

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Севастопольский государственный университет»

ISSN 2412-8376

2015

Т. 1 № 1

Выходит 4 раза в год

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

Издается с сентября
2015 года

ECONOMY AND MANAGEMENT: THEORY AND PRACTICE

COLLECTION OF SCIENTIFIC PAPERS

Volume 1 • No 1 • 2015

Экономическая теория

Экономика, организация и управление предприятиями

Финансы, денежное обращение и кредит

Бухгалтерский учет, статистика

*Математические и инструментальные методы управления в
экономике*

«Экономика и управление: теория и практика» – сборник научных трудов, в котором освещаются актуальные вопросы теории и практики современных экономических отношений. В статьях сборника приводятся результаты научных исследований по экономической теории, менеджменту, финансам, бухгалтерскому учету, статистике и экономико-математическим методам в экономике.

Материалы сборника предназначены для специалистов и преподавателей в области экономики, бухгалтерского учета, финансов и менеджмента, а также для аспирантов и студентов экономических специальностей. Сборник выходит 4 раза в год.

Редакционная коллегия	
Луняков Олег Владимирович	главный редактор <i>д-р экон. наук, доцент</i>
Гармашова Елена Петровна	заместитель главного редактора <i>канд. экон. наук, доцент</i>
Одинцова Татьяна Михайловна	научный редактор <i>канд. экон. наук, доцент</i>
Баранов Алексей Геннадиевич	<i>канд. экон. наук, доцент</i>
Букач Борис Александрович	<i>канд. экон. наук, доцент</i>
Вожжов Анатолий Павлович	<i>д-р экон. наук, профессор</i>
Доценко Оксана Станиславовна	<i>канд. экон. наук, доцент</i>
Капченко Руслан Леонидович	<i>канд. экон. наук, доцент</i>
Колесова Ирина Викторовна	<i>канд. экон. наук, доцент</i>
Цуканов Александр Викторович	<i>д-р техн. наук, профессор</i>
Митус Ксения Николаевна	секретарь

Учредитель и издатель:

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»
Ул. Университетская, 33, Севастополь, 299053, Российская Федерация

Рекомендован к печати Ученым советом ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет» (протокол № 8 от 14 сентября 2015 г.).

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Т. 1 • № 1 • 2015

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

СОДЕРЖАНИЕ

Экономическая теория

Баранова Е.В. К вопросу об уточнении понятийного аппарата инновационной сферы.....	5
Белинский А.Ф., Гармашова Е.П. Роль инновационной культуры в экономическом развитии.....	14
Дребот А.М. Формирование теории социально ориентированной экономики: вклад экономических школ и проблема систематизации.....	22

Экономика, организация и управление предприятиями

Вожжов А.П., Луняков О.В., Вожжов С.П. Формирование страховых запасов предприятия при пуассоновском характере поступающих и выдаваемых потоков	30
Калюжный И.Л., Калюжная Т.В., Лазарев В.Б. Система управления заказами в научно-производственном предприятии с многономенклатурным характером производства продукции	36
Рура О.В., Березина И.В., Огильба А.В., Полякова А.Б. Табачная отрасль в Республике Крым: условия и возможности развития	41
Хлебникова В.В. Экономический оптимум технико-экономических параметров системы очистки нефтесодержащих вод	51

Финансы, денежное обращение и кредит

Поляков А.П., Теличко А.О. Теоретические аспекты управления экономическими рисками банков	55
---	----

Бухгалтерский учет, статистика

Батищева Н.Н. Конвергенция ПБУ и МСФО: достижения и проблемы	64
Одинцова Т.М. Трансформация плана счетов бухгалтерского учета в условиях перехода на МСФО	70

Математические и инструментальные методы в экономике

Букач Б.А. Математическая формализация кривой Лаффера	82
Саченок Л.И., Сабат С.В. Влияние безналичных расчетов на темпы экономического роста	90

ECONOMY AND MANAGEMENT: THEORY AND PRACTICE

Vol. 1 • No 1 • 2015

COLLECTION OF SCIENTIFIC PAPERS

CONTENTS

Economic theory

Baranova E.V. On the question of clarifying the conceptual apparatus of the innovation sphere.....	5
Belinskiy A.F., Garmashova E.P. The Role of Innovation Culture in the Development of Economy.....	14
Drebot A.M. The theory of socially oriented economy formation: the contribution of economic schools and the problem of systematization.....	22

Economy, organization and management of enterprises

Vozhzhov A.P., Lunyakov O.V., Vozhzhov S.P. Safety stock determination with application of the Poisson processes to incoming and outgoing flows.....	30
Kalyuzhny I. L., Kalyuzhnaya T.V. The order management system in the research and production enterprise with diversified nature of production.....	36
Rura O.V., Berezina I.V., Ogilba A.V., Polyakova A.B. Tobacco branch in the Republic of Crimea: conditions and possibilities of development.....	41
Hlebnikova V.V. The economic optimum of technical and economic parameters of purifying system of oil-contain waters	51

Finance, money circulation and credit

Polyakov A.P., Telichko A.O. Theoretical aspects of economic risk management of banks	55
--	----

Accounting, statistics

Batishcheva N.N. Convergence of Russian accounting standards and IFRS: Achievements and Challenges.....	64
Odintsova T.M. Chart of Accounts transformation in terms of IFRS implementation.....	70

Mathematical and tool methods of economy

Bukach B.A. Mathematical formalization of the Laffer curve.....	82
Sachenok L.I., Sabat S.V. The effects of non-cash transfers on real economic growth	90

УДК 330.341.1

К вопросу об уточнении понятийного аппарата инновационной сферы

Е.В. Баранова

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет», ул. Университетская, 33, г. Севастополь,
299053, Российская Федерация, eliz_bar@rambler.ru

Статья поступила 05.06.2015, после доработки 07.06.2015

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические аспекты развития инновационной теории и ее категориального аппарата. Приводится анализ развития представлений о значении инноваций в рамках распространенных инновационных теорий. Анализируются подходы к определению категорий «инновация» и «инновационная деятельность». На этой основе сформулировано собственное определение исследуемых понятий.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновации, новаторство, нововведения, научно-технический прогресс, предпринимательство, инновационное предпринимательство, интеллектуальный товар, интеллектуальная собственность, изобретение.

JEL codes: O31, O35

On the question of clarifying the conceptual apparatus of the innovation sphere

E.V. Baranova

Sevastopol State University, 33 Universitetskaya st., Sevastopol, 299053, Russian Federation,
eliz_bar@rambler.ru

Received 05.06.2015, received in final form 07.06.2015

Abstract

The article deals with theoretical aspects of innovation theory and its categorical apparatus. The analysis of the development of ideas about the importance of innovation in the framework of common innovative theories. Analyzes the approaches to defining the categories of «innovation» and «innovative activities». On this basis, to provide its own definition of the concepts under study.

Keywords: innovative activities, innovation, pioneer work, novation, scientific and technical progress, business, innovative entrepreneurship, intellectual goods, intellectual property, invention.

Введение

Развитие мирового научно-технического прогресса приводит к изменениям в экономике стран. Решение масштабных научно-технических и производственных задач для укрепления производственного потенциала и обеспечения стране достойной позиции в мировой экономике – вот главные тенденции развития экономики любой страны.

Высоких результатов деятельности предприятия могут достигнуть лишь в случае целенаправленного, систематического новаторства в процессах производства, управления, планирования хозяйственной деятельности. Основой такого стиля управления является ориентация на нововведения, систематическая инновационная деятельность.

Несмотря на очевидность необходимости инновационной ориентированности любой на-

циональной экономики, в экономической науке не существует общепринятого подхода к оценке вклада отдельных теорий и их представителей в теорию инновационной экономики. Современные статические данные о развитии национальных экономик доказывают весомый вклад инновационного фактора в экономический рост, однако существуют теоретико-методологические сложности, связанные точным определением источников, причин и особенностей такого роста.

Проблемы инновационного развития вызывают интерес у ученых-экономистов со времен промышленного переворота. Если говорить о современных исследованиях, то следует выделить научные разработки в области инноваций таких авторов как А.А. Акимова, Л.С. Батюрина, Л.К. Бесчасного, С.В. Валдайцева, В.Г. Колосова, В.П. Мельника, Р.М. Нуреева, Р.А. Фатхутдинова, Ю.В. Яковца и других.

Целью данной статьи является – на основании обобщения представлений видных ученых-экономистов о роли инновационного фактора в экономическом развитии предложить уточненные определения базовых понятий инновационной деятельности.

Исторические подходы к характеристике инновационного фактора

Вся история человечества – это история инноваций. Они появлялись по воле или вопреки воле вождей, монархов, олигархов вслед за периодами стагнации и регресса. Это общий закон саморазвития мировой цивилизации. Наши предки занимались эпохальными инновациями, изменившими лицо общества, продвинувшими его вперед. Эти процессы происходили задолго до того, как сформировалась наука и обособился небольшой слой занимавшихся ею ученых.

Изучение теоретических основ формирования инновационной экономики неразрывно связано с понятием экономического развития. Сегодня большое внимание уделяется инновациям и инновационному развитию как фактору экономического роста.

Любая модель развития экономики базируется на определенных теоретических доктринах. В экономической теории выделяют следующие подходы к исследованию данной проблемы: доклассический подход (исследования меркантилистов и физиократов), классический подход, марксистский подход, а также подходы неоклассического, институционального и эволюционно-

го направлений, которые внесли весомый вклад в формирование теории инноваций.

Предметом изучения меркантилистов (А. Монкретьен, Т. Манн, И.Т. Посошков) была сфера обращения. Источник богатства видели в торговле и обмене, а производство считали лишь предпосылкой богатства. Основой развития общества считали производительный труд (труд торговцев), но инновационную составляющую экономического развития не рассматривали. Были сторонниками развития предпринимательства, а И.Т. Посошков видел в нем основу развития отечественной промышленности.

Исследования физиократов, основывающиеся на трудах Ф. Кенэ, А.Тюрго, определили развитие экономики как естественного процесса, независимого от деятельности человека. Так как предметом изучения была сфера производства (сельское хозяйство), то именно труд в сельском хозяйстве считался производительным. Их внимание было направлено на исследование условий и источников экономического роста. Ф. Кенэ определял процесс воспроизводства не только как воспроизводство материальных благ, но и как воспроизводство производственных отношений [1]. А. Тюрго доказывал, что свободная конкуренция и свободное предпринимательство не противоречат «естественному течению и внутреннему порядку вещей» [2].

Представители классической школы (У. Петти, П. Буагильбер, А. Смит, Т. Мальтус, Д. Рикардо, Дж. Миль, Ж. Б. Сей, Н. С. Мордвинов) рассматривали не условия и предпосылки, а факторы экономического роста. Труд рабочих определяется как главная составляющая производственного процесса. В теории А. Смита наметился двойственный подход к труду: труд создает материальные продукты и приносит прибыль [3]. Основой экономического развития, по мнению классиков, является труд, повышение производительности которого есть доминанта экономического роста и накопления богатства нации. Поэтому внимание ученых было направлено на определение факторов повышения производительности труда, среди которых А. Смит особое значение придавал новым методам и изобретениям, облегчающим и сберегающим труд.

Д. Рикардо описывал явление инноваций двояко: с одной стороны он говорил о позитивном влиянии инноваций на развитие народного хозяйства, что приводит автора к доказательству о недопустимости торможения научно-технического прогресса, а с другой стороны он видит и отрицательные стороны этого явления, в

частности, негативное влияние на положение рабочей силы, имея ввиду рост безработицы [4].

Развивая идею Д. Риккардо, Дж. С. Милль в работе «Основы политической экономии» рекомендовал государству разрабатывать экономические программы, которые бы тормозили научно-технический прогресс [5]. Одновременно Дж. С. Милль является первым автором, который теоретически обосновал необходимость реализации такого инновационного направления, как увеличение числа фирм, известное под названием теории грюндерства.

В вопросах организации экономической системы преобладал принцип экономического либерализма: свобода предпринимательства, конкуренция и невмешательство государства в экономическую деятельность. Этот принцип отвергается русской классической школой как неприемлемый для условий России. Русские классики, были сторонниками развития предпринимательства и предоставления ему большей экономической свободы, так как определяли этот слой общества как основу развития промышленной сферы – одного из источников могущества и богатства государства. Именно в трудах отечественных ученых зарождаются идеи о необходимости стимулирования инновационной активности предпринимательского сектора. Н. С. Мордвинов выдвинул проект «Трудопоощрительного банка», в котором банк должен выдавать не только ссуды под залог недвижимости, но и различные премии за использование прогрессивных методов хозяйственной деятельности, стимулируя тем самым внедрение научных разработок в производство [6].

Представители классического направления более конкретно, чем физиократы, раскрыли роль инноваций, определив их как фактор роста производительности труда и, следовательно, как источник экономического роста, а научно-технический прогресс – как средство достижения экономического роста, т. е. инновации опосредованно оказывают влияние на экономическое развитие. Можно утверждать, что в классическом подходе были заложены методологические основы для последующего изучения проблемы инновационного развития.

Марксистский подход к определению проблемы заключался в том, что развитие общества является естественно-историческим процессом. Предметом изучения К. Маркса был процесс общественного воспроизводства, в ходе исследования которого он разработал теорию прибавочной стоимости. На базе концепции общественного воспроизводства К. Марксом были раз-

работаны основы механизма инновационного развития. Инновационное развитие есть следствие действия закона соответствия производственных отношений уровню и характеру производительных сил [7]. Поэтому инновации являются определяющим фактором развития производственных отношений посредством развития производительных сил. Процесс воспроизводства инноваций обеспечивает взаимосвязи между наукой, техникой, производством и предпринимательством. К. Маркс определил неравномерность (волнообразность) процесса нововведений и установил, что массовый характер этого процесса вызывает изменения в производственных отношениях и способствует переходу на высшую формационную стадию. Научно-технический прогресс как совершенствование средств производства и технологий является важнейшей характеристикой рыночной экономики.

Неоклассическое направление, представленное работами А. Маршалла, Дж. Кларка, Р. Солоу, Э. Денисона, С. Кузнеця и др., основывается на более детальном изучении знаний и предпринимательских способностей, которые выдвигаются на уровень факторов производства, в виде своеобразной формы капитала. По мнению А. Маршалла знания, способности составляют личное богатство человека, его личный капитал. Он утверждал, что «значительную часть капитала составляют знания и организация, причем из них одна часть находится в частной собственности, а другая нет» [8]. А. Маршалл среди основных факторов экономического роста выделяет уровень развития техники и производительность работников. Неоклассики рассматривают экономический рост и технический прогресс как равномерный процесс улучшения, который связан с совершенствованием производительных сил, т. е. инновации занимают равные позиции с другими факторами экономического развития.

Вклад неоклассиков в формирование теории инновационной экономики является разработка теории декомпозиции источников и факторов экономического роста (Р. Солоу, Э. Денисон), в которой вводится понятие экзогенного инновационного фактора, т. е. в отношении экономической системы научно-технический прогресс определяется как внешний фактор. В своей работе по теории инноваций Э. Денисон приводит структуру факторов экономического роста: увеличение трудозатрат (32 %), инновационная деятельность (28 %), капитальные вложения (19 %), образование и профессиональная подготовка

(14 %), экономия, обусловленная масштабами производства (9 %), улучшение распределения ресурсов (7 %). С. Кузнец вводит понятие «эпохальных инноваций», являющиеся источником ускоренного экономического роста. Ученый определил экономический рост как долгосрочное увеличение способности хозяйства обеспечить все более разнообразные потребности населения с помощью все более эффективных технологий и соответствующих им институциональных и идеологических изменений.

Неоклассики пришли к выводу, что конкурентоспособной и успешной в будущем может быть только экономика, располагающая большими ресурсами человеческого капитала и развитой наукой.

Институциональное направление опирается на теорию институциональных изменений, которая направлена на изучение влияния внешних факторов на экономические процессы. Это такие теории постиндустриального общества, как теория технократического детерминизма Дж. К. Гэлбрейта, теория «третьей волны» Э. Тоффлера, теории институциональных и эволюционных изменений (Р. Коуз, Д. Норт).

Институциональное направление рассматривает инновационную экономику как новую общественно-экономическую формацию, в основе которой лежит социально-творческий человек, ведущим сектором является наука, базой экономического развития – использование инженерно-компьютерной техники и высоких технологий во всех сферах жизнедеятельности общества.

Новую жизнь понятие «инновация» получило в конце XIX – начале XX в. в научных работах представителей эволюционного направления экономической мысли. Среди основных теорий этого направления можно выделить следующие: исследования циклической динамики и ее взаимосвязи с нововведениями (М. И. Туган-Барановский, Н. Д. Кондратьев, Й. А. Шумпетер); теорию экономического развития на основе инноваций Й. А. Шумпетера и его исследование роли предпринимательства в этом процессе [9]; единую теорию циклов, кризисов и инноваций, сформулированную современной школой русского циклизма (Ю. В. Яковец, С. Ю. Глазьев); циклично-генетический подход обновления общества Ю. В. Яковца; концепцию технологических укладов С. Ю. Глазьева.

Развитие экономической истории привлекло внимание к проблеме экономической цикличности. В конце XIX века в трудах М. И. Туган-Барановского и Н. Д. Кондратьева рассматрива-

ются экономические циклы и причины их возникновения. В своей книге «Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и влияние на народную жизнь» [10] М. И. Туган-Барановский исследовал разные подходы к выяснению циклического характера экономического развития. Был сделан следующий вывод. Ссудные капиталы стимулируют научные открытия и технические совершенствования и подталкивают производство. Иначе говоря, величина спроса на капитал зависит от состояния технического прогресса.

В дальнейшем Н. Д. Кондратьев проанализировав экономические показатели Франции, Англии, США и Германии выявил существование большого цикла экономической конъюнктуры. В своем докладе «Большие циклы экономической конъюнктуры» [11] он обратил внимание, что на протяжении двух десятилетий перед подъемом в экономическом цикле наблюдается оживление технических изобретений, а начало подъема совпадает с широким использованием изобретений в промышленности.

Современный этап экономического развития дает основания говорить о том, что среднесрочные циклические факторы все больше отходят на второй план по сравнению с факторами структурного долгосрочного характера, что классический цикл формируется в рамках большого цикла экономической конъюнктуры.

Термин «инновация» применительно к экономическим процессам употребил и исследовал его смысл Й. А. Шумпетер [9]. Инновация — это не всякое новшество или нововведение, а только такое, которое серьезно повышает эффективность действующей системы. Он определил инновационную деятельность, как деятельность специфическую, связанную с технологическими изменениями. С его точки зрения инновация означает новую комбинацию факторов производства мотивированную предпринимательским духом. Также он выделяет пять типов инноваций: первый тип – изготовление нового продукта или известного продукта в новом качестве; второй тип – внедрение нового, до сих пор неизвестного в конкретной отрасли метода производства; третий тип – проникновение на новый рынок сбыта – известный или неизвестный; четвертый тип – получение новых источников сырья и полуфабрикатов; пятый тип – организационная перестройка, в том числе создание монополии или её ликвидация.

Й. А. Шумпетер определил новый внутренний фактор развития – это новые производственные комбинации. На первый план в его тео-

рии выдвигается личность предпринимателя, как носителя научно-технического прогресса. Предприниматель, руководствуясь целью самовыражения, а не целью максимизации прибыли изменяет производственную функцию, что, по сути, является инновацией.

В рамках эволюционного направления заложены основы общей теории инноваций, раскрывающие механизм взаимодействия инноваций не только на технологию, но и на экономику и другие сферы общества, и разработаны концепции инновационной динамики с позиции циклично-генетических закономерностей развития общества. Данное направление обосновывает цикличность экономического развития и связывает циклические колебания рыночной экономики с нововведениями, которые являются результатами научно-технического прогресса и лежат в основе «повышательной волны» экономического цикла. Экономика рассматривается как саморазвивающаяся система, а инновации определяются как эндогенный фактор и двигатель ее развития. Предприниматель рассматривается как создатель инноваций и тот, кто внедряет результаты научно-технического прогресса, нарушая тем самым равновесное состояние экономической системы, запускает механизм последующего ее развития и перехода на последующую ступень. Эволюционный подход подразумевает реализацию инновационного развития, так как эволюция в целом представляет собой способность системы устранить тормозящие ее развитие элементы и обеспечить приоритет более эффективных в сложившихся условиях способов адаптации к новой среде.

Идеи Н.Д. Кондратьева, Й.А. Шумпетера и М.И. Туган-Барановского вновь привлекли внимание в середине 70-х гг., когда под влиянием экономического и экологического кризисов началась новая волна базисных инноваций. Так немецкий экономист Герхард Менш установил, что если изобретение распределяются во времени сравнительно равномерно, то массовое освоение технических инноваций приходится на повышательную волну Кондратьевских циклов. Г. Менш выделил инновационные пики (1674, 1825, 1886, 1935 гг.) которые приходятся на середину фаз депрессии вслед за которыми через определенный период происходят подъемы экономической активности. Он прогнозировал новое десятилетие инновационной волны с 1984 года (с пиком инноваций в 1989 г.).

Г. Менш объясняет неравномерность инновационной активности особенностями рыночной экономики. Ориентируясь на текущую прибыль

предприниматель руководствуется экономической конъюнктурой, упускает из вида долгосрочные альтернативы технического развития. К внедрению радикальных инноваций они приступают только вследствие резкого падения эффективности инвестиций в традиционных направлениях, когда уже накоплены значительные избыточные мощности и избежать входа экономики в фазу глубокой затяжной депрессии не удастся. Таким образом, в фазе депрессии базовые инновации оказываются единственной возможностью прибыльного инвестирования. Депрессия – генератор условий для появления инноваций и основа новой длинной волны.

Систематизация взглядов в направлении экономической мысли в истории экономических учений всегда была достаточно условной и обладала множеством недостатков. Не исключение представленная классификация инновационных теорий, однако такой подход позволяет проанализировать изменение объекта исследования ученых в рамках единой проблемы и выявить взаимосвязь исторических предпосылок и конкретных инновационных теорий.

Проведенный теоретический анализ и систематизация различных концепций и теорий экономического развития позволили определить вклад каждого научного направления экономической теории в формирование теории инновационной экономики и теории предпринимательства, а также выделить этапы их развития, проследить взаимосвязь этих дополняющих друг друга теорий.

Уточнение понятийного аппарата инновационной сферы

В современном мире происходит активное формирование теории инновационной экономики, которая основывается на взаимосвязи различных концепций и теорий экономического развития, теорий инноваций и теории предпринимательства. Инновации определяют трансформацию факторов производства и являются источником их эволюционного развития, формируют инновационный потенциал системы и способствуют достижению социально-экономического эффекта. Инновационное развитие общества определяется цикличностью развития науки и техники, проявляющейся периодической сменой поколений и направлений развития техники и технологий производственного процесса, повышающей эффективность использования производительных сил. То есть, инновации являются фактором воспроизводственного

процесса и его результатом одновременно. Каждое последующее направление экономической мысли накапливало знания предыдущего и раскрывало определенные грани в исследуемом явлении, находя новые взаимосвязи. Поэтому наиболее полно раскрыть сущность и содержание инновационной экономики, определить ее функции, факторы ее развития, характерные черты, принципы эффективного функционирования позволит использование комплексного методологического подхода, сочетающего в себе подходы таких направлений, как марксизм, неоклассическое, институциональное и эволюционное.

Инновации тесно связаны с научно-техническим прогрессом, являясь его результатом. Научно-технический прогресс обеспечивает появление инноваций за счет усовершенствования средств производства и технологий на базе открытия наукой новых закономерностей, явлений и свойств окружающего мира, повышение производительности работы. Инновация считается осуществленной, если она внедрена на рынке или в производственном процессе. Важнейшим признаком инновации в условиях рыночного хозяйства выступает новизна его потребительских свойств.

На сегодняшний день в экономической литературе существуют следующие подходы к определению инноваций:

1. Объективный подход, предполагающий, что в качестве инноваций выступает объект – новая техника, технология (результат научно-технического прогресса). Здесь различают базовые инновации, которые реализуют масштабные изобретения; улучшающие инновации, которые реализуют малые и средние изобретения, преобладающие в фазах распространения и стабильного развития научно-технического цикла; псевдоинновации (модернизация) - частичное улучшение устаревших поколений техники и технологии.

2. Процессный подход рассматривает под инновацией комплексный процесс, который охватывает разработку, внедрение в производство и коммерциализацию новых потребительских ценностей - товаров, техники, технологии, организационных форм.

3. Объектно-утилитарный подход включает в себя два основных момента. Во-первых, в качестве инновации учитывается объект - новая потребительская стоимость, созданная на основе достижений науки и техники. Во-вторых, акцент делается на утилитарной стороне инновации - способности удовлетворить общественные потребности, с большим «полезным эффектом».

4. Процессно-утилитарный в отличие от объектно-утилитарного рассматривает «инновацию» как комплексный процесс создания, распространения и использование нового практического средства.

5. Процессно-финансовый подход под «инновацией» понимает процесс инвестиций в инновации, вложение средств в разработку новой техники, технологии, в проведения научных исследований.

Во всех вышеназванных определениях термин «инновация» трактуется соответственно конкретной ситуации. В этих подходах не раскрывается экономическая сущность инновации, отсутствуют четкие критерии определения инновации с позиций ее экономических результатов.

В современном мире свыше 70% прироста валового продукта экономически развитых стран обеспечивается инвестированием инновационных процессов. Современный подход определяет инновации как специфический инструмент предпринимательства, но не сами инновации, а направленный организованный поиск новаций, направленность на них предпринимательских структур.

Научно-технический прогресс считается во всем мире одним из важных факторов экономического развития. Это единый в своем роде процесс, который объединяет науку, технику, экономику, предпринимательство и управление. Этот процесс состоит в получении нововведений и идет от зарождения идеи к ее коммерческой реализации, охватывая весь комплекс отношений: производство, распределение, обмен, потребление

Главная цель и задача общества и в особенности экономики рассматривается как получение чего-то нового, отличного от предшествующего, а не в улучшении уже существующего. Таким образом, перед предпринимателями возникает задача научиться воплощать инновационные решения на систематической основе. Систематическая инновация состоит в целенаправленном поиске изменений и в систематическом анализе тех возможностей, которые эти изменения могут дать для экономических и социальных нововведений.

Следует отметить, что в литературе термин «инновационное предпринимательство» употребляется в разных значениях.

Российские ученые А.Б. Крутик и А.И. Муравьев считают, что «инновационное предпринимательство это разновидность (один из основных видов) предпринимательской деятельности,

направленной на создание и комплексное использование нововведений, которые оказывают содействие в условиях повышенного риска инвестирования получению прибыли и увеличению научно-технического потенциала за счет развития пионерных производств, трансферта технологий двойного назначения, повышение конкурентоспособности продукции» [12].

Экономисты Й.М. Петрович, И. А. Будищева относят к инновационному «венчурное» предпринимательство. «Венчурное (инновационное) предпринимательство - сознательно рискованная в условиях нестабильной среды деятельность путем создания под реализацию новой предпринимательской идеи соответствующей посреднической структуры или новой фирмы соответствующей организационно-правовой формы для реализации функций организации, освоение, внедрение и передачи потребителю определенного объекта нововведения».

Экономисты В.Г. Медынский и С.В. Ильдеменов считают, что инновационным следует считать предпринимательство, основу которого составляет производство научно-технической продукции (товаров и услуг) и интеллектуальное производство. Инновационное предпринимательство рассматривается как инициативная, самостоятельная деятельность, связанная с коммерциализацией научно-технических разработок.

Каждый из этих подходов отображает определенный аспект сущности инновационного предпринимательства. Однако это не дает оснований суживать глубинное содержание этого вида предпринимательской деятельности или отождествлять инновации с изобретениями, научно-техническими разработками или их количественным ростом. Отсутствие того или другого звена в создании новых продуктов, технологий, услуг «изымает» глубинное содержание инновационного процесса, превращает его в безрезультативную для рыночной экономики деятельность.

Сущность инновационной деятельности, особого новаторского процесса предпринимательства раскрывается только во всей совокупности производственных отношений, которые складываются между его участниками и соответствующих им экономических, правовых и организационных форм.

Следует различать такие понятия, как интеллектуальный товар, нововведение и инновация. С точки зрения автора, интеллектуальный товар - информация, изобретение, ноу-хау, юридически защищенный, то есть это товар немате-

риальной сферы, который измерять физические невозможно, также как и невозможно ощутить непосредственно руками. Его невозможно использовать, не владея минимумом научных знаний, профессиональной компетенции и необходимой информации. Специфической чертой такого товара есть его способность к мультипликации доходов. Он может быть продан его законным собственником столько раз, сколько обнаружится покупателей на товар.

Интеллектуальная собственность - право автора на изобретение, научную идею, разработки, новый продукт или новую технологию, которое охраняется государством. Механизм защиты интеллектуальной собственности включает систему экономических, социальных и правовых методов и средств поддержки инноваций. В современных условиях существует три основных типа защиты интеллектуальной собственности: патент, авторское право, товарный знак. Патент на изобретение подтверждает авторское право на изобретение и исключительное право на использование изобретения. Патентная система создает организационно-правовую основу для слома монополизма в сфере производства, науки и техники, хотя на первый взгляд патентная форма охраны научно-технических достижений вступает в противоречия с антимонопольными тенденциями, так как патент наделяет его собственника исключительным монопольным правом на пользование изобретением. Однако появление патента является сигналом для всех заинтересованных лиц (производителей и потребителей), что создана новая технология или подготовлен выпуск новой продукции. На практике патент мобилизует общественные ресурсы и стимулирует развитие научно-технического прогресса, повышает эффективность производства.

Новация (лат. novation - изменения, обновление) - любая новинка, которой не было раньше. Под изобретением понимают новые приборы, механизмы, инструменты, другие приспособления, созданные человеком. Открытия являются процессом получения прежде неизвестных данных или наблюдение прежде неизвестного явления природы.

Инновация - инвестиция в новацию, материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации работы, производства, обслуживания и управления. Инновация - комплексный процесс создания, распространения и использования интеллектуального товара. Инновацию можно также назвать инновационным продуктом.

Инновация является реализованным на рынке результатом, полученным от вложения капитала в новый продукт или операцию (технология, процесс). При реализации инновации, которая предлагается к продаже, происходит обмен «деньги» - «инновация». Денежные средства, полученные предпринимателем в результате такого обмена покрывают затраты по созданию и продаже инноваций; приносят прибыль от реализации инноваций; выступают стимулом к созданию новых инноваций; являются источником финансирования нового инновационного процесса.

Итак, инновация выполняет три функции: воспроизводственную, целевую (инвестиционную), стимулирующую.

Функция воспроизводства связана с получением прибыли от инновации и использованием ее в качестве источника финансовых ресурсов. Инновация представляет собой важный источник финансирования расширенного воспроизводства. Денежная выручка, полученная от продажи инновации на рынке, создает предпринимательскую прибыль, которая выступает источником финансовых ресурсов и одновременно мерой эффективности инновационного процесса. Предпринимательская прибыль может направляться на расширение объемов производственно-торговой, инновационной и финансовой деятельности. Таким образом, получение прибыли от инновации и использования ее в качестве источника финансовых ресурсов составляет содержание функции воспроизводства.

Прибыль, полученная за счет реализации инновации, может использоваться в разных направлениях, в том числе и в качестве капитала, то есть, денег предназначенных для получения прибыли. Таким образом, использование прибыли от инноваций для инвестирования составляет содержание целевой (инвестиционной) функции инноваций.

Получение прибыли за счет реализации инноваций прямо связанное с целевой функцией любого коммерческого хозяйствующего субъекта. Это совпадение служит стимулом для предпринимателя к новым инновациям. В этом состоит стимулирующая функция инноваций.

Инновационное предпринимательство, с точки зрения автора, - это тип деятельности, совокупность экономических отношений, которая направлена на создание или поиск интеллектуального товара, его производства и распространения с целью получения коммерческой прибыли. Получение коммерческой прибыли отличает инновационное предпринимательство от инно-

вационной деятельности, так как по своей природе предпринимательская деятельность направлена на решение проблем, в первую очередь, предпринимателя и повышения его прибылей, а основная цель инновационной деятельности может состоять в решении научных или социальных проблем.

В экономической литературе значительное внимание отводится рассмотрению причин, которые предопределяют появление инноваций. Основными причинами возникновения инноваций считают:

1. На микроуровне: изменение потребностей производственного процесса; изменение форм организации производственного процесса; изменение форм управления производственным процессом и организацией в целом; изменение в восприятии и в ценностных установках (работников организации); неожиданное событие (неожиданный успех или неожиданная неудача); несоответствие между реальностью и ее отображением в мыслях и оценках людей (в масштабах организации).

2. На макроуровне: демографические изменения; новые знания научные и ненаучные; изменения в структуре области или рынка; изменения в восприятии и в ценностных установках (всей нации); несоответствие между реальностью, такой которой она есть, и ее отображением в мыслях и оценках людей (в масштабах страны в целом).

Заключение

Современный инновационный процесс в России представляет собой главным образом модернизацию, приближение к мировым стандартам производства и потребления. Но зачастую происходит расширение производства в его сложившемся виде, без качественных изменений.

Многие предприятия не в состоянии обеспечить модернизацию своими силами, поэтому повышение роли государства является одной из приоритетных задач экономики страны. Речь идет о необходимости глубоких преобразований отраслевой структуры российской экономики в пользу обрабатывающих отраслей и при расширении в них доли высокотехнологичных производств.

Исходя из вышеизложенного можно утверждать, что приоритетными направлениями экономической деятельности Российской Федерации являются преобразование отраслевой структуры народного хозяйства, активная мо-

дернизация предприятий, обновление ассортимента продукции предприятий, поддержка сферы научных исследований и проектно-конструкторских разработок.

Для экономики Российской Федерации выгодно оптимизация производств, где будут учтены лучшие стороны согласованной, комплексной, системной, инновационной модернизации.

Инновации начали изучаться сравнительно недавно, поэтому есть ряд нерешенных вопросов в теоретическом плане (определение сущности, классификации инноваций) и в практическом плане (вопросы реализации инновационных проектов, прогнозирование эффектов от реализации инноваций). Поэтому данная тема требует разностороннего углубленного изучения. Перспективами дальнейших исследований в это направлении является определение механизма внедрения инновационных технологий в развитии регионов России.

Список литературы

1. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ. – М.: Соцэкгиз, 1960. – 551 с.
2. Тюрго А.Р.Ж. Избранные экономические произведения / А.Р.Ж. Тюрго. – М.: Соцэкгиз, 1961. – 172 с.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А.Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
4. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо – М.: Эко, 1994. – 483 с.
5. Милль Дж. С. Основы политической экономии / Дж. С. Милль. – М.: Прогресс, 1981. – 446 с.
6. Пашков А.И. История русской экономической мысли / Под ред. А.И. Пашкова. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1955. – 756 с.
7. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Кн. 1. Процесс производства капитала / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1983. – 905 с.
8. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1993. – 415 с.
9. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
10. Туган-Барановский М.И. Промышленные кризисы. Очерки из социальной истории Англии / М.И. Туган-Барановский. – К.: Наук. думка, 2004. – 368 с.
11. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики / Н.Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 1989. – 526 с.
12. Крутик А.Б. Антикризисный менеджмент / А.Б. Крутик, А.И. Муравьев. – СПб: Питер, 2001. – 432 с.

References

1. Quesnay F. *Izbrannye ekonomicheskie proizvedeniya* [Selected economic works]. Moscow, Sotsekgiz Publ., 1960. 551 p. (In Russ.)
2. Turgot A.R.J. *Izbrannye ekonomicheskie proizvedeniya* [Selected economic works]. Moscow, Sotsekgiz Publ., 1961. 172 p. (In Russ.)
3. Smith A. *Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov* [An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth Of Nations]. Moscow, Sotsekgiz Publ., 1962. 684 p. (In Russ.)
4. Ricardo D. *Nachala politicheskoy ekonomii i nalogovogo oblogeniya* [Principles of Political Economy and Taxation]. Moscow, Eko Publ., 1994. 483 p. (In Russ.)
5. Mill J.S. *Osnovi politicheskoy ekonomii* [Principles of Political Economy]. Moscow, Progress Publ., 1981. 446 p. (In Russ.)
6. Paschkov A.I. *Istoriya russkoi ekonomicheskoi mysli* [History of Russian Economic Thought]. Moscow, Gosudarstvennoe izdatel'stvo politicheskoi literatury Publ., 1955. 756 p.
7. Marks K. *Kapital. Kritika politicheskoi ekonomii. T.1. Kn.1. Protsess proizvodstva kapitala* [Capital. Critique of Political Economy. V.1. Book 1. The process of production of capital]. Moscow, Politizdat Publ., 1983. 905 p.
8. Marshall A. *Principi ekonomicheskoi nauki* [Principles of Economics]. Moscow, Progress Publ., 1993. 415 p. (In Russ.)
9. Schumpeter J.A. *Teoriya ekonomicheskogo rasvitiya* [Theory of Economic Development]. Moscow, Progress Publ., 1982. 455 p. (In Russ.)
10. Tugan-Baranovskii M.I. *Promyshlennyye krizisy. Ocherki iz sotsial'noi istorii Anglii* [Industrial crises. Sketches of social history of England]. Kiev, Naukova dumka Publ., 2004. 368 p.
11. Kondrat'ev N.D. *Problemy ekonomicheskoy dinamiki* [The problems of economic dynamics]. Moscow, Economica Publ., 1989. 526 p.
12. Krutik A.B., Murav'ev A.I. *Antikrizisnyi menedzhment* [Crisis management]. St. Petersburg, Piter Publ., 2001. 432 p.

УДК 330.341.1

Роль инновационной культуры в экономическом развитии

А.Ф. Белинский¹, Е.П. Гармашова²*ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет», ул. Университетская, 33, г. Севастополь, 299053, Российская Федерация, ¹dirifeiu@mail.ru, ²elena.chep@rambler.ru*

Статья поступила 03.06.2015; после доработки 9.06.2015

Аннотация

Статья посвящена исследованию взглядов ученых на сущность и природу инновационной культуры. В частности изучаются такие элементы инновационной культуры, как креативность и восприимчивость к инновациям. Анализируются факторы, оказывающие влияние на формирование креативности и инновационной активности.

Ключевые слова: инновационная культура, инновационная активность, креативность, национальная инновационная система, инновация, инновационный климат.

JEL codes: 031

The Role of Innovation Culture in the Development of Economy

A.F. Belinskiy¹, E.P. Garmashova²*Sevastopol State University, 33 Universitetskaya st., Sevastopol, 299053, Russian Federation, ¹dirifeiu@mail.ru, ²elena.chep@rambler.ru*

Received 03.06.2015; received in final form 9.06.2015

Abstract

This article is devoted to the research of essence and components of economic agents' creativity and propensity to innovate. The author gives a clearcut presentation of the phenomenon of innovation culture and its devizion on the creativity and propensity to innovate. In conclusion, the paper points out the factors and the potential pathways of development of the economic agents' creativity and propensity to innovate on three specified levels.

Keywords: innovation culture, propensity to innovate, creativity, national innovation system, innovation, innovation climate.

Введение

Мировой опыт свидетельствует, что инновационная активность в стране зависит не только от научно-технического потенциала, но и от склонности членов общества к восприятию и внедрению инноваций в различных сферах жизни. Сегодня именно распространение инновационной культуры является объективно необходимым процессом на пути формирования в стране эффективно действующей национальной инновационной системы.

Одной из первых попыток решения проблемы восприимчивости человека к инновациям считается исследования К. Э. Циолковского. Из-

вестно, что роль инновационной активности в поведении предпринимателя впервые была исследована в трудах Й. Шумпетера. Дальнейшими исследованиями поведения субъектов инновационной деятельности занимались такие ученые как А. Менегетти, Э. Роджерс, М. Киртон, И. Харрисон, М. А. Уэст и др. Социально-экономические аспекты вопросов развития инновационной культуры можно найти в трудах таких современных ученых, как: А. Николаев, П. П. Микитюк, П. Н. Завлин, А. А. Поскряков, С. Г. Яголковский и др. Несмотря на исследования отечественных и иностранных экономистов, социологов и философов, остается откры-

тым вопрос о влиянии инновационной активности и креативности экономических субъектов на уровень развития национальной инновационной системы, а также о природе и возможности стимулирования креативности и инновационной активности.

Целью статьи является выявление природы и факторов инновационной культуры и определение ее роли в развитие инновационной системы страны.

1. Сущность и компоненты инновационной культуры

Под категорией «инновационная культура», в широком смысле, принято понимать социальный феномен готовности и способности общества ко всем видам инноваций: в производстве, маркетинге, управлении, образовании и т.д. [1]. Инновационная культура находит проявление:

- во-первых, в креативности, творчестве, то есть в способности продуцировать новые идеи;
- а во-вторых, в инновационной активности или восприимчивости к инновациям, то есть в способности принимать, дорабатывать, распространять и внедрять инновации.

То есть креативность связана с процессом творчества и генерации новых потенциально полезных идей. Однако креативность – это лишь первый шаг в инновационном процессе, поскольку новые идеи становятся инновациями только в результате их внедрения в практику. Следовательно, необходимо, чтобы субъект инновационной деятельности был способен воспринимать, оценивать и внедрять новые идеи, что обеспечивает эффективность инновационной деятельности.

