редкого применения штрафования, с заменой «провинности» на реализацию покупки билетов, получается следующая зависимость средней стоимости проезда:

$$S_H = S_B \cdot (2 \cdot p_B + p_H - p_B \cdot p_H - 1). (5)$$

Представление на рисунках описанных видов поведения пассажиров, экономящих на стоимости проезда, могут проиллюстрировать различия в уровнях выигрыша и проигрыша их при пользовании разными стратегиями поведения при поездке в электропоезде [6]. Так, по мнению авторов, выглядит сегодня проблема экономии «зайца» на пригородных поездах.

На сегодня известно несколько видов разнообразных моделей контроля «безбилетников» [1].

- 1) Модель «добровольного общественного обмена» - модель Линдаля была предложена шведским экономистом Э. Линдалем в 1919 г.;
- 2) Модель независимо разработанная экономистами Дж.М. Кларком, Гровсом и У. Викриц, которая была названная налогом Кларка;
- 3) Американский экономист М. Олсон дополнил и расширил «Теорию добровольного общественного обмена» Э. Линдаля;
- 4) Модель «рациональные «воры» Американского экономиста неинституционалиста М. Сесновица;
- 5) Модель Г. Беккера, предполагающая, что потенциальный преступник имеет две альтернативы: выбирает преступную карьеру (при  $EU > 0$ ), или законопослушный гражданин (если  $EU < 0$ );
- 6) Модель, похожая на модель «рациональный выбор налогоплательщика» предложенная М. Аллингамом и А. Сандмо;
- 7) Модель американских экономистов-криминологов Л. Филлипсом, Г. Воти-младшим и К. Эскриджем «оптимизирующая «сыщиков»», 1970-е гг.
- 8) Модель средней стоимости проезда «зайцев», предложенная авторами, и описанная выше.

Характерным выводом из предметного рассмотрения этих моделей стал вывод о том, что общая цель правоохранительной деятельности - не «искоренение» преступности, а «сдерживание ее на оптимальном уровне». С чем, видимо, следует согласиться. Хотя, есть предложения и другого решения проблемы. Например, основной вывод авторов «модели фальшивомонетчика» - проблему безбилетника предлагается эффективно решать путем создания соответствующей институциональной среды. То есть привитием обществу нетерпимости ко всякому проявлению фрирайдерства, а не только усилением контроля со стороны государства.

Фрирайдер, безбилетник, заяц, неплательщик – это явление формирования позиции субъекта (индивидуума или коллектива), стоящего на твердой сознательной



позиции отклонения от установленного порядка пользования общественными благами, состоящего в отрицании требования его вложений для компенсации расходов на их потребление. При этом вложений в любом виде и в любой форме, какими бы они ни были в каждом конкретном случае.

Позиция фрирайдера – это не спонтанное его решение в конкретной ситуации пользования благами общественного характера. А это его жизненное кредо, мотивированное на длительное время определёнными обстоятельствами. К обстоятельствам следует отнести две стороны интересов, реализуемых по поводу потребления блага: фрирайдера и заинтересованного сообщества пользователей и производителей данных благ.

С одной стороны благо создаётся как форма обслуживания объективно существующих индивидуальных или коллективных потребностей всех или части членов общества, но трудно реализуемых на индивидуальном уровне. Инициатором организации производства блага общественного потребления может быть государство или какое-то ассоциированное сообщество, отдельный субъект-предприниматель или благотворитель. Но для регулярного предложения блага нужны ресурсы. Они должны приобретаться за счёт средств, вносимых в той или иной форме или виде пользователями.

Пользователи, испытывают потребность в обращении к этим благам и, оплачивая их в установленном порядке, пользуются ими. Однако, не все из фактических пользователей оказываются готовыми их «купить». Одни не в состоянии оплачивать весь необходимый им объём данных услуг (нужны частые или многократные обращения к ним (услугам) и уменьшения личного бюджета, что, в конечном счёте, лишает их возможности покупки других нужных товаров). Следовательно, при наличии условий избежать оплаты за услуги, он воспользуется ими. А возможно и искусственно создаст условия для уклонения от оплаты услуги, от покупки билета полной стоимости услуги. Это вариант фрирайдера, «загнанного» бедностью на тропу «зайца». Остальная часть пользователей и производителей услуг конечно настроена на организацию истребования оплаты «зайцами», потребленных услуг. Но практическая форма организации доступа к пользованию услугами и истребования платы за их потребление часто имеет множество «лазеек» для уклонения от их оплаты, которые легко или с приложением усилий преодолеваются «зайцами». Закрытие «лазеек» требует дополнительных затрат на поддержание ресурсов на производство этих услуг. И надёжное «заделывание лазеек» становится дороже потерь, наносимых обслуживанием «зайцев».

В разных случаях возможны уклонения от оплаты услуг в денежной или натуральной форме, например, государству (налоги, служба в армии и т.п.). Все эти обязанности не всем нравятся. Они ведут и к уменьшению средств на потребление на собственные нужды (налоги) или к нежелательным рискам здоровью и ограничениям свободного образа жизни (призыв в армию). Естественно, выход из траектории законных взаимоотношений с государством ищется на пути не законного вида. Например, откупа от выполнения своих обязанностей у представителей государственных служб, выполняющих функции принуждения к законному действию. Или за определённую плату – откуп у посредника. Либо приобретение и представление документов с информацией, дающей право на «законное» уклонение от обязанностей перед государством.

Коррупционная форма приобретения прав на не законные, противоправные действия, характеризует разные формы допуска к проявлению фрирайдера. Общая ситуация «мягкого» отношения к нарушителям законов на разных уровнях часто не является непреодолимым препятствием к действиям приверженцев лёгких заработков, допускающим уклонение фрирайдеров от своих обязанностей. Права на применение законов в условиях их субъективного толкования становятся основанием для

формирования фигур фрирайдеров в лице их пользователей. С другой стороны, существующие институциональные механизмы применения различных прав имеют множество «лазеек», создающих условия для формирования фрирайдеров на уровнях пользователей общественными благами. Последние, в своих ситуациях, начинают искать пути возможного обхода декларированных законами прав, и, находя их, пользуются льготным вариантом потребления общественного блага. Так, порой фрирайдеры образуют длинные цепочки особых отношений фрирайдерского толка. В них возможны многоэтажные системы незаконной жатвы общественных благ в разных формах (натурально-предметной, денежной, в форме другой услуги и т.д.).

Институциональные формы организации социально-экономических условий жизни социума образуют среду социальных отношений, в которой всегда особо озадаченный субъект может найти вариант доступа к некомпенсируемому варианту пользования общественными благами. Даже в условиях трудового коллектива, как было показано выше, имеет место фрирайдерская система распределения благ. Она может иметь разнообразные форы льгот на различия в напряженности работы, в премиальных поощрениях, в отпускных перерывах, в размерах поощрения и оплаты труда, в допуске к выполнению каких-то обязанностей и т.д. и т.п.. Особенно часты варианты создания системы «посредников»-фрирайдеров в рамках организации (на разных уровнях иерархии организационного соподчинения организуются должности с посредническими функциями).

Оплата труда работников предприятий разных масштабов и структурных построений, со времен организации предприятий промышленных видов, разрабатывается и совершенствуется в течение всего этого времени. Её разработчики стремятся к такому построению систем оплаты труда, которое бы позволило максимально справедливо оценивать труд работников и столь же справедливо оплачивать его результаты. И, казалось бы, уже настолько подробно разложены операции по каждому рабочему месту, но выясняется, что остаётся множество не учтённых моментов, и всегда остаётся место для более полной характеристики труда работника с целью достижения более справедливой оплаты. В этих условиях, кажется, нет возможности для возникновения внутрипроизводственных фрирайдеров, но практика показывает, что есть.

Организация оплаты труда рабочих, работников отдельных подразделений ведь не только направлена на объективную оценку труда каждого работника, а и на стимулирование труда, на увеличение его производительности, качества, достижение высоких результатов всего коллектива, как первичного, так и всего производства. И вот тут-то и появляются возможности для появления фрирайдеров, развития и расширения этого явления.

Индивидуальное отслеживание за работниками требует больших трудовых и денежных затрат. При этом столь высоких расходов, что они не оправдывают цели обеспечения общего роста производительности и качества труда по предприятию. Общая конечная цель требует системного подхода к решению всех проблем предприятия, в том числе и по определению систем оплаты труда и по предупреждению фрирайства на производстве, что полностью не устранимо из-за особенностей организации и учёта труда работников предприятия, реализующего коллективные формы организации труда и системы его оплаты. А именно здесь появляются фрирайдеры, «паразитирующие» на многообразии видов выполняемых работ и трудностях подробных индивидуальных оценок трудового вклада всех работников в конечный результат подразделений и всего производства. Здесь волей или неволей приходится выделять менеджеров исполнителей, отвечающих за общую работу, её результаты по производственному участку, цеху, которые уже сами начинают вести распределение и перераспределение работ между исполнителями по принципу, ему одному известному, предопределяя неравенство в трудовой нагрузке

работников. Чем дольше будет без перемен существовать такой коллектив, тем глубже будет прорасти фрирайдерством, отрицательнее будет его влияние на результат работы коллектива. При любой коллективной организации работы с численностью от двух и более человек возникают отношения «ведущего» и «ведомого», не равного распределения обязанностей, фрирайдерского пользования своим положением «первого» в этой трудовой ячейке.

Отсюда можно утверждать, что явление использования признаков неравенства в отношениях членов коллектива, ведет к формированию структуры внутренних связей подчинения. С закономерностью ведёт к пользованию и развитию иждивенчества одних за счёт других, к фрирайдерству в множественности отношений. Из чего следует заключить, что в социумах любых масштабов отношения подчинения существуют с закономерной силой и соподчинение, как признак фрирайдерства, господствует с силой, пропорциональной длительности совместного существования социума. И уровень дифференциации этих отношений так же определяется «стажем» совместной жизни социума и становится всё чётче выраженной фрирайдерская структура в коллективе.