Считается, что первой попыткой постановки и решения проблемы распространения «инновационной культуры», является исследование российского ученого К. Э. Циолковского. В своей статье «Двигатели прогресса» ученый анализирует проблему использования новых идей и причин предвзятого отношения к открытиям и изобретениям. Он вывел целую систему факторов, которые препятствуют распространению инноваций, в том числе: инертность, косность, консерватизм; непонимание общечеловеческого и собственного блага; временные убытки, противодействие непривычному со стороны работников, нежелание переучиваться, профессиональная зависть [2, с. 32].

По мнению К. Э. Циолковского, двигателями прогресса являются люди, организующие человечество в единое целое, изобретатели в раз-

ных сферах, а также люди, восприимчивых к великим открытиям, сделанным другими, которые активно усваивают их и распространяют в массы [2, с. 34].

Роль инновационной активности в поведении предпринимателя одним из первых оценил и исследовал Й. Шумпетер. В своих трудах ученый разделял предпринимателей на два вида:

- инноваторы, которые проектируют, разрабатывают и внедряют новые технологии, продукты, инструменты маркетинга, создают новые или модернизируют производства, влияют на изменения в институциональной структуре;
- консерваторы, которые эксплуатируют имеющиеся технологии, производят старые виды продукции, действуют в рамках существующих фирм и стремятся к неизменности институтов [3].

По мнению Й. Шумпетера, характерными признаками предпринимателя инноватора является не владение капиталом, а особые черты его характера – инициативность, терпимость к неопределенности, готовность к риску. При этом функциональная роль инноватора в экономике сводится к нарушению равновесия вследствие внедрения инноваций [3].

Известный итальянский философ А. Менегетти считает, что настоящим («свободным») инноватором может быть только индивид, который полностью «устранил систему из самого себя» и тем самым получил возможность использовать любую «систему» как средство. Такой инноватор уже не просто новыми средствами, а новым употреблением старых средств может добиться совершенно новой социальной, экономической, политической или технической цели [4, с. 127].

Представления о природе и факторах инновационной культуры имеют дискуссионный характер. Рассмотрим отдельно сущность и факторы двух важнейших составляющих инновационной культуры: креативности и восприимчивости к инновациям.

2. Источники креативности

Как уже было сказано выше, креативность связана с процессом творчества и генерации новых идей.

Отдельные авторы ставят под сомнение само существование творческих способностей и считают, что главными детерминантами креативности являются мотивация и система человеческих ценностей [5].

Ряд авторов рассматривает творчество как особую способность человека, практически не зависящую от интеллекта.

Кроме того, существуют взгляды на креативность как на результат обучения и практического опыта, то есть творчество отождествляется с высоким уровнем интеллекта [5].

Обобщая все вышесказанное, можно представить креативность человека как результат взаимодействия различных факторов, основополагающим из которых является индивидуальные врожденные способности (рис. 1).

Среди индивидуальных черт творческих и креативных людей следует выделить:

- независимость и неконформизм мыслей;
- открытость ума, то есть готовность поверить фантазиям;
- развитое эстетическое чувство, стремление к красоте как к абсолютно немотивированному удовольствию;
- высокая толерантность к неопределенности;
- уверенность в своих творческих способностях, в своей одаренности и силе характера.



Рис. 1. Детерминанты креативности человека

Также следует отметить, что распространение инновационной культуры требует развития способностей людей к творческому (продуктивному) и критическому (оценивающему) мышлению. Результатом творческого мышления является открытие принципиально нового решения какой-либо задачи. Критическое мышление является проверкой предложенных решений, в том числе с целью определения области их возмож-

ного применения. Творческое мышление направлено на создание новых идей, а критическое обнаруживает их недостатки [6].

Естественно, эффективное решение инновационных задач требует применения способностей людей к обоим видам мышления. При этом следует учитывать, что, как правило, эти способности могут быть присущи различным участникам творческого процесса.

3. Факторы инновационной активности

На сегодняшний день актуальной проблемой развития инновационной системы становится скорее не активизация творчества и креативности, а процессы восприятия, освоения и использования творческих идей. Эффективная реализация подобных процессов во многом зависит от другой важнейшей характеристики экономического субъекта в рыночной экономике – его инновационной активности, которая означает способность субъекта черпать идеи извне, привносить их в систему и эффективно реализовывать.

Среди факторов инновационной активности можно выделить:

- мотивация и стимулирование;
- чувствительность к оригинальным идеям и решений, стремление к новизне;
- склонность к риску;
- креативность;
- готовность к переработке информации;
- независимость суждений;
- открытость опыту [7, с. 87-89], то есть навыки преодоления препятствий на пути инновационного мышления.

При этом следует отметить, что одновременное сочетание всех характеристик присуще незначительному кругу людей.

В связи с этим, рассмотрим также типологию субъектов инновационной деятельности в зависимости от степени их вовлечения в процесс внедрения и реализации новых идей, решений и технологий, которая была предложена Э. Роджерсом [8]. Он выделяет:

- инноваторов, которые склонны идти на риск ради инноваций;
- ранних последователей, которые принимают инновации без особых задержек;
- поздних массовых последователей, которые представлены в основном скептиками;
- медленных и опоздавших, которые являются часто консерваторами.

Похожей концепции придерживается И. Харрисон, который всех участников инновационного процесса делит на:

- инноваторов, которые наиболее активно принимают новые идеи и технологии;
- имитаторов, которые придерживаются традиций и мнений большинства;
- «повторителей», которые склонны повторять уже сделан выбор несколько раз [9].

М. Киртон также предложил адаптационно-инновационную теорию, которая позволяет дифференцировать участников инновационного процесса в зависимости от их отношения к новым идеям, технологий и предложений и объясняет различия в стиле мышления различных индивидов при решении творческих задач. Согласно этой теории, каждый человек находится в определенной точке шкалы: адаптер – инноватор.

Адаптер отличается ответственностью, склонностью к методичности, он может аккуратно и подробно выполнять даже однообразную работу. Однако адаптер не склонен идти на риск.

Инноватор производит впечатление человека несерьезного, неответственного и недисциплинированного. Он предпочитает делегировать рутинные функции другим людям. Однако он положительно относится к изменениям и часто сам становится катализатором нового [10].

Таким образом, при реализации инновационной стратегии следует учитывать возможный временной лаг, связанный с разной скоростью восприятия инноваций экономическими субъектами.

Психологическое исследование восприимчивости к инновациям предполагает, прежде всего, анализ способности субъекта, с одной стороны, воспринимать новые идеи и технологии, а с другой стороны – их осмысливать и творчески дорабатывать. В связи с этим выделяют два вида индивидуальной инновационной активности: сенсорную и когнитивную. Сенсорная инновационная активность – это склонность использовать новую информацию для удовлетворения потребностей в новизне, которая связана с поиском и принятием риска. Когнитивная инновационная активность – это склонность получать удовольствие от нового опыта, результатов работы с новой информацией. Когнитивная инновационность связана с потребностью в новом знании [7, с. 93-94].

В связи с тем, что степень восприимчивости людей к инновациям разная, актуальной проблемой является создание благоприятных условий в рамках национальной инновационной системы и преодоления препятствий, которые могут

возникнуть на пути творческого и инновационного мышления. Среди таких препятствий нужно назвать следующие:

- конформизм – желание быть похожим на других людей (часто люди боятся высказать необычные идеи из-за страха показаться смешными или не очень умными);
- цензура (особенно внутренняя) и самокритичность низкая самооценка может привести к творческому тупика, поскольку люди, которые боятся собственных идей, редко бывают инноваторами;
- страх боязнь неудачи сковывает воображение и инициативу;
- ригидность в нестандартных условиях (наоборот нужна высокая адаптивность и гибкость);
- стремление найти решение новой задачи немедленно часто способствует принятию ошибочных решений [6].

4. Детерминанты инновационной активности предприятий

Исследование инновационной активности предприятий и организаций необходимо с целью выявления таких их характеристик, которые будут способствовать разработке, внедрению и распространению инноваций.

Поскольку в условиях постиндустриализации необходимость внедрения различных видов инноваций становится неизбежной, предприятиям важно вовремя их воспринимать. Несмотря на то, что инновации связаны с риском, отказ от них в условиях гиперконкуренции еще более рискован. Способность предприятий создавать и коммерциализировать инновации зависит не только от ресурсного обеспечения инновационного процесса, но и от восприимчивости предприятия к инновациям. Существует широкий перечень факторов, которые определяют возможность внедрения инноваций на предприятии. По нашему мнению, детерминанты восприимчивости предприятий к инновациям можно разделить на две группы: внутренние и внешние.

Ниже представлены основные внутренние характеристики, определяющие уровень инновационности организаций:

- структурные характеристики предприятия;
- инновационный климат организации;
- стиль управления организацией;
- уровень поддержки и стимулирования инноваций;
- уровень рисков и неопределенности в деятельности предприятия;

- менеджмент качества;
- формирование систем инноваций, альянсов и объединений [11].

Организационная структура предприятия определяет уровень дифференциации функций и сложности коммуникаций между его подразделениями, отделами и службами. В современных условиях агрессивной конкуренции особую значимость имеют такие свойства структуры как гибкость, децентрализация, коллегиальность и неформальность управления. Выделяют следующие виды организационных структур, наиболее благоприятных для инновационного развития:

- проектная структура, которая применяется в тех случаях, когда основной задачей является одновременное выполнение нескольких проектов, что требует привлечения специалистов различных отраслей науки. Такая оргструктура имеет большую гибкость, поскольку с началом нового проекта необходимо определить количество определенных специалистов и объединить их в группы. Проектная структура облегчает планирование, контроль, оценку проекта как по научным, так и коммерческими критериям;

- комбинированные структуры (системно-компонентные) организационные структуры создают лучшие возможности для быстрого и качественного выполнения инновационного процесса. К таким комбинированным структурам принадлежит матричная структура, главным преимуществом которой является ее гибкость, когда работник может выполнять две функции, например, быть руководителем проекта и одновременно выполнять в нем значительный объем работ [12, с. 125-130].

Инновационный климат представляет такую атмосферу на предприятии, которая способствует рождению новых идей. Создание инновационно-восприимчивого климата требует следующих условий:

- поддержка инновационной деятельности руководством;
- содействие созданию инноваций различных типов на всех уровнях;
- высокий уровень коммуникаций и их постоянное совершенствование в целях активизации обмена информацией и знаниями;
- использование комплексных мотивационных систем;
- постоянное пополнение работниками собственных знаний;
- соблюдение прав авторства внутри организации и создание таких условий, чтобы со-

трудники чувствовали себя защищенными [6, с. 106-110].

Одной из важнейших задач в процессе создания инновационно-благоприятного климата считается задача формирования творческих групп с участием трех категорий сотрудников-партнеров. К первой группе относятся генераторы идей, способные проявлять творческую инициативу, выдвигать оригинальные идеи. Вторую группу должны составлять инноваторы-менеджеры, способные управлять инновационными процессами, принимать решения в условиях неопределенности, идти на финансовый и предпринимательский риск, уметь преодолевать организационные и психологические трудности. Третья, самая многочисленная группа в инновационной команде, охватывает квалифицированных работников, обеспечивающих поддержку инновационных процессов, занимающихся информационным обеспечением, анализом внешней среды и внутренних возможностей, осуществляя практическую реализацию инноваций.

Успешность процесса управления инновациями на предприятии зависит, в первую очередь, от наличия у менеджеров необходимых навыков и компетенций, а также от их правильных, продуманных и согласованных действий. Функции инновационного менеджера можно разделить на две группы: основные и обеспечивающие [13]. Основные функции включают следующие: организация, планирование (формулировка миссии, ориентация деятельности организации на инновации, определение стратегических направлений инновационной деятельности и постановка целей, выбор оптимальной для каждого направления инновационной стратегии развития), контроль (систематическая оценка результатов инновационной деятельности). Обеспечивающие функции способствуют успешному осуществлению основных и включают: процессуальные и социально-психологические. Процессуальные функции инновационного менеджмента представлены главным образом двумя видами деятельности: принятием решений и коммуникацией. Социально-психологические функции охватывают делегирование и мотивацию. При этом делегирование обеспечивает рациональное распределение работ по реализации инновационных проектов и определение ответственности за их выполнение. Мотивация предполагает разработку системы различного рода стимулов для повышения эффективности профессиональной деятельности участников инновационного процесса.

Как показывает опыт, основными принципами поддержки и стимулирования инноваций на предприятии должны быть:

- практика вознаграждения, которая может выражаться в повышении зарплаты и надбавок, установлении льгот и премий;
- использование моральных стимулов, например присуждение почетных титулов и званий;
- связь уровня поощрения работника с конечным результатом инновационной деятельности;
- обеспечение необходимыми ресурсами;
- поощрение накопления новых знаний и опыта;
- расширение неформального общения (научной коммуникации);
- поддержка творчества и новаторства;
- поощрение как индивидуальных, так и коллективных предложений и т.п. [12, с. 239-241].

Менеджмент качества предприятия означает постоянное улучшение потребительских характеристик товаров и услуг, обновления технологий, развитие культуры производства, совершенствованием методик контроля качества и тому подобное. В контексте повышения уровня инновационности предприятия оптимизация процессов менеджмента качества:

- постоянное освоение таких видов продукции, функциональные возможности которых основываются на новых и прогрессивных принципах;
- улучшение существенных потребительских свойств продукции;
- разработку и внедрение таких технологий производства, которые бы способствовали снижению доли некачественной продукции;
- постоянный анализ характеристик и параметров продукции, а также потребностей и запросов потенциальных потребителей;
- поиск новых и перспективных рынков сбыта продукции способствует постоянному обновлению подходов к ее производству и созданию эффективных стратегий ее продвижения и рекламы;
- развитие сервисных форм взаимодействия с потенциальными потребителями, что может способствовать формированию каналов обратной связи для постоянного повышения качества продукции и услуг [12, с. 239-241].

Интеграция предприятия в инновационную систему является важным и перспективным фактором его инновационного развития. Кооперация в сфере науки и инноваций способствует

трансферу информации, научных знаний, технологий, стимулированию взаимодействия «наука – производства» через систему инновационных запросов от производственной сферы к научной, повышению эффективности и результативности инновационной деятельности вследствие совместной эксплуатации инновационной инфраструктуры и тому подобное. Интеграция предприятий может происходить путем создания формальных объединений предприятий, неформального взаимодействия и кооперации с последующим формированием кластеров или на договорной основе.

К внешним факторам инновационной активности предприятий относятся острота конкуренции, требовательность и искушенность потребителей, государственная инновационная политика и тому подобное.

Так, конкуренция на рынке заставляет постоянно совершенствовать продукцию, расширять ассортимент, снижать издержки, предлагать дополнительные услуги и тому подобное. Все это требует постоянного потока продуктовых, процессных, организационных и маркетинговых инноваций.

Существование спроса потребителей на инновации является не только побудительным мотивом процесса коммерциализации новшеств, но и важной предпосылкой научно-технических разработок. Следует отметить, что инновации вызывают конфликт между традиционными и новыми процессами. Поэтому скорость реакции потребителей на появление новой модификации продукции или нового товара на рынке может быть разной. В целом процесс восприятия нового продукта состоит из пяти этапов:

- знание о новом товаре становится известным, но достаточной информации нет;
- интерес потребитель начинает искать информации об инновации;
- оценка потребитель решает, имеет ли смысл опробовать новую продукцию;
- проба потребитель испытывает новинку и оценивает ее;
- восприятие потребитель решает пользоваться новым товаром [13].

Кроме того, следует учитывать индивидуальные различия потребителей в восприимчивости к инновациям [14]. Поскольку потребители заметно отличаются по готовности к испытанию инновационных товаров, их принято классифицировать по степени восприимчивости на пять групп:

– «новаторы» – потребители, рискнувших попробовать новинку (примерно это первые 2,5 % покупателей);

– «адепты» или «ранние последователи» – это группа последователей, которые делают товар модным и известным (следующие 13,5 % покупателей);

– «поздние последователи» или «раннее большинство» – потребители, обеспечивающие массовый сбыт товара (следующие 34 % покупателей);

– «скептики» или «позднее большинство» – потребители, которые подключаются спроса на стадии насыщения (еще 34 % покупателей);

– «консерваторы» – потребители, которые с большой осторожностью относятся к изменениям и проявляют спрос, когда товар становится «традиционным» (около 16 %) [13].

Заключение

Таким образом, сегодня инновационная культура становится важным условием укрепления конкурентоспособности национальной экономики, поскольку ее распространение способствует внедрению различных видов инноваций и обеспечению интенсивного типа экономического роста.

По нашему мнению, особого внимания требует создание благоприятных условий в рамках национальной инновационной системы для выявления и раскрытия творческих и инновационных способностей людей. Содействие развитию инновационной культуры со стороны государства означает:

– во-первых, создание таких условий хозяйствования, в которых выгоды от инновационной деятельности превышают риски неопределенности результатов инноваций;

– во-вторых, постоянное внедрение инноваций в механизм государственного управления в целях его совершенствования и оптимизации;

– в-третьих, пропаганда и содействие развитию инновационной культуры общества.

Следовательно, перспективы дальнейших исследований лежат в сфере детальной проработки тех условий в рамках национальной инновационной системы, которые будут способствовать раскрытию инновационного потенциала экономических субъектов.

Список литературы

1. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура / А.Николаев. // Вопросы культурологи. – 2006. – № 3. – с. 86–90.

2. Циолковский К. Э. Двигатели прогресса / К. Э. Циолковский. // и рационализатор. – 1980. – № 3. – с. 32–34.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития : исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер; [пер. с нем. В. С. Автономова и др.; общ. ред. А. Г. Милейковского]. – Москва : Прогресс, 1982. – 455 с.
4. Менеgetti А. Система и личность / А. Менеgetti. – Москва: ННБФ «Онтопсихология», 2003. – 319 с.
5. Plucker J.A., Renzulli J.S. Psychometric approaches to the study of human creativity // Handbook of creativity / R.J. Sternberg (Ed.). – Cambridge: Cambridge University Press, 1999. – P. 35–62.
6. Поскряков А. А. Инновационная культура [Электронный ресурс] / А. А. Поскряков // Кафедра социологии и гуманитарной культуры Московского инженерно-физического института: [сайт]. – Электронные данные. – 2012. – Режим доступа: <http://www.sociology.mephi.ru/docs/kulturologia/html/pos1.htm> (22.07.12). – Название с экрана.
7. Яголковский С. Р. Психология инноваций: подходы, модели, процессы: [монография] / С. Р. Яголковский. – Москва: НИУ ВШЭ, 2011. – 272 с.
8. Rogers E. M. Diffusion of innovations / E. M. Rogers. – New York: Free Press, 1995. – 519 p.
9. Harrison Y. One Night of Sleep Loss Impairs Innovative Thinking and Flexible Decision Making / Y. Harrison, J. A. Horne // Organizational Behavior and Human Decision Processes. – Vol. 78. – Issue 2. – May 1999. – P. 128–145.
10. Kirton M. J. Adaptors and innovators – Why new initiatives get blocked / M. J. Kirton // Long Range Planning. – Vol. 17. – Issue 2. – April 1984. – P. 137–143.
11. West M. A. Management of Creativity and Innovation in Organizations / M. A. West. // International Encyclopedia Social and Behavioral Sciences. – 2001. – P. 2895–2900.
12. Микитюк П. П. Інноваційна діяльність : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / П.П. Микитюк, Б.Г. Сенів. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 392 с., с. 125–130.
13. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии : как создать, завоевать и удержать рынок / Ф. Котлер; пер. с англ. В. А. Гольдича, А. И. Оганесовой; науч. ред. и вступ. статья Б. А. Соловьев. – Москва: Изд-во АСТ, 2000. – 272 с.
14. Варналії З. С. Конкурентоспроможність національної економіки: проблеми та пріоритети інноваційного забезпечення / З.С. Варналії, О.П. Гармашова. – К.: Знання України, 2013. – 387 с.

References

1. Nikolaev A. Innovacionnoe razvitie i innovacionnaya kultura [Innovative Development and Innovative Culture]. *Voprosy kulturologii*, 2006, no. 3, pp. 86–90.
2. Tsiolkovskii K.E. Dvigateli progressa [Progress Engines]. *Izobretatel i ratsionalizator*, 1980, no. 3, pp. 32–34.
3. Schumpeter J. *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya : issledovanie predprinimatel'skoi pribyli, kapitala, kredita, protsenta i tsikla konyunktury* [The Theory of Economic Development: an Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle]. Moscow, Progress Publ., 1982. 455 p.
4. Meneghetti A. *Systema i lichnost'* [System and Personality]. Moscow, "NNBF "Ontopsychologia" Publ., 2003. 319 p. (In Russ.)
5. Plucker J.A., Renzulli J.S. Psychometric Approaches to the Study of Human Creativity. In *Handbook of Creativity*. R.J. Sternberg (Ed.). Cambridge, Cambridge University Press, 1999, pp. 35–62.
6. Poskryakov A. A. *Innovacionnaya kultura* [Innovative Culture], 2012. Available at: <http://www.sociology.mephi.ru/docs/kulturologia/html/pos1.htm> (accessed 22.07.2012).
7. Yagolkovskii S.R. *Psihologiya innovatsiy: podhodi, modeli, process* [Psychology of innovations: approaches, models, processes]. Moscow, NIU VShE Publ., 2011. 272 p.
8. Rogers E. M. *Diffusion of Innovations*. New York, Free Press, 1995. 519 p.
9. Harrison Y., Horne J.A. One Night of Sleep Loss Impairs Innovative Thinking and Flexible Decision Making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, May 1999, Vol. 78, Iss. 2, pp. 128–145.
10. Kirton M. J. Adaptors and Innovators – Why new initiatives get blocked. *Long Range Planning*, April 1984, Vol. 17, Iss. 2, pp. 137–143.
11. West M. A. Management of Creativity and Innovation in Organizations. *International Encyclopedia Social and Behavioral Sciences*, 2001, pp. 2895–2900.
12. Mikituk P.P., Seniv B.G. *Innovacijna diyalnist'* [Innovative Activities]. Kiev, Centr uchbovoi literature Publ., 2009. 392 p.
13. Kotler F. *Kotler on Marketing: How to Create, Win, and Dominate Markets*. Free Press, 1999, 272 p. (Russ. ed.: Kotler F. *Marketing v tret'em tysyacheletii: kak sozdat', zavoevat' i uderzhat' rynek*. Moscow, AST Publ., 2000. 272 p.)
14. Varnaliy Z.S., Garmashova O.P. *Konkurento-spromozhnist' natsional'noi ekonomiki: problemi ta prioriteti innovatsiinogo zabezpechennya* [Competitiveness of national economy: problems and priorities of the innovative providing]. Kiev, Znannya Ukraini Publ., 2013. 387 p.

УДК 330.342.146

Формирование теории социально ориентированной экономики: вклад экономических школ и проблема систематизации

А.М. Дребот

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет», ул. Университетская, 33, г. Севастополь,
299053, Российская Федерация, Drebot_AM@mail.ru

Статья поступила 06.06.2015; после доработки 11.06.2015

Аннотация

В статье рассматриваются наиболее значимые направления экономической мысли, которые легли в основу теории социально ориентированной экономики. Анализируется вклад и применение теоретических постулатов к определению оптимальных путей становления социально ориентированной экономики.

Ключевые слова: социальное государство, социально ориентированная экономика (СОЭ), классический европейский либерализм, неоклассическая экономическая теория, утопический социализм и марксизм, новая историческая школа, институционализм (неоинституционализм), неолиберализм (ордолиберализм).

JEL codes: 031

The theory of socially oriented economy formation: the contribution of economic schools and the problem of systematization

A.M. Drebot

Sevastopol State University, 33 Universitetskaya st., Sevastopol, 299053, Russian Federation,
Drebot_AM@mail.ru

Received 06.06.2015; received in final form 11.06.2015

Abstract

The article provides an overview of the most significant areas of economic thought, which formed the basis of socially oriented economy. It analyses the contribution and the applicability of their theoretical fundamentals to define the optimal ways to establish socially oriented economy.

Keywords: welfare state, socially oriented economy, classical european liberalism, neoclassical economic theory, utopian socialism and marxism, the new historical school, institutionalism (neoinstitutionalism), neoliberalism (ordoliberalism).

Введение

Проблема формирования социально ориентированной экономики (СОЭ) в Украине и России остается долгое время нерешенной, прежде всего, вследствие отсутствия определения четкой концепции реформирования экономики. Кризис экономик постсоветских стран обусловлен непоследовательностью практических мероприятий реформирования, сопровождается недостаточной теоретической обоснованностью.

В любой конкретной экономической или социально-экономической концепции в основе непременно заложены разработанные ранее теории, точки зрения авторов. Существующие теории построения и развития социально-экономических систем в определённой степени систематизированы, но использование достижений отечественной и мировой экономической науки в постсоветских странах не дало желаемых результатов экономического роста. Причина заключается в непоследовательном и частич-

ном использовании базовых концепций СОЭ. Поэтому проблемы поиска путей экономического подъема Украины и России связаны, прежде всего, с полнотой исследования теоретических основ СОЭ.

Изучение процессов формирования и развития СОЭ привлекает к себе внимание отечественных и зарубежных экономистов. Исследование основано на мощном теоретическом фундамент передовых научных знаний, делая попытку использования их синтеза, чтобы прийти к новым обобщениям.

Основы либерализма в теории СОЭ были заложены в трудах А. Смита, Д. Рикардо, Дж.С. Милля, Й. Габермаса, Августина и Ф.Аквинского. Конкретные пути построения справедливого общества, основанного на коллективной собственности и уравнительном распределении разрабатывали социалисты-утописты К. Маркс, К.А. Сен-Симон, Ш. Фурье, Р. Оуэн. В современный исторический период главным течением в экономической теории считается неоклассическая. В ее рамках развитие хозяйственных систем рассматривается в работах К. Менгер, Ф. Визера, О. Бем-Баверка, А. Маршалла, Дж. Кларка, Л. Вальраса, В. Парето, В. Джевонса, И. Шумпетера, Дж. Робинсона, Э. Чемберлина и др. Принципиально иной подход к проблемам обеспечения эффективности хозяйственного механизма предложил Дж. Кейнс. Одним из крупнейших достижений современной экономической теории является сочетание классической концепции с теорией Дж. Кейнса. Эта заслуга принадлежит П. Самуэльсону.

Попытки найти компромисс между рыночной экономикой и централизованно управляемым плановым хозяйством проявились в появлении немецкой исторической школы (Г. фон Шмоллер, А. Вагнер, В. Зомбарт, М. Вебер и др.), институционализма (Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчел, Дж. Гэлбрейт, Дж. Гобсон, Дж.-Б. Кларк, Г. Минз, К. Вилконс, А. Алчиан, Г. Коуз, Т. Еггертссон и др.), неолиберализма (Ф. Найт, М. Фридмен, Д. Стиглер, Ж.-Л. Рюеф, М. Ф. Ш. Алле, Л. фон Мизес, Ф. А. фон Хайек). Наибольшие заслуги в создании теории СОЭ и ее воплощении в хозяйственную жизнь имели две школы. С одной стороны, ордолибералы (представители Фрайбургской школы) во главе с В. Ойкеном и Ф.Бёмом, с другой стороны – кельнская школа во главе с А. Мюллер-Армаком и Л. Эрхардом.

Теоретические основы СОЭ изучали такие современные авторы, как С. Ю. Дефорж, А. Г. Мовсесян, А. В. Михалкина, Е. А. Почитаев,

Н. П. Ситникова, Х. Г. Хожиматова, А. В. Шкурупий и др.

Анализ последних исследований показал, что авторы ограничиваются при анализе теоретических основ СОЭ лишь двумя направлениями немецкого неолиберализма (фрайбургской и кельнской школами), отсутствует системный (полисистемный) взгляд на основные источники базовых концепций СОЭ. В ряде работ не учитываются исследования теории социального государства.

Цель работы заключается в том, чтобы с учетом социальной направленности и нацеленности экономической теории на решение социально-экономических задач определить вклад экономических школ в развитие СОЭ, а также показать, что применение полисистемности, параллельного существования в экономической системе элементов различных теоретических концепций является возможным и закономерным.

1. Изложение основного материала

Концепция СОЭ возникла, развивалась и видоизменялась в тесной взаимосвязи с процессом становления социального государства. Социальное государство является неотъемлемым элементом СОЭ. Мировоззренческая основа теории социального государства берет свое начало от представлений античных мыслителей об идеальном государственном строе, призванном обеспечить всеобщее благо. Содержание понятия «социальное государство» характеризует, прежде всего, особенности законодательного закрепления социальных функций государственных и общественных институтов, на основе которого и происходит реализация функций социального государства на практике. В то же время дальнейшее развитие концепции социального государства, которое определяется, с одной стороны, в углублении данной теории, а с другой – в практической реализации ее положений путем внедрения новых социальных механизмов на государственном уровне, привело к возникновению понятия СОЭ, которое на практике сочетает идею социально ответственного государства и рыночные механизмы.

Как база концепции немецкой СОЭ (Soziale Marktwirtschaft) выступает теория ордолиберализма (Ordoliberalismus). При этом ордолиберализм, по сути, является немецким вариантом теории неолиберализма (Neoliberalismus), в свою очередь, основанным на теории классического либерализма (Liberalismus). Методологические основы исследования СОЭ связаны с появлени-

ем теории «экономики благосостояния». На формирование теоретических основ СОЭ непосредственное влияние оказали следующие течения и школы:

- классический европейский либерализм;
- неоклассическая экономическая теория;
- утопический социализм и марксизм;
- историческая (новая историческая) школа;
- институционализм (неоинституционализм);
- неолиберализм (ордолиберализм).

Основоположниками либерализма были английские классики А. Смит и Д. Риккардо. Основной принцип теории – обеспечение наибольшей свободы хозяйствующих субъектов и строгое ограничение степени государственного вмешательства в экономику (следование позиции *laissez faire*). А. Смит фактически сформулировал важнейший принцип теории и практики СОЭ – необходимость социальной солидарности: «Ни одно общество, без сомнения, не может процветать и быть счастливым, если значительная часть его членов бедна и несчастна...» [1, с.49]. Английский экономист и философ Дж.С. Милль развил либеральную модель рыночного хозяйства, теоретически обосновывая базис программы социальных реформ. Он выступал против поляризации общества и призывал к социальному партнерству.

В основе различных концепций СОЭ лежат следующие виды либерализма. Во-первых, это традиция, которая имеет свою историю от А.Смита и Шотландской школы (при том, что влияние А.Смита сказалось далеко не в одной школе), которая придает большое значение собственному интересу. Во-вторых, традиция, базирующаяся на принципе общественного разума и логики, например, в работах Ю.Габермаса. В-третьих, христианская, особенно католическая доктрина, которая принимает рынок как механизм координации, но требующий сопровождения институциональной и социальной политикой (труды Августина и Ф. Аквинского).

Последователями классического либерализма стала неоклассическая экономическая теория, реализованная в различных исследовательских течениях и школах. Если А. Смит и его последователи сосредотачивали внимание на общественном благосостоянии, то неоклассическая теория (Л. Вальрас, К. Менгер, В. Джевонс, В. Парето и др.) положила в основу индивидуальное благосостояние, которое определяется двумя обстоятельствами: 1) предпочтениями индивида; 2) наличием условий для осуществления рационального выбора (при использовании ресурсов в

сфере производства и потребительских благ в сфере потребления). В начале XX века. В. Парето сформулировал принцип, согласно которому максимум благосостояния достигается при оптимальном размещении ресурсов, когда любое их перераспределение не увеличивает полезности в обществе [2, с. 184]. Согласно указанного подхода австрийской и математической школ повышение благосостояния достигается через совершенствование механизма конкурентного рынка.

Следующим теоретическим базисом концепции СОЭ является социализм и социалистические теории. Социалисты-утописты разрабатывали конкретные пути построения справедливого общества, основанного на коллективной собственности и уравнительном распределении. В теориях социализации обосновывается необходимость трансформации капитализма в социализм в результате постепенного и целенаправленного преобразования институциональных основ общества (частной собственности, монополий, государства, ограничение стихийных сил рынка и др.). К. Маркс, базируясь на классовом подходе, очертил противоречия в обществе как антагонистические, которые требуют радикальных революционных изменений. Его теория была реализована на практике и привела к искажению экономических, социальных, рыночных принципов и отставанию социально-экономического развития (на территории более чем 1/5 часть земной суши). Влияние положений К. Маркса на теорию СОЭ, заключается в следующем:

- марксизм впервые предпринял попытку создания последовательной теории социально-экономической эволюции общества;
- марксизм подчеркнул социальные приоритеты экономического развития и продемонстрировал практическую реализацию социальных компонентов своей теории.

М. Лепихов справедливо подчеркивает: «...положительный опыт решения социальных вопросов в СССР и других странах социализма втянул много капиталистических стран в «социальные гонки», что по расходам финансовых средств для последних стала более дорогим, чем затраты на гонку вооружений. Таким образом, опыт СССР побудил страны капитализма осуществлять деятельность, по сути социальных государств» [3]. Противоречивость, непоследовательность ряда постулатов научной теории марксизма не подтвердились практикой общественного развития, являются причиной ограниченности применения марксизма при формировании СОЭ.

В процессе построения командно-административной системы в бывшем СССР теории социализации получили название «третьего пути» – построение демократического социализма во время существования двух противоположных социально-экономических систем, в частности существенных деформаций экономической и политической системы социализма. Самыми известными представителями теорий социализации были члены лейбористской партии Великобритании Е. Кросленд, Дж. Коул, Дж. Стречи.

Представителями новой исторической школы является Г. фон Шмоллер, А. Вагнер, В. Зомбарт, М. Вебер и др. Г. Шмоллер один из первых внедрил «этический принцип» в экономические исследования, учитывать моральные факторы и «духовные силы людей». Стоит отметить исследования исторической школой социальной мотивации и роли интеллектуальных факторов в обществе.

Формирование СОЭ невозможно без анализа теоретических разработок современного институционализма. Институционалисты акцентируют внимание на роли государства и необходимости учета в процессе экономических исследований всей совокупности факторов, влияющих на хозяйственную деятельность. Представители институционально-социологического направления в современной экономической теории (институционалисты, теории социализации) – это американские ученые В. Гамильтон (впервые употребил термин «институционализм»), Т. Веблен (основатель институционализма), Дж. Комонс. У. Митчелл, Дж. Гэлбрейт, англичанин Дж. Гобсон – рассматривают экономику как систему, в которой отношения между агентами формируются под влиянием комплекса факторов. Т. Веблен, определяя объекты экономического исследования, выделяет целый ряд институтов – социальных, экономических, эволюция и взаимодействие которых обеспечивает экономическое развитие, следовательно, требует углубленного анализа [4, с. 200].

Т. Веблен, анализируя «экономические по своему характеру» институции как «экономическую структуру общества», выделяет в них две стороны: одна имеет отношение к «бизнесу», а вторая – «к промышленности», и отмечает их неразрывную связь с социальными институтами [4, с. 215]. Последние выступают «особыми способами существования общества, которые образуют особую систему общественных отношений и выступают действенным фактором отбора и приспособления, в процессе которого происходит формирование преобладающих или господ-

ствующих типов отношений, то есть экономических институтов, и духовная позиция субъектов этих отношений» [4, с. 216].

Т. Веблен считал, что обостряется конфликт между полезными и «бездейственными» слоями общества. Решение этого конфликта он видел в эволюционном преобразовании власти, через ее постепенную передачу в руки продуктивного класса (технократии). Дж.-Б. Кларк отстаивал идею социально-либерального планирования и общественного благосостояния. У. Митчелл – национального планирования. В институционализме выделяют два направления осуществления социального контроля за экономикой (ее социализации): первый – это реформирование деятельности крупных корпораций и государственного регулирования механизма рыночной конкуренции (Г. Минз, А. Берли, К. Вилконс); второй – создание системы индикативного планирования (Дж. Гэлбрейт). Представители институционализма отводят важную роль самосоциализации крупных корпораций. Важнейшими теориями ее реализации являются концепции корпоративного социализма, социальной ответственности бизнеса и менеджеров, зрелой корпорации (как нового социального института). Таким образом, одну из центральных проблем развития и обновления экономики институционалисты видят в создании системы социального контроля над экономикой.

Важнейшие положения институционализма применяют в теории СОЭ, а именно:

- отказ от революционного характера общественных изменений, придерживаясь принципа историзма и эволюционизма;
- признание внутреннего потенциала рыночной формы организации экономики;
- переплетение экономического анализа с другими дисциплинами, учет достижений других общественных дисциплин, социальных факторов;
- признание общественных институций таковыми, которые подвергаются реформированию и совершенствованию, провозглашение идеи управляемой эволюции.

Неоинституционалисты концентрируются не на технических факторах, а именно на индивидуальности – в интересах человека и социальных проблемах. Основные положения нео-институционализма нашли свое отражение в теории прав собственности (А. Алчиан, С. Пейович, Т. Эггертссон) и в теории общественного выбора (Дж. Бьюкенен, Г. Таллок), в теории транзакционных издержек (Г. Коуз, А. Уильямсон, А. Алчиан) и теории контрактов (М. Аоки, Дж. Стиг-

лиц, С. Чен). Основной вывод этих концепций – о целесообразности социализации рыночной экономики, ее трансформации в социальную рыночную экономику. Общим для различных направлений современного институционализма является разработка социальных норм и правил. Основные выводы исторической экономической школы, кейнсианской теории и институционализма, которые повлияли на постулаты концепции СОЭ сведены в таблицу 1.

Таблица 1. Вклад исторической экономической школы, кейнсианской теории и институционализма в развитие теории СОЭ

Историческая (новая историческая) школа (Ф. Лист, Б. Гильдебранд, Г. Штаммлер, Ф. Оппенгеймер, В. Зомбарт, М. Вебер)	Кейнсианская теория (Дж. М. Кейнс)	Институционализм (Т. Веблен, Дж. Коммонс, Дж.-Б. Кларк, Г. Минз, А. Берли, К. Вилконс, Дж. Гелбрейт)
Указали на необходимость сопоставления рыночной модели с конкретными историческими обстоятельствами. При формировании институтов СОЭ следует учитывать национальную самобытность хозяйственной деятельности, ее политические и правовые основания. Социальный подход к анализу хозяйственных явлений. Исследования социальной мотивации и роли интеллектуальных факторов.	Предполагается использование активной экономической политики, учет социальных, психологических, организационных факторов. Главным экономическим недостатком общества является недостаточность инвестиций. Обоснована необходимость вмешательства государства в условиях нарушенного рыночного макроравновесия. Программа содействия занятости.	Признание внутреннего потенциала рыночной формы организации экономики. Переплетение экономического анализа с другими дисциплинами, учета социальных факторов. Признание общественных институтов такими, которые подвергаются реформированию и совершенствованию, провозглашение идеи управляемой эволюции. Осуществление социального контроля за экономикой, целесообразность социализации рыночной экономики, ее трансформации в социальную рыночную экономику. Общим для различных направлений современного институционализма является разработка социальных норм и правил.

Непосредственно фундаментом развития теории СОЭ является неолиберализм, а также его немецкий вариант – ордолиберальная «теория порядка», которая создана в XX веке. Неолиберализм выступает как вариация классических взглядов либералов, что выражает неприятие тоталитарных общественных систем и допускающая наличие элементов государственного регулирования в экономике. Неолиберальные экономические и социальные проекты в обязательном порядке включают требование (закрепленное в конституции или в законе) защиты кон-

куренции от монопольной власти. Различаются они в выработке направлений, дающих возможность решить проблему сочетания свободы с необходимостью поддержки социально незащищенных слоев населения. Неолиберальное направление является системой различных взглядов. Основные выводы неолиберализма, повлиявших на постулаты концепции СОЭ сведены в таблицу 2.

Таблица 2. Вклад неолиберализма в развитие теории СОЭ

Чикагская школа (Ф. Найт, Д. Стиглер)	Французская школа (Ж.-Л. Рюеф, М. Алле)	Новоавстрийская (виденская) школа, (Л. фон Мизес, Ф. А. фон Хайек.)
Важное место занимает фактор «уникальной неопределенности», риска, связанный с конъюнктурными колебаниями.	Рассматривает пути достижения и сочетание экономической эффективности и социальной справедливости. Социальный компромисс определяет и реализует исключительно власть.	Конкуренция трактуется как метод порождения новых знаний. Государственное вмешательство препятствует распространению информации. Принцип децентрализации в модели спонтанного порядка дополняется принципом информативной прозрачности всей государственной и коммерческой деятельности.
Немецкая школа		
Гуманистичный неолиберализм (В. Репке, А. Рюстов)	Фрайбургская школа (В.Ойкен и Ф. Бём)	Кельнская школа (А. Мюллер-Армак)
Высказывались за жесткую индивидуальную ответственность, принцип свободы индивида и индивидуальной деятельности, что является условием эффективности. Успешное функционирование рыночного механизма должно быть обусловлено наличием субсидиарной ответственности внутри общественной структуры, при этом сама конкуренция требует некоторых ограничений с целью обеспечения этических и социальных связей.	Отводили государству главную роль в охране экономического и социального порядка, одновременно отбрасывая его непосредственное вмешательство в хозяйственную сферу.	Решение социальных проблем вполне достижимо в свободной хозяйственной и общественной системах, в условиях конкурентного порядка. Рассматривает социальную ответственность человека по отношению ко всему обществу, где каждое более высокое объединения (включая государство) должно брать на себя те задачи, решение которых невозможно на низших уровнях общественной структуры. Идея социального уравнивания «Ausgleich».

Чикагская школа, основателем которой считается экономист и социолог Ф. Найт. Согласно точке зрения Ф. Найта экономическая теория изначально призвана рассматривать только экономические процессы, абстрагируясь от технологических, социальных и структурных элементов.

Важное место в его трудах занимает фактор «уникальной неопределенности», риска, связанный с конъюнктурными колебаниями. Прибыль – это результат риска, в условиях стацио-

нарной регулируемой экономики он отсутствует. Приоритетной Ф. Найт считал только «конкурентную экономику». Последователями Ф. Найта выступают М. Фридмен и Д. Стиглера.

Новоавстрийская (венская) школа, основателями которой считаются Л. фон Мизес, Ф. А. фон Хайек. Л. Мизес рассматривал главным образом вопросы конкуренции в меняющихся экономических условиях и проблемы экономического равновесия. Конкуренция в трудах Ф. Хайека – процесс динамический, а понятие «совершенная конкуренция» изначально исключает возможную конкурентную деятельность [5]. Конкуренция трактуется как метод порождения новых знаний. Этому способствует открытие новых потребностей, никому до этого неизвестных, и новых способов их удовлетворения. Кроме этого, экономические агенты узнают, на что они реально способны по сравнению с другими. Вывод: искусственное ограничение конкуренции сокращает объем знаний, доступных обществу. По мнению Ф. Хайека, защиту конкурентного порядка не следует сводить к идее *laissez faire*. Наступление государства можно остановить, если либералы будут самостоятельно разрабатывать и реализовывать меры для преодоления трудностей, с которыми сталкивается современный мир. «Конкуренция – это процесс формирования мнения: путем распространения информации она создает единство и согласованность экономической системы» [5].

Французская школа неолиберализма, представителями которой являются Ж.- Л. Рюеф и М. Ф. Шарль Алле. М. Алле предполагал планирование институциональных рамок экономики, что обеспечивает справедливость в распределении доходов, социальное возвышение наиболее способных, стабильность и безопасность, а также считал, что социальный компромисс определяет и реализует исключительно власть.

В Германии 40-50-х гг. XX ст. у неолибералов параллельно существовали две школы экономистов-единомышленников. С одной стороны, ордолибералы (представители Фрайбургской школы) во главе с В. Ойкеном и Ф. Бёмом, с другой стороны – кельнская школа во главе с А. Мюллер-Армаком и Л. Эрхардом, которые в большей степени ориентировались на христианскую социальную этику. Значительный вклад в процесс формирования и реализации концепции социального рыночного хозяйства внесли В. Рюстов и В. Репке, сочетая в своих работах проблемы экономического, общественного и культурного развития. Единство взглядов представителей этих групп заключалась в том, что личная свобода в обществе является

ся ценностью сама по себе. В силу этого СОЭ рассматривалась ими не как набор рекомендаций по восстановлению разрушенной экономики, а как программа, направленная на формирование политического, экономического порядка и тех сфер, в которых свобода – это основное условие эффективности [6].

Методологической основой фрайбургской школы ордолиберализма и его основных достижений является теория хозяйственного порядка (*Wirtschaftsordnung*), в рамках которой протекает конкретный экономический процесс. «Идёт речь о хозяйстве Древнего Египта или Рима времен императора Августа, Франции периода раннего средневековья или современной Германии – в любом случае всякий хозяйственный план или хозяйственная деятельность крестьянина, землевладельца, торговца, ремесленника, рабочего и всех других людей осуществляются в пределах определенного «хозяйственного порядка» и только в пределах данного порядка имеют какой-то смысл», – писал В. Ойкен [7, с. 70-71]. Формулируя задачи политики порядков», В. Ойкен писал: «Социальная надежность и социальная справедливость – это настоятельное требование времени... Именно на решение этого вопроса должны быть направлены все помыслы и дела» [7, с. 51]. В. Ойкен, который рассматривал экономику как элемент общественной системы, взаимосвязанной с другими элементами, выдвинул положение о взаимообусловленности и взаимовлиянии политических, экономических, социальных, правовых порядков. В частности, для В. Ойкена действительно социальным был не тот рыночный хозяйственный порядок, в котором значительная часть ресурсов и доходов перераспределяется для социальных нужд в интересах большинства граждан, а тот, при котором количество людей, которые действительно нуждаются в социальной поддержке со стороны государства и общества, минимально. Основатели концепции порядков считали, что преодоление социальной дисгармонии не является нечто внешним по отношению к конкуренции и рынку. Наоборот, рациональный хозяйственный порядок – это такой, в котором много социальных проблем решаются на основе высокоразвитого рыночного функционирования, где государственное влияние выполняет лишь корректирующую роль. Основная социальная цель государства в этом обществе – отнюдь не перераспределение необходимых благ всем гражданам, а обеспечения условий свободной экономической деятельности индивидов, способных самостоятельно и эффективно создавать эти блага. Труды

В. Ойкена и Ф. Бема во многом способствовали формированию теории СОЭ как самостоятельного научного направления.

В отличие от представителей Фрейбургской школы, представители немецкого «гуманистического неолиберализма» В. Репке и А. Рюстов значительно больше внимания уделяли моральным, этическим принципам в экономике, не считая рыночный механизм достаточным для успешного развития свободного и демократического общества. Более того, успешное функционирование именно рынка А. Рюстов обуславливал наличием субсидиарной солидарности внутри общества. Один из основных выводов В. Репке заключался в том, что невозможно создать эффективную экономику, имея больное общество и патологическое государство. Эффективная хозяйственная система, по его мнению, лишь составная часть «социальной интеграции» свободных людей, которая возникает из взаимодействия «морали и институтов». Важнейшей формой социальной солидарности, защиты и самостоятельной ответственности, по В. Репке, является семья, которая добавляет истинную социальность рыночному хозяйственному порядку. Наряду с семьей в этом отношении чрезвычайно важны разнообразные малые локальные сообщества, которые выполняют социальные и регулирующие функции эффективнее, чем государство. Существенное значение имеет также религия, которая способна инициировать в человеке способность выработки самодисциплины, честности и добросовестности, чувства справедливости [8]. Современному прагматичному миру очень сложно принять гуманистические взгляды В. Репке, оцениваемые как «социальный романтизм», как непосредственную основу экономической и социальной политики. Но они остаются нравственным распоряжением политикам и господствующим группам, так как антигуманная и морально убыточная хозяйственная модель обречена на крах [8].

В реальной послевоенной трансформации в Западной Германии идеи Фрайбургской школы использовались лишь частично и не формировали концепцию социального рыночного государства. В значительно большей степени эту концепцию можно связывать с именем А. Мюллер-Армака, одного из ключевых фигур Кельнских школ, который соединил свои теоретические разработки и практическую деятельность. Именно А. Мюллер-Армак стал автором названия новой модели развития (социальное рыночное хозяйство - нем. *Soziale Marktwirtschaft*), сформулировав его еще в 1946 г. В отличие от В. Ойке-

на и Ф. Бема, которые думали, что специальной социальной политики не понадобится, если будет создан эффективный конкурентный порядок, способный решить все социальные вопросы, А. Мюллер-Армак ставил социальную политику практически на один уровень с экономической политикой. Он открыто выступал за прямое перераспределение доходов государством для достижения социальных целей. А. Мюллер-Армак противопоставил концепцию СОЭ всем возможным вариантам планового управления экономикой, считал, что решение социальных проблем не связано с социалистическим строем и плановой экономикой, а вполне достижимо в свободной хозяйственной и общественной системе, в условиях конкурентного порядка.

Главная роль в экономическом осуществлении концепции СОЭ принадлежит тогдашнему министру экономики, а впоследствии федеральному канцлеру ФРГ – Л. Эрхарду. Доктрина Л. Эрхарда во многом противоречила ведущим экономическим теориям того времени, например, кейнсианству и дирижизму, но обеспечила быстрое восстановление разрушенного войной национального хозяйства и его дальнейшее динамичное развитие. «Никакая экономическая ситуация не может быть настолько безнадежной, чтобы решительная воля и честный труд всего народа не могли справиться с ней» - такова точка зрения Л. Эрхарда. «Успех восстановления – следствие усилий и труда ... людей, что своим старанием и самоотверженностью создали то, что сегодня во всем мире называется «немецким чудом». Однако, сам Л. Эрхард утверждает: «Я далек от того, чтобы говорить о каком-то немецком «чуде». Нас вывели вперед совершенно реальные силы и факторы» [9, с. 89].

СОЭ заключается в том, что любой успех экономики, любое достижение рационализации, любое повышение производительности труда идет на благо всего народа. Л. Эрхард подчеркивает, что важнее сосредоточить все усилия народного хозяйства на увеличении народно-хозяйственного дохода, чем терять силы в борьбе за распределение дохода. «Куда легче дать каждому по большому куску от большего, увеличивающегося в своих размерах пирога, чем получить выгоду из споров о распределении маленького пирога, ибо тогда каждая выгода должна быть компенсирована какой-либо другой невыгодной» [10, с. 14]. Общей основой СОЭ является демократическое общество, то есть такое общество, с позиции Л. Эрхарда, в котором нет привилегий. Он призывает не признавать никаких привилегий в образе жизни людей, незави-

симо от того, имеют ли эти привилегии политические или чисто хозяйственные первопричины. «Каждый, кто пытается использовать позицию силы, должен осознавать, что он наносит явный вред другим слоям населения и их социальному положению» [10, с. 15].

Выводы

Таким образом, концепция СОЭ возникла не сразу, – ее теоретический фундамент был тщательно подготовлен научными трудами ведущих представителей неolibеральной экономической мысли. Реализация на практике идей неolibерализма происходила в чрезвычайных исторических условиях, сложившихся в Германии и в мире в середине прошлого столетия. Во многом именно благодаря данным условиям сторонники либеральных реформ получили возможность воплощения своих планов по перестройке экономики послевоенной ФРГ в соответствии с принципами рыночной и в то же время – социально ориентированной хозяйственной модели, вопреки распространению в других странах капиталистического мира альтернативных подходов к целям экономической политики, основанных на кейнсианских постулатах. Рассмотрев теоретические основы становления и развития концепции СОЭ, мы видим взаимосвязь между различными школами, взаимодополнение разными взглядами, а также необходимость получения наиболее успешных теоретических и практических разработок для формирования СОЭ в постсоветских странах. Несмотря на то, что различные теории сохраняют свою индивидуальную характеристику и остаются обособленными, существование в экономической системе элементов различных теоретических концепций, как теоретической основы современной конструкции СОЭ является возможным.

Список литературы

- Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Кн. 1 / А. Смит // Антология экономической классики. В 2-х томах. Т. 1. – М.: МП ЭКОНОВ, 1991. – 475 с.
- Pareto V. On the Economic Phenomenon / V. Pareto // International Economic Papers. – 1953. – No 3. – P. 188-194
- Лепихов М. Социальное государство и правовое регулирование соцзащиты населения / М. Лепихов // ПиЖ. – 2000. – № 31 [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые данные (199 kbytes). – Режим доступа: www.pravogizn.h1.ru/KSNews/PiG_98.htm.
- Веблен Т. Теория праздного класса: Пер. с англ. / Т. Веблен. – М.: Прогресс, 1984. – 346 с.
- Хайек Ф.А. Смысл конкуренции. Индивидуализм и экономический порядок / Ф.А. Хайек. – М.: Изограф, 2001. – 256 с.
- Социальное рыночное хозяйство. Теория и этика экономического порядка в России и Германии / под. ред. В.С. Автономова. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – 368 с.
- Ойкен В. Основы национальной экономики / В. Ойкен. – М.: Экономика, 1996. – 351 с.
- Гутник В.П. Теоретическое обоснование политики хозяйственного порядка и её основные принципы / В.П. Гутник [Электронный ресурс]. – Электрон. текстовые данные (279 kbytes). – Режим доступа: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/275297.html>
- Эрхард Л. Полвека размышлений. Речи и статьи: пер. с нем. / Л. Эрхард. – М.: Руссико: Ордынка, 1993. – 606 с.
- Эрхард Л. Благосостояние для всех: Репринт. воспроизведение: пер. с нем. / Авт. предисл. Б.Б. Багаряцкий, В.Г. Гребенников. – М.: Начала-Пресс, 1991 – 335 с.

References

- Smith A. *Issledovanie o prirode i prichine bogatstva narodov* [An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth Of Nations]. Moscow, MP EKONOV Publ., 1991. 475 p.
- Pareto V. On the Economic Phenomenon. *International Economic Papers*, 1953, No 3, pp. 188-194.
- Lepihov M. *Socialnoe gosudarstvo i pravovoe regulirovanie sozashchity naselenia* [The Welfare State and Legal Regulation of Social Protection of Population]. Available at: www.pravogizn.h1.ru/KSNews/PiG_98.htm.
- Veblen T. *Teoria prazdnogo klassa* [The Theory of the Leisure Class]. Moscow, Progress Publ., 1984. 346 p.
- Hayek F.A. *Smysl konkurentzii. Individualizm i ekonomicheskii poriadok* [Individualism and Economic Order]. Moscow, Izograf Publ., 2001. 256 p.
- Avtonomova V.S. *Socialnoe rynochnoe hozaystvo. Teoria i etika ekonomicheskogo poradka v Rossii i Germanii* [Social Market Economy. Theory and Ethics of Economic Order in Russia and Germany]. St.Petersburg, School of Economics Publ., 1999. 368 p.
- Eucken W. *Osnovy nacionalnoi ekonomii* [The Fundamentals of Political Economy. Original: Die Grundlagen der Nationalökonomie]. Moscow, Ekonomika Publ., 1996. 351 p.
- Gutnik V.P. *Teoreticheskoe obosnovanie politiki hozaystvennogo poradka i ee osnovnye principy* [Theoretical Substantiation of Policy Owners, Governmental Order and its Basic Principles]. Available at: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/275297.html>
- Erkhard L. *Polveka razmyshleniy: rechi i statii* [Half a Century of Contemplation: Speeches and Articles]. Moscow, Russiko, «Ordynka» Publ., 1996. 606 p.
- Erkhard L. *Blagosostoyanie dlya vseh* [Welfare for Everyone]. Moscow, Nachala-press Publ., 1991. 335 p.

УДК 658.783 : 658.272 : 629.12

Формирование страховых запасов предприятия при пуассоновском характере поступающих и выдаваемых потоков

А.П. Вожжов¹, О.В. Луняков², С.П. Вожжов³

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет», ул. Университетская 33, г. Севастополь, 299053, Российская Федерация, ¹vozhzhov@mail.ru ; ²lunyakov@mail.ru ; ³s.vozhzhov@mail.ru

Статья поступила 20.05.2015; после доработки 22.05.2015

Аннотация

Рассматривается процесс формирования страховых запасов в процессе управления производственными запасами предприятия. Описаны основные закономерности и определены зависимости для расчета величин страховых запасов при пуассоновском характере поступающих и выдаваемых потоков, компенсирующих их случайные отклонения от запланированных величин и гарантирующих бесперебойное обеспечение производства с заданной вероятностью.

Ключевые слова: страховой запас, пуассоновское распределение, входящие и исходящие потоки.

JEL codes: C44, C46, M11

Safety stock determination with application of the Poisson processes to incoming and outgoing flows

A.P. Vozhzhov¹, O.V. Lunyakov², S.P. Vozhzhov³

Sevastopol State University, 33 Universitetskaya st., Sevastopol, 299053, Russian Federation

¹vozhzhov@mail.ru ; ²lunyakov@mail.ru ; ³s.vozhzhov@mail.ru

Received 22.05.2015; received in final form 22.05.2015

Abstract

The article discusses the problem of safety stock determination in a process of stock inventory management. Fundamental laws and dependencies for calculation of the safety stocks with application of the Poisson processes to incoming and outgoing flows have expressed. The proposed method allows accounting the stochastic nature of stocks variation with respect to the planned values and ensure the uninterrupted supply for the production by a given level of probability.

Keywords: safety stock, Poisson distribution, incoming and outgoing flows.

Введение

Производственные запасы предприятий формируются в результате взаимодействия потоков материальных ресурсов, поступающих на предприятие и выдаваемых со складов в производственное потребление. Так как судостроительному и судоремонтному производствам присуща широкая номенклатура потребляемых материальных ресурсов, потоки, определяющие формирование запасов, отличаются большим разнообразием. Это затрудняет управление производственными запасами, приводит к тому, что

большие объемы материалов на предприятиях находятся в форме сверхнормативных запасов.

Для повышения эффективности управления запасами предприятий (соответственно и эффективности судостроительного и судоремонтного производств) необходимо изучить формирование запасов при различных характерах материальных потоков.

Формирование запасов являет собой единство детерминированных и случайных процессов, так как обусловлено, с одной стороны, планированием материальных потоков и, с другой

стороны, наличием случайных отклонений от запланированных параметров. Характер распределения случайных отклонений определяется рядом факторов: надежностью работы транспорта и эксплуатируемых технических систем, соблюдением ритмичности поставок, практикой планирования материально-технического обеспечения, качеством работы служб снабжения и т.д.

Вопросам формирования производственных запасов посвящено большое количество работ отечественных и зарубежных ученых. Среди последних исследований по данной проблематике можно выделить научные работы Т. Ильиной, А. Мадур, Ю. Рыжикова, А. Стерглиговой, Е. Хоботовой, Дж. Шрайбфедера, Я. Аунга.

Несмотря на широкий круг проведенных исследований, управление запасами по-прежнему представляет собой проблемную зону менеджмента, состоящую, прежде всего, в том, что увеличение уровня запасов ради снижения риска отказа потребляющему звену в поставке требуемых товарно-материальных ценностей чревато ростом объема замороженного капитала, потерей гибкости системы управления и торможением развития качества обслуживания [6, с. 36]. Анализ научных работ выявил наличие различных точек зрения относительно закономерностей, описывающих входящие и исходящие потоки производственных запасов при формировании страховых резервов. В частности, Т. Ильина [3], А. Мадера [4] рассматривают нормальный закон распределения случайных отклонений для флуктуации входного и выходного потоков. Е. Хоботов [7] рассматривает задачу управления многопродуктовыми запасами, используя кусочно-линейную аппроксимацию при описании функции расхода запасов. Дж. Шрайбфедер [8] предлагает использовать эвристические методы определения страхового запаса (определение объема страхового запаса в виде процента от спроса во время выполнения заказа; определение объема страхового запаса на основе дневного потребления; задание объема страхового запаса вручную; определение объема страхового запаса на основе среднего отклонения).

Ряд авторов [5, 9] учитывают разные законы распределения при расходовании запасов, включая закон Пуассона. Объясняется это тем, что преобладающая часть поступающих и выдаваемых потоков описывается распределением Пуассона. Это не только потоки отказов элементов в технических системах, работающих в режиме их нормальной эксплуатации, т.е. те потоки, которые обуславливают поступление требований на выдачу запасных частей со склада вследствие

выхода из строя деталей и узлов установок, машин и приборов, но и планируемые потоки.

При сложившихся хозяйственных связях с поставщиками и стабильном производственном потреблении планирование обеспечения производства выступает часто как планирование общего объема поставки материальных ресурсов в течение планируемого периода. Если известны величины поступающих и выдаваемых партий, планирование материально-технического обеспечения выступает практически как планирование определенного количества событий (поступлений или выдач) в интервале времени. При этом, если конкретные сроки не оговариваются, то в рамках планируемого интервала события происходят в определенной мере нерегулярно и непредсказуемо. Это объясняет пуассоновский характер потоков при планировании общего объема поставок в периоде.

Необходимо учитывать, что применение закона Пуассона правомерно только для простейших потоков, т.е. потоков, обладающих свойствами ординарности, стационарности и отсутствия последствия.

Или, иначе, для потоков, в которых нет случаев одновременного поступления нескольких партий, события происходят со сравнительно постоянной интенсивностью, а интервалы между поступлениями являются независимыми величинами. Подтверждением распределения событий в соответствии с законом Пуассона при анализе статистических данных является равенство математического ожидания и дисперсии.

В настоящее время существует определенное несоответствие постановки задач теории управления запасами и методологии нормирования производственных запасов, что затрудняет использование математического аппарата для решения вопросов нормирования. В частности, исследования формирования запасов при пуассоновском характере поступающих и выдаваемых потоков берут за основу взаимодействие двух случайных процессов – поступления и выдачи – без учета плановости потоков. При нормировании же запасов главное внимание уделяется формированию запасов как результату взаимодействия двух планируемых потоков, но с учетом случайных отклонений от запланированных значений параметров. Кроме этого, ряд авторов [5] рассматривают вопросы формирования страховых запасов лишь с позиции оптимизации экономических потерь в случае появления дисбалансов между входящими и исходящими потоками запасов. При этом возможная постановка задачи безотказной работы предприятия не рас-

считается. В связи с данными обстоятельствами, предлагаем рассмотреть основные закономерности формирования страхового запаса при пуассоновском характере поступающих и выдаваемых потоков с учетом требуемой вероятности безотказной работы предприятия.

1. Результаты исследований

Расчет величины запаса в практике нормирования принято производить поэлементно, в том числе с выделением его текущей и страховой частей или, иначе, текущего и страхового запасов. Текущий запас определяется исходя из точного соблюдения запланированных значений параметров или их планируемых средних значений (в том случае, если не оговариваются конкретные сроки и величины партий поставок и выдач). В общем случае средняя величина текущего запаса в днях среднесуточной потребности определяется следующей формулой [1]:

$$3_{м.ср.} = \frac{1}{2} \times I_n + \frac{1}{2} \times I_e - \max[D(I_n, I_e)] + \Delta I,$$

где I_n – планируемый (средний) интервал поступления; I_e – планируемый (средний) интервал выдачи; $\max[D(I_n, I_e)]$ – наибольший общий делитель значений интервалов поступлений и выдач; ΔI – смещение графика выдачи относительно графика поступлений.

Для компенсации случайных отклонений фактических значений параметров от значений, принятых за основу при расчете текущего запаса, создается страховой запас (рис. 1).

Величина его выбирается обычно таким образом, чтобы бесперебойно обеспечивать производство (компенсацию возможных случайных отклонений) с заданной вероятностью.

Закон Пуассона определяет вероятность поступления k событий в интервале времени t :

$$P_k(t) = \frac{(\lambda t)^k}{k!} e^{-\lambda t},$$

где λ – среднее число поступлений в единицу времени; $e = 2,72$ – основание натурального логарифма.

Величина среднего интервала между событиями может быть выражена следующим образом:

$$I_n = \frac{1}{\lambda}.$$

Распределение интервалов между поступлениями в пуассоновских потоках определяется показательным или экспоненциальным законом. Вероятность $F(t)$ того, что время между двумя

соседними поступлениями не превосходит t равна:

$$F(t) = 1 - e^{-\lambda t} = 1 - e^{-\frac{t}{I_n}}. \quad (1)$$

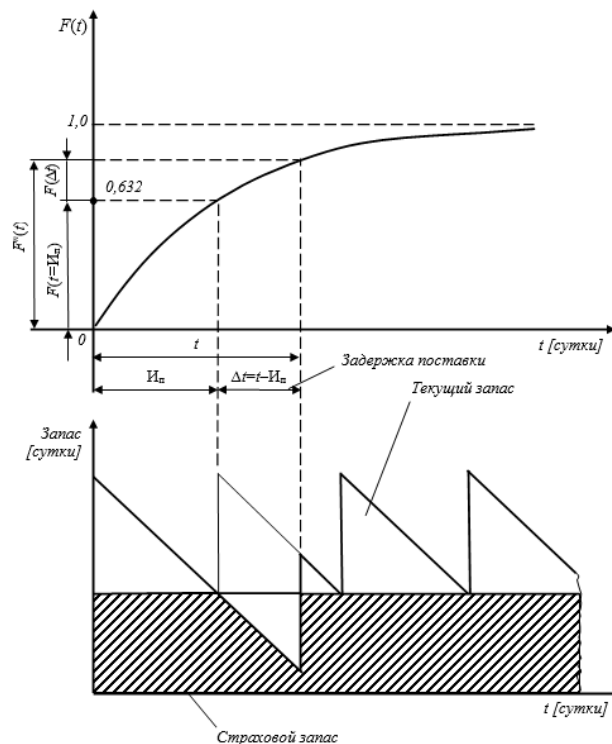


Рис. 1. Формирование страхового запаса при распределении поступлений в соответствии с законом Пуассона

Решая уравнение (1) относительно параметра t , получим выражение для определения величины отрезка времени между поступлениями и вероятностью не более $F(t)$:

$$t = -I_n \ln[1 - F(t)].$$

Математическое ожидание случайной величины, распределенной в соответствии с показательным законом распределения, равно среднему интервалу:

$$m = I_n = \frac{1}{\lambda}.$$

Страховой запас обеспечивает заданный режим снабжения при запаздывании поставок по отношению к их среднему интервалу, т.е. при $t > I_n$, и при необходимости в досрочной выдаче по отношению к среднему интервалу выдач ($t < I_e$).

Величина отрезка $\Delta t = t - I_n$, определяет задержку срока поступления относительно сред-

ней величины интервала поступления и таким образом определяет часть страхового запаса, компенсирующую случайные отклонения сроков поступлений:

$$Z_{стр.}^n = t - I_n = -I_n \{ \ln[1 - F(t)] + 1 \}. \quad (2)$$

Из формулы (2) следует, что величина страхового запаса зависит от заданной вероятности бесперебойного обеспечения производства $F^n(t)$ и величины среднего интервала поступления I_n . При этом вероятность бесперебойного обеспечения производства за время t при создании соответствующего страхового запаса составит:

$$F^n(t) = F(t = I_n) + F(\Delta t).$$

Зависимость вероятности того, что время между двумя соседними поступлениями не превосходит t для различных значений интервалов поступлений, иллюстрируется графиками, представленными на рис. 2

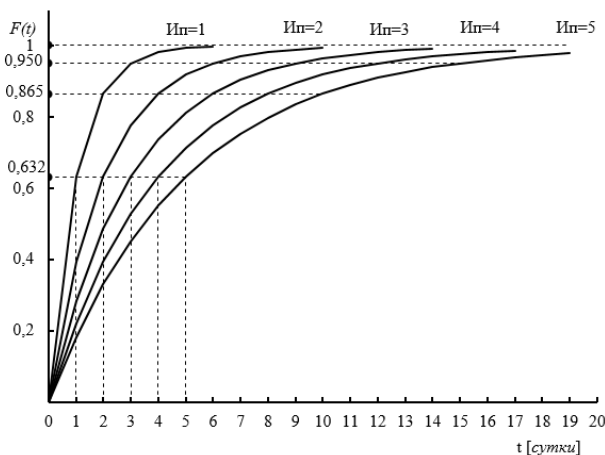


Рис. 2. Зависимость вероятности бесперебойного обеспечения от длительности интервалов между поступлениями

Вероятность того, что время между двумя соседними поступлениями не превосходит n интервалов поступлений, определяется по формуле:

$$F(t \leq nI_n) = 1 - e^{-n}.$$

Вероятность того, что время между двумя соседними поступлениями не превосходит величины одного среднего интервала поступления ($t \leq I_n$), равна 0,632, двух ($t \leq 2I_n$) – 0,865, трех ($t \leq 3I_n$) – 0,950 и четырех ($t \leq 4I_n$) – 0,982. В том случае, если время t выразить не в сутках, а через интервалы поступления, семейство кривых (рис. 2) заменится одной кривой (рис. 3).

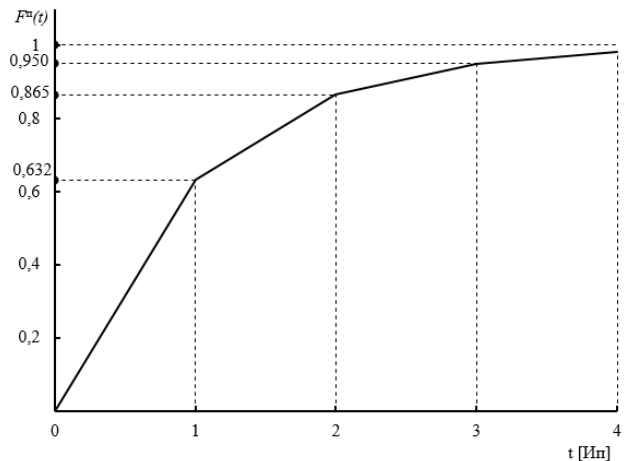


Рис. 3. Зависимость вероятности бесперебойного обеспечения от длительности интервалов между двумя соседними поступлениями при выражении времени в интервалах поступлений

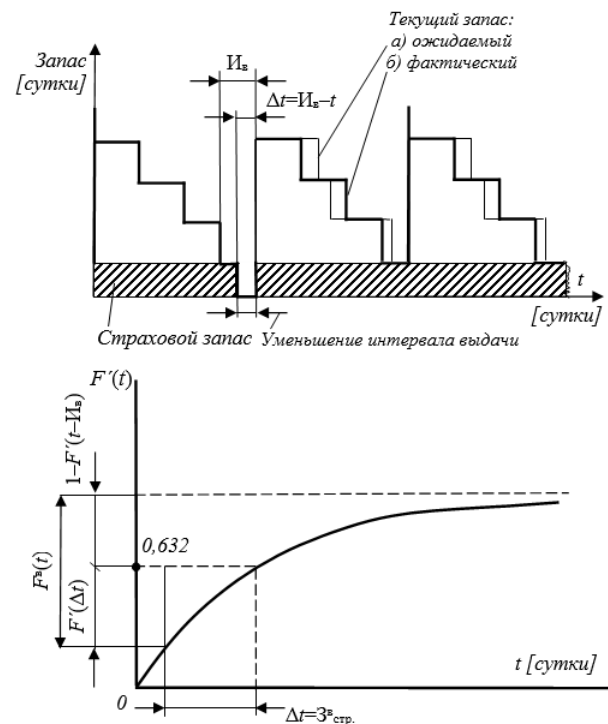


Рис. 4. Формирование страхового запаса, компенсирующего случайные отклонения интервалов выдач

Для компенсации возможных отклонений в сторону уменьшения интервалов выдач (относительно среднего интервала при досрочной выдаче) необходимо также создание соответствующей части страхового запаса. Однако возможное отклонение в сторону уменьшения интервала выдачи требует своей компенсации не при всех выдачах, а при первой выдаче из очередного поступления (рис. 4), так как внутри интервала поступления отклонения сроков выдач не выходят

за его пределы и не приводят к увеличению потребности:

$$Z_{\text{стр.}}^e = I_e - t = -I_e \{ \ln[1 - F'(t)] + 1 \},$$

где $Z_{\text{стр.}}^e$ – часть страхового запаса, компенсирующая случайные отклонения сроков выдач в днях среднесуточной потребности; $F'(t)$ – вероятность того, что время между двумя соседними выдачами не превосходит t .

Вероятность того, что фактические значения интервалов выдач будут превышать его среднее значение, т. е. потребуется создание страхового запаса, определяется как $1 - F'(t = I_e) = 0,368$.

Вероятность бесперебойного обеспечения производства при создании страхового запаса $Z_{\text{стр.}} = \Delta t$ составит:

$$F^e(t) = 1 - F'(t) = [1 - F'(t = I_e)] + F'(\Delta t).$$

Величина страхового запаса, компенсирующего случайные отклонения интервалов выдач, может принимать значения в диапазоне $0 \leq Z_{\text{стр.}}^e < I_e$. Теоретически страховой запас не может быть равен I_e , так как при этом $\Delta t = I_e$, а это противоречит требованиям к ординарному потоку – два события не могут произойти одновременно и событие не может произойти раньше, чем произошло предыдущее событие. Однако, учитывая, что $t < I_e$ на бесконечно малую величину, можно принимать в расчетах, что $t = I_e$ и $Z_{\text{стр.}}^e = I_e$.

При создании страхового запаса, компенсирующего случайные отклонения сроков выдач, возможны два случая. Если величина выдаваемой партии может изменяться, то ее размер определяется пропорционально уменьшению интервала выдачи Δt . В том случае, если величина выдаваемой партии строго фиксирована, то страховой запас равен интервалу выдачи независимо от величины компенсируемого отклонения интервала выдачи:

$$Z_{\text{стр.}}^e = \begin{cases} 0 & \text{при } t \geq I_e; \\ I_e \{ \ln[1 - F'(t)] + 1 \} & \text{при } t < I_e \\ \text{и } 0 \leq Q_e < I_e; \\ I_e & \text{при } t < I_e \text{ и } Q_e = I_e, \end{cases}$$

где Q_e – установленная величина партии выдачи, выраженная в днях среднесуточного потребления.

Зависимость вероятности бесперебойного обеспечения от страхового запаса, компенси-

рующего случайные отклонения интервалов выдач, графически представлена на рис. 5.

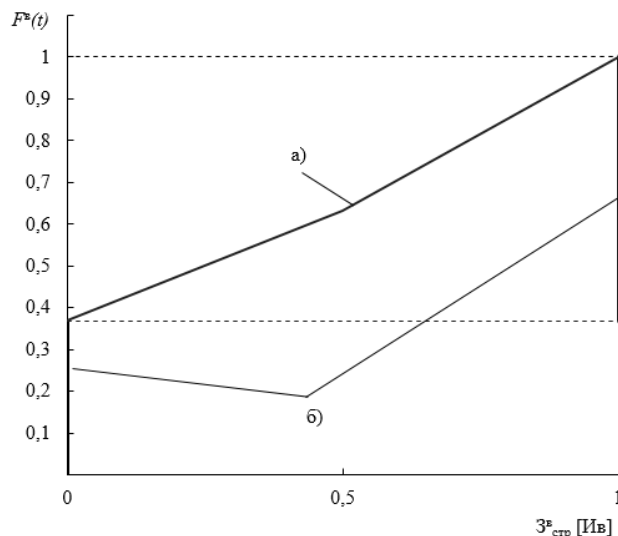


Рис. 5. Зависимость вероятности бесперебойного обеспечения от страхового запаса, компенсирующего случайные отклонения интервалов выдач: а) если величина выдаваемой партии может изменяться от 0 до I_e ; б) если величина выдаваемой партии фиксирована и равна I_e .

Совместное рассеивание случайных отклонений как поступлений, так и выдач характеризуется суммой их дисперсий [2]:

$$D_{Tt} = D_T + D_t,$$

где D_{Tt} – дисперсия, определяющая совместное рассеивание поступлений и выдач; D_T, D_t – дисперсии поступающих и выдаваемых потоков соответственно. Учитывая, что

$$D_T = \frac{1}{\lambda_{T^2}} = I_n^2 \text{ и } D_t = \frac{1}{\lambda_{t^2}} = I_e^2,$$

можно определить величину страхового запаса, компенсирующего случайные отклонения поступающих и выдаваемых потоков (имеющих пуассоновский характер) при заданной вероятности бесперебойного обеспечения производства, т. е. при $F^n(t) = F^e(t)$, по формуле:

$$Z_{\text{стр.}}^{n,e} = \sqrt{(Z_{\text{стр.}}^n)^2 + (Z_{\text{стр.}}^e)^2}.$$

Таким образом, полученные зависимости дают возможность расчета величины страхового запаса при пуассоновском характере поступающих и выдаваемых потоков в соответствии с принятой практикой поэлементного нормирования производственных запасов.

Список литературы

1. Безуглый Б.Д. Управление материальными запасами и нормирование их в рыбной промышленности / Б.Д. Безуглый. – М.: Пищевая промышленность, 1978. – 181 с.
2. Вентцель Е.С. Теория вероятностей / Е.С. Вентцель. – М.: Наука, 1969. – 576 с.
3. Ильина Т.А. Определение оптимального уровня запасов материально-технических ресурсов на промышленном предприятии / Т.А. Ильина // Вестник Самарского государственного технического университета. Серия: Экономические науки. – Самара, 2013. – Вып. 7. – № 1. – С. 59–66.
4. Мадера А.Г. Как рассчитать величину страхового запаса [Электронный ресурс] – Электрон. текстовые, графические данные (0,07 МБ). – Режим доступа: <http://www.lobanov-logist.ru/library/357/54704/>
5. Рыжиков Ю.И. Теория очередей и управление запасами / Ю.И. Рыжиков. – СПб.: Питер, 2001. – 384 с.
6. Стерлигова А.Н. Систематизация элементов моделей управления запасами в звеньях цепей поставок / А.Н. Стерлигова // Логистика и управление цепями поставок. – 2005. – № 4. – С. 36–54.
7. Хоботов Е.Н. Применение кусочно-линейной аппроксимации функций расхода для построения методов управления запасами / Е.Н. Хоботов // Проблемы управления. – 2011. – № 6. – С. 38–46.
8. Шрайбфедер Дж. Эффективное управление запасами / Дж. Шрайбфедер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 304 с.
9. Аунг Я.Л. Анализ движения запасов на нефтеналивном терминале морского порта / Я.Л. Аунг, В.М. Трояновский // Оборонный комплекс научно-техническому прогрессу России. – 2014. – № 2. – С. 82–85.

References

1. Bezuglyj B.D. *Upravlenie material'nymi zapasami i normirovanie ih v rybnoj promyshlennosti* [Inventory Management and Stocks Normalization in the Fishing Industry]. Moscow, Pishhevaja promyshlennost' Publ., 1978. 181 p.
2. Venttsel' E.S. *Teoriya verojatnostej* [The Theory of Probability]. Moscow, Nauka Publ., 1969. 576 p.
3. Il'ina T.A. Determining the Optimal Level of Inventory of Material and Technical Resources in an Industrial Plant. *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. Seriya: Ekonomicheskie nauki*, Samara, 2013, Vol. 7, no. 1, pp. 59-66. (In Russ.)
4. Madera A.G. *Kak rasschitat' velichinu strahovogo zapasa* [How to Calculate the Value of Safety Stock]. Available at: <http://www.lobanov-logist.ru/library/357/54704/> (accessed 30.04.2015)
5. Ryzhikov Ju.I. *Teoriya ocheredej i upravlenie zapasami* [The Theory of Queues and Stock Management]. Saint Petersburg, Piter Publ., 2001. 384 p.
6. Sterligova A.N. Model Elements Systematization of Stock Management in the Links of the Supply. *Logistika i upravlenie cepjami postavok*, 2005, no. 4, pp. 36–54. (In Russ.)
7. Hobotov E.N. Application of Piecewise Linear Approximations of Cost Functions for the Development of Stock Management Methods. *Problemy upravlenija*, 2011, no. 6, pp. 38–46. (In Russ.)
8. Shraibfeder Dzh. *Effektivnoe upravlenie zapasami* [Effective Inventory Management]. Moscow. Alpina Business Books Publ., 2006. 304 p.
9. Aung Ja.L., Trojanovskij V.M. The Analysis of the Stock Movement at the Oil Terminal Seaport. *Obo-ronnyi kompleks nauchno-tekhnicheskomu progressu Rossii*, 2014, no. 2, pp. 82-85. (In Russ.)

УДК 658.589

Система управления заказами в научно-производственном предприятии с многономенклатурным характером производства продукции

И.Л. Калюжный¹, Т.В. Калюжная,² В.Б. Лазарев³ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет», ул. Университетская 33, г. Севастополь, 299053, Российская Федерация, ¹kil@uranis.net, ²t.kaluzhnaya@gmail.com, ³victor.b.lazare@gmail.com

Статья поступила 04.06.2015; после доработки 08.06.2015

Аннотация

Рассмотрены особенности разработки и функционирования системы управления заказами в научно-производственном предприятии с многономенклатурным характером производства продукции.

Ключевые слова: управление заказами, инновации, организационная структура, учет затрат.

JEL codes: M11, M15

The order management system in the research and production enterprise with diversified nature of production

I.L. Kalyuzhny¹, T.V. Kalyuzhnaya², V.B. Lazarev³Sevastopol State University, 33 Universitetskaya st., Sevastopol, 299053, Russian Federation, ¹kil@uranis.net, ²t.kaluzhnaya@gmail.com, ³victor.b.lazare@gmail.com

Received 04.06.2015; received in final form 08.06.2015

Abstract

The features of development and functioning of order management in research and production enterprise with diversified nature of production.

Keywords: order management, innovation, organizational structure, cost accounting.

Постановка проблемы. В последнее время на Украине стали появляться небольшие научно-производственные предприятия, создающие инновационную продукцию на основе своих разработок.

Большие научно-производственные предприятия и объединения времен Советского Союза из-за отсутствия рынков сбыта практически в большинстве прекратили свое существование.

Проблема заключается в том, что созданные ранее системы управления крупными предприятиями со сложной организационной структурой в настоящее время не могут быть адаптированы к небольшим научно-производственным предприятиям, работающим в условиях рыночной экономики, характерной для Украины и других

стран СНГ, т.к. сложные системы управления всегда формируются адекватно сложными организационными структурами. В связи с этим возникает необходимость создавать системы управления небольшими научно-производственными структурами, которые обеспечивают своими товарами и услугами специальные ниши рынка.