С философской точки зрения, явление фрирайдера не может быть однозначно отнесено к отрицательному явлению. Не случайно главным выводом исследования данного явления стало утверждение -общая цель правоохранительной деятельности - не «искоренение» преступности, а «сдерживание ее на оптимальном уровне».И, если рассматривать психологический аспект этого явления, то системная характеристика социума так же зависит от уровня охвата его фрирайдерством, который тоже для него должен быть оптимальным. Ибо системная целостность социума должна отделять его от бессистемного состояния социальной общности, но в тоже время не должна разрушать производственно-целевого структурирования социума. Вторая структурная целостность должна превалировать над первой.

\*\*\*

1. Беккер Е.Г. Микроэкономические аспекты проблемы уклонения отналогов./дисс. На защиту учёной степени к.э.н. <http://diss.seluk.ru/di-ekonomika/721642-2-42>
2. Вишневский В., Веткин А. Уклонение от налогов и рациональный выбор налогоплательщика // Вопросы экономики. – 2004. – № 2. – С.96-108.
3. Миляков Н.В. Налоги и налогообложение.–М.:ИНФРА-М,2000. – С.7.
4. Петров Ю., Жукова М. Воспроизводство публичных благ: к концепции задействия конкурентного механизма // Российский экономический журнал. – 2002. - № 7. – С.39.
5. Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – С.118.
6. Санков В.Г. Перевозка и контрольно-кассовое обслуживание пассажировпригородных электропоездов: логистический аспект: монография / В.Г. Санков, С.А. Морозов. Саратов: ООО Издательство «Кубик и К», 2017.- 165 с

### **Соколова И.Ю. Государственный долг США**

*doi:10.18411/spc-8-11-2017-14*

*ids: 000001:spc-8-11-2017-14*

В последнее время проблема государственного долга США привлекает к себе внимание аналитиков в связи с большой величиной этого показателя и трудностями финансовой политики, которые он вызывает.

В новейшей истории США, вплоть до сегодняшнего момента, тенденция роста государственного долга остается стабильной. За небольшим исключением небольшого периода времени: при президенте США У.Клинтоне (1993 – 2001 гг.). когда в

результате длительного и стабильного роста экономики бюджет стал профицитным и проблемы обслуживания государственного долга не стояли так остро.

Долг США является суммой всех непогашенных долгов федерального правительства. В настоящее время он составляет 20,0 триллиона долларов. Две трети - это долг, удерживаемый институциональным и не институциональным инвесторами: отдельными лицами, компаниями и иностранными правительствами. Правительство обязано этим покупателям казначейских векселей, нот и облигаций США.

Остальная треть госдолга - это межправительственный долг. Казначейство обязано своим различным департаментам, которые владеют государственными ценными бумагами. Социальное обеспечение и другие целевые фонды являются крупнейшими собственниками. В течение многих лет у фондов профицит бюджета. Федеральное правительство использует эти излишки для финансирования других департаментов.

Без изменений в правилах налогообложения и расходов национальный долг увеличится с 107,7% процентов ВВП в настоящее время и почти вдвое выше этого уровня через 25 лет. Уже сейчас в США весьма заметными стали финансовые проблемы, связанные с разрастающимся государственным долгом. Источником этих проблем стали профинансированные пенсионные и медицинские программы для пожилых американцев. Другая проблема, связанная с ростом государственного долга вызвана постоянным разрывом между расходами и доходами в течение всего текущего десятилетия.

В этой связи американские специалисты предлагают использовать такую стратегию, которая не только остановит процесс увеличения долга, но и уменьшит отношение долга к ВВП (18569 млрд. дол.) от сегодняшнего 107,7% до 40%. Задачу в области правил налогообложения и расходах предлагается решить при соблюдении некоторых мер, взятых вместе. Меры, которые необходимо принять не должны наносить ущерб экономике. Ни повышение ставок налогов и/или введение новых налогов не дадут желаемого результата.

Первая часть плана по радикальному изменению ситуации направлена на сокращение предлагаемых администрацией расходов, которые в противном случае добавили бы 3,8 трлн. долларов к государственному долгу в 2020 г., а величина долга будет вдвое превышать сегодняшний показатель.

Тщательный пересмотр бюджета на предмет сокращения программ и различных фондов может помешать росту бюджетного дефицита. Есть мнение, что Конгресс должен в срочном порядке идти по пути, который сокращает федеральные расходы и заимствования, и получает сбалансированный бюджет без повышения налогов.

Вторая часть стратегии касается увеличения налоговых льгот для SocialSecurity, Medicare, Medicaid. Для этого рекомендуется применить так называемое смешенное финансирование. Вместе с инвестиционными счетами по этим программам можно рассчитывать на более высокие будущие расходы на здравоохранение и пенсионное обеспечение с относительно небольшим увеличением сбережений на таких счетах. Смещение финансирования, SocialSecurity, Medicare и Medicaid от налогового финансирования до сочетания налогового финансирования и индивидуальных инвестиционных счетов может не только предотвратить рост государственного долга, но и налоговых ставок, без уменьшения пенсионного дохода или льгот для здоровья пожилых американцев. Сочетание старения населения и быстро растущая стоимость медицинской помощи повысит стоимость этих программ: с 10% теперь до 17% ВВП в 2035 году и более 25 % от ВВП в 2084 году, причем большая часть этого увеличения исходит от программ по здоровью. Оплачивая эти льготы существующей чистой налоговой структурой потребует повышения всех налоговых ставок для физических и юридических лиц более чем на 50% . Хотя это привело к призывам к большому сокращению расходов на здравоохранение, прогнозируемое увеличение ВВП на душу

населения (160 процентов в течение следующих 75 лет) означает, что расходы, не связанные со здравоохранением, могут расти очень существенно, даже если нет сокращения прогнозируемого роста Medicare и Medicaid. Поэтому настоящая проблема - это не будущая стоимость медицинского обслуживания, а налог - последствия оплаты этой помощи посредством налогообложения. Стратегия по увеличению налоговых льгот с инвестиционными счетами позволят повысить будущие расходы на здравоохранение и пенсии с дополнительным сбережением только около четырех процентов ВВП, превышающего текущую налоговую долю, по оплате этих программ. Налоговые расходы приводят к ежегодному общему убытку в размере 1 триллиона долларов. Их сокращение может надолго уменьшить будущие дефициты без увеличения предельных налоговых ставок или снижения компенсации за сбережения, инвестиции и принятие риска. Налоговые расходы в настоящее время превосходят дискреционные расходы, осуществляемые за счет обычных бюджетных расходов, в отличие от налоговых расходов, которые представляют собой различные меры по льготным программам.

Сокращение налоговых расходов может внести крупный вклад в сокращение будущих дефицитов без повышения ставок налогов. Эти налоговые расходы в основном эквивалентны расходам программы на выплаты физическим лицам, которые в противном случае были бы в бюджете как часть расходов, не связанных с обороной. Другие налоговые расходы - это субсидии предприятиям.

Эта часть стратегии может быть принята республиканцами, которые хотят видеть сокращение государственных расходов и демократами, которые хотят видеть увеличение доходов в рамках любого общего плана сокращения дефицита.

Принято расценивать соотношение долга к ВВП как иллюстрацию о том, насколько страна является способной к оплате своих долгов. Этот показатель дает возможность инвесторам сравнивать уровни задолженности между странами и оценить страновые риски – кризис неплатежей и возможность дефолта. Для банков большой показатель соотношений дает сигнал об очень осторожной долгосрочной кредитной политике. Такое развитие событий подтолкнет инвесторов к требованию более высокой процентной ставки, что увеличивает стоимости долга страны, и, в конечном итоге, может привести к долговому кризису.

Глобальный долг нефинансового сектора, состоящего из сектора государственного управления, домашних хозяйств и нефинансовых предприятий, в настоящее время достиг беспрецедентно высокого уровня в 225 процентов мирового ВВП или 152 триллиона долларов США. Две трети, в сумме равные примерно 100 трлн. долларов США, представлены обязательствами частного сектора, которые, как указано в обширной литературе, могут быть сопряжены с большими рисками, когда они достигают чрезмерного уровня.

Есть мнение, что неспособность решения этих проблем может привести не только к ослаблению американской экономики, но и, по мнению аналитиков из МВФ, представлять угрозу национальной безопасности.

Общий федеральный долг состоит из обязательств по Казначейским облигациям и долга правительства перед гражданами страны по целевым программам социального обеспечения. Считается, что более объективная картина по состоянию федерального долга складывается без учета финансирования по кредитованию программ социального обеспечения (например, студенческих займов). Однако, вычисление этой суммы не имеет такого строго расчетного механизма как калькуляция федерального долга в целом. Эмиссия Казначейских ценных бумаг, прежде всего, опирается на финансирование бюджетного дефицита в целом, и не может выхватывать из общего потока отдельные программы, как это делается, например, при целевом кредитовании.

Но все же схема:

**общий федеральный долг минус активы по кредитованию социальных программ,**

хотя и приблизительно, не точно, но дает информацию по экономической безопасности государства в целом. Так как подобные обязательства не имеют негативного влияния на экономику и бюджет страны.

К тому же, если не будет изменена политика управления долгом, оценки СВО (Congressional Budget Office), вероятно, будут занижать будущие дефициты и долги, поскольку расчеты предполагают, что беспрецедентные уровни задолженности не окажут существенного влияния на процентные ставки по государственному долгу. Расчеты СВО показывают, что чистые проценты будут составлять 4,4 % от непогашенной задолженности в 2020 году и 4,7% в 2025 году, несмотря на рост долга с 107,7% ВВП до 185% ВВП в 2035 г. Но даже если принять «только» отношение долга к ВВП, риски для будущего страны будут огромными.

Наиболее очевидный риск - это влияние государственных заимствований на накопление капитала и роста. В исследовании Всемирного банка было установлено, что, если отношение долга к ВВП превышает 77% в течение длительного периода времени, то замедляется экономический рост. Каждый процентный пункт долга выше этого уровня стоит стране 1,7% экономического роста.