Анализ публикаций. Вопросу создания систем управления заказами в небольших научно-производственных предприятиях и эффективно-го планирования и управления ими в публикациях не просматриваются, хотя многие предприятия работают по такому принципу и обеспечивают небольшими партиями товара специальные ниши рынка (возможно, это обуславливается коммерческой тайной).

Выделение нерешенных частей проблемы.

Исходя из этого, создание эффективных систем управления небольшими научно-производственными предприятиями является актуальной задачей. Особенно актуально сегодня создание систем управления научно-производственными предприятиями с многоменклатурным и наукоемким характером производства, что отвечает вызовам времени.

Основы создания и управления такими структурами изложены в книге «Основы инновационного менеджмента научно-производственного предприятия [1].

Целью данной статьи является построение систем управления заказами на таком предприятии, т.к. имеется много ниш рынка, где востребованная продукция разрабатывается по заказам и производится небольшими партиями по требованиям заказчиков.

Такие системы управления особенно востребованы в радиоэлектронной и приборостроительной отраслях промышленности. Задачами по созданию и функционированию этих систем являются следующие:

- 1) Разработка алгоритма и бизнес-процессов управления заказами.
- 2) Анализ возможности принять заказ.
 - 2.1) Анализ склада материалов и ПКИ (покупные и комплектующие изделия) по штрих кодам.
 - 2.2) Анализ имеющейся конструкторской и технической документации.
 - 2.3) Анализ сроков поставки по заказам.
 - 2.4) Анализ возможности разработать продукт в срок.
 - 2.5) Анализ прогноза затрат и предложенной цены.
- 3) Резервирование материальных ценностей на складе в случае принятия заказа и составление дефицита позаказно.
- 4) Заказ материалов, ПКИ, при необходимости деталей у контрагентов по каждому заказу.
- 5) Организация подготовки производства по каждому заказу.
- 6) Организация и управление прикладными ОКР с присвоением кодов «1С» ПКИ и деталям при необходимости по каждому заказу.
- 7) Составление графиков выполнения каждого заказа.
- 8) Учет прихода и расхода на складах материальных ценностей и деталей, позаказно.
- 9) Выдача в производство со склада материальных ценностей согласно комплектовочным ведомостям позаказно.

- 10) Учет выдачи в производство и списание затрат по результатам реализации каждого заказа и в целом по предприятию.
- 11) Управление затратами по каждому заказу.
 - 11.1) Составление плановой калькуляции затрат по каждому заказу.
 - 11.2) Учет фактических затрат по каждому заказу.
 - 11.3) Анализ отклонений плановой сметы и фактических затрат.
 - 11.4) Прогнозирование затрат по заказам и в целом по предприятию.
 - 11.5) Учет фактических затрат по предприятию и определение прибыльности.
- 12) Управление прибылью
 - 12.1) Прогнозирование и планирование прибыльности по заказам и в целом по предприятию.
 - 12.2) Определение фактической прибыльности по каждому заказу и в целом по предприятию в сравнении с плановой.
- 13) Составление электронного справочника по покупным комплектующим, материалам, блокам, узлам, деталям.
- 14) Создание и ведение электронного архива КД (конструкторской документации) по изделиям.

Изложение основного материала. Решение этих задач направлено на повышение эффективности функционирования системы управления предприятием и создание возможности прогнозирования и управления прибылью, затратами и минимизации налогов, оптимизируя позаказный выпуск продукции и при этом обеспечивая анализ эффективности управления каждым заказом и предприятием в целом.

Специфика управления научно-производственным предприятием, получающего различные заказы на продукцию, на которую имеется конструкторская и технологическая документация и продукцию, на которую такая документация ещё не создана и только подлежит разработке, заключается в том, что на таком предприятии разрабатывается и производится различная продукция, находящаяся на разных этапах жизненного цикла с различной длительностью от двух до шести месяцев, а с учётом времени, требуемого на разработку цикл может составлять год и более. На рисунке 1 показана примерная схема нахождения заказов на различных этапах циклов.

Требования к системе управления предприятием заключается в том, что с целью обеспечения эффективного функционирования она должна сформировать в итоге интегральный цикл,

обеспечивающий непрерывную загрузку производственных мощностей, минимизацию простоев и поток денежных средств, не имеющий колебательного характера. Основная задача менеджмента и подсистемы маркетинга в этом случае обеспечить постоянную загрузку подразделений науки и производства на длительную перспективу востребованной продукцией.

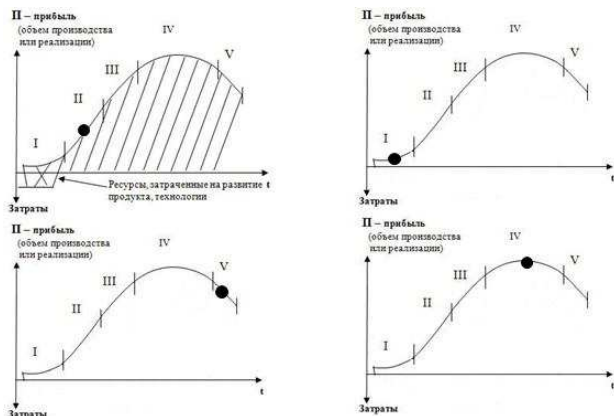


Рис.1. Заказы на различных этапах циклов

Для обеспечения системы управления заказами необходимо создать соответствующие подсистемы учёта и отчётности, включающих управление затратами и прибылью, созданных на основе конструкторской, технологической, управленческой и бухгалтерской документации. Известно, что организационная структура управления научно-производственным предприятием (НПП) включает структуру НИОКР, подготовки производства, производственную часть, структуру маркетинга, сбыта и сервиса.

Для эффективной работы предприятия все эти структуры должны обеспечивать взаимодействие друг с другом. Однако, конструкторские документы, управленческие и бухгалтерские в свое время были разработаны для этих целей отдельно и не стыкуются друг с другом, что приводит к ошибкам в процессе работы и увеличению затрат на перевод из систем ЕСКД и ЕСТД в систему учёта фирмы «1С», что необходимо для организации работ с целью выпуска продукции.

- В основе обеспечения безошибочного перехода от конструкторской документации в структуре НИОКР, разработанной по ЕСКД и ЕСТД (единой системе конструкторской и технологической документации) к управленческой и бухгалтерской документации заложена идея присвоения кодов системы учёта 1С всем составляющим конструкторской документации, участвующим в разработке и изготовлении заказов, а именно: по-

купным комплектующим изделиям, отраженным в ведомости покупных (ВП);

- материалам, отраженным в материальных нормативах; ведомости применяемости деталей, узлов, блоков, отраженных в (ВД);
- оборудованию, задействованному в изготовлении продукции.

Присвоение кодов 1С дает возможность присвоить штрих коды каждому составляющему КД и производить автоматический их учет при заказе на складах в производстве, в процессе выдачи со склада, при передаче материальных ценностей в производство, расчете и определении НЗП (незавершенного производства), списании затрат и т.д., т.е. дает возможность решить задачи по выполнению заказов.

Кроме того, практика и расчет показывают, что при решении этих задач возможно обходиться минимальным управленческим аппаратом, что обязательно для минимизации управленческих расходов на небольшом предприятии.

Присвоение единых кодов 1С всем элементам КД дает возможность создать единый электронный справочник для разработчиков в виде ограничительного перечня элементов, участвующих в разработке и производстве, что во многих случаях сокращает время на разработку и подготовку производства новых заказов, унифицированных с существующими в производстве и ранее разработанных.

Бизнес процессы по управлению заказами заключаются в отработке каждого заказа всеми службами предприятия, учете движения всех средств, участвующих в заказе (ПКИ, материалов, деталей, узлов, блоков, оборудования и т.д.), учете и анализе плановых и фактических затрат, сроков исполнения заказа, определения цены каждого изделия данного заказа и прибыли.

Таких заказов может поступать на предприятие достаточно много, согласно номенклатуре выпускаемой продукции. Важно, чтобы выполнение каждого заказа было увязано со всеми остальными, а интегральные показатели предприятия определяли эффективность его работы на рынке.

В случае получения заказа, не подтвержденной существующей КД, на предприятии организуется прикладная ОКР в планируемые сроки выполнения полученного заказа.

Схемы управления заказами представлены на рисунках 2 и 3.

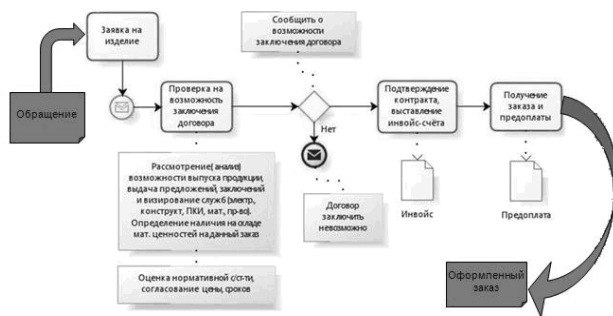


Рис. 2. Схема 1 обработки заявки Клиента

Представленные на рис. 2, 3 схемы являются основой для построения алгоритмов и бизнес-процессов управления каждой операцией, при этом рассчитываются мощности производства и возможность выполнения заказов. На основе этих схем производится построение организационной структуры предприятия, рассчитывается количество специалистов по специальностям и определяется необходимость создания и функционирования подразделений предприятия.



Рис. 3. Схема 2 обработки заказа Клиента

Следует подчеркнуть, что экономический результат деятельности научно-производственного предприятия в разрезе каждого заказа и предприятия в целом состоит из:

- 1) подсистемы управления затратами;
- 2) подсистемы управления доходами;
- 3) подсистемы формирования бюджета на различные периоды;
- 4) подсистемы управления налоговыми платежами;
- 5) подсистемы анализа хозяйственной деятельности и принятия решений по результатам анализа.

Особенно хочется остановиться на подсистеме управлении затратами, которая базируется на реализации следующего алгоритма: Формирование калькуляции затрат на основе конструкторской документации, состоящей из:

- 1) ведомости покупных (ВП), включая ведомость крепежа;
- 2) ведомости применяемости (ВПр);
- 3) ведомости кооперации (ВК);
- 4) ведомости материальных нормативов с учетом технологии изготовления;
- 5) спецификации на изделие заказа (СП). В графе «примечание» напротив каждой составляющей ведомости проставляется присвоенный ей код 1С, который заносится затем в каталог предприятия по присвоенным кодам.

По калькуляции затрат и рыночной цене аналогов на основе исследований рынка и заказанного количества изделий формируется цена каждого изделия заказа.

В процессе выполнения заказа формируются фактические затраты по каждому заказу в разрезе калькуляции затрат.

Проводится анализ сравнения плановых затрат с фактическими и делаются выводы над превышением или экономией затрат по каждому заказу.

Формирование бюджета предприятия происходит на основе имеющегося портфеля заказов на определенный период и плановых калькуляций затрат по каждому заказу и состоит из расходной и доходной частей. Далее планируется прибыль и формируются мероприятия по управлению плановой прибылью. Формирование денежных потоков целиком зависит от указанных выше факторов.

Выводы. Таким образом, эффективность функционирования предприятия с позаказным методом учета затрат заключается в минимизации затрат на управление каждым проектом, исключении ошибок в планировании и исполнении заказов, возможности прогнозирования и анализе деятельности предприятия.

Особенно важно при такой системе управления обеспечить необходимость функционирования системы анализа рынка и получения портфеля заказов на длительный период. В этом случае управление заказами трансформируется в управление денежными потоками.

Перспективы дальнейшего развития исследований. Требуется дальнейшего развития и совершенствования тщательная отработка программного обеспечения с целью автоматизации управления всеми факторами и минимизации затрат на предприятиях и повышения эффективности их деятельности.

Список литературы

1. Калюжный И.Л. Основы инновационного менеджмента научно-производственного предприятия. Учебное пособие / И.Л. Калюжный. – Севастополь: Рибест, 2008. – 266 с.
2. Васильева Л.Н. Методы управления инновационной деятельностью / Л.Н. Васильева, Е.А. Муравьева. – М.: КНОРУС, 2005. – 320 с.
3. Забродский В.А. Современные методы организации и управления промышленным производством / В.А. Забродский, Н.А. Кизим, Л.И. Янов. – Х.: Бизнес-Информ, 1997. – 64 с.
4. Котельников В.Ю. ТЕН 3: Новые бизнес-модели для эпохи быстрых перемен, движимых инновациями / В.Ю. Котельников. – М.: Эксмо, 2007. – 95 с.
5. Шнейдер А. Наука побеждать в инвестициях, менеджменте и маркетинге / А. Шнейдер, Я. Кацман, Г. Топчишвили. – М.: Изд-во «АСТ», 2002. – 232 с.

References

1. Kalyuzhny I.L. *Osnovy innovatsionnogo menedzhmenta nauchno-proizvodstvennogo predpriyatiya. Uchebnoe posobie* [Fundamentals of Innovation Management Research and Production Enterprise. Training Manual]. Sevastopol, Ribest Publ., 2008. 266 p.
2. Vasilyeva L.N., Muravyova E.A. *Metody upravleniya innovatsionnoi deyatel'nost'yu* [Methods of Innovation Management]. Moscow, KNORUS Publ., 2005. 320 p.
3. Zabrodsky V.A., Kizim N.A., Janov L.I. *Sovremennye metody organizatsii i upravleniya promyshlennym proizvodstvom* [Modern Methods of Organization and Management of Industrial Production]. Kharkov: Business Inform Publ., 1997. 64 p.
4. Kotelnikov V.Y. *TEN 3: Novye biznes-modeli dlya epokhi bystrykh peremen, dvizhimykh innovatsiyami* [TEN 3: New Business Models for an Era of Rapid Change, Driven by Innovation]. Moscow, Eksmo Publ., 2007. 95 p.
5. Schneider A., Katzman J., Topchishvili G. *Nauka pobezhdat' v investitsiyakh, menedzhmente i marketinge* [The Science of Winning in the Investment, Management and Marketing]. Moscow, AST Publishing house, 2002. 232 p.

УДК 338.43

Табачная отрасль в Республике Крым: условия и возможности развития

О.В. Рура¹, И.В. Березина², А.В. Огильба³, А.Б. Полякова⁴ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»,
ул. Университетская 33, г. Севастополь, 299053, Российская Федерация,
¹ritmug@mail.ru, ²irina7mail@mail.ru, ³ogilba_arina@mail.ru, ⁴nastyapolya@mail.ru

Статья поступила 03.06.2015; после доработки 12.06.2015

Аннотация

В статье рассмотрены основные причины упадка в табачной отрасли в Республике Крым, тенденции развития современного российского рынка табачных изделий, рассмотрены технологические особенности современного процесса массового производства сигарет и сигар, опираясь на данные международного опыта табачных компаний. Описаны возможности возрождения табачной отрасли в Республике Крым. Проведен анализ и дана оценка возможных рисков, с которыми непосредственно связана деятельность предприятия. Обоснована необходимость организации управления регуляторными рисками в табачных компаниях как элемент механизма взаимодействия бизнеса и власти в данной отрасли.

Ключевые слова: Республика Крым, табачные изделия, табак, отрасль табачного производства, управление регуляторными рисками.

JEL codes: D20

Tobacco branch in the Republic of Crimea: conditions and possibilities of development

O.V. Rura¹, I.V. Berezina², A.V. Ogilba³, A.B. Polyakova⁴Sevastopol State University, 33 Universitetskaya st., Sevastopol, 299053, Russian Federation,
¹ritmug@mail.ru, ²irina7mail@mail.ru, ³ogilba_arina@mail.ru, ⁴nastyapolya@mail.ru

Received 03.06.2015; received in final form 12.06.2015

Abstract

In article the main reasons for decline in tobacco branch in the Republic of Crimea, a tendency of development of the modern Russian market of tobacco products are considered, technological features of modern process of mass production of cigarettes and cigars are considered, being guided by data of the international experience of the tobacco companies. Possibilities of revival of tobacco branch in the Republic of Crimea are described. The analysis is carried out and the assessment of possible risks with which activity of the enterprise is directly connected is given. Need of the organization of management of regulatory risks for the tobacco companies as an element of the mechanism of interaction of business and the power in this branch is proved.

Keywords: Republic of Crimea, tobacco products, tobacco, branch of tobacco production, management of regulatory risks.

Введение

Табачный бизнес – один из самых монополизированных рынков как во всем мире, так и в России в частности. При этом отечественный

рынок является одним из самых крупных и быстрорастущих, наряду с рынками США и Китая.

На российском рынке есть крупные игроки – иностранные представительства компаний BAT, Philip Morris и Japan Tobacco International (первый эшелон) и отечественные предприятия

(второй эшелон), такие как, например, «Донской табак», «Балканская звезда», «Нево-табак», «Усмань-табак», Канская табачная фабрика. Второй эшелон традиционно специализируется на производстве дешевых марок сигарет. Можно сказать, что иностранные компании практически являются монополистами на российском рынке, контролируя его более чем на 80 %. Причем лидеры мирового табачного бизнеса делают все, чтобы здесь удержаться: налаживают взаимоотношения с властями, лоббируют свои интересы.

У табачного рынка в России существуют 2 основные проблемы: государственная политика «за здоровый образ жизни» и мировой экономический кризис. Но эти недостатки Российского рынка легко перекрываются одним большим плюсом – постоянным ростом потребителей.

Несколько лет назад был принят закон, ограничивающий рекламу сигарет, но позволивший табачным компаниям сэкономить огромные деньги на своих рекламных бюджетах, которые пошли на социальные проекты: спонсорство, даже неявное, добавляет табачным брендам узнаваемости и лояльных клиентов – курильщиков. При этом, по оценкам аналитиков, в кризисное время люди стали курить больше на 20 %–25 %.

Целью данного исследования является определение возможностей развития отрасли табаководства на территории Крыма.

Поставлены следующие задачи:

- изучить причины и последствия упадка табаководства в Крыму;
- раскрыть особенности технологии производства табачных изделий и их влияние на качество продукции;
- дать характеристику возможностей и условий для успешного развития табаководства на территории Крыма;
- выявить и оценить конкурентные преимущества крымских производителей перед транснациональными табачными компаниями;
- изучить необходимости организации управления регуляторными рисками в табачных компаниях.

Появление крупного отечественного игрока на российском рынке сможет изменить ситуацию распределения прибыли от продаж табачных изделий и сократить объем вывозимого капитала из страны. Крымский табак всегда отличался высоким качеством и относился к категории ароматных и высокоароматных сортов.

1. Основная часть

1.1. Причины и последствия упадка табачной отрасли в Крыму

Табачные плантации и фабрики существовали издавна в Крыму, пережили несколько войн и революцию, но не смогли быть конкурентоспособными с международными корпорациями. В 1980-е годы в Крыму работали два крупных табачных завода — в Симферополе и Феодосии. Но в 90-е года 20 века табачная промышленность пришла в упадок. Крымских производителей вытеснили крупные транснациональные корпорации. Заводы закрылись, посевы табака были уничтожены. Теперь его выращивают лишь в опытных хозяйствах. Рассмотрим подробнее историю становления табачной промышленности в Крыму и перспективы ее развития в 21 веке.

В настоящее время крымское табаководство находится в полном упадке. Площади посадок сократились до 0,3-0,5 тыс. га, а валовые сборы табачного листа составляют около 1,5-2 тыс. тонн в год [4]. Рассмотрим, какие процессы обусловили подобную тенденцию развития табачной отрасли.

В начале XVIII в. табак стали выращивать оседлые татары, отрасль приняла значительные размеры. Выращенного табака было достаточно для обеспечения собственных нужд и продажи другим народам. Эмиграция татар привела к упадку табаководства, но переселение государственных крестьян и специализация сельского хозяйства улучшили ситуацию. Появился теневой рынок табака. В довоенные годы площадь составляла 366,2 га. [7]

Крымская война 1853-1856 гг. нанесла очередной урон, но оставила и позитив в развитии табачной отрасли всего мира. Во-первых, среди солдат получили широкое распространение самокрутки, что стало революционным переворотом в табачной индустрии – появление папирос. Во-вторых, европейские солдаты приучились курить восточные табаки, что повысило спрос на табаки Крыма, Турции, Персии. После войны начался очередной этап восстановления табаководства Крыма на основе капитализма. Отрасль перешла от мануфактуры к фабричному производству. Благодаря торгово-промышленному характеру, освобождению от налогов крымской табачной отрасли, за 30 лет площадь выращивания табака выросла в 11 раз, и к концу XIX в. достигла 4251 га. Ежегодно в Россию поступало от 1600 т табака и до 4000 т. [4]

Первая мировая война, революция и Гражданская война привели к спаду в отрасли. Советская власть национализировала табачную промышленность, продукция шла для армии и на экспорт за золото. В годы НЭПа появилась конкуренция между государством и предпринимателями при заготовке сырья, что привело к установлению государственной табачной монополии. Научно-технический прогресс, коллективизация, организация единого табачного подкомплекса привели в развитии табачной отрасли к максимальному пику в 30-х гг. XX в., валовой сбор табака достиг 10 тыс. т. Площадь под табаком не превышала 10 % посевных площадей, а доход от табака составлял 80 % общей суммы дохода [4]. Вторая мировая война уничтожила все результаты.

Управление и финансирование Москвы увеличили площади табака за две пятилетки до 5 тыс. га (55 % довоенного уровня) [4]. С присоединением Крыма к Украинской ССР, произошла интеграция табачных отраслей. Доля Крыма в украинском производстве табака равнялась 30 %. В СССР в 60-80-х гг. табаководство Крыма имело долю 2,5-3 %, но выполняло важную роль поставщика высококачественного сырья для производства курительных изделий высших сортов, не имеющего альтернативы. Отсутствие рынка сбыта способствовало дальнейшему сокращению площадей табачных плантаций, которое началось в начале 80-х годов в результате сокращения плана заготовки украинского табака в пользу дешевого сырья азиатских республик СССР. Так, с 1980 года по 2003 год площади сократились в 15,3 раз (с 21,7 тыс. га до 1,42 тыс. га), а валовой сбор – в 11 раз (с 159,8 тыс. ц до 14,5 тыс. ц) [4].

Экономический и политический кризисы в нач. 90-х гг. XX в. привели к резкому спаду производства табака, убыточности всей отрасли и разукрупнению хозяйств, потере зоны возделывания ароматичного сырья Дюбек на ЮБК [7]. Промышленность Украины и СНГ осталась без качественного сырья. Глобализация табачной отрасли Украины привела к распространению в 90-х годах прошлого века табачных изделий американской табачной мешки, что неминуемо сказалось в виде резкого сокращения спроса на большинство местных сортов, относящихся к восточным табакам. Попытки в конце 90-х годов законодательно обязать табачные фабрики Украины использовать отечественный табак при производстве табачных изделий ни к чему не привели, поскольку противоречили международному праву. К негативному влиянию отне-

сем деструктуризацию единого табачного комплекса, неравные конкурентные условия для компаний с иностранным и отечественным капиталами, возобновление деятельности теневого сектора на рынках табака и табачных изделий, перераспределение доходов не в пользу табачно-ферментационных заводов и незначительное использование их производственных мощностей, кризис в табаководстве после 95 % переориентации промышленности на импортное сырьё, рост безработицы в табаководческих районах, покупка табачной промышленности транснациональными корпорациями по необоснованно заниженной стоимости.

Таким образом, в настоящий момент столь исторически перспективная отрасль по производству табака находится в упадке. Продолжающееся на протяжении последних нескольких десятилетий разукрупнение отрасли приостановилось в южных областях Крыма, но только некоторые хозяйства имеют площади в пределах 50 га. Высокий уровень ротации хозяйств, исторически возделывающих табак, привел к потере опытных кадров и значительной части специализированных средств производства: теплиц, сушильных установок.

1.2. Особенности технологии производства табачных изделий, их влияние на качество

В настоящее время на российском рынке около 90 % табачного производства сосредоточено в руках иностранных компаний, представляющих интересы транснациональных корпораций из США, Британии и Японии, поэтому динамика развития табачного комплекса РФ будет полностью зависима от общемировых тенденций. В связи с этим необходимо проанализировать международный опыт производства табачных изделий.

Анализируя опыт таких компаний-гигантов как «Yesmoke», «Philip Morris International» можно описать современный процесс массового производства сигарет.

Для изготовления сигарет применяют: табак-сырьё ферментированное; табак-стрипс; табак восстановленный; жилки табачные; бумагу для сигарет; фильтры ацетатные; фильтры бумажные; фильтры комбинированные [5].

Вышеназванные компании используют в производстве смеси различных видов табака, таких как «Вирджиния», «Берлей» и «Ориентал». Данные сорта табака имеют очень пористую структуру пластины листа. Суть процесса

создания расширенного табака состоит в том, чтобы заполнить сигарету меньшей массой, но тем же по объёму табаком (то есть, увеличить объем изначально имеющегося табачного сырья). Существуют разные способы получения расширенного табака. Например, табачный лист заполняют жидким азотом, после чего резко нагревают. При этом происходит частичная потеря никотина и табака. Технология получения расширенного табака позволяет снизить себестоимость производства сигареты по двум причинам: табак увеличивается в объёме, следовательно, на одну сигарету расход табачного листа получается меньше; табак низкого качества становится пригодным для использования в премиальных сигаретах, так как резкие изменения температуры изменяют вкус табака, сглаживая грубый вкус низкосортного табака.

Взорванная табачная жилка – это средняя грубая часть табачного листа, отделяемая от листа на предприятиях сырьевых зон [5]. Если табачный лист обладает определенным вкусом, а расширенный табак может обладать остаточным вкусом, то взорванная табачная жилка безвкусна. Никотина и смол в ней практически не содержится. Это является дополнительной причиной использования в табачной мешке соусов и ароматизаторов. Для получения восстановленного табака используются табачные отходы, полученные на любой стадии производства – от мелких обрывков листьев (фарматуры) до пыли от различных пневматических установок.

Процесс обработки сырья включает в себя такие этапы, как нарезка кипы табака, дальнейшее кондиционирование, смешивание для приготовления различных наполнителей, измельчения, сушку и ароматизацию табачной смеси [9]. Аромат дыма табачных изделий улучшают путем добавления к резаному табаку спиртовых растворов эфирных масел, синтетических веществ ванильного типа, пищевых эссенций и подобных им веществ — ароматизаторов. Этот процесс называется ароматизацией табака. Для смягчения вкуса табачного дыма листовой табак перед резанием пропитывают водными растворами веществ, богатыми углеводами, которые при сгорании влияют на вкус, а также на аромат дыма. Этот процесс носит название соусирования табака. При изготовлении бумаги для сигарет обычно используется хлор и селитра. Хлор – для отбеливания. Селитра – для улучшения горения сигареты. По завершению этого процесса сырье полностью готово для производства сигарет, представляющего собой формирование си-

гареты, припаивание к ней фильтра, упаковку готовой продукции.

Современные транснациональные компании полностью автоматизировали процесс производства сигарет. Компании не занимаются выращиванием табака, поэтому не могут гарантировать его качество. Из субпродуктов в производстве сигарет обычно используется: расширенный/взорванный табак – до 30%; расширенная/взорванная жилка – до 30%; восстановленный табак – до 15-20% (до 30% в дешевых сигаретах).

В среднем в сигаретах среднего качества количество всех субпродуктов в совокупности содержится около 40-50%. Их использование как снижает затраты на производство сигарет, так и позволяет удобно контролировать содержание в сигарете никотина и смол. Соответственно, для снижения себестоимости продукции корпорации используют «эффект масштаба», низкокачественное сырье и материалы, применяют химические вещества. Соответственно сигареты, которые ежедневно покупают 40 млн. курильщиков в России, не содержат натурального табака и наносят колоссальный вред здоровью курильщика. В связи с этим обратимся к совершенно иной технологии производства табачных изделий и проанализируем данный процесс.

Итак, обратимся к опыту производства такого вида табачной продукции как сигары. По способу производства все сигары можно разделить на два основных типа: они бывают ручной либо машинной скрутки. Первый способ – традиционный, и сигары ручной скрутки, как правило, относятся к premium-классу. Машинная скрутка применяется для массового производства – сигары этого типа проще с точки зрения вкуса и, как следствие, значительно дешевле.

Сигара ручной скрутки состоит из нескольких элементов: начинки, связующего листа и покровного листа. Начинка сигары – это смесь из трех типов листьев. Пропорция, в которой смешаны различные типы листьев в начинке – это рецепт сигары. Из табака, ежегодно привозимого на фабрику, выбирают самые лучшие виды, подходящие именно для данной марки сигар. Скруткой сигар занимается торседор (крутильщик). Скрученная сигара помещается на некоторое время под деревянный пресс для того, чтобы окончательно зафиксировать необходимую форму. После этого сигару оборачивают в тонкий и нежный покровный лист. Последний этап – это запечатывание кончика. Маленький кружок, вырезанный из целого покровного листа, приклеивается на самый кончик сигары спе-

циальным клеем растительного происхождения без запаха и вкуса.

Качество сигар, произведенных машинным способом, уступало качеству кубинских сигар, зато объемы производства были поистине впечатляющими. В первой половине XX века спрос на сигары был столь велик, что сигары ручной скрутки просто не могли насытить рынок. Сначала сигары изготавливались из того же табака, что и сигары ручной скрутки. Однако в середине прошлого века, когда цены на качественный табак резко поползли вверх, для их производства стали использовать «отходы» ручного производства – обрывки и обрезки, а также листья, которые по той или иной причине не подошли для ручных сигар. Так появилась целая категория сигар (short-filler) с наполнителем из резаного табака.

Сегодня на рынке представлены два основных вида сигар машинной скрутки. Первые относятся к категории machine-made – это сигары, целиком сделанные при помощи скруточной машины. Второй тип сигар машинной скрутки обозначается термином machine bunched / hand rolled. Эта технология применяется для создания наиболее качественных и дорогих сигар. Дело в том, что грубая машина может запросто порвать тонкий и нежный покровный лист.

Натуральный цельнолистовой табак действительно не всегда способен выдержать объемы и скорость промышленного производства. Однако производители сигар машинной скрутки уже давно нашли решение: гомогенизированный табачный лист – смесь табачных обрезков и пыли с водой, целлюлозой и некоторыми другими органическими соединениями. Он гораздо дешевле, и достаточно лишь капли красителя, чтобы придать ему нужный оттенок, производителю нет необходимости тратить лишние деньги на дополнительную обработку листьев. Согласно статистике, сегодня в 90 % сигар массового производства применяется гомогенизированный связующий лист, а в 60 % – гомогенизированный покровный лист [4].

Таким образом, рассмотрев особенности технологического процесса производства сигар, можно сделать вывод о том, что сигары машинного производства обладают низким качеством и не отвечают параметрам сигары ручного производства. Автоматизация процесса производства сигарет и сигар не должна оказывать столь пагубное влияние на качество производимой продукции. В связи с этим, предлагается проанализировать возможности реализации полного цикла производства табачных изделий в Крыму (в

том числе и выращивание табака) для выпуска качественной натуральной продукции, которая сможет конкурировать с табачными изделиями в среднем ценовом диапазоне, а также в секторе продукции премиум класса.

1.3. Возможности и условия развития табачного производства в Республике Крым

В настоящее время в результате отсутствия отечественной сырьевой базы для табачной промышленности, Россия стала крупным импортером табачного сырья из стран дальнего и ближнего зарубежья и поэтому производство собственных ресурсов табака становится важной стратегической задачей. В конечном итоге, это является одним из условий экономической безопасности страны за счёт усиления импортозамещения.

Почвенно-климатические условия Крыма благоприятны для успешного выращивания специфической южной культуры табака, из которого получают отменного качества продукт наилучшего вкуса и аромата. За 130 с лишним лет на полуострове появились сотни новых разновидностей табака, выведенных здесь селекционерами, приспособленные специально для Крыма с его теплыми малоснежными зимами и обилием солнца.

«Дюбек», «Вирджиния», «Американ» — это самые знаменитые табаки, которые когда-то приносили большую прибыль крымским хозяйствам.

Согласно статистическим данным, в Крыму по состоянию на 2014 год из всех предназначенных для сельскохозяйственных нужд земель используются не более 30 %. Соответственно проблемы с земельным фондом для развития данного бизнеса нет.

Можно выделить зоны для выращивания табака по Крыму [7]. Северные регионы больше подходят для выращивания скелетных табаков, Алуштинский, Симферопольский и Бахчисарайский районы – для сортов «Американ», Ялтинский регион – для сорта «Дюбек». Американ – скелетно-ароматический сорт среднего срока созревания, предназначенный для изготовления скелетного и купажного табачного сырья. Сырье универсальное, используется как наполнитель для сигар, как трубочный табак, и как сигаретный. Сорт Дюбек выведен специально для условий предгорной зоны Крыма. Это высокоароматный сортотип, из которого получают отменного качества продукт наилучшего вкуса и аромата. Также в Крыму возможно выращивание

табака сортов «Little Dutch», «Кубинский» и других для производства кубинских сигар.

Объективная необходимость восстановления и развития отрасли обусловлена рядом причин, основными из которых являются:

- наличие исторически сложившихся традиций табакокурения,
- улучшение социально-экономического состояния сельских территорий,
- рост налоговых поступлений в бюджеты разных уровней,
- высокая доля импортных некачественных табачных изделий на современном российском рынке
- обеспечение российского населения высококачественной табачной продукцией.

Табачный потребительский рынок характеризуется большой емкостью (400 млрд шт. табачных изделий) и устойчивым спросом на табачную продукцию. Численность курильщиков в условиях широкого предложения табачных изделий разного ассортимента значительно возросла. Табачная отрасль в стране работает эффективно и приносит значительные доходы в федеральный и региональные бюджеты. Розничная продажа табачных изделий увеличилась с 352,8 млрд руб. до 438,2 млрд руб. (2013-2014 гг.). Налоговые поступления в консолидированный бюджет РФ составили в 2014 г. 160 млрд руб. Рентабельность табачных изделий, характеризующая эффективность табачного бизнеса, составила 34 %. В последние годы в табачной промышленности России наметилась тенденция снижения выпуска сигарет с сохранением их качества и вкусовых достоинств при уменьшении содержания в дыме никотина и смолы. На фоне данной тенденции производство сигарет и сигар из качественного крымского табака будет способно выдержать конкуренцию с уже давно вошедшими на российский рынок иностранными производителями.

Качество и безопасность курительных изделий в этом случае зависит от используемого исходного табачного сырья, которое формируется в аграрном секторе, зависит от возделываемых сортов, их агротехнологии, технологий уборки и послеуборочной обработки, отвечающих современным потребностям промышленности и направленным на снижение токсичности табачного продукта. В настоящее время отечественное табачное производство характеризуется разрушением собственной сырьевой базы, восстановление которой становится важной стратегической задачей. Спад его негативно отразился на фи-

нансово-экономической деятельности российских товаропроизводителей.

Для выпуска табачных изделий ежегодно используется примерно 260 тыс. т табачного сырья, которое поступает полностью по импорту. Эта зависимость отечественной табачной промышленности от импорта указывает на объективную необходимость восстановления и создания сельскохозяйственного производства собственных сырьевых ресурсов табака в традиционных и новых районах произрастания. Крымский регион представляется очень выгодным не только из климатических, но и территориальных показателей.

Табак многие годы возделывался преимущественно на юге страны: Краснодарском крае, Республиках Адыгея, Дагестан, Чечня, Ингушетия и в Астраханской области. В последние годы табак пытались выращивать в областях Центрального и Черноземного регионов (Брянская, Липецкая, Воронежская, Тамбовская). Велись поисковые работы в Алтайском крае. Эти регионы имеют благоприятные почвенно-климатические условия для возделывания высококачественных табаков скелетного типа. Крым со своими климатическими условиями и почвами может стать лидером не только по выращиванию скелетных сортов, но и ароматных [8].

Состояние и тенденции развития экономики табаководства на юге России свидетельствует о значительном производственном потенциале возрождения отрасли для обеспечения ведения эффективного земледелия. Особенно важно и то, что работы в табаководстве обеспечивают круглогодичную занятость населения. Возделывание табака также важно для улучшения социально-экономического положения сельского населения в Крым. Выращивание табака позволяет значительно улучшить состояние почв.

При использовании свободных крымских земель для выращивания табачных культур, становится возможным ускоренное повышение экономического благосостояния Крымского региона. Приведем пример использования свободных сельскохозяйственных угодий в Крыму для выращивания табачных культур и оценим возможную рентабельность подобного производства. Используя 3000 га земли (2000 – скелетные сорта, 500 – ароматные сорта, 500 – высокоароматные сорта), можно вырастить 12000 тонн табака в год и обеспечить занятость более чем 7000 человек на первоначальных этапах. Налоговые поступления в бюджет составят около 15,24 млрд. руб. Рентабельность производства

составит 73,7 %, исходя из предполагаемых расходов и доходов.

На данный момент от опытной станции табачководства, находившейся в районе Бахчисарая, остался один отдел, который числится в подчинении института винограда и вина «Магарач». Селекционеры продолжают работать над выводом и поддержанием уникальности крымских сортов табака. Коллекция насчитывает около 1235 сортов семян. Возрождение отрасли в Крыму повлечет за собой преобразование уже созданной структуры исследований в данной области.

Итак, организация и создание устойчиво-эффективной табачной отрасли в стране с работой табачных фабрик на собственном сырье, позволит хозяйствующим субъектам расширить деятельность в табачной отрасли и повысить ее эффективность, что будет способствовать адаптации ее к рыночной экономике. Техническое перевооружение и внедрение современных новейших технологий – необходимое условие для развития российского табачного производства в условиях жесткой конкуренции на потребительском рынке. Только научно-технический прогресс в отрасли создаст надежную инновационную базу, что позволит вырабатывать конкурентоспособную продукцию курительных изделий с пониженной токсичностью табачного дыма на основе качественного отечественного табачного сырья.

1.4. Организация управления регуляторными рисками в табачных компаниях

Наличие таких факторов производства как земля, качественное сырье и материалы, новая материально-техническая база, грамотно подобранный персонал не гарантируют успешного запуска проекта. Для реализации столь масштабного проекта необходимо проанализировать и оценить возможные риски, которые непосредственно связаны с деятельностью предприятия. Рассмотрим один из аспектов, такой как управление регуляторными рисками.

В современных условиях проведения ужесточения регуляторной политики, повышения акцизов на продукцию табачной отрасли необходима организация управления регуляторными рисками в табачных компаниях как элемент механизма взаимодействия бизнеса и власти в данной отрасли. Несмотря на ужесточение политики регулирования табачной отрасли, табачные корпорации крупные игроки на российском рынке, производят легальный продукт, предоставляют

большое количество рабочих мест и перечисляют в государственный бюджет существенные налоговые выплаты. В связи с тем, что производства предоставляют достаточно большое количество рабочих мест, ужесточение регулирования в конечном счете не может не повлиять на граждан, задействованных в данной отрасли. Табачные компании, находясь под постоянным прессингом государства и общественности, с целью укрепления собственного имиджа, несут достаточно существенную социальную нагрузку, участвуя в благотворительных программах, чтобы компенсировать все те негативные мнения, высказываемые противниками индустрии.

Оппоненты отрасли представлены также широко [6]. В их числе: некоммерческие организации, целью которых является борьба с проблемой табакокурения; политики, лоббирующие антитабачные инициативы; крупные коммерческие организации, деятельность которых направлена на поддержание здоровья населения.

Теперь, чтобы понимать направления изменения российского законодательства, следует рассмотреть международный опыт в данном вопросе. Итак, Рамочная конвенция по борьбе против табака (РКБТ) Всемирной организации здравоохранения была принята в мае 2003 года Всемирной ассамблеей по здравоохранению и вступила в силу в феврале 2005 года. В 2008 году к Конвенции присоединилась и Россия [3]. Конвенция предполагает воздействие на такие механизмы регулирования производства и потребления табачной продукции, как рекламная и маркетинговая политика табачных компаний, ценовая политика, меры налогового регулирования производства табака, контроль незаконного оборота табака, воздействие на сокращение спроса на табак. Ратификация Конвенции предполагает обширную нормотворческую деятельность. В соответствии с РКБТ, Россия ввела полный запрет на всю рекламу, на стимулирование продаж и спонсорство табачных изделий, а так же разработала новые правила продажи табака с учетом национальных особенностей.

В последние годы в рамках Конвенции Российской федерацией были предприняты следующие нормотворческие шаги: принятие Концепцией осуществления государственной политики противодействия потреблению табака на 2010–2015 годы. Целью концепции стало создание условий для защиты здоровья россиян от последствий потребления табака и воздействия табачного дыма путем реализации мер, направленных на снижение потребления табака и уменьшение его воздействия на человека. Еще в

2008 году был принят Технический регламент на табачную продукцию, вносятся поправки в ФЗ "О рекламе" [2], ограничивающие рекламу табачной продукции. Параллельно продолжает действовать Федеральный закон от 23.02.2013 N 15-ФЗ (ред. от 31.12.2014) "Об охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствий потребления табака" [1]. После принятия новой редакции закона курение снизилось на 17 %, а производство сигарет – на 16 %.

Сильное влияние на функционирование предприятий оказывает акцизная политика. В 2015 году акциз установлен в размере 960 руб. за 1 тыс. сигарет (специфическая часть) плюс 9,5 % от их розничной стоимости (адвалорная часть), но не менее 1,33 тыс. руб. В 2016 году акциз будет 1,2 тыс. руб. плюс 10 % (не менее 1,68 тыс. руб.), в 2017 году — 1,35 тыс. руб. плюс 10,5 % (не менее 1,93 тыс. руб.) [1].

Увеличение акциза на табачную продукцию может привести к различным последствиям. При увеличении акциза увеличивается цена товара, соответственно может упасть спрос на продукцию, что сократит доходы компании. Проведенные исследования определили оценку эластичности цен в отношении спроса на сигареты в России, и, в результате, была установлена сравнительно низкая эластичность цен и доходов среди населения. Однако если произойдет чрезмерное увеличение акцизных сборов, это приведет к производству табачной продукции из более дешевого сырья и сокращению производства, что, соответственно, повлечет за собой сокращение доходов организации.

Процесс управления регуляторными рисками обуславливает наличие департамента, который включает в себя ряд функций, таких как взаимодействие со средствами массовой информации, управление социальными программами и связи с госорганами. Тем не менее, основным инструментом управления регуляторными рисками являются не внутренние службы компаний, а отраслевые ассоциации, представляющие отрасль в органах государственной власти. Всего таких ассоциаций две: "Совет по вопросам развития табачной промышленности" и "Табак-пром" (защита законных прав членов ассоциации на свободное производство; внесение предложений в органы государственной власти по совершенствованию законодательства в сфере производства и оборота табачной продукции; содействие противодействию недобросовестной конкуренции).

Представим механизм того, как взаимодействует компания и окружающая ее регуляторная среда. На предприятие с помощью акцизной и налоговой политики, технических требований, антимонопольных требований влияют различные регулирующие органы. С другой стороны, компания подвержена влиянию оппонентов – представителей "противоположной" сферы бизнеса, с кардинально противоположными интересами. Естественная реакция компании при таком давлении – это применение лоббистских схем с помощью непосредственного взаимодействия представителей компании с чиновниками.

Вторая схема описывает процесс управления регуляторными рисками. В центре данного процесса – взаимодействие всех стейкхолдеров в процессе формирования оптимальной регуляторной политики для данной отрасли. Корпорации с помощью своих механизмов управления регуляторными рисками, т.е. просчетов, мониторинга, оценки, объясняют свою позицию. Одновременно оппоненты изъясляют собственное мнение, а представители госорганов имеют возможность не только обозначить свою позицию, а почерпнуть идеи сторон. Для того чтобы данный процесс стал максимально эффективным, необходимо институализировать механизм взаимодействия сторон. Для того чтобы процесс мог существовать в принципе, необходимо достаточное информационное обеспечение, т.к. сегодня реальной проблемой сейчас для компаний является доступ к актуальной информации, которая пока получается компаниями с помощью знакомств, а не систематизировано.

Таким образом, процесс управления регуляторными рисками направлен на создание благоприятного нормативно-правового регулирования отрасли. Регуляторные риски в табачной отрасли связаны с нестабильностью акцизной и рекламной политики, а также технических требований к продукции. Избыточное регулирование, усиление давления регуляторов на бизнес приводят к таким негативным последствиям, как отсутствие стимула для прихода на рынок новых игроков, следовательно, монополизации рынка, препятствие инновационному развитию бизнеса вследствие увеличения издержек соблюдения растущего количества нормативных требований. При «слепом законотворчестве», бизнес страдает из-за низкой прибыльности, рынок – из-за снижения конкуренции, а потребитель – из-за высоких цен. Это может привести к увеличению доли контрабандной и контрафактной продукции на рынке. Если сейчас рынок более чем на 95 % легален, то, в случае резкого скачка цен, мы можем уви-

деть существенное снижение этого значения. Следовательно, государство и бизнес заинтересованы в диалоге по вопросам законодательства, так как существует необходимость экспертной поддержки при разработке законопроектов.

Заключение

На основании вышеизложенного материала можно сделать вывод, что производство табака на территории Крыма является выгодным, что неоднократно подтверждалось историческими фактами. Успешному развитию данной отрасли будут способствовать существующие климатические и почвенные условия. Можно назвать также следующие условия развития табаководства, такие как наличие большого количества свободных сельскохозяйственных земель, возможность конкурировать с табачной продукцией крупных компаний, использовать льготы, которые предоставляются участникам свободно экономических зон.

Возрождение табачной отрасли в Крыму позволит укрепить позиции отечественных производителей как на внутреннем, так и на мировом рынке. Определим положительный эффект от развития и модернизации производства табака для крымского региона:

- рост экономического благосостояния Крыма;
- снятие социальной напряженности за счет создания большого количества рабочих мест в аграрных регионах полуострова;
- повышение престижности Крыма в туристическом аспекте;
- замещение химических табачных изделий от зарубежных производителей местными, имеющими значительно более высокое качество.

Также необходимо учитывать возможные риски, которые могут привести к снижению прибыльности данного бизнеса: нестабильность акцизной и рекламной политики, а также технических требований к продукции. Необходимым является поддержание постоянного диалога между государством и бизнесом по вопросам законодательства.

Также непременным условием успешного входа на рынок табака будет являться поддержание натуральности производимой продукции, постоянный мониторинг и анализ рыночной ситуации и конкурентов.

Стратегическое возрождение и организация агропромышленного производства табака в Крыму будет направлено на расширение рынка

труда в сельской местности и развитие экономики региона, что позволит обеспечить более высокий уровень социального потребления населением за счет роста собственных доходов и создания новых рабочих мест. В связи с этим восстановление и развитие сельскохозяйственного производства табака на юге России вместе с его промышленной переработкой на табачных фабриках является приоритетным направлением долгосрочной стратегии оздоровления экономики и повышения эффективности агропромышленного табачного производства.

Список литературы

1. Федеральный закон от 23.02.2013 N 15-ФЗ (ред. от 31.12.2014) "Об охране здоровья граждан от воздействия окружающего табачного дыма и последствий потребления табака" [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=173296>.
2. Федеральный закон от 13.03.2006 N 38-ФЗ (ред. от 25.05.2015) "О рекламе" [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170595>.
3. Федеральный закон о присоединении Российской Федерации к Рамочной конвенции Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) по борьбе против табака (РКБТ) 51-ФЗ от 24.04.2008 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=76462>.
4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Крым [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://gosstat.crimea.ru/krimcif.php>.
5. Герасимова В.А. Товароведение и экспертиза вкусовых товаров / В.А. Герасимова, Е.С. Белокурова, А.А. Вытовтов. – СПб.: Питер, 2010. – 416 с.
6. Межова Л.Н. Управление рисками / Л.Н. Межова, О.В. Кожевина. – Барнаул, 2014. – 246 с.
7. Михайлов Е.А. Табаководство Крыма: история и экономика / Е.А. Михайлов // Табак-РЕВЮ. – Симферополь: Типография ЧП «Фактор», 2010. – № 2 (32). – С. 46–49.
8. Михайлов Е.А. Анализ экономики табачного подкомплекса Крыма / Е.А. Михайлов // Сельскохозяйственное производство в южной степи: проблемы и перспективы / Под ред. В.Б. Шкляра. – Симферополь: Типография ЧП «Фактор», 2011. – № 3. – С. 122–126.
9. Саломатин В.А. Организационно-экономические аспекты модернизации отечественного табаководства / В.А. Саломатин. – Краснодар: Просвещение-Юг, 2012. – 316 с.

10. Хохлов Н. В. Управление риском / Н.В. Хохлов. – М.: Юнити-Дана, 2011. – 270 с.

References

1. RF Federal Law "About Protection of Public Health from Influence of a Surrounding Tobacco Smoke and Consequences of Consumption of Tobacco" of 23.02.2013 N 15-FZ (an edition of 31.12.2014). (In Russian). Available at: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=173296>.
2. RF Federal Law "About Advertizing" of 13.03.2006 N 38-FZ (an edition of 25.05.2015). (In Russian). Available at: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=170595>.
3. RF Federal Law on accession of the Russian Federation to the Framework convention of World Health Organization (WHO) on fight against (RKBT) 51-FZ tobacco of 24.04.2008 (In Russian). Available at: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=76462>.
4. Territorial authority of Federal State Statistics Service in the Republic of Crimea. (In Russian). Available at: <http://gosstat.crimea.ru/krimcif.php>.
5. Gerasimova V.A., Belokurova E.S., Vytovtov A.A. *Tovarovedenie i ekspertiza vkusovykh tovarov* [Merchandizing and Examination of Flavoring Goods]. St.Petersburg, Piter Publ., 2010. 416 p.
6. Mezheva L.N., Kozhevina O.V. *Upravlenie riskami* [Risk Management]. Barnaul, 2014. 246 p.
7. Mikhaylov E.A. [Tobacco Growing of the Crimea: History and Economy]. *Tabak-REYU*, 2010, no. 2, pp. 46-49. (In Russ.)
8. Mikhaylov E.A. [Analysis of Economy of a Tobacco Subcomplex of the Crimea]. *Agricultural production in the southern steppe: problems and prospects*, 2011, no. 3, pp. 122-126. (In Russ.)
9. Salomatin V.A. *Organizatsionno-ekonomicheskie aspekty modernizatsii otechestvennogo tabakovodstva* [Organizational and Economic Aspects of Modernization of Domestic Tobacco Growing]. Krasnodar, Prosveshchenie-Yug Publ., 2012. 316 p.
10. Khokhlov N.V. *Upravlenie riskom* [Management of Risk]. Moscow, Unity-Dana Publ., 2011. 270 p.

УДК 330.4

Экономический оптимум технико-экономических параметров системы очистки нефтесодержащих вод

В.В. Хлебникова

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет», ул. Университетская 33, г. Севастополь,
299053, Российская Федерация, v-istomina@mail.ru

Статья поступила 8.06.2015; после доработки 14.06.2015

Аннотация

В статье рассматриваются способы повышения экономической эффективности систем очистки судовых нефтесодержащих вод за счет повышения технического уровня судоходной компании. Производится расчет стоимости судовой системы очистки в зависимости от степени и ступеней очистки нефтесодержащих вод. Строится графическая и аналитическая зависимости стоимости системы очистки от ее очистной способности, а также определен рациональный оптимум данной зависимости.

Ключевые слова: экономическая эффективность, стоимость, производительность, очистная способность, система очистки.

JEL codes: C61

The economic optimum of technical and economic parameters of purifying system of oil-contain waters

V.V. Hlebnikova

Sevastopol State University, 33 Universitetskaya st., Sevastopol, 299053, Russian Federation, v-istomina@mail.ru

Received 8.06.2015; received in final form 14.06.2015

Abstract

In the article discussed the ways of improving economic efficiency of purifying systems of oil-contain waters of the shipby increasing the technical level of the shipping company. Made calculation of the cost of purifying system the ship, depending on the extent and levels of purification of oil-contain waters. Constructed a graphical and analytical dependence of cost of purifying system from its purifying ability and also determined rational optimum of this dependence.

Keywords: economic efficiency, cost, productivity, purifying ability, purifying system.

Введение

Проблема эффективности — важная проблема экономики. Хозяйственная деятельность как на микро-, так и на макроуровне предполагает постоянное соизмерение результатов и затрат, определение наиболее эффективного варианта действий. Существуют многочисленные способы повышения эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия, которые можно свести к трем основным направлениям:

1. Повышение технического и технологического уровня предприятия.
2. Повышение уровня организации и управления предприятием.
3. Повышение уровня знаний и квалификации работников предприятия.

В данной работе повышение экономической эффективности рассматривается по первому направлению: повышение технического и технологического уровня судоходной компании посредством повышения экономической эффективности работы систем очистки судовых нефтесодержащих вод (НСВ). В свою очередь

техническое состояние судов определяется состоянием судового оборудования, одним из основных элементов которого является система очистки судовых нефтесодержащих вод, предотвращающая загрязнение моря НСВ с судов, что чувствительно не только для экологии, но и для экономики страны, потому что излишне сброшенные нефтепродукты облагаются штрафами, что существенно может отразиться на бюджетах судоходных компаний. Поэтому для них особенно актуальна необходимость поиска баланса между экономическими и экологическими интересами.

В связи с ужесточением требований международных и национальных законодательных актов по предотвращению загрязнения водоемов нефтью с судов вызвало необходимость комплексных исследований, направленных на оценку экономической эффективности систем очистки судовых НСВ и определение оптимальных технико-экономических параметров судовой системы очистки.

Данный вопрос относится к числу относительно мало исследованных в рамках экономики, так как существующие методики расчета экономической эффективности в основном относятся к береговым предприятиям, где существенно отличается очистка воды от нефтепродуктов, а метода или методики определения оптимальных технико-экономических параметров системы очистки судовых нефтесодержащих вод, изменяющихся как монотонно нелинейные функции не существует.

Вышеперечисленное обуславливает особую актуальность и важность определения технико-экономических параметров систем очистки судовых нефтесодержащих вод на основе новых, более эффективных методов оптимизации монотонных нелинейных функций.

1. Изложение основного материала

1.1. Расчет стоимости судовой системы очистки в зависимости от степени очистки

Судовая система очистки НСВ является частью основных фондов в балансе судоходной компании, поэтому анализ годового экономического эффекта [1], как основной части экономической эффективности, дает возможность на стадии выбора системы очистки выбрать наиболее оптимальную. Определить насколько судовая система очистки НСВ работает оптимально можно с помощью ее

основных технико-экономических показателей: стоимость, производительность, очистная способность.

Стоимость системы очистки нефтесодержащих вод будет существенно возрастать с повышением степени очистки, то есть уменьшением концентрации нефтепродуктов в очищенной воде ($K_{\text{вых}}$).

Определим увеличение стоимости системы очистки НСВ C_s от ее очистной способности $K_{\text{вых}}$ при уменьшении $K_{\text{вых}}$ от 15 млн⁻¹ до 1 млн⁻¹. Примем производительность системы $Q = 3,5$ м³/ч, при которой соотношение стоимости системы и ее производительности является оптимальным (имеет рациональный оптимум). Исходя из данных таблицы 4.3 для степени очистки $K_{\text{вых}}$ равной 15 млн⁻¹, стоимость системы будет равна 24,0 тыс. долл. США.

Степень очистки существенно зависит от удельной производительности системы (скорости фильтрации) q , которая определяется по формуле (1):

$$q = \frac{Q}{F_{\phi}}, \quad (1)$$

где Q – производительность системы очистки НСВ, м³/ч; F_{ϕ} – площадь фильтрации, м².

Влияние удельной производительности системы q на изменение $K_{\text{вых}}$ рассмотрено в работах [2, 3]. С уменьшением удельной производительности системы q , концентрация нефтепродуктов в очищенной воде $K_{\text{вых}}$ уменьшается, степень очистки повышается. При неизменной заданной производительности Q , уменьшение удельной производительности q достигается за счет увеличения площади фильтрации, что приводит к увеличению габаритов и соответственно стоимости системы очистки НСВ.

Исходя из вышеизложенного, и работ [2, 3], для $K_{\text{вых}} = 10$ млн⁻¹ стоимость системы увеличивается за счет увеличения площади фильтрации и габаритов фильтрующей установки на 25-30 % и составит $C_s = 30,0$ тыс. долл. США.

Аналогично для $K_{\text{вых}} = 7,5$ млн⁻¹, увеличение площади фильтрации и габаритов фильтрующей установки составит около 50 %, стоимость системы в данном случае $C_s = 36,0$ тыс. долл. США.

Для обеспечения очистки $K_{\text{вых}} = 5$ млн⁻¹ необходимо увеличить габариты фильтрующей установки не менее чем в 2 раза, при этом стоимость системы очистки будет равна $C_s = 47,0$ тыс. долл. США.

Чтобы далее повысить степень очистки до $K_{\text{вых}} = 2,5 \text{ млн}^{-1}$ необходимо применение не менее 2-х ступеней очистки. Так как концентрация нефтепродуктов на входе второй ступени небольшая ($K_{\text{вх}} = 5 \text{ млн}^{-1}$), то удельная производительность второй ступени может быть сохранена на первоначальном уровне ($Q = 3,5 \text{ м}^3/\text{ч}$), а габариты и стоимость уменьшены примерно в 2 раза по сравнению со стоимостью первой ступени. Для достижения высокой степени очистки ($K_{\text{вых}} = 2,5 \text{ млн}^{-1}$) поры второй ступени очистки должны быть существенно уменьшены до 10-20 мкм, поэтому требуется периодическая замена фильтроэлемента второй ступени, стоимость которого составляет 1,5 тыс. долл. США. Таким образом, стоимость системы очистки НСВ с очистной способностью $K_{\text{вых}} = 2,5 \text{ млн}^{-1}$ составит:

$$Cs = 48 + 12 + 1,5 = 61,5 . \quad (2)$$

Для достижения еще более высокой степени очистки $K_{\text{вых}} = 1 \text{ млн}^{-1}$ необходимо применение уже трехступенчатой системы очистки (коалесцирующе-фильтрующе-адсорбционного типа). Для обеспечения концентрации нефтепродуктов в очищенной воде $K_{\text{вых}} = 1 \text{ млн}^{-1}$ и менее необходимо извлечение из воды не только эмульгированных нефтепродуктов, но и растворенных. Поэтому в качестве третьей ступени очистки необходимо применение адсорбционных фильтроэлементов. Третья ступень очистки должна иметь такие же габариты и начальную производительность как у первой ступени, при этом стоимость ее также будет равна 24 тыс. долл. США. Вследствие того, что поры адсорбционного фильтроэлемента имеют небольшой объем, быстро заполняются нефтепродуктами и не подлежат регенерации, необходима периодическая замена адсорбционного фильтроэлемента, стоимость которого составляет около 2 тыс. долл. США.

На основании вышеизложенного стоимость трехступенчатой системы очистки НСВ с очистной способностью $K_{\text{вых}} = 1 \text{ млн}^{-1}$ составит:

$$Cs = 61,5 + 24 + 2 = 87,5 \quad (3)$$

Полученные данные зависимости стоимости системы очистки НСВ от ее очистной способности представлены в таблице 1.

Таблица 1. Зависимость стоимости системы очистки НСВ от ее очистной способности

Экономические показатели	Усредненные показатели стоимости и производительности систем очистки						
	1	2,5	5	7,5	10	12,5	15
$K_{\text{вых}}, \text{ млн}^{-1}$	1	2,5	5	7,5	10	12,5	15
Cs, тыс. долл США	87,5	61,5	47	36	30	26	24

1.2. Определение рациональной очистной способности системы очистки судовых нефтесодержащих вод

Также для повышения степени очистки воды от нефтепродуктов необходимо увеличивать количество ступеней систем очистки, то есть необходимо применять 2-х и 3-х ступенчатую очистку (1-я ступень – коалесцирующая, 2-я – фильтрующая, 3-я – адсорбционная). Принимая производительность системы $Q = 3,5 \text{ м}^3/\text{ч}$, при которой соотношение стоимости системы и ее производительности является оптимальным (имеет рациональный оптимум) [4] построим зависимость стоимости системы от ее очистной способности (рис. 1).

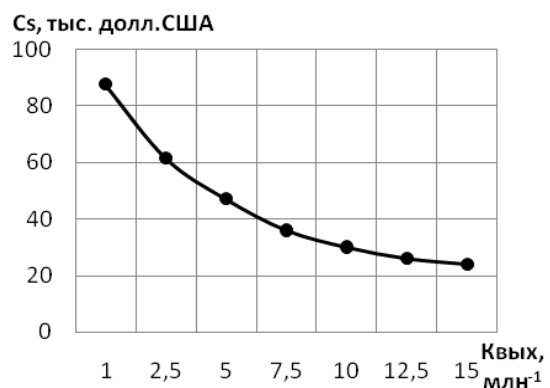


Рис. 1. Зависимость стоимости системы очистки судовых нефтесодержащих вод от ее очистной способности.

Обработав графическую зависимость рисунка 1, с помощью программы Mathcad 14, получим следующую аналитическую зависимость стоимости (Cs) системы очистки судовых нефтесодержащих вод от ее очистной способности ($K_{\text{вых}}$):

$$Cs = 0,5 \cdot (79,898 \cdot e^{-0,087 \cdot K_{\text{вых}}} + 93,002 \cdot K_{\text{вых}}^{-0,476}) . \quad (4)$$

Затем определим рациональный оптимум графической зависимости рисунка 1 и формулы (4) с помощью нового метода оптимизации монотонных нелинейных функций [5].

Для оптимизации и повышения эффективности процесса очистки судовых нефтесодержащих вод, технико-экономические характеристики которого изменяются по законам нелинейных монотонных функций, и определения рациональных конструктивных и эксплуатационных параметров систем, вводится понятие точки рационального оптимума. За такую точку принимается величина аргумента ($K_{\text{вых}}$), при котором значение функции $Cs = f(K_{\text{вых}})$ максимально удалено от прямой, соединяющей значения функции, на границах

интервала, в сторону ее уменьшения. В такой точке численная величина функции $Cs = f(K_{\text{вых}})$, будет оптимальной, то есть иметь минимальное значение при повышенном рациональном значении аргумента ($K_{\text{вых}}$).

Для определения рациональной очистной способности ($K_{\text{вых}0}$) соединим прямой минимальное и максимальное значения функции $Cs = f(K_{\text{вых}})$. Затем, параллельно полученной прямой проведем касательную к функции стоимости. Точка касания $K_{\text{вых}0}$ и будет являться рациональным оптимумом для данной функции, который равен 5 млн⁻¹ (рис. 2).

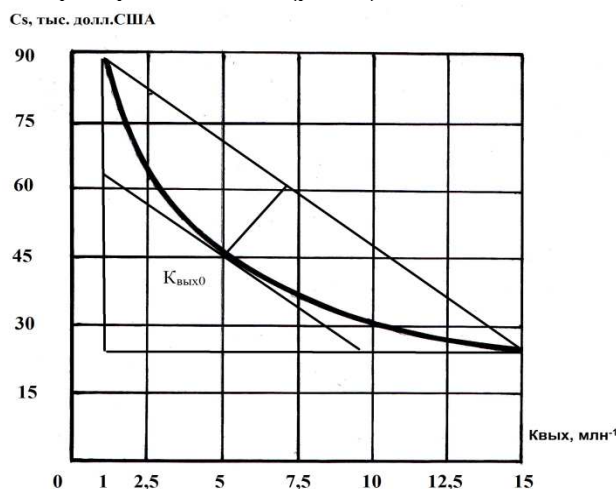


Рис. 2. Определение рациональной очистной способности системы очистки судовых нефтесодержащих вод

С учетом формулы приведения 4 и программы Mathcad 14 рациональный оптимум равен 4,7, это доказывает что метод определения рационального оптимума монотонных нелинейных функций адекватен.

Заключение

На основе произведенного расчета стоимости судовой системы очистки в зависимости от степени и ступеней очистки нефтесодержащих вод, графических и аналитической зависимости стоимости системы очистки от ее очистной способности, на базе нового метода определения рационального оптимума монотонных нелинейных функций определено оптимальное соотношение стоимости и очистной способности систем очистки НСВ, что позволяет снизить затраты на очистку воды и повысить технико-экономические показатели работы системы очистки судовых НСВ, а следовательно и экономическую эффективность системы очистки судовых нефтесодержащих вод.

Список литературы

1. Хлебникова В.В. Математическая модель расчета экономического эффекта судовых систем очистки нефтесодержащих вод / В.В.Хлебникова // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права: междунар. науч.-теорет. журнал. – Белгород, 2014. – Вып. № 4 (52). – С. 366-371.
2. Истомин В.И. Комплексная очистка судовых нефтесодержащих вод / В.И. Истомин. – Севастополь: СевНТУ, 2004. – 202 с.
3. Роев Г.А. Очистка сточных вод и вторичное использование нефтепродуктов / Г.А. Роев, В.А. Юфин. – М.: Недра, 1987. – 224 с.
4. Хлебникова В.В. Обеспечение конкурентоспособности судоходных компаний путем повышения экономической эффективности систем очистки судовых нефтесодержащих вод / В.В. Хлебникова // Культура Народов Причерноморья: Серия: Проблемы материальной культуры: Экономика, География. – 2013. – № 262. – С. 98-102.
5. Пат. 51488 Украина: МПК В01D 17/00, G05B 13/00. Спосіб визначення раціональних конструктивно-експлуатаційних параметрів піщаних фільтрів для очищення нафтовмісних вод / Хохлов В.В., Істомін В.І., Істоміна В.В.; заявитель и патентообладатель Севастопольський Національний Технічний Університет. – №u200908108; заявл. 03.08.09; опубл. 26.07.10, Бюл. № 14.

References

1. Khlebnikova V.V. [Mathematical Model of Calculating the Economic Impact of Purifying Systems of Oil-Contain Waters of the Ship]. *Vestnik Belgorodskogo universiteta kooperatsii, ekonomiki i prava*, Belgorod, 2014, Vol. 4, pp. 366-371. (In Russ.)
2. Istomin V.I. *Kompleksnaya ochistka sudovykh neftesoderzhashchikh vod* [Complex Purification of Oil-Contain Waters of the Ship]. Sevastopol: SevNTU Publ., 2004. 202 p.
3. Roev G.A., Yufin V.A. *Ochistka stochnykh vod i vtorichnoe ispol'zovanie nefteproduktov* [Purification of Wastewater and Re-use of Petroleum Products]. Moscow, Nedra Publ., 1987. 224 p.
4. Hlebnikova V.V. [Providing of Competitiveness of Navigable Companies by Increasing Economic Efficiency of Purifying Systems of Oil-Contain Waters of the Ship]. *Kul'tura Narodov Prichernomor'ya: Seriya: Problemy material'noi kul'tury: Ekonomika, Geografiya* [Culture of Black Sea Nations Series: Issues of Material Culture: Economics, Geography], 2013, no. 262, pp. 98-102. (In Russ.)
5. Hohlov V.V., Istomin V.I., Istomina V.V. [Method of determining rational constructive and operational parameters of sand filters for cleaning oil-contain waters]. Pat. 51488 Ukraine, №u 200908108; 2010. (In Ukr.)

УДК 657.92

Теоретические аспекты управления экономическими рисками банков

А.П. Поляков¹, А.О. Теличко²

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет», ул. Университетская 33, г. Севастополь, 299053, Российская Федерация, ¹anton_pol9kov@mail.ru, ²lsnickers@mail.ru

Статья поступила 01.06.2015; после доработки 04.06.2015

Аннотация

В статье раскрывается экономическая сущность, содержание и виды рисков. Рассматривается процедура управления рисками и методы их оценки. Предлагается политика в области снижения рисков. А также, в рамках данной статьи были рассмотрены важнейшие аспекты деятельности по управлению экономическими рисками, формированию основных направлений оптимизации процедур управления рисками коммерческого банка.

Ключевые слова: риски, экономические риски, процедура управления рисками, учетная политика в области снижения рисков, процентный риск банковского портфеля, операционный риск.

JEL codes: G32.

Theoretical aspects of economic risk management of banks

A.P. Polyakov¹, A.O. Telichko²

Sevastopol State University, 33 Universitetskaya st., Sevastopol, 299053, Russian Federation, ¹anton_pol9kov@mail.ru, ²lsnickers@mail.ru

Received 01.06.2015; received in final form 04.06.2015

Abstract

The article reveals the essence, content and types of risks. Examines the process of risk management and methods of their assessment. Proposed policy on risk reduction. In addition, in the framework of this article were considered the most important aspects of the management of economic risks, the formation of the main directions of optimization of risk management procedures of the commercial Bank.

Keywords: risks, economic risks, risk management procedures, accounting policy in the field of risk reduction, interest rate risk banking book, operational risk.

Введение

Актуальность темы данной статьи обуславливается тем, что в процессе исследования рисков предприятия пристальное внимание следует уделить учету специфики его деятельности и взаимосвязи последней с деятельностью партнеров предприятия. Результаты анализа данного вопроса позволяют утверждать, что риски предприятия тесно связаны с рисками других видов бизнеса и занимают значимое место в общей совокупности рисков.

Для изложения теоретических основ данной темы основными источниками послужили рабо-

ты следующих исследователей: Балабанова И.Т., Балдина К.В., Бондарчука П.К., Ван Хорна Дж.К., Грабового П.Г., Градова А.П., Межовой Л.Н., Ойгензихта В., Петракова Н.Я., Романова В.С., Фишберна П., Черновой Г.В., Щербаковой Г.Н. Анализ теоретических исследований, посвященных вопросам риска, позволяет сделать вывод о том, что в этих исследованиях уделяется недостаточное внимание ряду проблем, недооценка которых при практическом использовании результатов теоретических исследований может привести к неполной или некорректной оценке влияния тех или иных рискообразующих факторов на соответствующие виды рисков.

Главная цель данной статьи посвящена одному из важнейших аспектов исследования деятельности предприятия – управлению экономическими рисками, формированию основных направлений оптимизации процедур управления рисками и разработке предложений по снижению рисков коммерческого банка.

1. Сущность, содержание и виды рисков

Финансовая деятельность предприятия во всех ее формах сопряжена с многочисленными рисками, степень влияния которых на результаты этой деятельности существенно возрастает с переходом к рыночной экономике. Риски, сопровождающие эту деятельность, выделяются в особую группу финансовых рисков, играющих наиболее значимую роль в общем «портфеле рисков» предприятия. Возрастание степени влияния финансовых рисков на результаты финансовой деятельности предприятия связано с быстрой изменчивостью экономической ситуации в стране и конъюнктуры финансового рынка, расширением сферы финансовых отношений и ее «раскрепощением», появлением новых для хозяйственной практики финансовых технологий и инструментов и рядом других факторов.

Систематизация и анализ научных публикаций по вопросам управления риском показывает, что в настоящее время:

- отсутствует единое общепринятое словесное определение понятия «риск»;
- не разработана формализация, позволяющая корректно исчислять обобщенный показатель риска;
- отсутствуют научно-обоснованные рекомендации по определению «приемлемости» конкретного уровня риска;
- не разработана нормативно-правовая концепция, позволяющая формировать нормы и правила, базирующиеся на количественных оценках риска.

«Риск» с греческого языка означает утес, скала; с итальянского – опасность, угроза; с французского – угроза. «Рисковать» – буквально означает объезжать утес, скалу.

Риск – это ситуативная характеристика любой деятельности, связанной с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели. В общем случае под риском понимают возможность наступления некоторого неблагоприятного события, влеку-

щего за собой различного рода потери (например, получение физической травмы, потеря имущества, получение доходов ниже ожидаемого уровня и т.д.).

В предпринимательской деятельности под «риском» принято понимать вероятность (угрозу) потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления определенной деятельности.

В явлении «риск» выделяют следующие элементы, взаимосвязь которых составляет его сущность:

- возможность отклонения от предполагаемой цели, ради которой осуществлялась выбранная альтернатива;
- вероятность достижения желаемого результата;
- отсутствие уверенности в достижении поставленной цели;
- возможность материальных, нравственных и др. потерь, связанных с осуществлением выбранной в условиях неопределенности альтернативы.

Ситуация риска качественно отличается от ситуации неопределенности. При ситуации неопределенности вероятность наступления результатов решений или событий в принципе не устанавливается. Следовательно, ситуация риска является разновидностью ситуации неопределенности, т.к. в ней наступление событий вероятно и может быть определено.

По своей природе риск делят на три вида:

- когда в распоряжении субъекта, делающего выбор из нескольких альтернатив, есть объективные вероятности получения предполагаемого результата. Это вероятности, независимые непосредственно от данной фирмы: уровень инфляции, конкуренция, статистические исследования и т.д.
- когда вероятности наступления ожидаемого результата могут быть получены только на основе субъективных оценок, т.е. субъект имеет дело с субъективными вероятностями. Субъективные вероятности непосредственно характеризуют данную фирму: производственный потенциал, уровень предметной и технологической специализации, организация труда и т.д.
- когда субъект в процессе выбора и реализации альтернативы располагает как объективными, так и субъективными вероятностями [1].

Благодаря этим видоизменениям риска субъект делает выбор, и стремиться реализовать

его. В результате этого риск существует как на стадии выбора решения, так и на стадии его реализации.

Исходя из этих условий второе определение риска следующее. Риск – это действие (деяние, поступок), выполняемое в условиях выбора (в ситуации выбора в надежде на счастливый исход), когда в случае неудачи существует возможность (степень опасности) оказаться в худшем положении, чем до выбора (чем в случае несовершенства этого действия).

Более полно риск определяют, как деятельность, связанную с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели.

Из последнего определения можно выделить основные элементы, которые будут составлять сущность понятия «риск»:

- возможность отклонения от предполагаемой цели, ради которой осуществлялась выбранная альтернатива (отклонения как отрицательного, так и положительного свойства).
- вероятность достижения желаемого результата.
- отсутствие уверенности в достижении поставленной цели.
- возможность материальных, нравственных и других потерь, связанных с осуществлением выбранной в условиях неопределенности альтернативы.

Принятие проекта, связанного с риском, предполагает выявление и сопоставление возможных потерь и доходов. Если риск не подкреплен расчетами, то он преимущественно кончается неудачей и сопровождается определенными потерями. Чтобы сгладить негативные явления, связанные с риском, необходимо выявить: основные черты и источники его возникновения, наиболее важные его виды, допустимый уровень риска, методы измерения риска, методы снижения риска.

Основными чертами риска являются: противоречивость, альтернативность и неопределенность [2].

Такая черта как противоречивость в риске приводит к столкновению объективно существующих рискованных действий с их субъективной оценкой. Так как наряду с инициативами, новаторскими идеями, внедрением новых перспективных видов деятельности, ускоряющими технический прогресс и влияющими на общественное мнение и духовную атмосферу общества, идут консерватизм, догматизм, субъективизм и т.д.

Альтернативность предполагает необходимость выбора из двух или нескольких возможных вариантов решений, направлений, действий. Если возможность выбора отсутствует, то не возникает рискованной ситуации, а, следовательно, и риска.

Неопределенностью называется неполнота или неточность информации об условиях реализации проекта (решения). Существование риска непосредственно связано с наличием неопределенности, которая неоднородна по форме проявления и по содержанию. Предпринимательская деятельность осуществляется под влиянием неопределенности внешней среды (экономической, политической, социальной и т.д.), множества переменных, контрагентов, лиц, поведение которых не всегда можно предсказать с приемлемой точностью. Исходя из этого, выделим основные причины неопределенности (риска).

По источнику возникновения риск квалифицируется как хозяйственная деятельность, связанная с личностью человека и обусловленная природными факторами.

По причине возникновения риск выступает как следствие, он вызван неопределенностью будущего.

Основными причинами неопределенности являются:

- спонтанность природных процессов и явлений, стихийные бедствия (землетрясения, ураганы, наводнения, засуха, мороз, гололед);
- случайность. Когда в сходных условиях одно и то же событие происходит неодинаково в результате многих социально-экономических и технологических процессов;
- наличие противоборствующих тенденций, столкновение интересов. Это военные действия, межнациональные конфликты;
- вероятностный характер НТП. Практически невозможно определить конкретные последствия тех или иных научных открытий, технических изобретений;
- неполнота, недостаточность информации об объекте, процессе, явлении. Эта причина приводит к ограниченности человека в сборе и переработке информации, с постоянной изменчивостью этой информации;
- ограниченность, материальных, финансовых, трудовых и др. ресурсов при принятии и реализации решений; невозможность однозначного познания объекта при сложившихся уровне и методах научного познания; ограниченность сознательной деятельности человека, существующие различия в соци-

ально-психологических установках, оценках, поведении.

Из изложенного выше становится ясно, что понятие риска не является простым и элементарным. Это означает, что в рамках концепции управления риском необходимо определить смысл, в котором используется термин «риск».

В контексте управления риском из множества понятий риска используется следующее определение экономических рисков.

Экономический риск – возможность случайного возникновения нежелательных убытков, измеряемых в денежном выражении.

В данном определении существенны следующие моменты:

- возможность возникновения убытка (например, производство какой-либо продукции может сопровождаться возникновением убытков и т.д.). Ситуации, при которых убыток возникает наверняка или наверняка не возникает, в общем случае к рисковому не относятся;
- неопределенность, непредсказуемость, случайность этой возможности;
- нежелательность возникновения убытка, если появление убытка не затрагивает интересы субъекта, с которым данный убыток может быть связан, то это уже не является риском данного субъекта.
- денежное измерение убытка, которое позволяет количественно оценить возможные риски и убытки (в естественной для бизнеса форме), а также управлять ими при помощи различных экономических инструментов и методов, позволяющих работать с денежными суммами.

С экономическим риском может сталкиваться любой субъект – отдельный человек, группа людей, производственно-хозяйственная единица (фирма, компания, банк, страховая, инвестиционная компания и т.д.), государство в лице органов управления.

Так, болезнь отдельного человека сопровождается дополнительными расходами на лечение и возможной потерей дохода по месту работы. Существует вероятность потерять свое имущество в результате пожара и т.д.

Группа людей может сталкиваться с ущербом, который является следствием стихийных бедствий (наводнения, землетрясения, града, шторма и т.д.).

Производственной фирме может быть нанесен ущерб, обусловленный поломкой оборудования, неисправностями отопительной системы, землетрясением, ошибкой работника предпри-

ятия, в результате чего произошел выпуск некачественной продукции, и т.д.

Банку грозят кражи, порча оборудования или базы данных, ошибки кассира при выдаче денег, неправильное оформление документации и т.д.

Страховая и инвестиционная компании могут столкнуться с фактом недостаточности средств для выполнения своих обязательств по выплатам.

Государство в лице правительства сталкивается с рисками выполнения государственного бюджета.

Центральный Банк как институт государства выполняет функции поддержания в равновесии денежной сферы.

Система гражданской защиты борется с последствиями катастроф и стихийных бедствий.

Определенные риски имеют место на уровне и региональных органов власти, и местного самоуправления.

Эффективность организации управления риском во многом определяется классификацией риска [3].

В зависимости от возможного результата (рискового события) риски можно поделить на две большие группы: чистые и спекулятивные.

Чистые риски означают возможность получения отрицательного или нулевого результата. К этим рискам относятся следующие риски: природно-естественные, экологические, политические, транспортные и часть коммерческих рисков (имущественные, производственные, торговые).

Спекулятивные риски выражаются в возможности получения как положительного, так и отрицательного результата. К этим рискам относятся финансовые риски, являющиеся частью коммерческих рисков.

В зависимости от основной причины возникновения рисков (базисный или природный риск) они делятся на следующие категории: природно-естественные риски, экологические, политические, транспортные, коммерческие риски.

К природно-естественным рискам относятся риски, связанные с проявлением стихийных сил природы: землетрясение, наводнение, буря, пожар, эпидемия и т.п.

Экологические риски – это риски, связанные с загрязнением окружающей среды.

Политические риски связаны с политической ситуацией в стране и деятельностью государства.

К политическим рискам относятся:

- невозможность осуществления хозяйственной деятельности вследствие военных действий, революции, обострения внутриполитической ситуации в стране, национализации, конфискации товаров и предприятий, введения эмбарго, из-за отказа нового правительства выполнять принятые предшественниками обязательства и т.п.;
- введение отсрочки (моратория) на внешние платежи на определенный срок ввиду наступления чрезвычайных обстоятельств (забастовка, война и т.д.);
- неблагоприятное изменение налогового законодательства;
- запрет или ограничение конверсии национальной валюты в валюту платежа. В этом случае обязательство перед экспортерами может быть выполнено в национальной валюте, имеющей ограниченную сферу применения.

Транспортные риски – это риски, связанные с перевозками грузов транспортом: автомобильным, морским, речным, железнодорожным, самолетами и т.д.

Коммерческие риски представляют собой опасность потерь в процессе финансово-хозяйственной деятельности. Они означают неопределенность результатов от данной коммерческой сделки.

По структурному признаку коммерческие риски делятся на имущественные, производственные, торговые, финансовые.

Имущественные риски – это риски, связанные с вероятностью потерь имущества предпринимателя по причине кражи, диверсии, халатности, перенапряжения технической и технологической систем и т.п.

Производственные риски – риски, связанные с убытком от остановки производства вследствие воздействия различных факторов и прежде всего с гибелью или повреждением основных и оборотных фондов (оборудование, сырье, транспорт и т.п.), а также риски, связанные с внедрением в производство новой техники и технологии.

Торговые риски представляют собой риски, связанные с убытком по причине задержки платежей, отказа от платежа в период транспортировки товара, недоставки товара и т.п.

Финансовые риски связаны с вероятностью потерь финансовых ресурсов (т.е. денежных средств). Финансовые риски подразделяются на два вида: риски, связанные с покупательной способностью денег, и риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски).

К рискам, связанным с покупательной способностью денег, относятся следующие разновидности рисков: инфляционные и дефляционные риски, валютные риски, риски ликвидности.

Инфляция означает обесценение денег и, естественно, рост цен. Дефляция – это процесс, обратный инфляции, выражается в снижении цен и соответственно в увеличении покупательной способности денег.

Инфляционный риск – это риск того, что при росте инфляции, получаемые денежные доходы обесцениваются с точки зрения реальной покупательной способности быстрее, чем растут. В таких условиях предприниматель несет реальные потери.