Частные сбережения в стране в настоящее время составляют около 7,5% ВВП, причем около 4,5% ВВП приходится на долю домашних хозяйств и некорпоративных предприятий, а около 3% ВВП приходится на корпорации. Если у федерального правительства есть дефицит в размере от 5% до 6 % ВВП, федеральные заимствования поглотят почти все сбережения частного сектора. Последствием этого станет национальный уровень сбережений, составляющий менее двух процентов ВВП.

Обязательство Соединенных Штатов перед иностранными инвесторами, конечно, больше, чем государственный долг. Иностранные инвесторы покупают частные ценные бумаги и инвестируют в бизнес и недвижимость в Соединенных Штатах, в то время как американцы инвестируют в аналогичных иностранных активах. Постепенное сокращение притока капитала и, как следствие, повышение процентных ставок в США будет серьезной проблемой, но не обязательно будет кризисом. Но «внезапная остановка», то есть очень быстрое сокращение желаний иностранцев и даже американцев кредитовать правительство США, может ускорить финансовый кризис.

Наиболее вероятной причиной такого внезапного прекращения кредитных потоков в США будет страх перед какой-то формой дефолта со стороны правительства США. Иностранные инвесторы теперь владеют почти 50 процентами задолженности правительства США. Рост государственного долга в 2020 году предполагает увеличение общей суммы долга на 10 триллионов долларов. Хотя не ясно, сколько из этого 10 триллионов долларов дополнительной задолженности будут куплены иностранными инвесторами, это почти наверняка увеличит их долю в обязательствах правительства США. Учитывая, что в настоящее время иностранные инвесторы держат почти половину государственного долга США и возможно еще большую долю в будущем, они могут беспокоиться о том, попытаются ли США сократить этот долг таким образом, чтобы обременять иностранных держателей, но не американцев, или даже обременять всех держателей, но таким образом облегчает бремя обслуживания долга перед американскими налогоплательщиками. Такое действие не обязательно должно быть прямым дефолтом, но может быть планом замены низкопроцентных очень длинных ценных бумаг, и платить проценты такими обязательствами, а не наличными. Или они могут опасаться, что США могут принять решение об удержании налога на проценты по облигациям, зачисляя эти налоги в счет обязательств налогоплательщиков США, но оставляя держателей иностранной задолженности с более низким чистым доходом. Недавние события в Европе и вытекающие из этого

ожидаемые финансовые ожидания возможного дефолта (или реструктуризации) Греции и других членов еврозоны, вероятно, увеличат субъективную вероятность дефолта США в будущем.

Обычная причина, по которой правительства неохотно относятся к дефолту, заключается в том, что они не смогут заимствовать снова на международных рынках капитала. Но опыт латиноамериканских и азиатских дефолтов за последние три десятилетия показывает, что память на рынке невелика, и неплательщики вскоре могут снова брать кредиты.

Это не значит, что правительство США действительно рассмотрит такие действия. Но потенциальным иностранным инвесторам есть повод для беспокойства.

Вместе с тем, ситуация характеризуется значительной неоднородностью, поскольку не все страны находятся в той же фазе долгового цикла, а стоящие перед ними риски также не являются одинаковыми.

Так, долг Германии составляет 2,7 трлн. долл.; Греции - 514 млрд. долл. Но ВВП Германии равно 3,8 триллиона долларов, что намного больше Греции -281 млрд. долл. Отношение долга к ВВП для Германии составляет 72%, а для Греции - 182%. Отношение долга к ВВП не является абсолютно точным прогнозированием дефолта. Так, например, отношение долга Японии к ВВП составляет 228%. Но Японии не грозит дефолт, поскольку большая часть ее долга принадлежит ее собственным гражданам. Похожая ситуация складывается в США, долги которых выражены в собственной валюте – будь они внутренние или внешние. Риск дефолта очень низкий. Высокий уровень отношения долга к ВВП часто сигнализирует о возможной рецессии: это приводит к тому, что налоги и федеральные доходы снижаются, а правительство тратит все больше средств на стимулирование экономики. Если расходы будут адекватными и политика правительства будет оправданной, рецессия будет снижаться, налоги и федеральные расходы возрастут, что в итоге скажется лучшим образом на отношении долга к ВВП.

#### **Президент Барак Обама.**

За время его президентства общая сумма госдолга США увеличилась на 78,9% или 8,4 трлн. долларов.

Объем рыночного долга (векселя, ноты и бонды, которые казначейство еженедельно продает на аукционах) вырос в 2,8 раза.

В конце первого срока Обамы госдолг США впервые со времен Второй мировой войны превысил размер экономики, к концу второго срока- достигло 107,7% ВВП. Американский долг для одной страны является крупнейшим в мире. Фактически долг США сопоставим с долгами 28 стран Европейского союза. Отношение долга к ВВП равно 20,0%. В 1988 году долг составлял лишь половину объема производства в Америке.

За восемь лет своего президентского срока государственный долг вырос практически вдвое — с 11,88 триллиона в 2009 до уже упомянутых 20 трлн. По оценкам МВФ, госдолг США составляет 107,7% ВВП страны, тогда как в 1998—2007 годах он в среднем равнялся 60,7%.

Таблица 1.

*Государственный долг США(в трлн.долл.).*

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017 (1 и 2 кв.)
8,95	9,99	11,88	13,53	14,76	16,05	16,72	17,79	18,12	19,5	20,0

Источник: [http://www.usgovernmentdebt.us/national\\_debt](http://www.usgovernmentdebt.us/national_debt)

Американский закон о восстановлении и реинвестировании 2009 года (ARRA) является пакетом экономических мер, принятым 111-м Конгрессом Соединенных Штатов и подписанным президентом Барак Обама 17 февраля 2009 года. Закон

Конгресса основывался в основном на предложениях президента Обамы и призван служить стимулом для экономики США после экономического спада. Стоимость этих мер - 787 млрд. долл. США. ARRA включает федеральные налоговые льготы, расширение пособий по безработице и другие положения о социальном обеспечении и внутренние расходы на образование, здравоохранение и инфраструктуру, включая энергетический сектор. ARRA также включает в себя множество не связанных с экономикой предметов, связанных с восстановлением, которые были либо частью долгосрочных планов (например, исследование эффективности лечения).

PatientProtectionandAffordableCareAct, ACA –Obamacare, так называют масштабным Законом реформы медицинского и социального страхования подписанный президентом Обамой 23 марта 2010 года.

Он регулирует процесс приобретения страховых полисов гражданами США и предусматривает ряд мер, которые призваны сократить расходы бюджетной части на здравоохранение, повысив прозрачность платежей между страховыми компаниями, больницами и федеральным правительством и мотивируя врачей не назначать чрезмерное число дорогостоящих медицинских процедур.

Закон ужесточил правила для предприятий, где работают свыше 50 человек, обязав их в обязательном порядке предоставлять страховые полисы для всех своих сотрудников.

Он также обязал всех американцев, которые работают на более мелких предприятиях или не работают вообще, приобретать страховые полисы за свой счет.

Значимые изменения касались также работы страховых компаний. Им запретили закладывать на прибыль более 20% стоимости полиса и отказывать клиентам в продаже страховых планов на основании преклонного возраста или состояния здоровья. Другой важный момент касался разрешения включать в страховой план родителей детей в возрасте до 26 лет (ранее только до 18 лет), которые еще не успели обзавестись собственной страховкой.

Страховые компании продают медицинские страховки с разными конкурентными условиями на специальной государственной бирже (и на биржах штатов), где каждый гражданин США может выбрать подходящий по стоимости и условиям план страхования.

#### **Президент Дональд Трамп.**

Дональд Трамп пообещал сократить задолженность страны за счет роста экономики и сокращения федеральных расходов. Первоначально Трамп обещал увеличить экономику на 6% в год. В настоящее время он пересмотрел свою оценку роста от 3,5% до 4%.

Президент планирует увеличить рост экономики, сократив налоги. Он выпустил свой план сокращения налогов за первые 100 дней. Сокращение налогов зависит от экономики предложения. Закон свидетельствует о том, что сокращение налогов порождает достаточный рост, чтобы заменить потерянные доходы. Это хорошо работало во время администрации Рейгана и называлось *Reaganomics*, так как самая высокая ставка налога тогда составляла 90 процентов. Сегодняшний самый высокий показатель составляет 39%.

Президент Д. Трамп активно проводит свою политику по вопросам отмены Закона о доступном здравоохранении, также известном как *Obamacare*. Лидер республиканского большинства в Сенате Митч Макконнелл возглавляет работу по отмене этого Закона. Однако, пока Президент был вынужден отступить, когда стало ясно, что две различные версии нового законопроекта не набирают достаточно голосов.

«Скажу, что мы, скорее всего, очень мощно начнем продвигать идею больших налоговых сокращений и реформы в целом. Это наш следующий шаг», - сказал Трамп журналистам в Белом доме. Заявление он сделал после того, как законопроект реформы



здравоохранения, которая отменяла введенную президентом Бараком Обамой страховую систему (Obamacare), не был принят.

Лечение обходится очень дорого, а важный источник денег - обязанность здоровых покупать медстраховку - будет отменен. Иными словами, избавиться от непопулярных аспектов реформы, одновременно сохранив популярные, будет непросто, особенно учитывая то, что республиканцы хотят упразднить и часть новых налогов, введенных "Обамакер" для оплаты субсидий покупателям медстраховок.

Республиканцы шесть лет подряд критиковали "Обамакер", а когда им наконец представилась возможность его упразднить, не уверены, чем его заменить. Поэтому разговор идет уже о том, чтобы продлить угасание "Обамакера" на два-три года, а между тем принять единый план его замены.

Нельзя смотреть на национальный долг страны в изоляции. Иногда для стимулирования экономики из рецессии требовалась экспансионистская фискальная политика, такая как увеличение расходов и сокращение налогов. В ряде случаев Соединенные Штаты увеличивали военные расходы для реагирования на национальные угрозы.