Дефляционный риск – это риск того, что при росте дефляции происходят падение уровня цен, ухудшение экономических условий предпринимательства и снижение доходов.

Валютные риски представляют собой опасность валютных потерь, связанных с изменением курса одной иностранной валюты по отношению к другой, при проведении внешнеэкономических, кредитных и других валютных операций.

Риски ликвидности – это риски, связанные с возможностью потерь при реализации ценных бумаг или других товаров из-за изменения оценки их качества и потребительной стоимости.

Инвестиционные риски включают в себя следующие подвиды рисков: риск упущенной выгоды, риск снижения доходности, риск прямых финансовых потерь.

Риск упущенной выгоды – это риск наступления косвенного (побочного) финансового ущерба (неполученная прибыль) в результате неосуществления какого-либо мероприятия (например, страхование, хеджирование, инвестирование и т.п.).

Риск снижения доходности может возникнуть в результате уменьшения размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям, по вкладам и кредитам.

Портфельные инвестиции связаны с формированием инвестиционного портфеля и представляют собой приобретение ценных бумаг и других активов. Термин «портфельный» происходит от итальянского «portofoglio», означает совокупность ценных бумаг, которые имеются у инвестора.

Риск снижения доходности включает следующие разновидности: процентные риски и кредитные риски.

К процентным рискам относится опасность потерь коммерческими банками, кредитными учреждениями, инвестиционными институтами,

селинговыми компаниями в результате превышения процентных ставок, выплачиваемых ими по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам. К процентным рискам относятся также риски потерь, которые могут понести инвесторы в связи с изменением дивидендов по акциям, процентных ставок на рынке по облигациям, сертификатам и другим ценным бумагам.

Рост рыночной ставки процента ведет к понижению курсовой стоимости ценных бумаг, особенно облигаций с фиксированным процентом. При повышении процента может начаться также массовый сброс ценных бумаг, эмитированных под более низкие фиксированные проценты по условиям выпуска, досрочно принимаемых обратно эмитентом. Процентный риск несет инвестор, вложивший средства в среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом при текущем повышении среднерыночного процента в сравнении с фиксированным уровнем.

Процентный риск несет эмитент, выпускающий в обращение среднесрочные и долгосрочные ценные бумаги с фиксированным процентом при текущем понижении среднерыночного процента в сравнении с фиксированным уровнем.

Этот вид риска при быстром росте процентных ставок в условиях инфляции имеет значение и для краткосрочных ценных бумаг.

Кредитный риск – опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору. К кредитному риску относится также риск такого события, при котором эмитент, выпустивший долговые ценные бумаги, окажется не в состоянии выплачивать проценты по ним или основную сумму долга.

Кредитный риск может быть также разновидностью рисков прямых финансовых потерь.

Риски прямых финансовых потерь включают следующие разновидности: биржевой риск, селективный риск, риск банкротства, а также кредитный риск.

Биржевые риски представляют собой опасность потерь от биржевых сделок. К этим рискам относятся риск неплатежа по коммерческим сделкам, риск неплатежа комиссионного вознаграждения брокерской фирмы и т.п.

Селективные риски (лат. *selectio* – выбор, отбор) – это риск неправильного выбора видов вложения капитала, вида ценных бумаг для инвестирования в сравнении с другими видами ценных бумаг при формировании инвестиционного портфеля.

Риск банкротства представляет собой опасность в результате неправильного выбора вложения капитала, полной потери предпринимателем собственного капитала и неспособности его рассчитываться по взятым на себя обязательствам.

По другой классификации риски можно разделить на следующие виды [4]:

- деловые риски: риски, связанные с возможностью ухудшения общего финансового состояния компании, снижением стоимости ее капитала (акций, облигаций);
- организационные риски, вызванные ошибками менеджмента компании (в том числе и при принятии решений), ее сотрудников; проблемами системы внутреннего контроля, плохо разработанными правилами работ и пр., то есть риски, связанные с внутренней организацией работы компании;
- рыночные риски – это риски, связанные с нестабильностью экономической конъюнктуры: риск финансовых потерь из-за изменения цены товара, трансляционный валютный риск, риск потери ликвидности и пр.;
- кредитные риски – риск того, что контрагент не выполнит свои обязательства в срок;
- юридические риски – это риски потерь, связанных с тем, что законодательство или не было учтено вообще, или изменилось в период сделки; риск несоответствия законодательств разных стран; риск некорректно составленной документации, в результате чего контрагент в состоянии не выполнять условия договора и пр.;
- технико-производственные риски – риск нанесения ущерба окружающей среде (экологический риск); риск возникновения аварий, пожаров, поломок; риск нарушения функционирования объекта вследствие ошибок при проектировании и монтаже, несоблюдение производственных технологий и процессов, ряд строительных рисков и пр.

Данная классификация не только четко трактует принадлежность рисков к конкретной группе, позволяя унифицировать оценку риска, но и наиболее полно охватывает множество рисков, что позволяет грамотно подойти к проблеме выявления рискообразующих факторов (РОФ) [5].

Многогранность понятия «риск» обусловлена разнообразием факторов, характеризующих как особенности конкретного вида деятельности, так и специфические черты неопределенности, в условиях которой эта деятельность осуществляется. Выявить все РОФ достаточно сложно. В первых, большинство рисков имеет как общие

факторы, так и специфические. Во-вторых, конкретный риск может иметь различные причины возникновения в зависимости от вида деятельности коммерческой организации.

Анализ теоретических исследований, посвященных вопросам риска, позволяет сделать вывод о том, что в этих исследованиях уделяется недостаточное внимание ряду проблем, недооценка которых при практическом использовании результатов теоретических исследований может привести к неполной или некорректной оценке влияния тех или иных РОФ на соответствующие виды рисков.

Первая проблема состоит в том, что не акцентируется внимание на факте наличия целого ряда РОФ, оказывающих воздействие, причем иногда взаимоисключающее, на динамику сразу нескольких видов рисков.

Вторая проблема заключается в представлении РОФ только в качестве факторов прямого воздействия на конкретные виды рисков. Из поля зрения исследователей выпадает возможность диалектического перехода самого риска в категорию РОФ, что требует разработки представления о РОФ как о факторах прямого, так и опосредованного воздействия.

Третьей проблемой является неразвитость российской экономики, порождающая дефицит исследований отдельных видов рисков российскими учеными и, как следствие, ограниченное внедрение их рекомендаций в практическую деятельность предприятий.

Предприятие в процессе своей деятельности взаимодействует с большим количеством организаций (партнеров по бизнесу), в том числе финансового сектора. Результатом этого является тесная взаимосвязь рисков предприятия и финансовых институтов, выражающаяся как в воздействии рисков предприятия на уровень рисков организаций – партнеров, так и в обратном влиянии рисков финансовых институтов на риски предприятия. Указанная взаимосвязь подчеркивает значимую роль рисков предприятия в общей системе рисков.

В процессе исследования рисков предприятия пристальное внимание следует уделить учету специфики его деятельности и взаимосвязи последней с деятельностью партнеров предприятия. Результаты анализа данного вопроса позволяют утверждать, что риски предприятия тесно связаны с рисками других видов бизнеса и занимают значимое место в общей совокупности рисков.

Приоритетной для предприятий являются минимизация технико-производственных рисков. В то же время эти риски формируют основу операционных рисков страховых компаний, по-

скольку предприятия стремятся снять с себя риски, перекладывая их на страховщиков.

В настоящее время кредитные риски (за исключением рисков, связанных с дебиторской задолженностью) не оказывают заметного влияния на деятельность предприятия. Это объясняется неразвитостью фондового рынка (отсутствие портфельных рисков) и низкой кредитоспособностью предприятий. В то же время, эти риски воздействуют на профессиональных участников фондового рынка, где предприятие выступает как инвестор (стремясь вложить средства) или заемщик (при размещении акций и облигаций). Кредитные риски предприятий в этом случае переходят в операционные риски трейдеров.

Учет операционных рисков в деятельности предприятий играет меньшую роль по сравнению со страховыми компаниями, банками или профессиональными участниками фондового рынка. Напрямую операционные риски предприятий не воздействуют на риски других сфер бизнеса.

В силу специфики своей работы деятельность предприятия подвержена рыночным рискам (в аспекте динамики цен на материалы и производимую продукцию). В то же время, если предприятие активно не занимается внешнеторговой деятельностью или деятельностью на рынке ценных бумаг, оно, в отличие от других субъектов бизнеса (например, банков), напрямую не подвержено таким рыночным рискам, как валютный и процентный риски.

В свою очередь, подавляющее большинство рисков предприятия составляют основу кредитных рисков банков: чем выше риски предприятия, тем более высокую цену за свой риск назначает банк.

2. Процедура управления банковскими рисками и методы их оценки

Управление рисками должно осуществляться банком на постоянной основе путем регулярного изучения и анализа системы статистических и финансовых показателей деятельности банка. Правила и процедуры управления рисками постоянно должны анализироваться и при необходимости пересматриваться.

Банкам необходимо постоянно совершенствовать все элементы управления рисками, включая информационные системы, процедуры и технологии с учетом стратегических задач, изменений во внешней среде, нововведений в мировой практике управления рисками.

Можно выделить следующие этапы управления банковскими рисками:

- 1) Выявление рисков.
- 2) Измерение и/или экспертная оценка рисков.
- 3) Принятие и/или ограничение выявленных рисков.
- 4) Мониторинг уровня рисков и последующая актуализация лимитов риска.

На этапе выявления рисков осуществляется определение факторов, наличие которых может привести к возникновению тех или иных рисков с последующим отнесением рисков к одному или нескольким идентифицируемым банком рискам.

На этапе оценки рисков с использованием количественных и качественных методов осуществляется определение величины возможных потерь, которые может понести банк в результате реализации выявленных рисков.

По результатам проведенной оценки рисков принимается решение о принятии и/или ограничении выявленных рисков уполномоченным банком органом/лицом.

Мониторинг уровня рисков проводится на постоянной основе с целью контроля за текущим уровнем принимаемых банком рисков. На основании проводимого мониторинга в случаях, предусмотренных внутренними нормативными документами, проводится актуализация лимитов риска, предполагающая регулярное подтверждение (пересмотр, приостановление, закрытие) действующих лимитов риска уполномоченным банком органом/лицом.

В целях управления рисками в банке применяются следующие методы: установление лимитов риска, резервирование, хеджирование, страхование, передача (распределение) рисков, диверсификация рисков и др.

Указанные методы, как правило, имеют комплексное применение и включают в себя ряд взаимосвязанных процедур:

- утверждаются портфельные лимиты на операции с ценными бумагами, в рамках которых установлены ограничения по объемам совокупного портфеля и субпортфелей ценных бумаг, а также ограничения по дюрации, рейтингам, отраслевой структуре ценных бумаг, входящих в совокупный портфель и субпортфели;
- на непрерывной основе проводится работа по развитию функции стресс-тестирования при управлении риском ликвидности, для дальнейшего отражения в обновленной Политике по управлению и контролю за состоянием ликвидности банка.

3. Политика в области снижения рисков кредитной организации

Ограничение кредитного риска в банковской системе реализуется через установление лимитов на отдельных заемщиков, эмитентов, контрагентов, диверсификацию кредитного портфеля в разрезе отраслевых и географических сегментов, а также групп взаимосвязанных лиц. Обычно в банках действует многоуровневая система распределения полномочий в части принятия решений по сделкам, несущим кредитный риск.

В целях минимизации валютного риска в банках на регулярной основе проводится анализ текущей конъюнктуры финансовых рынков, прогнозирование изменения существенных факторов валютного риска и их влияния на финансовый результат; устанавливаются сублимиты обменно-валютных процедур (ОВП) для головного офиса и филиальной сети; лимиты на дилеров в разрезе проводимых операций и другие лимиты риска.

В целях идентификации и анализа уровня процентного риска банка можно выделить:

- процентный риск по финансовым инструментам, относящимся к торговому портфелю банка и чувствительным к изменению процентных ставок на рынке;
- процентный риск структуры баланса, возникающий вследствие несовпадения сроков погашения активов, пассивов и внебалансовых требований и обязательств.

Управление процентным риском торгового портфеля осуществляется путем мониторинга процентных ставок на рынках на аналогичные виды инструментов, анализа динамики волатильности ставок, установления лимитов риска на операции с финансовыми инструментами, чувствительным к изменению процентных ставок на рынке.

Управление процентным риском структуры баланса производится путем мониторинга процентной позиции, а также за счет установления и оперативного пересмотра ставок размещения/привлечения ресурсов в разрезе сроков, видов валют, инструментов и категорий клиентов.

В процессе управления фондовым риском в банках необходимо на регулярной основе проводить анализ текущей конъюнктуры финансовых рынков, прогнозирование изменения существенных факторов фондового риска и их влияния на финансовый результат; устанавливать лимиты и ограничения по операциям банков на фондовом рынке.

Основными направлениями работы по управлению риском снижения (потери) ликвидности являются текущий анализ и прогнозирование

ние валютно-временной структуры финансовых потоков и показателей ликвидности, плановая диверсификация ресурсной базы и повышение срочности фондирования, а также выявление возможных альтернативных источников финансирования. Контроль данного риска необходимо осуществлять через принятие управленческих решений, регулирующих структуру баланса в разрезе срочности, валют и видов операций, а также через совершенствование внутренних процедур управления ликвидностью, применение методик ее количественной оценки на основе сценарного моделирования и анализа разрывов ликвидности.

В целях минимизации риска снижения (потери) ликвидности в банках, как правило, устанавливаются лимиты разрывов активов и пассивов по срокам путем утверждения предельных значений коэффициентов избытка (дефицита) ликвидности.

В целях управления операционным риском в банках должен проводиться анализ бизнес-процессов и банковских технологий на предмет выявления факторов риска, также необходимо осуществлять работу по совершенствованию внутренних нормативных документов, унификации договорной базы, стандартизации технологий совершения операций и управления банковскими рисками, профилактике сбоев и отказов в функционировании оборудования и программного обеспечения, развитию информационных технологий и обеспечению информационной безопасности деятельности.

Заключение

Проведенный анализ теоретических исследований, посвященных вопросам риска, позволяет сделать вывод о том, что в этих исследованиях уделяется недостаточное внимание ряду проблем, недооценка которых при практическом использовании результатов теоретических исследований может привести к неполной или некорректной оценке влияния тех или иных рискообразующих факторов на соответствующие виды рисков.

Для эффективного анализа всего многообразия рисков в деятельности кредитных организаций необходимо применять целый комплекс методов, что, в свою очередь, подтверждает актуальность разработки комплексного механизма управления рисками.

Механизм управления рисками в современных условиях хозяйствования должен иметь четкую иерархическую структуру с необходимостью ее корректировки по итогам реализации программы мероприятий по снижению рисков и с учетом изменяющихся факторов воздействия.

При построении системы управления экономическими рисками банкам необходимо учитывать все риски, присущие банковской деятельности; при этом для анализа и управления можно выделить наиболее существенные для кредитных организаций риски – кредитный и рыночный, а также риски взаимодействия со связанными сторонами (лицами).

Таким образом, управление экономическими рисками банка – это целенаправленная деятельность органов управления (менеджера, подразделения) на операционный риск и факторы его возникновения, с целью предотвращения (минимизации) финансовых и материальных убытков в банке, и поддержания его финансовой устойчивости.

Благодарности (Acknowledgements). Мы благодарим Н.Н. Капченко за предоставление необходимой дополнительной информации в рамках исследования при подготовке данной статьи и участие в обсуждении результатов.

Мы благодарны Р.Л. Капченко за тщательное чтение и критику рукописи, а также полезные замечания в процессе рецензирования.

Список литературы

1. Грабовой П.Г. Риски в современном бизнесе / П.Г. Грабовой. – М.: Аланс, 1994. – 240 с.
2. Романов В.С. Риск-менеджмент как условие развития предприятия / В.С. Романов // Теория и практика реструктуризации предприятий: сб. матер. Всеросс. науч.-практ. конф., Пенза, 2001 г. – С. 144-146.
3. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1996.
4. Ойгензихт В. Проблема риска промышленных предприятий / В. Ойгензихт. – М.: Прогресс, 1994. – 238 с.
5. Петраков Н.Я. Инвестиционно-финансовый портфель / Н.Я. Петраков. – М.: Соминтэк, 1993.

References

1. Grabovoy P.G. *Riski v sovremennom biznese* [Risks in Modern Business]. Moscow: Alas Publ., 1994. 240 p.
2. Romanov V.S. Risk Management as a Condition of Development of the Enterprise. *Teoriya i praktika restrukturalizacii predpriyatij*. Proceedings of all-Russian scientific-practical conference. Penza, 2001, pp. 144-146. (In Russ.)
3. Balabanov I.T. *Risk menegment* [Risk Management]. Moscow, Financial and statistics Publ., 1996.
4. Oygenziht V. *Problema riska promyshlennih predpriyatij* [The Problem of Risk of Industrial Enterprises]. Moscow: Progress Publ., 1994. 238 p.
5. Petrakov N.Y. *Investicionno-finansoviy portfel*. [Investment and Financial Portfolio]. Moscow, Somin-tac Publ., 1993.

УДК (336.71)

Конвергенция ПБУ и МСФО: достижения и проблемы

Н.Н. Батищева

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет», ул. Университетская 33, г. Севастополь,
299053, Российская Федерация, nnbat@bk.ru

Статья поступила 05.06.2015; после доработки 10.06.2015

Аннотация

Процессы глобализации в международной экономике затрагивают и учетные системы всех стран, чем обусловлено стремление их объединения, или, по крайней мере, максимального сближения. В Российской Федерации данные процессы регулируются государством, в частности, посредством принятия плана по развитию бухгалтерского учета и отчетности в РФ на основе МСФО и программы по введению в действие МСФО и разъяснений МСФО на территории РФ. В настоящее время проделана большая работа в данном направлении, однако, существует множество нерешенных проблем, на устранение которых направлены усилия ведущих специалистов и ответственных структур. Данная статья посвящена рассмотрению вопросов гармонизации отечественных и международных стандартов, регламентирующих учет дохода и расходов организации.

Ключевые слова: доходы, расходы, выручка, себестоимость, затраты, стандарты, положения.

JEL codes: M41

Convergence of Russian accounting standards and IFRS: Achievements and Challenges

N.N. Batishcheva

Sevastopol State University, 33 Universitetskaya st., Sevastopol, 299053, Russian Federation, nnbat@bk.ru

Received 05.06.2015; received in final form 10.06.2015

Abstract

Globalization processes in the world economy affect accounting systems of all countries, determining their convergence and consolidation. In Russia, these processes are regulated by the government, particularly through the adoption of the accounting and reporting development plan in the Russian Federation on the IFRS basis and by means of the program for the IFRS introduction and clarification in Russia. A lot of work in this direction has been done. However, there are many problems, being solved by leading experts and responsible structures. This article is devoted to the issues of harmonization of domestic and international standards, which regulate the income and expenses accounting of a company.

Keywords: income, expenses, revenue, cost price, expenditure, standards, regulations.

Введение

Развитие рыночных отношений, создание крупных корпораций, стремление привлечь иностранный капитал в российский бизнес, выход на международные фондовые рынки, – все это в совокупности способствовало тому, что возникла острая необходимость в кардинальных изменениях организации и методологии бухгалтерского учета. Внешнеэкономический курс страны обуславливает сближение отечественного учета

с существующими в мире системами бухгалтерского учета и отчетности. В настоящее время наряду с введением в действие международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), Министерство финансов направляет усилия на конвергенцию российских положений бухгалтерского учета (ПБУ) с МСФО. Для этого предусмотрено обеспечение участия отечественных специалистов в деятельности Фонда МСФО; в Межправительственной рабочей группе экспертов по МСФО; сотрудничество с органами Евро-

пейской Комиссии в области бухгалтерского учета и аудита; сотрудничество с зарубежными национальными органами регулирования бухгалтерского учета, отчетности и аудита. Целью данной статьи является анализ ПБУ и МСФО, регламентирующих учет доходов и расходов.

1. Доходы организации в российских и международных стандартах

Положениям о бухгалтерском учете (далее – ПБУ) наряду с неоспоримыми положительными характеристиками, свойственны недостатки, которые характерны для отдельных федеральных нормативно-правовых актов. Нередко причиной противоречий в применении норм законодательства, искажения сущности рассматриваемых вопросов, а порой юридических и экономических парадоксов, становится отсутствие или ошибочное толкование используемых терминов.

При этом первоочередное внимание обращает на себя наиболее характерные для финансовой отчетности термины. Например, такие как обычная деятельность, доходы, методы признания доходов и расходов и т.д.

Впрочем, относительно доходов согласно п.2 ПБУ 9/99 «Доходы организации» указаны условия их признания, а путаницу вызывает определение в стандарте конкретных видов доходов. И как ни странно начинается путаница с примитивного деления доходов на два их вида: доходы от обычных видов деятельности и прочие доходы [5].

Хотя в предыдущей редакции ПБУ 9/99, последние ее изменения не ответили на простой и естественный вопрос. Что такое обычная деятельность? К сожалению, этот вопрос не решен, не только в федеральных стандартах учета, но и в законах.

В судебной практике одни суды признают обычной только деятельность, отраженную в уставе предприятия или организации, другие – любую не запрещенную законом деятельность. Последнее, собственно говоря, ближе к истине. Но о том, как обычная деятельность трактуется в российском учете можно только догадываться.

Из перечня доходов, определенного согласно ПБУ 9/99, можно сделать выводы, что под обычной деятельностью понимается деятельность по производству и продаже (реализации) товаров (работ, услуг).

Согласно международным стандартам финансовой отчетности (далее – МСФО) кроме деятельности по продаже (реализации) товаров (работ, услуг), которая по МСФО является ос-

новной частью операционной деятельности, в доходы от обычных видов деятельности также включаются прочие операционные доходы, финансовые доходы и доходы от инвестиционной деятельности (инвестиционные доходы). Тем не менее, несмотря на то, что МСФО введены на территории России, ПБУ 9/99 обязывает включать финансовые и инвестиционные доходы в состав прочих доходов.

Путаницу в классификацию доходов добавляет и неточное определение отдельных видов доходов. В частности, согласно п.5 ПБУ 9/99 доходами от продажи продукции является выручка. Причиной такого определения термина, похоже, стал уж очень дословный перевод МСФО 18 (IAS 18 «Revenue»).

Конечно, *выручка* действительно переводится на английский язык как *revenue*. Повидимому, поэтому в переводе на русский язык, размещенном на сайте Минфина РФ, IAS18 называется МСФО 18 «Выручка» [3].

Тем не менее, в зависимости от контекста термин *revenue* в бухгалтерском учете и налогообложении кроме *выручки* может принимать значение *продажа*, *доход* и даже *доход от обычной деятельности* как суммы доходов операционной, финансовой и инвестиционной деятельности.

Исходя из назначения ПБУ 9/99, термин *revenue* в российском учете, скорее всего, должен использоваться как раз в значении *доход*. Собственно говоря, в отличие от перевода МСФО 18 федеральный стандарт учета ПБУ 9/99 так и называется «Доходы организации».

Учитывая, что экономический термин *выручка* означает денежные средства, полученные от продажи, все-таки правильнее будет и в переводе МСФО18, и в ПБУ 9/99 заменить все термины *выручка* термином *доход*. Иначе получается неточность.

В одних случаях *выручкой* называется то, что таковой фактически не является. Например, согласно п. 2 и п. 5 ПБУ 9/99 *выручкой* оказалась дебиторская задолженность покупателя за отгруженную ему продукцию. В других случаях ПБУ 9/99 отказывается называть *выручкой* самую настоящую *выручку*. Например, *выручка* от продажи основных фондов согласно п.6 ПБУ 9/99 уже не *выручка*, а прочие поступления. При этом ПБУ 9/99 так и не определился, что является предметом его регулирования. Прочие доходы или прочие поступления.

Называя в п.4 ПБУ 9/99 доходы прочими, соответствующий раздел III, которым определен порядок формирования информации о таких до-

ходах, называется уже «Прочие поступления». Тем не менее, в п.7 этого раздела ПБУ 9/99 опять возвращается к прочим доходам и перечисляет, какие прочие поступления к ним относятся.

Целесообразно было бы по аналогии с МСФО классифицировать обычную деятельность на операционную, прочую операционную, финансовую и инвестиционную. Тогда доходы операционной деятельности можно будет называть не выручкой, а тем, чем они являются на самом деле – доходами от реализации продукции (товаров, работ, услуг). Также можно будет четко определить состав прочих операционных, финансовых, инвестиционных доходов, а не выписывать их в «каше» прочих расходов.

Тем более, определенные шаги в таком направлении предпринимаются. В частности, в проекте ПБУ «Доходы организации», размещенном на официальном сайте Минфина РФ ([http://www.minfin.ru/ru/accounting/accounting/projects/projects norm Acts/](http://www.minfin.ru/ru/accounting/accounting/projects/projects_norm Acts/)), уже предлагается четкое определение обычной деятельности. При этом совершенно справедливо обычной деятельностью признается аренда, участие в совместной деятельности и т.д.

Правда, неточным, можно считать непризнание обычной деятельностью продажу необоротных активов, операции с валютными ценностями. Такие операции как прочая операционная и прочая деятельность все-таки являются составляющими обычной деятельности. Впрочем, в настоящее время эти вопросы не актуальны. После принятия нового МСФО/IFRS 15 «Выручка по контрактам с заказчиками» требуются более серьезные изменения ПБУ 9/99.

2. Затраты и расходы: в чем разница

Но если редакционные и методологические ошибки ПБУ 9/99 при его переработке на соответствие нормам МСФО/IFRS 15 «Выручка по контрактам с заказчиками» можно объяснить и исправить очень просто, то недостатки ПБУ 10/99 «Расходы организации» только отсутствием определения терминов и неточностью перевода, к сожалению, не ограничиваются. Главный недостаток этого стандарта в том, что ПБУ10/99 фактически не выполняет своего предназначения [2, 6].

Согласно п.1 ПБУ 10/99 «*устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о расходах коммерческих организаций*» [6]. К сожалению, в стандар-

те конкретные, необходимые правила так и не определены.

Неверное направление формирования информации изначально выбрано с такого же примитивного, как и доходов, разделения расходов согласно п.4 ПБУ10/99 на расходы по обычным видам деятельности и прочие расходы.

В решении вопроса формирования расходов стандартом допущена главная ошибка – трактовка терминов *затраты* и *расходы*.

Согласно п.7 ПБУ 10/99: «*Расходы по обычным видам деятельности формируют:*

расходы, связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов;

расходы, возникающие непосредственно в процессе переработки (доработки) материально-производственных запасов для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи, а также продажи (перепродажи) товаров...» [5].

Но, во-первых, то, что стандарт связывает с приобретением сырья и т.д. называется не расходам, а затратами, и наоборот. Например, то, что ПБУ10/99 признается расходами, фактически является затратами.

Разница в терминах заключается в том, что *затраты* – это денежная оценка материальных и других видов ресурсов за определенный период времени. В свою очередь *расходы* – это затраты конкретного периода времени, которые полностью включены в стоимость реализованной за этот период продукции и обусловили получение дохода организации.

Соответственно, расходы по видам деятельности никак не могут формировать затраты на приобретение материально-производственных запасов (далее – МПЗ). Наоборот, когда такие затраты становятся расходами конкретного периода, они формируют расходы, связанные с производством продукции.

Во-вторых, так как затраты, связанные с приобретением МПЗ, не являются расходами конкретного периода, при их использовании они могут включаться в состав расходов не только обычной деятельности (по федеральным стандартам учета это фактически расходы на производство продукции). Такие затраты вполне могут оказаться прочими расходами (опять же в понимании стандартов). Например, указанными в п.11 «расходами, связанными с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов...» или расходами на содержание объектов социально-культурного назначения.

В-третьих, правила формирования в бухгалтерском учете информации о МПЗ определены другим стандартом – ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов». [4] Фактически получается, что нормы ПБУ 10/99, хоть и другими словами, но во многом дублируют раздел II ПБУ 5/01. Возможно, так получилось потому, что ПБУ 5/01 был утвержден на два года позже. Но сути проблемы это не меняет, а только подтверждает невыполнение ПБУ 10/99 его предназначения.

Путаница с формированием расходов обычной деятельности и затрат, связанных с приобретением МПЗ, продолжена тем, что согласно п. 8 ПБУ 10/99 *«При формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам:*

материальные затраты;
затраты на оплату труда;
отчисления на социальные нужды;
амортизация;
прочие затраты.

К сожалению, это, пожалуй, единственное конкретное правило учета расходов, определенное ПБУ 10/99.

Коль скоро, требование такой группировки расходов содержится в стандарте учета, то и порядок его выполнение должен быть обеспечен правилами бухгалтерского учета. Например, для наиболее полной и точной группировки расходов по экономическим элементам затрат можно было бы использовать транзитные счета. Но их в плане счетов нет. Да и вряд ли кто захочет только с целью группировки расходов по элементам затрат загромождать учет дополнительными проводками по таким счетам.

В условиях автоматизации учета такую задачу проще выполнить без дополнительных операций учета. Тем не менее, даже самая совершенная программа вряд ли сможет решить проблему ручного ввода признаков соответствующих расходов, по которым может проводиться автоматизированная группировка расходов по экономическим элементам затрат. Соответственно, повышается вероятность ошибок ввода данных учета с последующим искажением показателей отчетности.

Похоже, самым простым вариантом группировки расходов по экономическим элементам все равно остается ручная выборка соответствующих затрат. Но, решив эту, в общем, банальную задачу, все равно трудно избавиться от мысли: зачем это надо?

Группировка по экономическим элементам используется, прежде всего, для планирования затрат. Итоговым документом такого планирования является смета затрат. Соответственно, данные бухгалтерского учета расходов по экономическим элементам могут использоваться для анализа и контроля фактического исполнения сметы затрат.

При этом смета затрат составляется по всей операционной деятельности организации, а не только для планирования деятельности по производству продукции. Получается, что в стандарте повторяется история с формированием расходов, связанных с приобретением МПЗ. Фактически ПБУ 10/99 требует усеченной группировки расходов по экономическим элементам затрат, то есть только относительно расходов основного производства.

В связи с этим еще хорошо, что показатели группировки расходов по экономическим элементам затрат никак не влияют на составление Отчета о прибылях и убытках. Все-таки основная задача учета расходов заключается в формировании и отражении в бухгалтерском учете финансовых результатов деятельности организации. Но с ее решением в ПБУ 10/99 совсем беда.

Точнее, беда в полном отсутствии такого решения. Начав с того, что согласно п. 8 ПБУ 10/99 *«Для целей управления в бухгалтерском учете организуется учет расходов по статьям затрат»*. По тексту приводится оговорка: *«Перечень статей затрат устанавливается организацией самостоятельно»*.

Учет расходов по статьям затрат это не порядок учета. Если учитывать расходы по статьям, то это должны быть статьи калькуляции, но не затрат. Только и статья калькуляции не может быть объектом учета расходов. Поэтому все решается намного проще. Расходы должны учитываться не по статьям калькуляции, и тем более не по статьям затрат, а по направлениям их использования.

Собственно говоря, на практике так и делается. Для этого соответствующие счета в Плане счетов имеются: *счет 20 «Основное производство»*, *счет 25 «Общепроизводственные расходы»*, *счет 26 «Общехозяйственные расходы»*.

В стандарте даже в общем виде отсутствует состав указанных выше расходов и порядок использования соответствующей информации для определения финансового результата. Прежде всего, обращает на себя внимание противоречие стандарта и Плана счетов. То, что в ПБУ 10/99 называется *расходами по обычным видам деятельности*, на *счете 20* отражается как *расходы*

основного производства. Последнее как раз гораздо правильнее, хотя тоже требует корректировки.

Кроме того, практически полностью отсутствует в ПБУ 10/99 порядок формирования в учете себестоимости реализованной продукции. Те попытки сослаться на себестоимость, которые имеются в стандарте, не только не определяют метод учета расходов для ее исчисления, но и противоречат требованиям МСФО и порядку отражения себестоимости в Отчете о прибылях и убытках.

Возможно, такие противоречия возникли потому, что в МСФО отсутствует стандарт учета, аналогичный ПБУ 10/99. Действительно, международного стандарта учета под названием «Расходы» нет. Но кратко, порядок учета расходов на производство продукции изложен в разделе «Расходы на переработку» МСФО 2 (IAS 2) «Запасы» (далее – МСФО 2). В переводе на официальном сайте Минфина РФ название раздела звучит как «Затраты на переработку» [1].

Исходя из норм этого раздела, можно сделать вывод, что согласно МСФО 2 для учета расходов используется развитый вариант метода «директ-костинг» (direct-costing), основанный на определении производственной себестоимости. То есть, на первом этапе учета определяется производственная себестоимость каждого вида продукции, которая включает прямые, переменные производственные расходы, которые полностью распределяются на себестоимость конкретных видов продукции, и распределенные постоянные производственные расходы.

Затем, путем увеличения производственной себестоимости на сумму нераспределенных постоянных производственных расходов (при их наличии) определяется производственная себестоимость реализованной продукции соответствующего периода. В свою очередь другие расходы (в российском «Отчете о прибылях и убытках» – управленческие и коммерческие расходы) как расходы периода возникновения учитываются непосредственно на счетах финансовых результатов.

В таком же порядке расходы отражаются в «Отчете о прибылях и убытках». То, что производственная себестоимость реализованной продукции в Отчете называется себестоимостью продаж, сути дела не меняет. То же самое, только короче.

По-видимому, нет необходимости полностью цитировать п. 9 ПБУ 10/99 с его включением в себестоимость расходов, «признанных как в отчетном году, так и в предыдущие отчетные

периоды, и переходящих расходов...» [5]. По этому поводу можно только отметить, что расходы потому и расходы, что должны учитываться в периоде признания дохода, для получения которого они осуществлены. Но к такой ситуации имеет отношение только последний абзац этого пункта.

Согласно п. 9 ПБУ 10/99 «... *коммерческие и управленческие расходы могут признаваться в себестоимости проданных продукции, товаров, работ, услуг полностью в отчетном году их признания в качестве расходов по обычным видам деятельности*». Из этого можно сделать единственный вывод о требовании ПБУ 10/99 формирования полной себестоимости продукции. Но даже если забыть о производственной и говорить только о полной себестоимости, то эта норма стандарта вызывает вопросы, которые ставят под сомнение возможность выполнения такого требования [5].

Первое. Что такое *коммерческие и управленческие расходы*? В федеральных стандартах ни о составе коммерческих и управленческих расходов, ни об их наличии в составе расходов по обычным видам деятельности ничего не сказано.

Второе. Что значит *полностью в отчетном году*? Один раз в год? В ПБУ 10/99 ничего не сказано о порядке их распределения при отнесении на себестоимость продукции.

Третье. Каким бы не был состав коммерческих и управленческих расходов, их осуществление связано не только с получением доходов по обычным видам деятельности (доходы от реализации продукции в понимании стандартов), но и с получением доходов, которые в федеральных стандартах учета называются прочими. Ведь продажа и управление, в том числе бухгалтерский учет, это не только руководство производством и реализацией продукции, но и продажа объектов основных фондов, управление социальной сферой и т.д.

В свою очередь наличие в составе коммерческих и управленческих расходов, таких расходов, которые ПБУ 10/99 названы прочими, вызывает очередную серию вопросов. Почему *коммерческие и управленческие расходы могут признаваться в составе себестоимости реализованной продукции*? То есть, могут признаваться, а могут не признаваться? Похоже, что нормативные документы учета в части формирования информации о расходах все еще ориентированы на союзную инструкцию по калькулированию себестоимости, но имеют в виду и нормы МСФО.

В ПБУ 10/99 присутствует одна формулировка в п.10: «Правила учета затрат на производство продукции, продажу товаров, выполнение работ и оказание услуг в разрезе элементов и статей, исчисления себестоимости продукции (работ, услуг) устанавливаются отдельными нормативными актами и Методическими указаниями по бухгалтерскому учету». Собственно говоря, в данном стандарте учета достаточно было бы одной этой нормы [5].

Тем не менее, такие правила либо практически ничего не определяют, как, например, списание косвенных расходов, либо Методические указания просто отсутствуют. Действительно, министерствами утверждено множество инструкций по калькулированию себестоимости продукции на предприятиях отдельных хозяйственных отраслей. Конечно, это хорошо, однако основной задачей таких инструкций является планирование и формирование порядка расчета цены соответствующей продукции. Но и в решении этих вопросов большинство таких инструкций исходят из положений союзной инструкции по калькулированию себестоимости.

Для своего времени «Основные положения по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на промышленных предприятиях» в ред. от 17.01.83 г. были отличными [7]. Да и сейчас они могут быть хорошим примером для разработки порядка калькулирования себестоимости и цены продукции.

Подводя итог анализа стандартов учета, можно сделать вывод о том, что в настоящее время целесообразно сконцентрировать усилия по формированию терминологической базы, используемой в законодательных и нормативных актах, привести ее в соответствие с терминологией, используемой в МСФО; провести четкую структуризацию ПБУ, учесть опыт предыдущих поколений, функционирующих в условиях плановой экономики, взять из их практики рациональное зерно; досконально проработать положения международных стандартов, учесть не только нюансы различий в подходах к объектам учета, но и элементарные погрешности переводов. В нашей стране имеются все предпосылки для успешного проведения реформ в системе учета и адаптации отечественных стандартов к функционированию в условиях применения МСФО.

Список литературы

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 "Запасы". – Режим доступа: <http://www.minfin.ru>
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 15 "Выручка по договорам с покупателями". – Режим доступа: <http://www.minfin.ru>
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 18 "Выручка". – Режим доступа: <http://www.minfin.ru>
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru>
5. Положение по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru>
6. Положение по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99. – Режим доступа: <http://www.minfin.ru>
7. «Основные положения по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на промышленных предприятиях». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>

References

1. International Accounting Standard (IAS) 2 "Inventories". Available at: <http://www.minfin.ru>
2. International Financial Reporting Standard (IFRS) 15 "Revenue from contracts with customers". Available at: <http://www.minfin.ru>
3. International Accounting Standard (IAS) 18 "Revenue". Available at: <http://www.minfin.ru>
4. Accounting regulations "Accounting of inventories" 5 / 01. Available at: <http://www.minfin.ru>
5. Accounting regulations "Incomes of the organization" 9/99. Available at: <http://www.minfin.ru>
6. Accounting regulations "Charges of the organization" 10/99. Available at: <http://www.minfin.ru>
7. "The main provisions for planning, accounting and calculation of cost of production in industrial enterprises". Available at: <http://www.consultant.ru>

УДК 005.3

Трансформация плана счетов бухгалтерского учета в условиях перехода на МСФО

Т.М. Одинцова

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет», ул. Университетская 33, г. Севастополь,
299053, Российская Федерация, odintsova06@mail.ru

Статья поступила 05.06.2015; после доработки 10.06.2015

Аннотация

В статье проведен анализ соответствия действующего в РФ плана счетов требованиям учета и формирования отчетной информации по МСФО. Выработаны рекомендации по трансформации плана счетов бухгалтерского учета для актуализации и обеспечения на методологическом уровне целостности цикла генерирования отчетной информации в соответствии с международными стандартами.

Ключевые слова: план счетов, МСФО, учет, отчетность, счета, трансформация

JEL codes: M41

Chart of Accounts transformation in terms of IFRS implementation

T.M. Odintsova

Sevastopol State University, 33 Universitetskaya st., Sevastopol, 299053, Russian Federation, odintsova06@mail.ru

Received 05 June 2015; received in final form 10 June 2015

Abstract

In the article is made analysis of the Russian Chart's of Accounts conformity with the IFRS requirements of accounting and reporting information. Were gave recommendations on transforming the Chart of Accounts to actualising and methodological providing the integrity of the cycle of reporting data generation in accordance with international standards.

Keywords: the chart of accounts, IFRS, accounting, reporting, accounts, transformation

Введение

Формирование единой информационной среды и конвергенция учетных систем в условиях интернационализации мировой хозяйственной жизни предполагает обеспечение возможности применения международных стандартов финансовой отчетности на методологическом и нормативно-правовом уровне. Для национальных учетных моделей с централизованным характером регламентации это касается, в первую очередь, такого важного регулятива, как план счетов бухгалтерского учета. Поэтому вопрос трансформации плана счетов для обеспечения учета в соответствии с требованиями МСФО приобретает особую актуальность.

Целью статьи является проведение анализа соответствия действующего в РФ плана счетов требованиям учета и формирования отчетной информации по МСФО, и выработка рекомендаций по его трансформации в современных условиях.

1. Изложение основного материала

Развитие бухгалтерского учета и финансовой отчетности в условиях экономики знаний предполагает интернационализацию, конвергенцию национальных учетных систем и постепенный переход на единые стандарты учета и отчетности. В данной сфере все в большей степени возрастает роль таких

интернациональных регулятивов, как международные стандарты учета и отчетности, которые обеспечивают гармонизацию финансовой отчетности в мировом масштабе, используются как основа стандартов различных стран, наднациональными организациями, крупнейшими участниками и торговыми площадками организованного фондового рынка.

В Российской Федерации в качестве основного вектора развития национальной учетной системы также задекларирована программа реформирования бухгалтерского учёта в соответствии с МСФО, которая была принята в 1998 году. Работа по созданию комплекта национальных стандартов финансовой отчетности ведется с июня 2006 года Национальным советом по стандартам финансовой отчетности; в 2011 году принято Положение о признании МСФО и их разъяснений для применения на территории Российской Федерации [1]. Этим нормативным актом определено, что каждый документ МСФО будет проходить отдельную экспертизу на предмет применимости в России, а решение о вступлении документа МСФО в силу будет принимать Министерство финансов Российской Федерации. Поскольку национальная учетная модель по своей специфике, традиции, особенностям построения и регулирования далека от требований международных стандартов, было принято некое компромиссное решение – в России не будут полностью отказываться от ПБУ, оставив их в качестве базового регулятива для подавляющего большинства компаний, а МСФО станут применять для консолидированной отчетности те субъекты, которые попадают под определение группы компаний. В частности, ее обязаны составлять кредитные организации; страховые организации; негосударственные пенсионные фонды; управляющие компании инвестиционных фондов, клиринговые организации; федеральные государственные унитарные предприятия, открытые акционерные общества, акции которых находятся в федеральной собственности, иные предприятия, ценные бумаги которых допущены к организованным торгам путем их включения в котировальный список.

Как форма практической деятельности, напрямую зависящая от действующей нормативно-правовой базы, бухгалтерский учет, сохраняя общую методологическую целостность и целевую направленность, в любой национальной учетной модели

отличается более или менее выраженной спецификой. В связи с политическими событиями марта 2014 года перед крымскими специалистами в области бухгалтерского учета встала задача изучения системы учета в Российской Федерации, датой перехода на которую был обозначен 2015 год. Такое изучение, в частности, предполагает сравнительный анализ норм действующих стандартов, структуры и содержания показателей финансовой отчетности, специфики признания и оценки учетных объектов, особенностей методики их отражения на счетах для дальнейшего обобщения и представления отчетной информации. Сравнительный анализ украинских и российских норм является не только естественным этапом процесса перехода к другой учетной практике, но и возможностью оценить преимущества и недостатки национальной модели учета, а в сочетании с анализом соответствия нормам МСФО – определить узкие места и направления ее дальнейшего развития. В данной работе основной акцент в сравнении будет сделан на особенности плана счетов, его связь с номенклатурой объектов бухгалтерского учета и показателями финансовой отчетности.

Анализ публикаций научного и практического характера в специальной литературе показывает, что при внедрении МСФО в российскую систему бухгалтерского учета возникают достаточно серьезные методологические и технические проблемы, поскольку, несмотря на все декларации, сегодня учет по ПБУ фактически слабо соответствует требованиям международных стандартов. Причем это происходит на всех стадиях учетного цикла, начиная с момента учетной идентификации и отражения объектов на счетах бухгалтерского учета. В первую очередь это связано с тем, что в РФ используется План счетов, идеология построения которого была заложена еще во времена плановой экономики социалистической модели хозяйствования. План счетов является важным элементом учетной модели и одним из базовых организационно-методологических факторов учета любого хозяйствующего субъекта, представляя собой одновременно укрупненный срез объектов учета и их взаимосвязей, инструмент и регламентирующую систему применения двойной записи. Чтобы оценить возможности адаптации Плана счетов, принятого в Российской Федерации, к требованиям МСФО, целесообразно проанали-

зировать его теоретические и конструктивные особенности и сравнить со спецификой планов счетов, применяемых в других учетных моделях, а также субъектами, отчетный контент которых соответствует требованиям МСФО.

Построение любого счетного плана базируется на выборе принципов и концептуального подхода для их реализации, определении логики его построения и техники дальнейшего использования, и – на стадии проектирования – предполагает либо выбор из уже существующих и апробированных в мировой практике вариантов, либо инновационную практику, предполагающую разработку новых содержательных и технологических подходов.

В числе теоретических подходов, которые заложены в основу построения действующего плана счетов РФ, М.И. Кутер выделяет, в частности: независимость содержания бухгалтерской информации от структуры плана счетов, относительную независимость от бухгалтерской отчетности и налоговых расчетов, обеспечение возможности свободного конструирования рабочих планов счетов, удобство и преемственность в построении. В достаточной степени также характеризует счетный план 2001 года ряд базовых принципов его построения, в частности,

- его универсальность;
- возможность регулирования состава применяемых счетов при сохранении унификации финансовых счетов в целом, и индивидуальном подходе в выборе управленческих;
- самостоятельность организации в определении признаков детализации информации и номенклатуры субконто и аналитических счетов при сохранении иерархической структуры плана;
- в качестве основного критерия выбора и выделения счетов сохраняется функциональное назначение и натурально-вещественная форма элементов хозяйственного кругооборота;
- выделенные в плане синтетические счета представляют собой верхний предел агрегации информации об экономически однородных объектах в текущем учете, большая степень обобщения является уже прерогативой отчетности; а аналитические счета – низший предел обобщения, выход за рамки которого осуществляется уже в оперативно-техническом учете;
- при построении плана использовались формальные критерии содержательной и

объемной однородности счетов и единства подхода к их выделению, а основным фактором, определяющим количество синтетических счетов, полагалось содержание процесса хозяйственной деятельности [4].

Большое внимание теоретико-методологическим аспектам построения системы планов счетов уделяется в трудах представителей Ростовской научной школы. Понятие оптики плана счетов, введенное в 90-х гг. в монографии Ткача В.И. и Ткача М.В. [5] получило развитие в фундаментальном исследовании Кузнецовой Е.В. [6], которой была досконально разработана концепция оптики плана счетов, определена методология ее формирования и функционирования. По мнению автора, оптика плана счетов представляет собой комплексный обобщающий признак, определяющий его стратегическую целевую направленность с учетом специфики национальной учетной модели, зависящий от выбранных теоретических и концептуальных основ ее построения, алгоритмов определения результатов хозяйствования, структурирования и порядка списания затрат, целевых оптимизационных показателей и характера ориентации на обеспечение пользовательских интересов. С учетом выделенных признаков на основе анализа существующих планов счетов автором выделяется три оптики (финансовая, производственная и специализированная) и одиннадцать субординированных подоптик. Предложенный методологический и методический аппарат позволяет осуществлять конструирование планов счетов на основе сформулированной автором концепции их архитектуры исходя из принципов модульности, адаптивности, интегрированности, структурированности и информационной емкости в контексте потребностей пользователей продукта бухгалтерского учета.

Безусловно, первоопределяющим моментом в построении любого плана счетов являются теоретические и методологические основы той или иной учетной модели, включая нормативный, позитивный или альтернативный подход, балансовую теорию, ориентирующую на целевое предназначение баланса, логику и ключевые принципы его построения, трактовки базовых балансовых категорий, используемые методы оценки объектов и порядок определения финансового результата. Существенными факторами являются ориентация системы учета на определенный уровень экономического

обобщения информации и принятия решений, на ту или иную приоритетную группу пользователей и, соответственно, наиболее значимые целевые ориентиры функционирования предприятия, а также степень регламентации. Являясь исходными предпосылками определения роли и значения учета, оптимизационных показателей, требований к его продукту и концептуального подхода к признанию и трактовке основных категорий, они определяют общую концепцию построения и структурирования плана счетов, а также логики взаимодействия его информационных единиц. Но следует отметить, что все названные факторы являются факторами первого уровня, определяющими специфику учетной модели в целом, и, соответственно, опосредованно влияют на план счетов, который в большей степени выступает не средством развития теории, а практическим инструментом систематизации основных учетных объектов и возможных связей между ними. Иными словами, план счетов настраивается на концепцию и логику учетной модели, и, воплощая ее целевые установки в целом, призван решать совершенно конкретные прикладные задачи группировки, систематизации, движения и обобщения информации о бухгалтерских объектах. Поэтому, принимая за основу заданный на теоретико-концептуальном уровне перечень объектов, признаки их классификации, вертикального структурирования и горизонтального взаимодействия, план счетов, в первую очередь, определяет укрупненную и детализированную номенклатуру показателей учета, и, в определенной степени, порядок отражения взаимосвязей между ними.

По нашему мнению, наиболее значимыми содержательными признаками с точки зрения влияния на архитектуру плана счетов, характерными для той или иной учетной модели, можно считать следующие:

- наличие и выделенность отдельных подсистем (видов) учета, степень их взаимосвязи;
- базовая трактовка и смысловая идентификация результата деятельности (изменение собственности, совокупный доход, прибыль или убыток, исполнение бюджета и др.);
- структурно-логический подход и типовые учетные алгоритмы его определения;
- множественность подходов к определению результата, наличие альтернативных методов его формирования в учете (так называемая плюралистичность),

- степень ориентации на отчетность и отчетные подсистемы для различных категорий пользователей бухгалтерской информации;
- наличие специфических объектов учета (например, выделение дополнительных видов результатов деятельности, объектов налогового или макроэкономического регулирования).

Эти признаки влияют на структурирование планов счетов, номенклатуру основных показателей, модульность и логику взаимосвязи разделов.

Поэтому при классификации планов счетов можно выделить два основных блока классификационных признаков – определяющих содержание и логику построения плана счетов (содержательные) и определяющих технические особенности конструирования (технические). Конкретизация классификационных признаков и видов планов счетов представлена в таблице 1.

Основным содержательным признаком является принцип выделения классов счетов, который, по сути, определяет модель и логику построения счетного плана. В мировой практике наиболее известны два подхода, предполагающие структурирование плана счетов исходя из принципа последовательности учета хозяйственных процессов или исходя из принципа структуры отчетности. Российский План счетов строится по модели кругооборота средств, при которой последовательность разделов соответствует порядку выполнения этапов производственного цикла, причем сама модель кругооборота была сформирована еще в рамках политэкономии социалистического периода. Внеоборотные активы и производственные запасы, представленные в разделах I и II, взаимодействуют в процессе осуществления производственных затрат, аккумулируемых на счетах раздела III. Произведенная продукция, отражаемая на счетах раздела IV, в процессе реализации переходит из товарной в денежную форму (раздел V), которая позволяет осуществлять денежные расчеты, замыкая операционный цикл. Счета расчетов объединены в разделе VI. Счета для учета капитализируемых средств, создающих основу расширенного воспроизводства, сгруппированы в разделе VII, а процесс формирования финансового результата отражается на счетах класса VIII. При новом инвестировании в средства и предметы труда начинается следующий виток хозяйственного цикла.

Таблица 1. Рекомендуемые классификации планов счетов

По содержательным признакам	
1) По принципу выделения классов	- принцип хозяйственного кругооборота - принцип структуры финансовой отчетности
2) По охвату видов (подсистем) учета	- охватывающий только один вид учета - охватывающий два вида учета - охватывающий более двух видов учета
3) По виду учета	- план счетов финансового учета - план счетов управленческого учета - план счетов налогового учета - план счетов других видов (подсистем) учета
4) По модульности (наличию подсистем)	- по модульному принципу - не по модульному принципу
5) По степени интегрированности (возможности прямого взаимодействия подсистем)	- интегрированный - автономный с передачей информации через специальные счета - параллельный (без взаимодействия)
6) По возможности альтернативного определения результата	- не обеспечивающий альтернатив определения финансового результата (формального монизма) - обеспечивающий альтернативное определение результата хозяйственной деятельности два и более раз (формального дуализма или плюрализма)
7) По степени соответствия (маппинга) счетов	- с соответствием (сопоставимостью) счетов различных подсистем - без соответствия счетов различных подсистем
8) По сфере деятельности	- коммерческой организации - финансово-кредитного учреждения - бюджетной организации
По техническим признакам	
9) По способу построения	- иерархический способ построения - матричный способ построения - линейный способ построения - фасетный способ построения
10) По способу кодирования (нумерации)	- с цифровым кодированием - с буквенно-цифровым кодированием - с использованием словесных наименований - с использованием цифр и словесных наименований

Продолжение таблицы 1

11) По степени детализации счетов	- один уровень детализации (синтетические счета) - два уровня детализации (синтетические и субсчета) - более двух уровней детализации (включение в план аналитических счетов)
12) По адаптивности (возможности дополнения и варьирования)	- гибкий (допускающий возможность дополнения и варьирования) - жесткий (не допускающий возможность достраивания и варьирования)
13) По унифицированности	- унифицированный - частично унифицированный - неунифицированный (индивидуальный)

Данная структуризация и последовательность имеют теоретическую базу и определенную логику. Однако придерживаться модели хозяйственного цикла полностью при построении плана счетов достаточно сложно. Это связано с тем, что оборот может рассматриваться в двух плоскостях – с одной стороны он охватывает движение активов и их трансформацию из одной вещественной формы в другую, а с другой стороны – показывает движение инвестированного капитала, как собственного, так и заемного, и его приращение в ходе создания добавленной стоимости. Поэтому с точки зрения данной теоретической модели при построении плана счетов возникает ряд допущений и условностей, например, объединение всех счетов расчетов вне зависимости от направленности задолженностей в один раздел, условность в логике перехода от расчетов к капиталу, от капитала – к финансовым результатам.

В различных учетных моделях практикуются разные подходы к структуризации планов счетов, однако, в большинстве случаев их разделы в значительной степени коррелируют с разделами финансовой отчетности. Признаки группировки и последовательность классов балансовых счетов может иметь определенные отличия, но, по сути, они не носят принципиального характера. Счета определения финансового результата могут быть представлены одним, двумя и более содержательными блоками, каждый из которых может, в свою очередь, включать один или несколько разделов счетов. Это зависит от базового алгоритма определения финансового результата, количества раз его определения, и подсистем (видов учета), в которых он рассчитывается. Немаловажную

роль играет также подход к учету затрат: признакам и количеству итераций их группировки, распределения и отнесения (списания). В исследовании оптик планов счетов Е.В. Кузнецова выделяет шесть модулей счетов, в той или иной степени представленных в различных планах – балансовых счетов, счетов формирования финансового результата сопоставлением затрат и доходов, счетов формирования финансовых результатов путем сопоставления выручки с себестоимостью продаж, счетов определения специальных результатов, забалансовых счетов и организации контроля. Соответственно, существенными факторами структурирования счетных планов и включения в них тех или иных модулей являются: наличие платформы для обеспечения функционирования различных подсистем (видов) учета (как минимум – финансового и управленческого), степень их автономности или интегрированности, возможность неоднократного параллельного и независимого определения финансового результата в разных подсистемах учета.

Планы счетов, сориентированные на применение МСФО, используют подход к структуризации разделов, в основе которого лежит соответствие группам балансовых объектов и объектов, формирующих финансовый результат (статика и динамика хозяйственной системы), что обеспечивает возможность формирования основных показателей финансовой отчетности без дополнительных выборок и группировок.

Действующий в РФ План счетов не связан со структурой финансовых отчетов, в частности, с форматом горизонтальной модели баланса (отчета о финансовом состоянии) и отчета о совокупном доходе. Поэтому в практической организации учета это требует перевода данных в другой формат для отражения всех элементов финансовой отчетности. Для решения этой проблемы в сложившихся условиях можно использовать два подхода:

1. Вести параллельный учет по национальным и международным стандартам, переводя фактически всю базу первичных данных в учет по МСФО с целью формирования необходимого отчетного контента;

2. Трансформировать отчетность, составленную по российским ПБУ и отчетным формам в отчетность по МСФО.

IT-разработчики и фирмы, оказывающие профессиональные услуги по постановке и

ведению бухгалтерского учета предлагают для этого три схемы: 1) сразу вести учет от первичного документа по МСФО, 2) учитывать корректировки на стадии отражения в системе счетов, 3) переформатировать уже составленную отчетность путем трансформации. Все предложенные варианты достаточно трудоемкие, но анализ плана счетов и статей отчетности показывает, что при кажущейся максимальной сложности первого, серьезные нестыковки с требованиями МСФО уже на стадиях текущего и обобщающего учета делает последующие варианты корректирования не менее сложными. По нашему мнению, попытки вести двойной учет либо осуществлять трансформацию представляют собой лишь поиск компромиссного решения, адекватного существующим реалиям, но не способствуют ни развитию национальной модели учета в целом, ни ее движению в сторону гармонизации, ни облегчению бухгалтерского труда. Любые шаги в рамках, заданных действующим планом счетов, не позволят учетной системе полноценно развиваться и адаптироваться к международным стандартам, поскольку сам по себе план счетов недостаточно сориентирован на их информационную направленность, принципы, требования и допущения. Поэтому целесообразно в числе первоочередных реформационных мероприятий принять новый план счетов, отвечающий требованиям современной экономической среды.

Единых и общеустановленных правил формирования плана счетов в МСФО нет, кроме того, во многих странах он не является регламентирующим документом национального масштаба. Есть страны с единым и обязательным планом счетов, который принимается централизованно на законодательном уровне (например, Франция, Германия, Грузия, Казахстан, Армения, Украина). Для стран постсоветского пространства вообще характерна централизация в регулировании учета, что проявляется и в характере счетного плана. В большинстве стран англо-американской модели (например, США и Великобритания) план счетов является внутренним документом компании, разрабатываемым и утверждаемым ею самостоятельно. Следует отметить, что целый ряд стран уже осуществили более или менее полную трансформацию своих планов счетов для удобства перехода на МСФО, в их числе целый ряд стран СНГ.

В подавляющем большинстве случаев в национальных учетных системах и компаниях, осуществляющих учет по МСФО, модель плана счетов повторяет структуру двух основных форм отчетности – отчета о финансовом состоянии (бухгалтерского баланса) и отчета о совокупных доходах. Такой план счетов, как правило, содержит от шести до десяти классов счетов, и в числе обязательных включает постоянные счета, остатки по которым входят в баланс (3-6 классов), и временные (транзитные) счета доходов, расходов и финансовых результатов (2-3 класса). Отдельный блок (обычно один класс) плана счетов включает счета управленческой бухгалтерии, также может выделяться класс забалансовых счетов. Поскольку достаточно четко объекты разграничены по признакам актива и пассива, расходов и доходов, в таком плане счетов все активно-пассивные счета условно разделены на активные и пассивные.

Следует акцентировать внимание на одном важном моменте. По нашему мнению, ориентация плана счетов на требования МСФО является необходимым, но не достаточным условием его принципиальной трансформации в современных условиях. МСФО представляют собой важный инструмент обеспечения прозрачности мировой финансовой архитектуры, подобия национальных систем и конвергенции учетных практик, но сферой их влияния является только финансовый учет, то есть лишь часть (одна из подсистем) бухгалтерского учета, пусть и наиболее значимая. Поэтому, сохраняя приоритетным направлением трансформации плана счетов приближение финансового учета к требованиям международных стандартов, при его реформатировании целесообразно обеспечить ряд дополнительных возможностей с учетом актуальных тенденций развития учета как науки и практической деятельности. В частности, к ним можно отнести обеспечение:

- возможности полноценного решения задач управленческого учета и взаимосвязи подсистем финансового и управленческого учета;

- возможности решения задач налогового учета, как в условиях параллельного ведения налогового и бухгалтерского учета, так и при их интеграции;

- развития подсистем (видов) учета, предпосылками выделения которых являются актуальность, востребованность и относительная самостоятельность

(стратегического, социального, экологического и других);

- возможности независимого расчета результата хозяйствования (как правило, финансового результата) в различных модулях плана счетов, для реализации его конструктивной гибкости и возможности выбора субъектом хозяйствования сообразных его деятельности модулей;

- возможности определения специальных результатов (например, фиктивной и реальной прибыли в органической балансовой теории, инфляционной прибыли, экономической добавленной стоимости и т.д.);

- открытости плана для дополнения и отражения новых объектов и групп объектов (например, представляющие реальную базу создания стоимости забалансовые активы, человеческий, репутационный капитал и т.д.);

- сочетания иерархической и фасетной, либо другой приемлемой формы организации для развития функций аналитики, агрегирования и дезагрегирования информации (детализации, группировки и перегруппировки информации по целесообразным для принятия решений признакам);

- сверки, переброски и дополнительного контроля учетных данных при наличии ряда модулей и подсистем учета.

Такой план счетов даст возможность:

- вести учет в соответствии с информационными потребностями стейкхолдеров и требованиями нормативно-правовой базы;

- обеспечивать удобство и правильность составления отчетности;

- обеспечивать аналитичность информации для принятия решений;

- контролировать корректность записей по счетам;

- поддерживать ведение и других видов учета – налогового, управленческого, в ряде случаев также коррелировать со статистическим учетом; обеспечивать связь между всеми видами учета.

Анализируя особенности построения и содержание разделов плана счетов РФ, можно выделить также ряд особенностей, затрудняющих ведение учета по международным стандартам. Дадим краткую характеристику основных разделов плана счетов и их связь с основными хозяйственными процессами и разделами финансовой отчетности в контексте соответствия практике МСФО.

Раздел 1 «Внеоборотные активы» фактически представляет собой единственный класс плана счетов, который, в целом, соответствует 1 разделу актива баланса и представляет блок счетов для учета внеоборотных реальных активов и инвестиций в них. Можно отметить несколько особенностей этого раздела плана счетов.

- На счете 04 отдельным субсчетом выделяются 04-8 капитализированные затраты на НИОКР и остаток по этому субсчету формирует показатель одноименной балансовой статьи. В балансе МСФО нет аналогичной статьи, поскольку в соответствии с IAS 38 расходы на исследования не формируют актив и подлежат списанию в момент возникновения, а расходы на разработки подлежат капитализации в составе нематериальных активов с момента, когда полученные результаты начинают отвечать критериям признания таковых.

- Счет 03 отражает активы, предназначенные для получения дохода от предоставления во временное пользование за плату, частично являющиеся аналогом инвестиционной недвижимости в трактовке IAS 40. Однако, понятие инвестиционной недвижимости шире по степени охвата объектов (включает землю), и по целевому назначению (допускает удержание с целью долгосрочного увеличения капитала), и в отличие от доходных вложений, учитываемых по российской методике на счете 03, они не подлежат амортизации, а оцениваются по справедливой стоимости или себестоимости.

- Счет 08 аккумулирует не только суммы незавершенных капитальных вложений, но и стоимость основных средств и нематериальных активов, полученных в качестве вкладов в капитал или безвозмездно, то есть не столько предназначен для учета инвестиционных затрат, сколько для определения стоимости принимаемых к эксплуатации (использованию) объектов. Остатки по этому счету отражаются в балансе не по статьям основных средств и нематериальных активов, как предусмотрено МСФО, и не отдельной статьей незавершенных капитальных вложений, что также часто встречается в мировой практике, а входят в статью «Прочие внеоборотные активы» (как и сальдо по связанному с ним инвестиционному счету 07).

- На этом же счете (08) отражаются затраты на материальные и нематериальные поисковые активы, определяемые ПБУ 24/11 как используемые в поиске, разведке и оценке

месторождений полезных ископаемых (нормы данного стандарта коррелируют с порядком учета активов разведки и оценки полезных ископаемых, предусмотренным IFRS 6). Однако субсчета для таких активов не предусмотрены, что требует их выделения организациями в рабочем плане счетов самостоятельно, тем более что сальдо материальных и нематериальных поисковых активов входит в баланс отдельными статьями, а не в составе статей основных средств или нематериальных активов (IFRS 6, IAS 16, 38).

- В составе раздела не предусмотрены счета для учета таких объектов, как долгосрочные финансовые инвестиции по методу участия в капитале, долгосрочные финансовые активы (например, инвестиции несвязанным сторонам или долгосрочная дебиторская задолженность), долгосрочные биологические активы, гудвилл.

Довольно очевидно, что составление баланса требует дополнительных работ по выбору и группировке данных счетов различных разделов, без самостоятельного выделения организацией в рабочем плане субсчетов и использования аналитических данных затруднительно заполнение даже баланса национальной формы. Значительно более существенных корректировок требуют учетные данные для формирования информации Отчета о финансовом состоянии по МСФО.

Счета второго раздела предназначены для учета запасов, но не всех, а той части, которые включают предметы труда и малоценные средства труда. Они включают как счета непосредственно производственных запасов (10, 11), так и блок счетов, необязательных к применению для отражения процесса их заготовления и выявления отклонений в фактической стоимости (15, 16), причем, что характерно, методика с использованием последних, может использоваться не только для запасов, но и для других материальных активов, например, внеоборотных. Положительным моментом является наличие контрактивного счета резерва для корректировки текущей стоимости запасов (14). Счет 19 накапливает информацию о «входящем» НДС (также не только по запасам, а по всем приобретенным ценностям), который еще не принят к вычету в соответствии с нормами налогового законодательства и отражается в отдельной статье баланса.

Следует отметить, что в действующем плане счетов отдельные счета для учета

биологических активов и соответствующие балансовые статьи не предусмотрены, хотя объекты, отражаемые на счете 11, в определенной степени соответствуют понятию текущих биологических активов животноводства; долгосрочные биологические активы отражаются в составе основных средств.

Счета третьего раздела предназначены для расчета в системе счетов себестоимости произведенной продукции и могут рассматриваться как элемент модуля «Доходы – Себестоимость – Результаты». Их можно разделить условно на четыре группы:

- для учета затрат непосредственно на производство определенного вида: основное, вспомогательное, обслуживающее (20, 23, 29);

- для учета затрат на особые категории продуктов – промежуточной готовности или бракованные (21, 28). Счета этих двух групп носят калькуляционный характер и являются постоянными, остатки по ним отражаются как запасы в составе оборотных активов;

- для учета косвенных расходов, относимых в себестоимость продукции, или списываемых как расходы периода – 25, 26. Как собирательно-распределительные счета, по которым предусмотрена процедура списания затрат, они являются временными и не имеют остатка. Следует отметить, что в действующей в РФ методике не прописано разделение общепроизводственных расходов на переменную и постоянную составляющую и увязку с производственной мощностью, поэтому они обычно полностью включаются в себестоимость. Относительно общехозяйственных расходов (по управлению и обслуживанию) существует возможность выбора в рамках учетной политики организации: они могут считаться как расходами на продукт и, соответственно, списываться в дебет счетов производства, так и периодическими, относимыми на счета продаж;

- для учета затрат по элементам (30-39), которые используются предприятием по усмотрению и называются в соответствии с информационными потребностями. Предполагается, что на этих счетах в соответствии с принятой на предприятии учетной политикой можно вести учет затрат для нужд управления и предприятие вправе выбрать вариант учета производственных затрат как с использованием тридцатых счетов, так и без их использования. Однако инструкция к плану счетов практически не содержит поясняющих эти варианты комментариев,

оговорено только, что взаимосвязь со счетами 20-29 обеспечивается на базе отражающих счетов. Вероятно, разработчиками действующего плана предполагалось, что введение факультативного блока 30-х счетов позволит отойти от одномерности в учете затрат и создаст методологическую базу их дифференцирования в финансовой и управленческой бухгалтерии. Актуальность такого подхода подтверждают и научные публикации таких ученых, как Крохичева Г.Е., Курсеев Д.В., Палий В.Ф., Палий В.В., Шумилина В.Е. и других, в частности, затрагивающие вопросы влияния системы счетов на архитектуру учета затрат. Практически всеми авторами отмечается возможность варьирования в организации учета затрат – в рамках единичной системы финансового учета, в интегрированной системе финансового и управленческого учета или в условиях их дифференциации; с использованием группировок по видам деятельности, статьям калькуляции, элементам затрат; одно- или многократным определением себестоимости и финансового результата. Действительно, поэлементная группировка близка к так называемой финансовой оптике, в которой результат определяется сопоставлением затрат по элементам с доходами по видам (с корректировкой на изменение остатков производственных ресурсов), а группировка по статьям в разрезе производственных счетов и продуктов используется для расчета вычитаемой из выручки себестоимости в производственной оптике. Так что идея, заложенная в выделение двух рядов счетов третьего класса, может считаться прогрессивным шагом в развитии методологии учета затрат; однако в силу неразработанности методики и отсутствия конкретных рекомендаций (предполагается, что каждая организация самостоятельно моделирует данный участок учета) этот шаг носит больше постановочный характер.

Обращаясь к требованиям IAS 1 «Представление финансовой отчетности», можно отметить два допускаемых стандартом варианта детализации затрат: по характеру затрат и по функции затрат (или себестоимости реализации); алгоритм расчета прибыли в соответствии с данными вариантами представлен в таблице 2. Первая схема детализации близка к поэлементному срезу затрат в национальной учетной традиции, строится на логике модели «Затраты – Выпуск»

и не предполагает расчет себестоимости продукта в алгоритме расчета финансового результата; вторая представляет собой модель итеративного определения результата по видам деятельности, основная часть которого определяется сопоставлением выручки с себестоимостью продаж. Поскольку финансовый учет затрат может базироваться в равной степени на обеих моделях – выбор относится к компетенции управленческого персонала хозяйствующего субъекта – целесообразно оставить в плане счетов два блока счетов для двух вариантов детализации, но при этом отнести их в классы временных счетов для формирования отчета о финансовых результатах.

Таблица 2. Варианты детализации затрат в отчете о совокупном доходе в соответствии с МСФО

Варианты детализации затрат в отчете о совокупном доходе (прибылях и убытках)	
1. По характеру затрат	2. По функции затрат
+ Доход от продаж	+ Доход от продаж
+ Другие доходы	- Себестоимость реализации
± Изменение остатков запасов незавершенного производства и продукции	= Валовая прибыль
- Затраты материалов и сырья	+ Другие доходы
- Затраты на выплаты работникам	- Расходы на сбыт
- Затраты на амортизацию	- Административные расходы
- Другие затраты	- Другие расходы
= Прибыль до налогообложения	= Прибыль до налогообложения

Поскольку структуризация плана счетов осуществлена в соответствии с последовательностью фаз воспроизводственного цикла, следующий его раздел (4) охватывает еще одну категорию запасов – продукты, предназначенные для продажи, а также счета для учета процесса сбыта и сопутствующих ему затрат. К некоторым из особенностей этого раздела можно отнести следующие:

- расходы на продажу в зависимости от учетной политики могут рассматриваться не только как расходы периода, но и как расходы на продукт и, соответственно, счет для их аккумуляции и списания может являться и временным, и постоянным. Несписанная часть

расходов относится на остатки отгруженной продукции или нереализованных остатков товаров, и плюсуется к стоимости балансовых остатков запасов;

- раздел включает ряд промежуточных счетов учета выпуска и реализации (40, 45, 46), использование которых связано как с объективными особенностями выпуска и реализации продукции (позапная реализация по долгосрочным контрактам, использование кассового метода признания дохода), так и со спецификой организации их учета чисто процедурного характера.

На счетах пятого раздела отражаются денежные средства и финансовые инвестиции, в шестом разделе объединены все расчеты предприятия. Можно отметить ряд методических особенностей российского учета с их использованием.

- Не практикуется разделение статей на монетарные и немонетарные, хотя отдельные нормы ПБУЗ/2006 согласуются с нормами IAS 21 «Влияние изменений валютных курсов». Курсовые разницы не дифференцируются на операционные и неоперационные, и все относятся в состав прочих доходов и расходов.

- Для учета финансовых вложений в плане представлен только один счет 58, однако к финансовым вложениям относятся также займы, предоставленные юридическим и физическим лицам (счета 58-3 и 73-1), депозитные счета в банках (счет 55-3), соответственно, остатки по этим счетам также могут увеличивать сумму финансовых инвестиций в балансе. Остаток по счету 58 частично формирует показатели долгосрочных или текущих финансовых вложений в первом и во втором разделе актива баланса, причем та часть финансовых инвестиций, которая является эквивалентами денежных средств, выделяется в аналитическом учете и приводится в составе статьи «Денежные средства». На уровне плана счетов выделение долевых и долговых, краткосрочных и долгосрочных, приобретенных в целях удержания, спекулятивных финансовых вложений и инвестиций по методу участия в капитале не предусмотрено. Кроме того, существуют существенные отличия от норм IAS 32, 39 и IFRS 7 (а также IAS 28 и 31) не только в порядке группировки, но и оценки финансовых инструментов (по справедливой стоимости, по амортизируемой стоимости с использованием эффективной ставки процента, со списанием изменений на прибыли и убытки или на

собственный капитал). Поэтому требуется дополнительная работа по выборке и перегруппировке данных счетов для формирования информации о финансовых инвестициях и инструментах в соответствии с требованиями МСФО.

Раздел счетов расчетов (60 – 79) построен по принципу выделения ключевых групп субъектов расчетных отношений, при этом не выделены счета отдельно дебиторов и отдельно кредиторов. Также нет детализации по долгосрочным и текущим обязательствам на счетах, для формирования соответствующей информации требуются выборки. Например, расчеты по полученным авансам, являясь видом обязательств, отражаются как субсчета на активных по умолчанию счетах расчетов с покупателями; симметричная ситуация относительно выданных поставщикам авансов. По счетам кредитов и займов отражается как сама ссудная задолженность, так и проценты по ней, что принципиально неправильно – «тело» кредита может быть долгосрочным, а проценты по нему однозначно являются текущей задолженностью. Не вполне корректным является тот факт, что ни в балансе, ни в составе счетов не предусмотрено выделение долгосрочной дебиторской задолженности. Предоставленные займы и приобретенная на основании уступки требования дебиторская задолженность отражаются в статье «Финансовые вложения» в составе внеоборотных активов, а задолженность по лизинговым поступлениям числится на отдельном субсчете счета 76, притом, что единственная возможная статья баланса для включения этого сальдо долга лизингополучателя – «Прочие внеоборотные активы».

Безусловно, любые расчетные счета являются активно-пассивными и в зависимости от статуса задолженности могут менять характер сальдо и сторону баланса для его отражения. Однако выделение групп счетов дебиторов и кредиторов, исходя из экономического стереотипа и приоритетной сущности расчетов, и структуризация их по критерию срочности позволит формировать данные баланса в и части активов, и в части обязательств без дополнительных процедур перераспределения данных.

Класс капитала (7) включает счета для учета не только собственного капитала, но и целевого финансирования, которое, являясь, по сути, обязательствами, традиционно в

русской практике приравнивается к собственным источникам. Анализируя счета учета капитала и состав соответствующего раздела баланса, можно отметить отсутствие контрпассивной статьи «Неоплаченный капитал», что ведет к брутто-принципу отражения непогашенной части взносов собственников по статье «Дебиторская задолженность» актива в сумме дебетового сальдо по счету 75.

В действующем плане счетов нет отдельного класса для динамических (временных) счетов расходов, доходов и финансовых результатов, но разделом, счета которого в наибольшей степени участвуют в составлении отчета о финансовых результатах, является восьмой класс «Финансовые результаты». Дифференциации счетов расходов и доходов при этом нет, хотя чисто логически существует некоторое разделение на уровне субсчетов к счетам 90 «Продажи» и 91 «Прочие доходы и расходы», по которым выделены условно активные субсчета для учета расходов/сумм, уменьшающих доход и условно пассивные для учета доходов. Разделение расходов и доходов по видам деятельности также не предусмотрено, и, собственно, и ограничивается наличием этих двух счетов – на счете 90 формируется результат основной деятельности, на счет 91 относятся все другие, неосновные для организации расходы и доходы. Исключение составляют элементы, формирующие результат чрезвычайных событий, которые списываются сразу на счет 99; при этом следует отметить, что из МСФО понятие результата чрезвычайной деятельности было исключено. В целом, составление отчета о финансовых результатах по существующим счетам без дополнительных аналитических выборок затруднено. Поэтому целесообразно выделение как минимум двух разделов плана счетов – для учета расходов и для учета доходов/результатов, со структурированием по видам деятельности и статьям отчета о финансовых результатах (совокупном доходе).

В целом, можно отметить, что применяемый план счетов недостаточно отвечает требованиям учета по МСФО, поэтому целесообразно:

1) при выборе структуры плана счетов использовать модель соответствия отчетности (отчета о финансовом положении и отчета о совокупных доходах);

2) ввести счета объектов, которые должны отражаться в отчетности в соответствии с международными стандартами;

3) изменить кодировку счетов, что позволит вести аналитику с требуемой степенью детализации и облегчить автоматизацию процесса трансформации российской отчетности в формат МСФО;

4) изменить идеологию счетного плана, перейдя от жесткой регламентации к возможности моделирования горизонтальных связей счетов; сделать его модульным (для дополнения и развития).

Список литературы

1. Постановление Правительства РФ от 25 февраля 2011 г. N 107 "Об утверждении Положения о признании Международных стандартов финансовой отчетности и Разъяснений Международных стандартов финансовой отчетности для применения на территории Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12183402/#ixzz3cAEc4Pv4>
2. Кутер М.И. Введение в бухгалтерский учет: Учебник / М.И. Кутер. – Краснодар: Просвещение-ЮГ, 2013. – 512 с.
3. Ткач В.И. Международная система учета и отчетности / В.И. Ткач, М.В. Ткач. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 159 с.
4. Кузнецова Е.В. Система планов счетов и бухгалтерское управление экономическими процессами: теория, методология и практика : дис.... докт. экон. наук (08.00.12 – бухгалтерский учет, статистика) / Е.В. Кузнецова. – Ростов-на-Дону, 2010. – 449 с.

References

1. Resolution of the Government of the Russian Federation of February 25, 2011 N 107 "On approval of the recognition of the international financial reporting standards and clarifications International Financial Reporting Standards for use in the Russian Federation" (as amended). Available at: <http://base.garant.ru/12183402/#ixzz3cAEc4Pv4> (In Russ.)
2. Kuter M.I. *Vvedenie v bukhgalterskii uchët: Uchebnyk* [Introduction to Accounting: Tutorial]. Krasnodar: Education-South Publ., 2013. 512 p.
3. Tkach V.I., Tkach M.V. *Mezhdunarodnaya sistema ucheta i otchetnosti* [International accounting and reporting system]. Moscow, Finansy i statistika Publ., 1992. 159 p.
4. Kuznetsova E.V. *Sistema planov schetov i bukhgalterskoe upravlenie ekonomicheskimi protsessami: teoriya, metodologiya i praktika. Diss. doct. ekon. nauk* [The system of accounts and accounting management of economic processes: the theory, methodology and practice. Dr. econ. sci. diss.]. Rostov-on-Don, 2010. 449 p.

УДК 336.221.26

Математическая формализация кривой Лаффера

Б.А. Букач

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет», ул. Университетская 33, г. Севастополь,
299053, Российская Федерация, bukachboris@mail.ru

Статья поступила 8.06.2015; после доработки 11.06.2015

Аннотация

В статье проведен анализ существующих форм математизации кривой Лаффера. Выявлены существенные различия в подходах к количественной интерпретации рассматриваемой зависимости. Предложена классификация направлений математической формализации кривой Лаффера. Показано, что, несмотря на то, что наиболее часто налоговую концепцию теории экономики предложения упрощенно представляют в виде традиционной графической модели, существуют значительные сложности с её математической интерпретацией.

Ключевые слова: кривая Лаффера, теория налогообложения, экономико-математическое моделирование.

JEL codes: C02, E62, H21

Mathematical formalization of the Laffer curve

B.A. Bukach

Sevastopol State University, 33 Universitetskaya st., Sevastopol, 299053, Russian Federation, bukachboris@mail.ru

Received 08 June 2015; received in final form 11 June 2015

Abstract

In article analyzes the existing forms of mathematization of the Laffer curve is lead. Essential differences in the approaches to quantitative interpretation, considered dependence are revealed. The classification of directions of mathematical formalization of Laffer curve is offered. It is shown that despite the fact that most of the tax concept of the supply-side economic proposals represent a simplified graphical model of traditional, there are considerable difficulties with its mathematical interpretation.

Keywords: Laffer curve, the theory of taxation, economic and mathematical modeling.

В настоящее время кривая Лаффера является уже достаточно привычным и даже несколько банальным инструментом, применяемым для анализа различных проблем теории и практики налогообложения. Тем не менее, в научном сообществе отношение к этой концепции всё ещё остается довольно неоднозначным. Существует солидная группа известных отечественных и зарубежных учёных, во главе с лауреатом Нобелевской премии Дж. Стиглицом, которая подвергает сомнению достоверность и логическую обоснованность теоретических положений данной кривой. Широко известно и многократно цитируется импульсивное и немного грубое его высказывание о том, что вся эта теория «высочай-

на из пальца». Основная доля критики связана с тем, что большинство налоговых реформ (прежде всего, осуществлённых непосредственно в США), проведённых в соответствии с рекомендациями доктрины экономики предложения, завершились с результатами, отличными от ожидаемых и предсказанных ею. Вследствие этого, на основании известного в экономике методологического принципа, разработанного М. Фридменом (верификация теории осуществляется путём оценки «правильности» её эмпирических результатов), делается вывод о том, что рассматриваемая концепция является, с формальной научной точки зрения, некорректной. Несмотря на столь авторитетное и категоричное

суждение, попробуем продолжить анализ исходной сущности кривой Лаффера с помощью некоторых других методических приёмов.