По этим причинам национальный долг по годам следует сравнивать с размером экономики, измеряемым валовым внутренним продуктом. Отношение долга к ВВП, которое используется для сравнения государственного долга с другими странами, дает представление о том, насколько вероятно, что страна вернет долг.

Под влиянием экономического роста государственные расходы или сокращение налогов, которые создали государственный долг, могут сократить его в последующие годы. Это связано с тем, что растущая экономика будет производить больше налоговых поступлений для погашения долга.

Существуют и другие события, которые могут увеличить государственный долг. Например, долг США вырос после терактов 11 сентября, когда страна увеличила военные расходы, чтобы начать войну с террором. Между 2001 – 2017 гг. он стоил 1,9 триллиона долларов. Эта политика связана с увеличением денежных траншей в Министерство обороны и Управление ветеранов.

Изучение проблемы возникновения государственного долга возможно только в тесной взаимосвязи – политических, экономических, культурных и исторических коллизий и как части процесса жизнедеятельности всего мирового сообщества. В целях экономического прогнозирования представляется важной не только структура государственного долга, но и мотивация его создания, мобилизация (табл.2).

Таблица 2.

Государственный долг и его соотношение к ВВП и крупным событиям.

Год	Государственный долг	Государственный Долг по отношению к ВВП	Основные события в президентский срок
1982	1142	34%	Президент Рейган. Рецессия.
1983	1377	37%	
1984	1572	38%	
1985	1823	41%	
1986	2125	46%	Снижение налогов. Ссудо-сберегательный кризис – англ. Savings And Loan Crisis (S&L)
1987	2340	48%	
1988	2602	49%	
1989	2857	50%	
1990	3233	53%	Президент Буш. Буря в пустыне. Спад. Рост долга замедлился.
1991	3665	58%	

1992	4065	61%	
1993	4411	63%	
1994	4693	63%	
1995	4974	64%	Бюджет Клинтона. Закон о бюджете сократил расходы на дефицит.
1996	5225	64%	
1997	5413	62%	
1998	5526	60%	Последний бюджет Клинтона. Спад. 11 сентября 2001 атака террористов на Нью Йорк. Буш добавил 22,9 млрд. долл. к бюджету для войны с террором.
1999	5656	58%	
2000	5674	54%	
2001	5807	54%	
2002	6228	56%	Бюджет Джорджа У. Буша. Война с террором стоила стране 409,2 млрд. долл. Сенат принял законопроект о банкротстве в размере 700 млрд. Снижение налогов.
2003	6783	58%	
2004	7379	59%	
2005	7933	60%	
2006	8507	61%	Война с террором стоила стране 752,2 млрд долл. Ураган Катрина обошелся в 24,7 млрд долларов. ARRA добавила 241,9 млрд. долл. США к бюджету на 2009 финансовый год.
2007	9008	61%	
2008	10025	67%	
2009	11910	83%	
2010	13562	90%	Закон Обамы об оздоровлении и реинвестировании стоил 400 миллиардов долларов. Налоговые льготы на заработанную плату закончил свое действие. Стоимость WoT (WaronTerror) составила 512,6 млрд долларов. Большая рецессия и снижение налогов сократили доходы.
2011	14790	95%	
2012	16066	99%	
2013	16738	100%	
2014	17824	102%	WoT стоил \$309 миллиардов. Quantitative easing, QE – действие, предпринимаемое центральным банком для стимулирования экономики, закончилось. Сильный доллар <b>отрицательно сказывается на экспорте.</b>
2015	18151	101%	
2016	19,573	105%	

Источник: <https://www.hitechanswers.net/about/about-arra/>

Государственный долг США имеет не только важное значение для страны, но и дальнейшего развития мировой экономики. Американский долг для одной страны является крупнейшим в мире. Фактически долг США сопоставим с долгами 28 стран Европейского союза.

Тема государственного долга привлекает к ней внимание разных групп общества – политиков, ученых, бизнес-аналитиков, журналистов, деятелей разных партий. Соответственно и оценки происходящих в данной области событий укладываются в широкий спектр – от одобрения до резкой критики. Поэтому представляется принципиально важным продолжать уделять достаточно внимания государственному долгу США, изучению объективных причин его роста и форм экономического воздействия на предмет его уменьшения.

Хотя задача сокращения прогнозируемого дефицита является политически сложной, исторический рекорд на самом деле обнадеживает. Бюджетный дефицит, достигший 109% ВВП в 1946 году после Второй мировой войны был возвращен на довоенный уровень в 1960 через первую программу стратегии, которая предотвратила любое увеличение государственного долга. Сочетание реального роста ВВП на уровне 2,6% и инфляции на 3,3% привели отношение долга к ВВП до 46%.

Долг имеет фундаментальное значение для предпринимательства и инноваций и, как следствие, для экономического роста. Учитывая риски и связанные с ними факторы неопределенности, не следует избегать долга в целом. Достаточно странам избегать чрезмерного частного долга.

## РАЗДЕЛ II. МЕНЕДЖМЕНТ

Вусович О.В.<sup>1,2</sup>, Ванина И.Л.<sup>1</sup>

### Методы преподавания в подготовке специалистов менеджеров по качеству в России и Германии

<sup>1</sup>Национальный исследовательский Томский государственный университет

<sup>2</sup>Национальный исследовательский Томский политехнический университет  
(Россия, Курск)

doi:10.18411/spc-8-11-2017-15

idsp: 000001:spc-8-11-2017-15

На современном этапе общественного развития российская система образования, в том числе и профессионального, находится в процессе преобразований. Существуют объективные причины необходимости этих реформ, обусловленные социально-экономическими и информационно-техническими преобразованиями современного общества, профессиональной значимостью для будущих специалистов [1]. Организация производственных процессов, обеспечение их эффективного функционирования и постоянное их совершенствование – залог успешной работы предприятия в будущем и сфера профессиональной деятельности инженеров по управлению качеством [2]. Качество подготовки специалистов зависит от используемых методов в образовательном процессе. В связи с этим, актуально изучение опыта иностранных государств, в частности Германии, подготовки специалистов – профессионалов в области управления качеством.

Необходимо помнить о том, что система образования в Германии существенно отличается от российской в виду того, что она не регулируется централизованно, т.е. государством как в РФ. Каждая из 16-ти федеральных земель имеет свои собственные законы образования и образовательные направления. Кроме того, высшие учебные заведения в Германии очень самостоятельны и их учебные планы, и требования могут существенно отличаться.

Согласно Болонской декларации в Германии система высшего образования существенно изменилась, особенно за счет введение бакалаврских и магистерских учебных программ и связанные с этим такие нововведения как модульная система обучения, приложение к диплому, аккредитация и пр. Качество реформ в таком случае зависит от того, насколько удастся не просто переименовать существующие образовательные предложения, а использовать преобразование учебных программ как возможность конструктивно-критической дискуссии.

Данные реформы высшего образования также затрагивают образовательно политическую смену парадигм: от Input-ориентации к Output-ориентации, от «знаний» к «умениям» (компетенции). Связанные с этим процессы изменений в университетах и высших профессиональных школах, на факультетах и отделениях, в администрации, у обучающихся и работодателей в скором времени затронут всех участников процесса.

Введением модульной системы в учебных планах должно способствовать модернизации и улучшению эффективности немецкой системы образования и способствовать международной мобильности. Таким образом должна быть создана гибкая и открытая структура учебных планов, которая будет соответствовать требованиям непрерывного образования, и которая облегчит переход между различными направлениями обучения и в том числе вузами. Модульная система, прежде всего, означает заново организованную структуру обучения. При этом все учебные мероприятия: лекции, упражнения, практики, лабораторные и пр. будут

скомбинированы по тематике, модулям. Определяющим в составлении модуля являются учебные цели / компетенции, которые приобретаются.

В последнее время высшие школы в Германии существенно инвестировали в развитие и совершенствование систематических методов для защиты и развития качества процесса обучения и образования. Это произошло, в том числе, из-за внешнего давления (например, из-за необходимости аккредитации учебных программ), а также через осознание, что высшим школам необходимо выстоять в глобальном соревновании только посредством хороших достижений в исследовании и в обучении.

Таким образом, высшие школы в Германии, не смотря на свои существенные отличия, в настоящее время стремятся к единству системы стандартов обучения и образования, чтобы быть конкурентно способными и эффективными на международном уровне.

Направление «Управление качеством» на сегодняшний день является очень актуальным и привлекательным для абитуриентов. Подготовка специалистов в области управления качеством в России включает в себя как бакалавриат, так и магистратуру.

Исследования интернет пространства Германии выявило [3], что ряд вузов предлагают образование по данному направлению. Преимущественно это магистерские программы. Обучение ведется на немецком языке и только 2 программы на английском. Образование может осуществляться, как за счет государственного бюджета, так и договорной основе. Организация учебного процесса представлена дистанционная, очная, и комбинированная.

Методы обучения в современных высших учебных заведениях базируются на современных требованиях к стандартам в обучении, независимо от страны обучения. Как в РФ, так и в Германии в настоящее время происходит кардинальный переход от получения конкретных «Знаний» к развитию «Компетенций», которые в дальнейшем помогут бакалаврам и магистрам в приобретении необходимых навыков, учитывая современное направление на непрерывное образование.

Современное образование базируется на 7-ми принципах хорошей практики [4]: контакт, кооперация, активное обучение, диалог, тайм-менеджмент, ожидания и культура обучения. В образовательном процессе обучающихся и профессорско-преподавательский состав рассматривают как единую систему, как партнеров в системе образования. Мотивация и вовлеченность обучающихся базируются на тесной коммуникации с обучающими [5].

В университетах контакт с преподавателем ограничен лекциями, что является недостаточным. Однако, преподаватели предлагают для студентов консультации, также научные работники поддерживают контакт с обучающимися при проведении и курировании практики, проведении семинаров и лабораторных работ.

Основу современного процесса образования составляют, прежде всего, исследовательское обучение, эвристическое обучение и самостоятельное обучение [6]. Также особое место в системе современного образования занимает проектная работа; она является основой кооперативного (коллективное, основанное на сотрудничестве) и исследовательского обучения. Помимо этого свою особую актуальность приобретает комплементарный подход обучения в современной системе образования. Понятие «комплементарность» означает личную ответственность каждого, кто включен в процесс обучения. Помимо лекционного преподнесения материала, освоение основными навыками предполагает командную работу, освоение техниками креативности и проектного менеджмента [6]. Основу комплементарного обучения среди прочих составляют социальное взаимодействие, имплицитное обучение через проектную работу и активизацию.

Поддержка кооперации между обучающимися также является важной составляющей, она возникает при организации и проведении мероприятий и курировании групп и студентов кураторами. Данная работа позволяет студентам

почувствовать себя вовлеченным в жизнь университета, не быть «оторванным» от общественной жизни и раскрыть в себе другие таланты.

Принцип активного обучения позволяет интерактивно и конструктивно работать в группах; специально созданная обучающая среда помогает каждому обучающемуся участвовать в процессе обучения, внести свой вклад в работу над проектами. Примером является использование игровых приемов в обучении [7, 8]. Диалог как принцип современного обучения позволяет обучающимся получать ответы на интересующие их вопросы, что облегчает их учебные будни.

Тайм-менеджмент является важным компонентом самоорганизации как для обучающихся, так и для обучающихся и подразделений высшей школы, как в РФ, так и в Германии. Обучающиеся привыкают нести ответственность за организацию своего учебного времени при выполнении индивидуальных и групповых учебных заданий и проектов. Требовать и поддерживать – вот две составляющие процесса обучения, которые должны сочетаться в определенных долях.

В последнее время в Германии и России очень актуально использование таких особых практик, как [4]:

- самоуправление – обучающие и обучаемые самостоятельно определяют изучаемую тематику;
- кооперация – осуществляется в совместной работе по тематике;
- рефлексивная практика – опыт как обучающихся, так и обучаемых становится предметом обучения;
- ситуативное обучение – обучаемые встроены / вовлечены в жизнь высшей школы как по местоположению, так и по временным рамкам;
- процесс обучения прозрачен и завершается открытыми общеуниверситетскими докладами.

\*\*\*

1. Разинкина Е.М., Ильина Е.А., Колесникова М.В., Томаров А.В., Глухова А.Ю., Ялмурзина Г.С. Непрерывная опережающая профессиональная подготовка кадров для горно-металлургической отрасли: проблемы и теоретические основы: монография. – Магнитогорск: ГОУ ВПО «МГТУ», 2010. – 110 с.
2. Центр тестирования и развития «Гуманитарные технологии» [электронный ресурс] – режим доступа: [http://www.proforientator.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=257:2010-02-11-14-37-55&catid=27:ytu](http://www.proforientator.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=257:2010-02-11-14-37-55&catid=27:ytu) дата обращения 20.12.2015г.
3. Vusovich O.V., Vanina I.L., Prochorets E.K. Comparison of training systems of Quality Management at the higher school in Russia and Germany В сборнике: ИННОВАТИКА-2016 сборник материалов XII Международной школы-конференции студентов, аспирантов и молодых ученых. Под редакцией А.Н. Солдатовой, С.Л. Минькова. 2016. С. 302-305.
4. Bettina Jorzik (Hrsg.) Charta guter Lehre. Grundsätze und Leitlinien für eine bessere Lehrkultur; Gute Lehre hat viele Aspekte – eine Stichwortsammlung des Qualitätszirkels Forschung in der Hochschulbildung – Edition Stiftverband – Verwaltungsgesellschaft für Wissenschaftspflege mbH, Essen 2013
5. Ерофеева Н.В., Вусович О.В. Перспективы и возможности трудоустройства выпускников инноваторов В сборнике: ИННОВАТИКА-2014 Сборник материалов X Всероссийской школы-конференции студентов, аспирантов и молодых ученых с международным участием. 2015. С. 269-274.
6. Duygu Brandstetter, Komplementäre Ingenieurausbildung. Eine hochschuldidaktische Aktionsforschung als Lern- und Veränderungsprozess am Beispiel der Soft Skills-Lehre an einer ingenieurwissenschaftlichen Fakultät – Inaugural-Dissertation zur Erlangung des Doktorgrades der Philosophie an der Ludwig-Maximilians-Universität, München, 2012
7. Vanina I.L., Kravtsova E.N. Educational value of dramatization approach for development of dialogue speaking skills Язык и культура. Приложение. 2014. № 3. С. 29-33.
8. Ванина И.Л. Теоретические основы использования игровых приемов в обучении диалогическому говорению на иностранном языке В сборнике: ИННОВАТИКА-2014 Сборник материалов X Всероссийской школы-конференции студентов, аспирантов и молодых ученых с международным участием. 2015. С. 534-539.

**Дроздова Н.Н**

**К вопросу о тенденциях в развитие внутреннего контроля**

*Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления  
(Россия, Улан-Удэ)*

*doi:10.18411/spc-8-11-2017-16*

*idsp: 000001:spc-8-11-2017-16*

*Научный руководитель: Васильева М.Б.*

**Аннотация**

В предлагаемой статье рассмотрены проблемы внедрения в организациях эффективной службы внутреннего аудита.

В современных условиях построение службы внутреннего контроля имеет особую актуальность в связи с необходимостью преобразования всей системы управления в предпринимательской деятельности.

Исходя из оценки имеющихся стандартных моделей систем внутреннего контроля выявлено, что современная система внутреннего контроля должна строиться на основе принципа открытости, что позволит компании привлечь новые заинтересованные стороны, находящиеся за пределами внутреннего круга субъектов контроля.

**Ключевые слова:** внутренний контроль, аудит, экономика.

В условиях новой рыночной экономики усиливаются задачи по повышению рентабельности и текущему контролю деятельности предприятий. Эффективная предпринимательская деятельность во многом зависит от создания автономной аудиторской проверки хозяйственной деятельности предприятия. На сегодняшний день организация службы внутреннего аудита является достаточно актуальным и сложным процессом.

Сегодня службы внутреннего аудита существуют во многих отечественных и зарубежных компаниях. Также немало руководителей предприятий, где подобные подразделения отсутствуют, задумываются об их создании и внедрение во внутреннюю политику предприятия. Повышенный интерес к внутреннему контролю обусловлен рядом факторов.

Во-первых, внутренний аудит является одним из немногих доступных и в то же время недооцененных ресурсов, правильное использование которого может повысить эффективность компании.

Во-вторых, ряд громких корпоративных скандалов в США и Западной Европе, послужили основным показателем отсутствия организации института внутреннего аудита, что в последствие на практике выдавало серьезные сбои. Вследствие чего даже крупнейшие компании терпят банкротство.

В-третьих, внутренний аудит становится привлекательным для собственников компаний, которые отходят от непосредственного ведения дел, передавая бразды правления профессиональным менеджерам.

Наконец, внутренний аудит – это неотъемлемая часть отлаженного корпоративного управления. Исходя из этого, большинство западных публичных компаний либо уже имеют, либо создают службу внутреннего аудита. Также стоит отметить, что правила крупнейших фондовых бирж (Нью-Йоркской, Токийской, Лондонской) требуют, чтобы в компании был организован внутренний аудит, как обязательное условие внесения ценных бумаг компании в котировальные списки.

Кроме того, к факторам, побуждающим компании к организации внутреннего контроля, в российских условиях добавляется еще желание собственников и

менеджмента упорядочить бизнес-процессы фирмы. Ведь в ряде случаев это может привести к весьма существенной экономии средств.

Изучению организации внутреннего аудита в настоящее время посвящено огромное количество научных исследований, российских и зарубежных авторов, таких как: В. В. Бурцев, М. Т. Белуха, А. К. Макальская, В. Г. Гетьман, М. Я. Демьяненко М. В. Крапивко, и другие. Между тем о проблемах, связанных с его консультационной направленностью, практически не говорится.

Организованная в соответствии со всеми основными принципами работа службы внутреннего контроля способствует руководству компании не только обеспечивать эффективный контроль, но и является отличным мотивирующим фактором, для соблюдения действующих законодательных и нормативных актов, а так же побуждает придерживаться разработанной предприятием внутренней политики, как руководство компании, так и рядовых сотрудников. Так же при помощи контрольных мероприятий раскрываются скрытые резервы производства и определяются самые перспективные направления дальнейшего развития, что позволяет при своевременном обнаружении уменьшить риски, присущие предпринимательской деятельности.

Следует отметить, что построение эффективной службы внутреннего аудита способствует минимизации затрат компании на внешний аудит, но не может отменить необходимость внешнего аудита для компании. Практическая польза от организации эффективно работающей службы внутреннего аудита для каждой отрасли и в частности для каждого предприятия существенно отличается.

Создание службы внутреннего аудита позволит:

1) дать возможность осуществлять надлежащий контроль над деятельностью, как головного предприятия, так и его филиалов, что будет способствовать сведению к минимуму рисков, связанных с коррупционной деятельностью;

2) внутренним аудиторам выявлять резервы производства на основе анализа деятельности компании и определять наиболее эффективные пути дальнейшего развития предприятия;

3) службе внутреннего аудита осуществлять контроль над деятельностью персонала отдела в целом и при этом оказывать консалтинговые услуги как рядовому персоналу, так и руководству, что способствует укреплению деловой этики и морального климата в компании;

4) предприятие с эффективной службой внутреннего аудита является инвестиционно-привлекательным объектом, что способствует повышению престижа компании в глазах потенциальных инвесторов и кредиторов.

Кроме того следует обратить внимание на целесообразность проведения аудита не по подразделениям, как это происходит на большинстве предприятий, а по процессам (например, осуществляя аудиторскую проверку процесса «Управление документами» следует выделить несколько подразделений и учесть все аспекты управления документами в рамках этих подразделений).

Стоит отметить, что регулирование деятельности российского бизнеса все больше приближается к международным стандартам. Данное направление связано как с притоком иностранных инвестиций, так и с выходом российских компании на внешние рынки капитала. Для эффективного взаимодействия с российскими и иностранными партнерами в России с 2017 года был введен ряд международных стандартов аудита, оказавшие серьезное влияние на сложившуюся практику проведения проверок.

Новая форма аудиторской проверки по МСА содержит не только оценку финансовой отчетности компании, но и обращает внимание на наиболее важные моменты в деятельности аудируемого лица, в том числе и к тому, что привлекло наибольшее внимание аудитора, в чем аудитор видит наиболее существенные риски для бизнеса и т.п. Тем самым предлагает расширенную информацию не только для



бухгалтерии, но и для внешних и внутренних заинтересованных пользователей, т.е. более широкого круга лиц, принимающих решение о стратегии и направлениях развития бизнеса.

В данной статье рассмотрена лишь малая часть имеющихся проблем в области внутреннего аудита, однако существуют вопросы, вызывающие научный и практический интерес, следовательно, требующие более детального рассмотрения и изучения.

\*\*\*

1. Приказ Минфина России от 09.11.2016 N 207н "О введении в действие международных стандартов аудита на территории Российской Федерации" (Зарегистрировано в Минюсте России 17.11.2016 N 44354)
2. Колесникова А.Н. Международные и национальные проблемы организации внутреннего контроля и аудита. Вестник Академия знаний.2013.№3(6).С.35-40.
3. Полозова И.В. Изучение и использование работы внутреннего аудита. Известия Российского государственного педагогического университета им.А.И.Герцена.2008.№54.С.162-170.

**Карякин А.М., Калинин А.А.**

### **Интеллектуальный капитал: дефиниция, декомпозиция**

*Ивановский Государственный Энергетический Университет им. В.И.Ленина  
(Россия, Иваново)*

*doi:10.18411/spc-8-11-2017-17*

*idsp: 000001:spc-8-11-2017-17*

В последние годы стало появляться много работ, посвященных интеллектуальному капиталу и его оценке. Эта тенденция обуславливается пониманием ключевой роли человеческих ресурсов в развитии компании. В настоящее время нет четкого определения термину «интеллектуальный капитал». Одни авторы включают в данное понятие научные кадры, товарные знаки, активы, занесенные в бухгалтерские книги с указанием их исторической стоимости, которая значительно возросла за прошедшие годы. Эти активы не отражены в балансовых отчетах, так как их стоимость считается нулевой. Другие авторы придерживаются мнения, что помимо вышеупомянутого интеллектуальный капитал также включает такие факторы, как лидирующие позиции в области инноваций, постоянное повышение квалификации сотрудников. На основе существующих мнений можно сделать вывод, что интеллектуальный капитал представляет собой капитал, который отражен в знаниях, опыте, умениях, квалификации людей. Отдача такого капитала имеет место в виде качества и производительности труда работников. [1]

Интеллектуальный капитал, по мнению ряда исследователей, подразделяется на человеческий капитал и структурный капитал. Человеческий капитал - это знания, опыт, творческий потенциал сотрудников, способные решить поставленные задачи. Он отражает моральные ценности компании, отношение к работе. Человеческий капитал не является собственностью компании. В Структурный капитал входит программное и техническое обеспечение, организационная структура, торговые марки, патенты. Также сюда входят отношения между компанией и ее крупными клиентами. Структурный капитал, в отличие от человеческого, может принадлежать компании. [1]

Мы подразделяем Интеллектуальный капитал компании на следующие составляющие:

#### **1. Человеческий актив**

Чтобы компания могла существовать и успешно развиваться, ей необходимо соответствовать требованиям рынка. Поскольку товары и услуги производятся людьми, именно работники, способствующие удовлетворению потребностей покупателей, являются ценными активами. Человеческий актив включает в себя:

Профессиональный актив – совокупность профессиональных качеств сотрудников. Актив включает: образование; связанные с работой умения; связанные с работой знания.

Непрофессиональный актив – совокупность личностных качеств сотрудников. Актив включает: отношение к работе; инициативность; лидерские качества; амбициозность; стремление к саморазвитию; лояльность к фирме; перспективность.

## **2. Рыночный актив**

Рыночный актив – актив, основной целью которого является обеспечение конкурентного преимущества компании благодаря своему выгодному положению на рынке. Мы подразделяем Рыночный актив на следующие составляющие: Клиентский и Имиджевый.

Клиентский актив включает: портфель заказов; франшизные соглашения; покупательская приверженность; система распределения; отношения с поставщиками.

Имиджевый актив включает: бренд; корпоративный стиль.

## **3. Интеллектуальная собственность**

Интеллектуальная собственность – закреплённое законом временное исключительное право, а также личные неимущественные права авторов на результат интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации.[2]

К интеллектуальной собственности относятся: авторское право; патент; производственные секреты; ноу-хау; право на средства индивидуализации.

## **4. Инфраструктурный актив**

Инфраструктурный актив – это своеобразная кристаллическая решетка организации и «цементирующее вещество», обеспечивающие единство работающих в ней людей и происходящих процессов.[3]

Инфраструктурные активы подразделяются на следующие составляющие: корпоративная культура, информационные технологии.

Корпоративная культура — совокупность моделей поведения, которые приобретены организацией в процессе адаптации к внешней среде и внутренней интеграции, показавшие свою эффективность и разделяемые большинством членов организации.[4]

Информационная технология - совокупность методов, производственных процессов и программно-технических средств, объединенная технологическим процессом и обеспечивающая сбор, хранение, обработку, вывод и распространение информации для снижения трудоемкости процессов использования информационных ресурсов, повышения их надежности и оперативности.[5]

Ученые выделяют несколько возможных способов оценки стоимости интеллектуального капитала. Приведем несколько наиболее популярных методов.

### **1. Коэффициент Тобина**

Отношение рыночной стоимости компании к стоимости замещения ее реальных активов.[6]

### **2. Метод рыночной капитализации**

Стоимость интеллектуального капитала рассчитывается как разность рыночной стоимости компании и балансовой стоимостью ее активов.

### **3. Методика консалтинговой фирмы Ernst & Young "Measures that Matter"**

Интеллектуальный капитал оценивается по следующим факторам: результативность совершенствования продуктов; корпоративная культура; политика оплаты труда в отношении высшего менеджмента; качество менеджмента; удовлетворение потребностей, клиентов.

### **4. Модель Б. Лева "Value Chain Blueprint"**

Интеллектуальный капитал оценивается через способность предприятия к инновациям. Выделяется несколько групп показателей: внутренняя способность к обновлению (исследования, развитие персонала, организационные процессы);

накопленные, приобретенные способности (закупленные технологии, инвестиционная деятельность); деловая сеть (альянсы, совместные предприятия, интеграция клиентов и поставщиков); интеллектуальная собственность; технологическая реализуемость инноваций (клинические тесты, разрешения, прототипы); деятельность в Интернет (трафик на сайте, заказы онлайн, альянсы в Интернет); клиенты (маркетинговые альянсы, стоимость брэнда, ценность клиентов, отток клиентов. [7]

Мы считаем, что знание интеллектуального капитала является важной информацией об организации. Планы руководства могут быть не выполнены в силу отсутствия необходимых ресурсов. Предвидеть недостаток материальных ресурсов проще, чем нематериальных. Анализ интеллектуального капитала позволит выявить проблемы, которые необходимо решить для успешной реализации поставленных планов. Также анализ человеческих активов позволит сделать правильное и обоснованное решение в случае необходимости сокращения штата сотрудников и страхует от случайной потери знаний, умений, важных способностей.

\*\*\*

1. Эдвинссон Л., Мэлоун М. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании / Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. Под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999.
2. Интеллектуальная собственность [Электронный ресурс].– URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%C8%ED%E2%E5%EB%EB%E5%EA%E2%E3%E0%EB%FC%ED%E0%F1%EE%E1%F1%E2%E5%ED%EE%F1%E2%FC>
3. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии: Пер. с англ. – Н. Мишакова, Питер, 2001. – 101 с.
4. Корпоративная культура [Электронный ресурс].– URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%CA%EE%F0%EF%EE%F0%E0%F2%E8%E2%ED%E0%FF%EA%F3%EB%FC%F2%F3%F0%E0>
5. Иванов И.Н. Основы корпоративной культуры [Электронный ресурс].– URL: [http://gendocs.ru/v34924/%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%B8\\_%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B5\\_%D1%82%D0%B5%D1%85%D0%BD%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D0%B3%D0%B8%D0%B8](http://gendocs.ru/v34924/%D0%BB%D0%B5%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%B8_%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D1%82%D0%B5%D1%85%D0%BD%D0%BE%D0%BB%D0%B8%D0%B3%D0%B8%D0%B8)
6. Яскевич Е.Е. Использование коэффициента Тобина для оценки персонала [Электронный ресурс].– URL: <http://www.crcpa.ru/Publications/012/>
7. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. - СПб: Питер, 2001.

**Романцов А.Н.**

### **Подходы к оценке производительности труда**

*Поволжский институт управления им.П.А. Столыпина –  
филиал РАНХ и ГС при Президенте РФ  
(Россия, Саратов)*

*doi:10.18411/spc-8-11-2017-18*

*idsp: 000001:spc-8-11-2017-18*

#### **Аннотация**

В статье проводится анализ различных подходов к оценке производительности труда, раскрываются их особенности, преимущества и недостатки, делается вывод о необходимости формирования на практике комплексной системы оценки производительности труда как элемента соответствующего механизма управления.

**Ключевые слова:** производительность труда, оценка производительности труда, методы оценки производительности труда, механизм управления производительностью.

**Abstract**

The article analyzes various approaches to the evaluation of labor productivity, reveals their features, advantages and disadvantages, concludes that it is necessary to form an integrated system for assessing labor productivity as an element of the corresponding management mechanism.

**Keywords:** labor productivity, evaluation of labor productivity, methods for evaluating labor productivity, mechanism for managing productivity.

В настоящее время повышение производительности труда во многом тождественно росту величин показателей рентабельности, прибыльности, себестоимости, материалоемкости. Поэтому процедуру оценки производительности труда можно представить как процесс выбора показателей для определения объемов произведенной продукции и переменных затрат в сочетании с нахождением отношения между ними, свидетельствующего об уровне и динамике производительности труда и о том, что способствует либо препятствует повышению эффективности труда.

*Думается, что именно об этом пишет Синк Д.С.: «Производительность – это отношение количества продукции, произведенной системой, за данный период времени, к количеству ресурсов, потребленных для создания или производства этой продукции за тот же период». При этом автор разъясняет, что в производственную систему вводятся «затраты в форме труда (человеческие ресурсы), капитала (физические и финансовые активы), энергия, материалы и информация. Эти ресурсы преобразуются в продукцию (товары и услуга)» [1, С. 29].*

Следовательно, вместе с производительностью труда, следует рассматривать и производительность всех факторов производства, ибо источником результата производственной деятельности следует считать не только труд, хотя, как уже было отмечено, основным источником создания добавленной стоимости выступает именно производительный труд.

Вместе с тем, следует обратить внимание на то, что система показателей, которые предполагается применять в ходе мониторинга производительности труда, всегда может быть зависима от различных методов и подходов к ее оценке. Отсюда появляется проблема с выбором нужных показателей исходя не только из сложившихся условий производства, но и необходимости принимать во внимание количественные, качественные и ценовые признаки, присущие затратам и продукции, которые должны еще и поддаваться измерению.

Например, если оценивают эффективность труда через отношение общего результата функционирования предприятия (выручка от реализации продукции или прибыль) к величине затрат на трудовые ресурсы (заработная плата, социальные выплаты, обучение персонала и создание условий труда), то *рост величины данного отношения будет свидетельствовать о повышении производительности труда и экономической эффективности затрат на труд. Это может быть обусловлено снижением себестоимости продукции и увеличением рентабельности производства.*

С другой стороны, если произведенная продукция при неизменном объеме производства не находит своего потребителя, то даже при снижении трудозатрат и издержек на единицу продукции нельзя утверждать, что производительность труда растет. В то же время, если при повышении трудозатрат на единицу выпускаемой продукции вследствие стремления производителя обеспечить рост ее потребительских свойств резко увеличиваются темпы реализации, превышающие темп возрастания

затрат на трудовые ресурсы, то в этом случае можно говорить, что производительность труда повышается.

Исходя из изложенного, следует сделать вывод о противоречивости сути производительности труда как критерия оценки его продуктивности и критерия эффективности его использования, о необходимости восприятия и учета такой противоречивости при оценке производительности, о целесообразности предъявления конкретных требований к показателям, применяемым для этой оценки.

С точки зрения Жулиной Е.Г., к ним необходимо предъявлять следующие требования:

- обеспечивать наиболее точное соизмерение стоимости произведенной продукции с затратами труда на ее изготовление;
- выдерживать единый подход к оценке производительности труда на всех уровнях;
- создавать возможность для объективного сопоставления темпов роста производительности труда и темпов роста заработной платы;
- обеспечивать сравнимость уровней производительности труда различных предприятий и различных отраслей;
- не допускать повторного счета при измерении уровня и темпов роста средней выработки» [2, С.118].

Думается, что данные требования можно дополнить.

Во-первых, изменение производительности труда должно демонстрироваться с помощью соответствующих единиц оценки, позволяющих наиболее точно отражать данную динамику.

Во-вторых, важно добиться универсальности и надежности применяемых показателей оценки производительности труда, обеспечивающих объективные данные в целях их последующего сравнения.

Таким образом, показатели оценки производительности труда должны устанавливать различные ее уровни и динамику посредством сопоставления результата производственной деятельности и затрат для его получения. Однако если учитывать влияние методов оценки на систему показателей, то для оценки производительности важнее делать акцент не на совокупности показателей, а на методах, позволяющих сформировать систему оценки в целом, соответствующую конкретным условиям производства и целям оценки.

Для ее формирования требуется провести анализ различных подходов к данной оценке, применяемых в современной практике управления.

В соответствие со сложившейся отечественной практикой, оценка производительности труда базируется на выявлении показателей выработки и трудоемкости. Это обусловлено тем, что с помощью показателя выработки можно дать оценку эффективности живого труда на каждом рабочем месте. В свою очередь, показатель трудоемкости можно использовать не только для оценки временных затрат на производство единицы продукции со стороны конкретного работника, но и для суммарного определения таких затрат со стороны всех исполнителей – так называемой полной трудоемкости.

При этом дать оценку динамике производительности труда можно по отношению объема произведенной продукции за анализируемый период времени, например, за год, к численности исполнителей, задействованных в производстве этой продукции.

Анализ научных публикаций и учено-методической литературы на тему оценки производительности труда приводит к выводу о том, что все существующие подходы к такой оценке можно сгруппировать по двум признакам:

- по способу измерения объема производимой продукции в зависимости от номенклатуры выпуска и вида производства;
- по методам управления производительностью труда.

В данном контексте заслуживает внимания позиция по отношению к разработке такой классификации Бородина А.И. и Шаш Н.Н., которые выделяют две группы подходов к оценке производительности труда: одна группа базируется на продуктовых методах оценки, вторая – на организационных методах. Поэтому представляется целесообразным следовать позиции этих авторов, так как продуктовые методы зависят от номенклатуры продукции и способа производства, а организационные методы – от инструментов управления производительностью труда [3, С.96–101].

В группу продуктовых методов включены натуральные, стоимостные и трудозатратные методы оценки производительности труда.

Применяющиеся в натуральных методах показатели оценки рассматриваются в натуральном выражении и характерны для однородной продукции в условиях серийного или мелкосерийного производства. Натуральные методы свидетельствуют об эффективности либо неэффективности конкретного труда, направленного на производство конкретной продукции.

Стоимостные методы основываются на ценовых показателях в денежном эквиваленте и применяются при широкой номенклатуре выпуска продукции. Для них характерна универсальность измерения динамики производительности труда и возможность получения обобщенного показателя в целом по предприятию. К сожалению, показатели в стоимостных методах сильно зависимы от цен на ресурсы, задействованные в производстве. Поэтому в условиях экономической неопределенности, когда наблюдается рост цен на применяемое сырье и материалы, способствующих повышению себестоимости продукции, данные методы не всегда объективно воспроизводят уровень производительности труда.

Трудозатратные методы позволяют оценить затраченное рабочее время со стороны исполнителей или категорий персонала. С их помощью определяют затраты рабочего времени для производства конкретного объема продукции либо одной ее единицы. Однако при частом обновлении номенклатуры производства продукции, характерном для острой конкуренции и нестабильности рыночной конъюнктуры, эти методы не дают возможности получения обобщенных показателей и применения стандартных методов планирования, учета и анализа производственной деятельности.

Рассматривая организационные методы оценки производительности труда, прежде всего, следует отметить подходы, основанные на векторном, нормативном, многофакторном и многокритериальном методах оценки.

*Векторный метод* предполагает оценку производительности труда с помощью набора частных показателей, к наиболее распространенным из которых, применяемых на уровне предприятия, относят такие, как выпуск на один отработанный (или оплаченный) человеко-час; выпуск на одного среднесписочного работника; выпуск на один рубль материальных затрат; выпуск на единицу (или рубль) затрачиваемой энергии; выпуск на один рубль основного капитала; выпуск на один рубль амортизации; выпуск на один отработанный машино-час.

В качестве показателя выпуска чаще всего принимается: объем продаж в стабильных ценах; валовой выпуск продукции; валовая добавленная стоимость; физический выпуск в натуральных единицах [4, С.242].

Оценка производительности труда может осуществляться также с применением подхода «директ-костинг», когда в структуру себестоимости продукции включают только прямые (переменные издержки). Такой подход применим в условиях экономической неопределенности, для которых характерны рост капиталоемкости производства из-за необходимости быстрой смены ассортимента и технологий, изменения загрузки производственных мощностей и занятости персонала.

На макроуровне частный показатель производительности обычно рассчитывается как реальный ВВП на одного занятого (путем соотношения добавленных стоимостей, произведенных во всех отраслях экономики с численностью занятых в экономике страны) [5, С.243].

Применение нормативного или трудового метода оценки производительности труда в настоящее время актуализировано развитием компьютеризации производства. Он состоит в том, что выработку работника определяют в трудовом выражении, т.е. в неизменных нормо-часах. Для этого объемы работ умножают на соответствующие нормы времени, а результаты – суммируют. Динамика производительности труда определяется на основе сопоставления планового фонда рабочего времени с фактическим. Нормативный метод позволяет определить как степень снижения нормативного времени, так и величину выполненной нормы выработки, однако на практике не находит широкого применения. Причина кроется в том, что он не позволяет определить абсолютную величину производительности труда, характеризуя только ее относительный уровень. Кроме того в производстве имеет место необходимость постоянного пересмотра норм времени в зависимости от изменения условий производства. Кроме того он не учитывает качественную разнородность и напряженность труда, что снижает объективность вычисленной производительности труда [6, С.118–119].

Тем не менее, как уже было отмечено выше, метод может найти более широкое применение на предприятиях различных форм собственности с развитием информационных технологий. Его применение в условиях экономической неопределенности и обострения конкуренции обязывает руководителей предприятий делать акцент не только на увеличении объемов произведенной продукции, но и на необходимости повышения уровня ее качества.

Многофакторный метод оценки производительности труда *предполагает* использование единого показателя «выпуск – затраты», объединяющего в числителе весь ассортимент продукции или наиболее ликвидные ее виды, а в знаменателе – все виды использованных ресурсов или наиболее затратные из них.

Данный метод и применяемые показатели характеризует темп прироста выпуска продукции в дополнение к приросту, обусловленному экстенсивными факторами (увеличением количества вовлеченных в производство ресурсов). По сути, этот показатель представляет собой частное от деления показателя индекса выпуска (в ценах базисного года) на индекс затрат (в тех же ценах) [7, С.244].

Таким образом, многофакторный метод представляет собой способ построения сложной, многоуровневой системы оценки производительности труда на разных уровнях управленческой иерархии. Такая система позволяет посредством экономико-математического моделирования и применения расчетных показателей включать в

оценку все употребленные ресурсы и задействованные производственные факторы, согласовывая их с экономическими результатами функционирования предприятия.

Подробный анализ наиболее известных экономико-математических моделей оценки производительности труда на основе применения многофакторного метода проведен Труниным С.Н. Прежде всего, он выделяет модель определения индекса многофакторной производительности, который учитывает затраты живого и овеществленного труда.

Трунин С.Н. отмечает, что в основе оценки долей труда и капитала в валовом внутреннем продукте лежит предпосылка, согласно которой доходы, полученные собственниками соответствующих производственных ресурсов, могут выступать в качестве вкладов этих ресурсов в производство продукции. Если добавленную стоимость выразить в форме оплаты капитала и заработной платы, их доли позволят определить коэффициенты, взвешивающие капитал и труд.

Вместе с тем, он подчеркивает, что, несмотря на широкое практическое применение данной модели, и, прежде всего в США, где используются более достоверные статистические данные, она не позволяет соблюсти положение об одинаковой размерности взвешиваемых величин, поскольку коэффициенты, показывающие доли капитала и труда в добавленной стоимости – безразмерные величины [8, С.209–211].

Качественно иной подход к определению индекса многофакторной производительности был предложен отечественным автором Д.А. Черниковым. В его основе лежит предпосылка о соизмерении затрат живого и овеществленного труда на основе коэффициента замещения трудовых ресурсов средствами труда. Предлагаемый подход позволяет соизмерить затраты живого труда со средствами труда.

Наряду с индексом многофакторной производительности в экономико-математическом моделировании широко используется производственная функция. Эта математическая модель, позволяющая установить зависимость между объемом конечного продукта и объемами используемых факторов производства.

Первая модель производственной функции была предложена К. Викселлем, а затем проверена Ч. Коббом и П. Дугласом на примере обрабатывающей промышленности США, когда этими учеными опытным путём было определено влияние затрачиваемого капитала и труда на объём производства.

Однако она рассматривала только вариант экстенсивного роста, не учитывая влияния научно-технического прогресса. Поэтому в 1942 году Я. Тинбергеном в нее был введен фактор научно-технического прогресса.

Трунин С.Н. справедливо подчеркивает, что данная величина и характеризует показатель многофакторной производительности как темп прироста выпуска продукции в дополнение к приросту, обусловленному экстенсивными факторами.

Такое дополнение в производственную функцию позволяет количественно оценить влияние на производительность интенсивных факторов в процессе экономического роста.

Таким образом, индекс многофакторной производительности и производственная функция дополняют друг друга, но каждый подход имеет свою специфику. Если производственная функция свидетельствует только о показателе прироста выпуска продукции, то индекс многофакторной производительности определяет показатель совокупной эффективности факторов производства в абсолютных величинах и в динамике.



Однако индекс многофакторной производительности не отражает взаимосвязь темпов роста производительности труда и его фондовооруженности, в то время как производственная функция позволяет определить ее конкретный вид.

С другой стороны, использование индекса многофакторной производительности и производственной функции приводит к однозначному выражению параметров эластичности выпуска продукции по средствам труда и трудовым ресурсам, а значит, и показателю, характеризующему динамику совокупной производительности факторов производства [6, С.213–214].

Еще один вариант оценки производительности труда на основе применения многофакторного метода состоит в многофакторной модели измерения производительности Американского центра производительности, которая отражена в работах американского ученого Д. Скотта Синка.

Считать вариантом многофакторного метода можно также «Метод счета излишка совокупной производительности», автором которого является французский экономист П.Массе. Он исходил из того, что при росте объема выпуска продукции в конкретный период времени возрастает и объем задействованных факторов производства. При этом формируется разница между стоимостью дополнительного прироста произведенной продукции и стоимостью дополнительно примененных в этом же периоде производственных факторов – так называемый излишек совокупной производительности. Стоимость продукции и факторов берется в ценах базового периода.

Полученный показатель излишка совокупной производительности анализируется следующим образом:

- устанавливается доля заработной платы наемных работников в данном излишке;
- определяется величина роста затрат на выплаты акционерам в текущих ценах и ценах базового периода.
- находят в излишке долю потребителей за счет снижения цен на продукцию предприятия в текущих ценах и ценах базового года.

Данный метод предполагает, что повышение совокупной производительности факторов должно обеспечивать снижение цен на продукцию. Однако в современных экономических условиях, когда в экономике господствуют естественные монополии, регулярно повышающие тарифы на энергоносители, такое условие трудно выполнимо.

Таким образом, анализ многофакторного метода оценки производительности позволяет сделать вывод о том, что его применение в практике управления должно осуществляться поэтапно. На первом этапе происходит ввод данных, которые для лучшего их восприятия группируются по определенным признакам. Это дает возможность на следующем этапе сопоставлять информацию относительно различных периодов времени (базисного и текущего). Третий этап предполагает выяснение степени взаимосвязи и взаимообусловленности анализируемых групп показателей. На последнем этапе разрабатывается план мероприятий, направленных на обеспечение роста производительности труда.

В свою очередь многокритериальный метод оценки производительности труда вплотную связан с нормативным и многофакторным методами, поскольку при его применении используются та же методология расчетов.

Ключевой смысл данного метода состоит в создании практического инструмента анализа и планирования производительности труда. Он ориентирует на разработку

эффективной системы оценки производительности, согласующей план ее повышения и последующего ее измерения. Такая система предполагает использование нескольких параметров для отображения производительности труда, каждый из которых может свидетельствовать как об улучшении ситуации, так и об ее ухудшении. Поэтому в данном методе важен итоговый показатель, обеспечивающий обобщающую оценку производительности труда.

К сожалению, получаемый итоговый показатель не позволяет сравнивать производительность труда различных субъектов хозяйствования, для чего требуется дополнительно осуществлять ранжирование и задание веса показателям на основе применения экспертных оценок и использования стандартизированных финансовых отчетов. Однако субъективность экспертных оценок следует считать недостатком метода.

Задание веса отдельным показателям на основе экспертных оценок практикуется при реализации подхода к применению многокритериального метода, который известен как подход Феликса-Риггза или матрица целей [10, С.75–78].

Матрица базируется на многокритериальном методе измерения и включает в себя систему показателей с взвешенными значениями, заданными экспертным путем. Экспертным путем определяется и перечень показателей, и их веса, на основе которых рассчитывается интегральный показатель.

Данный подход применим для оценки как совокупной производительности, так и производительности труда различных категорий персонала и отдельных факторов производства.

Он удобен для оценки производительности, когда объем производства нельзя измерить в физических или стоимостных единицах, когда отсутствуют необходимые технические нормативы, когда принятые показатели не позволяют выявить источник повышения производительности труда [11, С.81–85].

Проведенный анализ различных подходов к оценке производительности труда свидетельствует о том, что они предоставляют возможность для решения многих задач, возникающих в производстве при достижении разноплановых целей. Поэтому нет необходимости останавливать внимание на каком-либо одном подходе, так как для руководства становится важным сформировать комплексную систему оценки как элемента механизма управления производительностью труда. Это означает, что кроме определения основного показателя необходимо учитывать множество организационных обстоятельств, предусматривающих выяснение того, кто и что должен делать, где и когда осуществлять эти действия. Такой акцент важен для получения нужной информации, на основе которой будут осуществляться надлежащие управленческие действия.

*Публикация подготовлена в рамках исследования по гранту РГНФ №16-02-00677,  
проект «а» основного конкурса 2016 года.*

\*\*\*

1. Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1989. С. 29.
2. Жулина Е.Г. Экономика труда. М.: Эксмо, 2010. С.118.
3. Шаш Н.Н., Бородин А.И. Показатели и способы измерения производительности труда и возможность их применения на предприятиях//Ученые записки Петрозаводского государственного университета. – 2015. №3.Т.1. С.96–101.
4. Экономика труда/под ред. проф. Ю.П. Кокина, проф. П. Э. Шлендера. — М. :Магистр, 2010. С. 242.

5. Экономика труда/под ред. проф. Ю.П. Кокина, проф. П. Э. Шлендера. — М. :Магистр, 2010.С. 243.
6. Жулина Е.Г. Экономика труда. М.: Эксмо, 2010. С.118–119.
7. Экономика труда/под ред. проф. Ю.П. Кокина, проф. П. Э. Шлендера. — М. :Магистр, 2010. С. 244.
8. Трунин С.Н. Экономика труда.– М.: ЗАО «Издательство Экономика», 2009. С. 209 – 211.
9. Трунин С.Н. Экономика труда.– М.: ЗАО «Издательство Экономика», 2009. С. 213 – 214.
10. Смирнов С. В., Поташева Г. А. Оценка эффективности организационных структур систем управления предприятием и их потенциал// Вестник ВГУ, Серия: Экономика и управление, 2007, № 2. С. 75–78.
11. Минова Л.Н. Об измерении производительности труда руководителей и специалистов//Вопросы структуризации экономики. 2008. №2 С. 81–85.

**SCIENCEPUBLIC**

Научное издание

**Научный диалог:  
Экономика и менеджмент**

Сборник научных трудов, по материалам  
X международной научно-практической конференции  
8 ноября 2017 г.



**SPLN 001-000001-0203-EM**

Подписано в печать 14.11.2017. Тираж 400 экз.  
Формат.60x841/16. Объем уч.-изд. л. 3,91  
Бумага офсетная. Печать оперативная.  
Отпечатано в типографии НИЦ «Л-Журнал»  
Главный редактор: Иванов Владислав Вячеславович