Одним из основных методов познания экономической действительности является моделирование её явлений и процессов. Существует два основных способа его осуществления: материальное и идеальное. Традиционно считается, что первый чаще применяется в естественных науках, в то время как для экономических исследований лучше подходит второй. Принципиальное отличие заключается в том, что во втором случае нет необходимости воспроизводить основные физические, геометрические, динамические, функциональные и другие свойства анализируемого объекта. Всё это заменяется идеальной, мыслимой, теоретической моделью. Идеальное моделирование реализуется в знаковом или интуитивном виде. Для экономической теории наиболее характерным способом постижения окружающих нас причинно-следственных взаимосвязей являются формулы и графики. При этом графическому моделированию часто отдаётся большее предпочтение вследствие лучшей наглядности и относительной простоте интерпретации полученных результатов. Именно к такому классу моделей относится первоначальная версия кривой Лаффера. Из многочисленных работ создателя этой теории можно узнать, что рассматриваемая зависимость активно использовалась им в аудитории ещё задолго до знаменитого декабрьского ужина 1974 года (например, [1]). Характерной её особенностью, которую часто упускают из вида авторы значительного количества современных, преимущественно отечественных учебников по теории налогообложения, было расположение переменных на координатных осях. Это связано с тем, что исторически в экономике при построении графических моделей независимая переменная (ставка налога) откладывается на оси ординат, а зависимая (налоговые поступления) – на оси абсцисс. Основное достоинство такой формы представления теоретической гипотезы (а она претендует ни много ни мало на универсальный характер объяснения мотивов поведения экономических агентов при изменении величины налоговой ставки) заключается в её очевидной объясняющей способности и легкости осознания в массовом восприятии. Эти исключительные свойства визуального отображения логических конструкций хорошо известны в математике. Известный популяризатор этой науки, Ян Стюарт, замечает по этому поводу: «При изучении математики психологический аспект часто важнее логического.

...Интуитивные соображения должны выступать первыми и лишь потом подкрепляться формальным доказательством. Интуитивные рассуждения позволяют нам понять, почему должна быть верной та или иная теорема, а затем уже при помощи логических обоснований можно убедиться, что она действительно справедлива» [2]. Именно так, как мы в дальнейшем и увидим, обстояло дело с эволюцией концепции кривой Лаффера – в начале появился графический образ, затем теоретическое объяснение и лишь, в конце, много позднее, математическая формализация. Важность начала разработки идеи именно с «картинки» хорошо объяснена в вышеупомянутой работе: «Некоторые математики, может быть 10 из 100, мыслят формулами. Такова их интуиция. Но остальные мыслят образами: их интуиция геометрическая. Картинки несут гораздо больше информации, чем слова. В течение многих лет школьников отучали пользоваться картинками, потому что «они не строгие». Это печальное недоразумение. Да, они не строгие, но они помогают думать, а такого рода помощью никогда не следует пренебрегать» [2].

В процессе последующего совершенствования и уточнения основных положений теории экономики предложения (кривая Лаффера, по мнению многих учёных, являлась её краеугольным камнем) графическая интерпретация рассматриваемой зависимости практически не менялась. Лишь спустя несколько лет появилась так называемая расширенная или модифицированная разновидность кривой Лаффера, в которой она обзавелась ещё одной координатой – налоговой базой. При этом характер функциональной взаимосвязи дополнительной переменной был также крайне очевидным, если не сказать тривиальным: с увеличением ставки налога база налогообложения сокращалась. Однако, с учётом выше сказанного, получается, что именно такой вид представления «новых концептуальных, теоретических идей» является наиболее эффективным для их распространения и успешного усвоения обществом (прежде всего, избирателями). Естественно, что в научной среде подобное элементарное отображение реальной, далеко не столь однозначной в своем проявлении экономической действительности вызвало громадную волну критики. Формально её можно разделить на две части: конструктивную и деструктивную. В работах, относящихся к первой группе, отношение к анализируемой концепции было в целом доброжелательным. Замечания были направлены на выявление основных допущений, при которых постулируемая зависимость

имела бы колоколообразную форму либо же предлагались свои варианты её визуализации, основанные на этой теории (подробнее, см. [3]). Но не менее многочисленными были и публикации категорических противников доктрины «экономики предложения». Уничижительным комментариям и нелестным сравнениям подверг идею кривой Лаффера Г. Мэнкью (бывший председателем Совета экономических консультантов при президенте США Дж. Буше-младшем). Несмотря на близость консервативных взглядов и принадлежности к Республиканской партии, в одном из своих популярных учебников он пишет по этому поводу: «Разнообразнейшие диеты популярны прежде всего потому, что они обещают последователям потрясающие результаты с минимальными усилиями. Похудеть хотели бы многие, но мало кто горит желанием ограничить свой рацион и регулярно заниматься физическими упражнениями. Большинство легко принимает на веру слова «экспертов», предлагающих «чудесный» продукт; люди хотят верить в то, что новая диета, которой легко следовать, на самом деле поможет им избавиться от лишнего веса. Во многом по тем же причинам популярны и «самодельные» экономические теории. Их авторы умеют соблазнить политиков, жаждущих легких и романтических решений для сложных и постоянных проблем. Некоторые из фантазёров – шарлатаны, использующие сумасшедшие теории в корыстных целях; другие – чудаки, свято верующие в «истинность» своих умозрительных построений» [4]. С легкой руки Г. Мэнкью ярлыки «чудаков» и «шарлатанов» крепко прикрепились к приверженцам теории экономики предложения. Однако они тоже не собирались так просто сдаваться и отправлять свои научные построения на «свалку истории». В результате в научных кругах завязалась бурная полемика по вопросу поиска методов, способных доказать истинность этой «самодельной теории». Количество публикаций, посвященных теоретическому обоснованию реалистичности экономических процессов, необходимых для осуществления на практике кривой Лаффера (описание ситуаций, связанных с возникновением эффектов: дохода, замещения, вытеснения, просачивания и т.п.), давно уже превысило несколько сотен. Не меньше число и научных работ, вполне убедительно аргументирующих неосуществимость воплощения в реальной, «нормально функционирующей» экономике начальных условий для реализации именно таких событий. Вследствие принципиальной методологической невозможности уверить в пра-

воте своей точки зрения оппонента, используя только в качестве инструмента язык формальной логики и красочные риторические приёмы (наподобие приведённой выше метафоры с диетой), обе конфликтующие стороны обратились к проверенному в экономической науке средству – математическим моделям. В этом заключается ещё одно интересное, специфическое отличие кривой Лаффера от не менее знаменитой, и также крайне спорной, кривой Филлипса. Последняя зависимость в исходном, первоначальном виде была построена на основании эконометрической обработки массива статистических данных, и лишь затем получила своё теоретическое обоснование. В случае же с кривой Лаффера последовательность действий при её создании была обратная.

К сегодняшнему моменту времени в научной литературе встречается большое количество разнообразных математических моделей, на основании которых делаются многочисленные попытки подтвердить или опровергнуть гипотезу А. Лаффера о виде функциональной зависимости между величиной ставки налога и суммой налоговых поступлений в государственный бюджет. В связи с чем в отечественных публикациях уже появилась несколько классификаций подобного рода исследований. И хотя в этих работах систематизация осуществлена на основании других признаков рассматриваемой зависимости, кажется вполне уместным привести здесь их краткие результаты.

В серии основополагающих работах Е.В. Балацкого [5-7] предложено разделить существующие в этой области научные исследования на два направления: теоретические и прикладные. К теоретическому направлению предлагается относить работы, содержащие моделирование производственных и фискальных процессов с использованием «моделей параметрической зависимости Лаффера». Прикладные исследования связаны с расчетами величины точек Лаффера. В первом случае упор делается на доказательство наличия «эффекта перегиба» кривой Лаффера и условий, при которых возникает этот эффект, во втором – на количественной оценке точек Лаффера. Кроме того, отдельно Е.В. Балацкий предлагает классифицировать работы в зависимости от прикладного уровня исследования: макроэкономического или микроэкономического. В продолжение изысканий Е.В. Балацкого в работе Ю.А. Мазур [8] предложено классифицировать исследования, посвященные кривой Лаффера, в зависимости от типов используемых в них моделей: дескриптив-

ные и оптимизационные. Наиболее часто дескриптивные модели в этом случае используются для оценки влияния совокупного налогового бремени на экономический рост или влияние величины налоговых ставок на динамику налоговых поступлений в бюджет. Оптимизационные модели чаще применяются для разработки и оценки последствий проведения различных вариантов фискальной политики государства и реакции на неё субъектов экономической деятельности. А.Б. Гусев предлагает классифицировать исследования в этой области в зависимости от временного фактора моделей экономического роста: краткосрочного или долгосрочного, а также отдельно рассматривать модели статического и динамического характера [9]. Кроме того, предлагается разделить подобные работы на две группы в зависимости от их цели. К первой группе относятся исследования, целью которых является оценка временного лага, возникающего при изменении параметров налоговой системы и изучение возникающих в этом случае экономических эффектов. Ко второй – работы, в которых решается задача аналитического и эмпирического нахождения точек Лаффера для налогового бремени на макроуровне и отдельно для различных видов налогов, и на микроуровне для хозяйствующих субъектов или индивидуумов.

Кажется вполне естественным то, что решение такого разнопланового круга задач требует применение математического инструментария широкого спектра. Проводя обзор отечественных и зарубежных публикаций, посвященных проблемам оценки различных параметров кривой Лаффера и исследованию эффектов, описываемых с помощью этой кривой, можно выявить использование для этих целей следующих видов моделей:

- производственной функции с различными комбинациями факторов;
- функциональной зависимости величины налоговых поступлений (T) от размера налоговой ставки (налогового бремени) – x ;
- параметрической зависимости этих же факторов;
- энтропийную и поведенческую модели;
- макроэкономические модели;
- микроэкономические модели с применением теории полезности и моделей поведения потребителя;
- оптимизационные модели.

При всей условности, субъективности и определенной неполноты предлагаемой классификации, рассмотрим несколько подробнее меха-

низм и логику применения каждой группы моделей.

1. Производственная функция. Фактически данную модель можно считать исходной математической формой, так как сам Артур Лаффер в своих работах, посвященных количественному обоснованию кривой Лаффера, использовал для этой цели производственную функцию вида: $Y = K^\alpha L^{1-\alpha}$, где Y – объем производства, K – капитал, L – труд и α – коэффициент эластичности ($0 < \alpha < 1$) [10]. Далее вводя в анализ обобщенные ставки налога на труд (t_l) и капитал (t_k), исследуется влияние их величины на предельное предложение единицы труда и капитала и, как следствие, совокупное воздействие этого на динамику налоговых поступлений в бюджет. Точка перегиба в этом случае образуется из-за того, что по мере увеличения налоговой ставки происходит постепенное изменение знака эластичности государственных доходов по отношению к ставке налога на труд и капитал – от положительного к отрицательному значению. В месте на графике, где данная величина становится равной нулю, находится максимум рассматриваемой зависимости.

Такой подход к решению проблемы оказался достаточно продуктивным, вследствие чего он был использован многими учёными, которые в своих работах первоначально модифицировали лишь тип производственной функции. Наиболее часто оперируют простейшей неоклассической зависимостью этого вида: $Y = f(K) = AK$, где A – постоянный параметр производительности. Такие модели встречаются в работах Дж. Аджеда и М. Персона, Е.В. Балацкого, А.И. Крысоватого и других. В ряде зарубежных исследований встречаются более сложные модификации производственных функции вида (включающие в себя различные институциональные составляющие, параметры государственного регулирования): $Y = AK^\alpha G^\beta$, где G – объем бюджетных расходов, $\alpha + \beta = 1$ – в работах Р. Барроу и Х. Сала-и-Мартина или $Y = AK^\alpha L^\beta G^\gamma$, в многочисленных работах Б. Даламагаса. Схожие модели использовал в своих работах А.В. Скрипник. Достаточно продуктивным оказался вариант производственной функции и её модификаций, предложенный Е.В. Балацким $Y = \gamma DK^{(a+bq)} L^{(n+mq)}$, где q – величина налоговой нагрузки, D – трендовый оператор, учитывающий время, γ, a, b, n, m – статистически оцениваемые параметры. Усложнение

вида применяемой модели повлекло за собой и определённое изменение логики расчётов. При таком подходе основной упор делался на эконометрической оценке искомых точек анализируемой зависимости. Кроме того, существенным являлся и перенос рассмотрения уровня проблемы с микроэкономики (области применения классического варианта производственной функции и кривой Лаффера) на макроуровень (сфера использования производственно-институциональных функций). Расчеты, проведенные на основании подобной производственной функции, встречаются в работах И.Я. Чугунова, Т.Г. Затонацкой, А.В. Ставицкого, Т.В. Меркуловой. В целом, данное направление исследований характеризуется постепенным увеличением сложности производственной функции за счёт введения в её состав разнообразных дополнительных переменных с небольшим изменением механизма и логики оценивания.

Несмотря на то, что такой подход к математической интерпретации концепции кривой Лаффера оказался весьма плодотворным и самым многочисленным по количеству публикаций, он имеет определенные недостатки (которые, впрочем, признаются авторами этих исследований). Первое замечание касается ряда используемых производственных функций и относится к несоблюдению ими основополагающего условия графического вида данной зависимости, а именно её граничных значений. Исходя из классической трактовки на концах интервала, соответствующему наименьшей и наибольшей величине налоговой ставки, фискальные доходы государства должны быть равны нулю. А это не всегда справедливо для приведённых выше математических моделей, тем самым, ставя под сомнение правомерность их применения. Развернувшуюся дискуссию по этому поводу можно проследить по работам Е.В. Балацкого, Ю.Ш. Ананиашвили и В.Г. Папавы [3, 11, 12]. Второе порицание связано с несколькими уточнениями, касающихся технической процедуры эконометрического оценивания параметров производственно-институциональной функции. К ним относят: существенное влияние длительности исходного временного ряда, на основании которого вычисляются значения переменных модели; различные варианты спецификации зависимости между выпуском (ВВП) и налоговым бременем; специфические требования к эмпирическим данным (необходимость их расположения с правой и с левой стороны относительно «истинной» точки Лаффера); «правильная» сущ-

ностная интерпретация и количественное значение агрегированных макроэкономических факторов модели (K и L) [13]. В принципе, в этой же работе [13] предложены направления модернизации, которые позволили бы решить вышеуказанные проблемы, однако при этом возникает существенный разброс получаемых результатов, что ещё больше снижает и так сомнительную универсальность данной теории. К данной группе можно причислить и требование к более обоснованному виду функциональной зависимости эластичности выпуска по труду и капиталу по отношению к усреднённой налоговой ставке [14]. Третье замечание касается методологических тонкостей экономико-математического моделирования, оно связано с принципиальным понятийным отличием разных типов уравнений. В частности, отмечается, что не следует смешивать по своим возможностям уравнения преобразования (производственную функцию) с уравнениями поведения (отражающие реакцию субъекта на стимулы и иррациональные факторы). Именно последними и предлагается математически формализовать кривую Лаффера [12]. Возможно, осознавая бесперспективность и растущую неоднозначность учёта всех перечисленных сложностей в модели, специалистами в данной области были предложены другие варианты решения рассматриваемой проблемы.

2. Функциональная зависимость $T(x)$. Совершенно по иному предлагается поступить в работах С.Л. Лондаря, И.Я. Чугунова, А.В. Сморгонского. В них применяется более формальный математический подход к описанию кривой Лаффера. Так как теоретически предполагается, что данная функция принимает нулевое значение на концах интервала $[0,1]$, то она может быть описана с помощью следующей степенной зависимости: $T(x) = \lambda x^\alpha (1-x)^\beta$, где λ , α и β – коэффициенты, задающие вид кривой. При этом составным частям этой функции даётся следующая экономическая интерпретация: λx^α – определяет величину налоговых поступлений в бюджет (фискальная функция налоговой системы); $(1-x)^\beta$ – количество субъектов предпринимательской деятельности (регулирующая функция налоговой системы); α – коэффициент налоговой прогрессии, законодательно заложенный в системе налогообложения; β – коэффициент чувствительности экономики к изменению налоговой ставки [15]. Взяв первую производную по x и приравняв её к нулю, получается выражения для определения точки перегиба

кривой. Далее определив значение этих коэффициентов (достигается различными способами), можно найти оптимальную ставку налогообложения, при которой будет достигаться максимальный объем налоговых поступлений.

3. Параметрическая зависимость $T(\theta)$. Наиболее часто используется двух- или трехпараметрический метод, при котором аппроксимируется зависимость между объемом производства (X), суммой налоговых поступлений (T) и налоговым бременем (ставкой налога – θ) с помощью регрессии вида:

$$X = \sum_{i=0}^m \beta_i \theta^i,$$

$T = \beta_0 \theta + \sum_{i=0}^m \beta_i \theta^{i+1}$, где β_i – параметры, подлежащие статистической оценке. Подобные расчеты встречаются в уже упоминаемых работах Е.В. Балацкого, И.Я. Чугунова, Т.Г. Затоначкой, А.В. Ставицкого. В зарубежной научной литературе, в работах А. Аткинсона и Н. Стерна, при применении подобной методики используется зависимость вида: $T = a + (b + \beta t)\theta - c\theta^2$. В результате эконометрически или статистически можно оценить оптимальное значение налогового бремени. В отличие от предыдущего подхода возникают трудности с экономической интерпретацией полученных коэффициентов.

4. Энтропийная и поведенческая модели. В нескольких работах В.Г. Папавы в этой области теории налогообложения (например, в обобщающей его многолетние исследования монографии [14]) предложено в качестве функции, удовлетворяющим граничным условиям концепции кривой Лаффера, использовать известную энтропийную зависимость вида: $T(t) = t(-Y_0 \ln t)$, где t – средняя налоговая ставка, $(-Y_0 \ln t)$ – это значение ВВП, которое зависит от средней налоговой ставки $Y(t) = (-Y_0 \ln t)$, Y_0 – уровень совокупного выпуска, который соответствует максимальным налоговым поступлениям в бюджет. В целом, это модель хорошо укладывается в теоретические основы экономики предложения, но имеет один существенный недостаток – сложность экономической интерпретации величины Y_0 . Для практически расчетов предлагается использовать усовершенствованный вариант: $Y(t) = -e^{\lambda t} Y_0 t^\delta \ln t$, где $(-e^{\lambda t})$ – трендовый оператор, τ – время, λ – параметр, подлежащий статистической оценке. Правда, в ряде случаев эконометрические вычисления, проведенные на ос-

новании этой модели, плохо согласуются с реальными экономическими данными.

Поскольку одна из основных теоретических идей концепции кривой Лаффера заключается в том, что налоги отрицательно воздействуют на стимулы экономических агентов к труду и инвестированию, то, следовательно, излишнее налоговое бремя препятствует достижению потенциально возможного в сложившихся производственно-технологических условиях экономического роста или валового внутреннего продукта. Для формализации этого предположения осуществляются попытки построения поведенческой модели совокупного выпуска, включающей в себя энтропийную зависимость. В работе Ю.Ш. Ананиашвили и В.Г. Папавы [14] она принимает вид: $Y(t) = Y_{pot} f(t)$, где Y_{pot} – величина, выражающая производственно-технологические возможности экономики, $f(t)$ – функция, отражающая институциональный аспект влияния суммарного налогового эффекта на предложение агрегированных ресурсов (представляет собой обобщенную энтропийную функцию). Общий механизм дальнейших расчетов аналогичен вышеизложенному в этом пункте.

5. Макроэкономические модели. В ряде работ В.Г. Папавы и А.А. Дагаева используются кейнсианские макромоделли для оценки параметров кривой Лаффера. В частности предлагается взять за основу кривую Лаффера, выраженную с помощью функции вида: $T = Y_{opt} \theta \ln \theta$, где Y_{opt} – уровень ВВП, соответствующий максимальным налоговым поступлениям в бюджет. Добавив к ней стандартную модель кейнсианского совокупного спроса: $Y = c(Y - T) + G + I + X - M$, можно в явном виде вывести формулу для вычисления равновесного значения ВВП, при котором в бюджет будет поступать максимальное значение налогов. Более сложные модели совокупного спроса и последние достижения в этой области подробно проанализированы в уже упоминавшейся монографии Ю.Ш. Ананиашвили и В.Г. Папавы [14].

6. Микроэкономические модели. Наиболее часто в зарубежных исследованиях, посвященных кривой Лаффера, в качестве инструмента моделирования используются микроэкономические модели, отражающие предпочтения экономического агента и его бюджетное ограничение. Так как бюджет индивидуума зависит от величины налоговой ставки, то, манипулируя этими

соотношениями, можно получить зависимость между ставкой налога и базой налогообложения, с точки зрения предпочтений потребителя и его реакции на изменение налогового законодательства. Подобного рода исследования встречаются в работах Г. Монисенна, Дж. Малкомсона, Ф. Джахвари. В русскоязычной научной литературе такой подход используется в работах Т.В. Меркуловой [16]. Функция полезности экономического агента имеет вид: $U = \ln(x + k) + \ln y$, а бюджетное ограничение представлено как: $px = (1 - t)w(R - y)$, где t – ставка налога, R – совокупный ресурс времени, y – досуг, x – потребительское благо, p – его цена. Преобразуя эти выражения, можно получить зависимость предложения труда от величины налоговой ставки. Дальнейшие расчеты реализуются как в статистической, так и в эконометрической форме. Данное направление, не очень востребованное в отечественных исследованиях, представляется крайне перспективным, в том числе и потому, что непосредственно моделирует поведение экономических агентов и их реакцию на налоговые стимулы.

7. Оптимизационные модели. Нередко для оценки параметров кривой Лаффера и условий существования точек перегиба используют следующую методику. Задается целевая функция предприятия: $Z = \mu\theta + (1 - \mu)\pi \rightarrow \max$, где θ – объем производства, π – прибыль предприятия, μ – весовая функция (работы С.М. Мовшовича, Л.Е. Соколовского) или $\pi = W - Q \rightarrow \max$, где W и Q – соответственно выручка и затраты предприятия (С.В. Гусаков, С.В. Жак). А затем, с учетом заданных ограничений, исследуется на оптимум функциональная зависимость прибыли предприятия от величины ставок прямых и косвенных налогов. Существуют исследования и с другими оригинальными видами целевой функции (например, работы В.П. Вишневого, Д.В. Липницкого [17] или Р. Вишневого [18]). Механизм оценки ключевых параметров кривой Лаффера при таком методологическом подходе носит в основном аналитический и статистический характер.

К сожалению, рамки данной статьи не позволяют более детально остановиться на сравнительно-содержательном анализе представленных выше способов математической формализации кривой Лаффера. Однако из приведенного выше текста можно сделать вывод о том, что, несмотря на использование крайне разнообразных методов, предлагаемых для решения сформулиро-

ванной в статье проблемы однозначно доказать или опровергнуть аксиоматическое предположение о графическом виде рассматриваемой зависимости невозможно. Каждый из методов имеет как свои аналитические преимущества, так и определенные, хорошо известные, модельные недостатки, вследствие чего выделить какое-либо одно из направлений для дальнейшего углубления перспективных исследований в этой области представляется достаточно затруднительным.

Список литературы

1. Laffer A. Return to Prosperity: how America can regain its economic superpower status / A. Laffer, S. Moore. – Threshold Editions. – 2010. – 326 p.
2. Стюарт Я. Концепции современной математики / Я. Стюарт. – Мн.: Выш. школа, 1980. – 384 с.
3. Букач Б.А. Обоснование и анализ различных вариантов графической интерпретации кривой Лаффера / Б.А. Букач // Вестник СевНТУ. Серия Экономика и финансы. – 2012. – Вып. 130. – С. 30-38.
4. Мэнкью Н.Г. Принципы экономики / Н.Г. Мэнкью. – СПб: Питер Ком, 1999. – 784 с.
5. Балацкий Е.В. Лафферовы эффекты и финансовые критерии экономической деятельности / Е.В. Балацкий // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – № 11. – С. 31-43.
6. Балацкий Е.В. Точки Лаффера и их количественная оценка / Е.В. Балацкий // Мировая экономика и международные отношения. – 1997. – № 12. – С. 85-94.
7. Балацкий Е.В. Эффективность фискальной политики государства / Е.В. Балацкий // Проблемы прогнозирования. – 2000. – № 5. – С. 32-45.
8. Мазур Ю.А. Модели динамики экономического роста с учетом налогового фактора: монография / Ю.А. Мазур. – Институт экономики промышленности. – Донецк, 2007. – 100 с.
9. Гусев А.Б. Налоги и экономический рост: теории и эмпирические оценки / А.Б. Гусев. – М.: Экономика и право. – 2003. – 139 с.
10. Laffer A. Tax rates, factor employment, market production, and welfare / V. Canto, D. Joines, A. Laffer // In Foundations of Supply-Side Economics: Theory and Evidence. – Academic Press, 1983. – pp. 3-24.
11. Балацкий Е.В. Анализ влияния налоговой нагрузки на экономический рост с помощью производственно-институциональных функций / Е.В. Балацкий // Проблемы прогнозирования. – 2003. – № 2. – С. 88-105.
12. Ананиашвили Ю.Ш. Модели оценки влияния налогов на результаты экономической деятельности / Ю.Ш. Ананиашвили, В.Г. Папава // Экономика. Налоги. Право. – 2010. – № 2. – С. 67-79.
13. Балацкий Е.В. Инвариантность фискальных точек Лаффера / Е.В. Балацкий // Мировая экономика и управление: теория и практика. 2015. Т. 1. № 1. С. 82-89.

мика и международные отношения. – 2003. – № 6. – С. 62-71.

14. Ананиашвили Ю.Ш. Налоги и макроэкономическое равновесие: лафферо-кейнсианский синтез / Ю.Ш. Ананиашвили, В.Г. Папава. – Стокгольм: CA&CC Press, 2010. – 142 с.
15. Затонацкая Т.Г. Экономико-математическое моделирование налоговой политики Украины / Т.Г. Затонацкая, А.В. Ставицкий // Налогообложение: проблемы науки и практики. – 2008. – Х.: ИД «Инжэк», 2008. – С. 39-58.
16. Меркулова Т.В. Институт налога / Т.В. Меркулова. – Х.: ХНУ, 2006. – 224 с.
17. Вишневский В.П. Оценка возможностей снижения налогового бремени в переходной экономике / В.П. Вишневский, Д.В. Липницкий // Вопросы экономики. – 2000. – № 2. – С. 107-116.
18. Вишневский Р. Модель российской экономики позволяет найти ответы / Р. Вишневский // Рынок ценных бумаг. – 1999. – № 3. – С. 76-80.

References

1. Laffer A. Return to Prosperity: how America Can Regain its Economic Superpower Status. Threshold Editions, 2010. 326 p.
2. Stewart J. *Kontseptsii sovremennoi matematiki* [Concept of Modern Mathematics]. Minsk: Vysh. Schola Publ., 1980. 384 p.
3. Bukach B.A. Substantiation and Analysis of Various Variants of Graphic Interpretation of the Laffer Curve. *Vestnik SevNTU. Seriya Ekonomika i finansy* [Journal of the Sevastopol National Technical University: Economics and Finance], 2012, no. 130, pp. 30-38. (In Russ.)
4. Mankiw N.G. *Printsipy ekonomiki* [Principles of Economics]. St.Petersburg, Piter Com Publ., 1999. 784 p.
5. Balatsky E.V. [The Laffer Effects and Financial Criteria of Economic Activity]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya* [World Economy and International Relations], 1997, no. 11, pp. 31-43. (In Russ.)
6. Balatsky E.V. Laffer Point and Quantitative Assessment. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya* [World Economy and International Relations], 1997, no. 12, pp. 85-94. (In Russ.)
7. Balatsky E.V. The Effectiveness of Fiscal Policy. *Problemy prognozirovaniya* [Studies on Russian Economic Development], 2000, no. 5, pp. 32-45. (In Russ.)
8. Mazur Y. *Modeli dinamiki ekonomicheskogo rosta s uchetom nalogovogo faktora* [Models of the Dynamics of Economic Growth, Taking into Account the Tax Factor]. Donetsk, Institute of Industrial Economics Publ., 2007. 100 p.
9. Gusev A.B. *Nalogi i ekonomicheskii rost: teorii i empiricheskie otsenki* [Taxes and Economic Growth: Theory and Empirical Evaluation] Moscow, Ekonomika i pravo Publ., 2003. 139 p.
10. Canto V.A., Joines D.H., Laffer A.B. Tax Rates, Factor Employment, Market Production, and Welfare, in *Foundations of Supply-Side Economics: Theory and Evidence*, New York, Academic Press, 1983, pp. 3-24.
11. Balatsky E.V. Analysis of the Impact of the Tax Burden on Economic Growth Through Production-Institutional Functions. *Problemy prognozirovaniya* [Studies on Russian Economic Development], 2003, no. 2, pp. 88-105. (In Russ.)
12. Ananiashvili I., Papava V. Models Assess the Impact of Taxes on Economic Performance. *Ekonomika. Nalogi. Pravo* [Economics, Taxes & Law], 2003, no. 2, pp. 67-79. (In Russ.)
13. Balatsky E.V. The invariance of the fiscal Laffer points *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya* [World Economy and International Relations], 2003, no. 6, pp. 62-71. (In Russ.)
14. Ananiashvili I., Papava V. *Nalogi i makroekonomicheskoe ravnovesie: laffero-keinsianskii sintez* [Laffer-Keynesian Synthesis and Macroeconomic Equilibrium]. Stockholm: CA&CC Press, 2010. 142 p.
15. Zatonatskaya T.G., Stavitskiy A.V. *Ekonomiko-matematicheskoe modelirovanie nalogovoi politiki Ukrainy* [Economic-mathematical modeling of the tax policy of Ukraine]. *Nalogooblozhenie: problemy nauki i praktiki-2008* [Taxation: problem of science and practice-2008], Kharkov, «ENGEK» Publ., 2008, pp. 39-58.
16. Merkulova T.V. *Institut naloga* [Tax Institute]. Kharkov, Kharkov Nation. Univ. Publ., 2006. 224 p.
17. Vishnevsky V.P., Lipnitsky D.V. [Evaluation of the Possibility of Reducing the Tax Burden in The Transitional Economy]. *Voprosy Ekonomiki*, 2000, no. 2, pp. 107-116. (In Russ.)
18. Vishnevsky R. Model of the Russian Economy allows Us to Find Answers. *Rynok tsennykh bumag* [Securities market], 1999, no. 3, pp. 76-80. (In Russ.)

УДК 338.24

Влияние безналичных расчетов на темпы экономического роста

Л.И. Саченко¹, С.В. Сабат²

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет», ул. Университетская 33, г. Севастополь, 299053, Российская Федерация, ¹Lyudmila.sachenok@mail.ru, ²Ya.super-sveta@yandex.ua

Статья поступила 06.06.2015; после доработки 08.06.2015

Аннотация

Статья содержит исследования о влиянии безналичных расчетов на рост экономики. На основе регрессионных моделей показана зависимость ВВП от М1 – безналичные средства. Показаны эффекты в экономике от безналичных операций и их влияние на развитие модели открытых инноваций в современных условиях хозяйствования при организации производства технологических инноваций.

Ключевые слова: безналичные расчеты, транзакция, агрегаты денежной массы М0, М1, М2, валовой внутренний продукт, валовой региональный продукт, регрессионная модель, открытые инновации, технологические инновации.

JEL codes: O31, O40

The effects of non-cash transfers on real economic growth

L.I. Sachenok¹, S.V. Sabat²

Sevastopol State University, 33 Universitetskaya st., Sevastopol, 299053, Russian Federation,

¹Lyudmila.sachenok@mail.ru, ²Ya.super-sveta@yandex.ua

Received 06.06.2015; received in final form 08.06.2015

Abstract

The article contains author's research on the impact of non-cash payments on economic growth. Used regression models dependence of GDP and monetary aggregates M1 – non-cash payments is shown. The effects in the economy from non-cash payments and their impact on the development of open innovation in the current economic conditions in the organization of production of technological innovation are presented.

Keywords: non-cash payments, transaction, monetary aggregates M0, M1, M2, gross domestic product, gross regional product, regression model, open innovation, technological innovation.

Введение

В условиях господства пятого и формирования основ шестого технологического уклада инновационное развитие хозяйственных систем обуславливается двумя параллельными и взаимосвязанными явлениями – глобализацией и трансформацией моделей инновационного процесса. В данном контексте экономический рост и качество жизни населения определяются эффективностью инновационной политики на региональном, национальном и международном уровне. Ключевым фактором развития экономики знаний пятого и шестого технологических укладов становится не столько

имеющаяся научная база, интеллектуальные и информационные ресурсы, сколько способность экономических субъектов оптимально их использовать для создания и коммерциализации инновационных благ, а также адаптация к постоянно меняющимся условиям рынка, создание рыночных ниш, развитие новых компетенций и усиление конкурентных преимуществ.

Сталкиваясь с усилением глобальной конкуренции и необходимостью приспосабливаться к быстроменяющимся рыночным условиям, компании не могут рассматривать в качестве идей новаций

исключительно собственные исследования и разработки. Возникает необходимость сочетать наряду с этим иные возможности инновационного развития. Инновационная деятельность в экономике знаний приобретает масштаб международной, носит характер «открытой» благодаря сотрудничеству с внешними партнерами, поставщиками, клиентами, научными учреждениями и другими институтами инновационной инфраструктуры, что дает возможность получать доступ к новым идеям, товарам, услугам, компетенциям, формируя конкурентное преимущество. Наряду с этим инновации также становятся «открытыми» и для потребителей инновационных благ, которые во все большей степени непосредственно вовлекаются в инновационный процесс.

В последние годы открытые инновационные модели стали неотъемлемой частью инновационных стратегий ряда стран и бизнес-моделей компаний. Открытые инновации обеспечивают более широкую основу для новых идей и технологий, становятся стратегическим фактором для исследования новых возможностей роста, предоставляют более высокую гибкость, самоорганизацию и чувствительность к рыночным изменениям.

В связи с вышеизложенным полагаем, что одним из инструментов развития открытых инноваций можно считать систему безналичных расчетов, поскольку основные транзакции между участниками инновационного процесса в модели открытых инноваций осуществляются в безналичной форме. Территориальная удаленность друг друга инновационно-активных субъектов в процессе открытого инновационного взаимодействия при осуществлении деятельности требует применения современных информационно-коммуникационных, расчетных инструментов. Следовательно, система безналичных расчетов может рассматриваться как один из инструментов развития открытых инноваций при организации производства технологических инноваций.

Технологические инновации – это конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового либо усовершенствованного продукта или услуги, внедренных на рынке, нового либо усовершенствованного процесса или способа производства (передачи) услуг, используемых в практической деятельности.

Продуктовые инновации включают в себя разработку и внедрение в производство

технологически новых и значительно технологически усовершенствованных продуктов.

Процессные инновации включают в себя разработку и внедрение технологически новых или технологически значительно усовершенствованных производственных методов, включая методы передачи.

В исследовании World Payment Report компании CapGemini и Royal Bank of Scotland Россия входит в глобальные топ-10 рынков по общему объему безналичных платежей за счет большого размера рынка. Однако по показателю количества безналичных транзакций на душу населения в год Россия (около 20 транзакций) отстает почти в 20 раз от лидеров – Финляндии (400), США (370) или Нидерландов (340). Однако в данном исследовании отмечается достаточно высокая динамика роста безналичных транзакций в России – средневзвешенный рост за 2008–2011 гг. составил 18,6%, уступая лишь показателю Китая (24,6%) и в 1,5 раза опережая идущие следом Японию и Словакию (12,4% и 12% соответственно). На основании приведенных данных можно констатировать следующую парадоксальную ситуацию: с одной стороны в России есть достаточный объем безналичной массы (в отличие, например от Индии), а также вполне динамично развивается ключевой на данный момент инструмент потребительских безналичных платежей – банковские карты. С другой стороны, оба фактора не транслируются в повседневное использование безналичных в транзакциях. На бытовом уровне феномен хорошо известен участникам банковского рынка: получение зарплаты на банковский счет – снятие наличных через АТМ для повседневного использования – внесение наличных на депозитные счета для накопления – использование банковских отделений или платежных терминалов для осуществления необходимых платежных операций. Можно констатировать, что большая часть наличного оборота в стране проходит по схеме account – cash – account, которая неизменно вызывает недоумение у профессионалов рынка. Устойчивость данной схемы может объясняться стечением следующих факторов:

- На стороне потребителей – недостаток сильных мотивов в пользу полностью безналичного оборота, недостаточная грамотность в использовании дистанционных каналов управления счетом,

недоверие к устойчивости работы безналичной инфраструктуры.

- На стороне бизнеса – предпочтение к наличным в силу скорости, сложившихся компетенций, а также некоторых особенностей налогового и бухгалтерского учета.
- В целом в системе – недостаток «сетевых эффектов», т. е. совокупности выгод для всех участников, безналичного оборота.

1. Влияние безналичных транзакций на экономику

Тенденции последних лет свидетельствуют о значительных темпах прироста объема операций с использованием безналичных платежей. Теоретические исследования позволили выявить прямое влияние увеличения доли безналичных платежей на общий экономический рост посредством повышения скорости транзакций и увеличения их количества за счет снижения себестоимости каждой транзакции. Оценки количественных эффектов в этой области в целом варьируются в диапазоне от десятых долей до 1,5 % ВВП.

Связь повышения доли безналичных платежей с экономическим ростом была отмечена в гипотезе Уортингтона (1995 г.) на основании анализа эмпирических данных рынка Великобритании. До широкого распространения безналичных платежей на глобальном уровне, автор выдвинул гипотезу о том, что удешевление и ускорение транзакций при переходе к безналичным расчетам с помощью платежных карт при высоком уровне распространения карт среди населения, приведет к долгосрочному росту экономики за счет повышения уровня спроса и предложения. Результатом этого должно стать увеличение ВВП страны на душу населения и темпа его прироста. Тезисы Уортингтона получили подтверждение на примере других европейских стран, таких как Германия, Швейцария, Нидерланды и т.д., где в течение 7 лет (с 1993 по 2000 гг.) количество транзакций по платежным картам выросло в 2 раза (с 2-3 % до 6-7 %). Ньюстед (2012 г.) также доказывает положительную связь между экономическим ростом и ростом безналичных платежей на примере стран БРИКС: например, в 2012 г. в Бразилии прирост безналичных платежей составил 8,9 %, в то время как ВВП вырос на 2,9 %, аналогично, в целом на рынках БРИКС

безналичные платежи увеличились на 16,2 %, ВВП данных стран – приблизительно на 8 %.

В целом ряд исследований за последние 10 лет показывают зависимость экономического роста, выраженного показателем ВВП на душу населения, от доли безналичных платежей. Однако здесь отмечается существенная нелинейность и неравномерность. Например, в исследованиях неоднократно указывалось на феномен Японии, одного из мировых лидеров по уровню ВВП на душу населения, для которой характерна значительная доля наличных денежных средств в обороте. Также недостаточно исследовано направление причинно-следственной связи между безналичным оборотом и уровнем экономического развития: возможна обратная причинность в силу того, что страны с более высоким ВВП на душу населения имеют более высокоразвитую банковскую систему, передовые информационно-коммуникационные технологии и качественную инфраструктуру.

Состояние рынка безналичных платежей в России отличается от других стран мира. При измерении общей доли безналичных средств в денежной массе (по формуле $1 - M2/M0$), Россия оказывается вполне сопоставима с другими крупными экономиками мира. На конец 2014 г. данный показатель составил 77,7 %, что заметно выше, чем в США (65,7 % – значительный объем наличных долларов может, однако, объясняться мировым спросом в большей степени, чем внутренним), однако несколько ниже, чем в Бразилии (88,8 %) или Японии (90 %). Доля безналичных средств в $M2$ в России демонстрирует четкую позитивную динамику с начала 2000 гг., однако темпы их прироста остаются незначительными. В период с 2000 до 2014 г. данный показатель вырос на 14,6 процентных пункта (п.п.) – с 62,8 % до 77,4 %, т. е. в среднем увеличивался чуть больше, чем на 1 п. п. в год.

По итогам 2013 г. по сравнению с 2012 г. прирост объема безналичных операций составил 46,2 %. В 2013 г. объем безналичных операций сложился на уровне 7380,8 млрд. руб. (за 9 месяцев 2014 г. – 7593 млрд. руб.). При этом на операции, совершенные в организациях торговли и услуг приходилось 60,4 % (57,3 %).

Количество эмитированных платежных карт на конец 2013 г. составило 248574 тыс. штук, увеличившись по сравнению с 2012 г. на 3,8 %. На одного жителя в 2013 г. приходилось 1,73 эмитированных платежных карт (в 2012 г. – 1,67).

2. Моделирование взаимосвязи ВВП и объема безналичных расчетов в экономике

Для выявления зависимости объема операций по безналичному расчету и динамики ВВП предлагаем использовать экономико-математические модели, в частности – уравнения регрессии.

О взаимосвязи ВВП и объема операций по безналичному расчету свидетельствуют полученные уравнения регрессии.

$$Y = 16590 + 0,34 \times X_1 + 23158,6 \times X_2,$$

где Y – ВВП (млрд. руб.);

X_1 – объем операций по безналичному расчету (млрд. руб.);

X_2 – количество эмитированных платежных карт на одного жителя (шт.).

Полученное уравнение регрессии является статистически значимым – стандартная ошибка составляет 3 %, значимость критерия Фишера (F-критерия) – 0,015, коэффициент детерминации – 98 %. По данной модели были получены следующие коэффициенты эластичности: для переменной $X_1 = 0,11$; для переменной $X_2 = 0,57$. Следовательно, прирост объема операций по безналичному расчету в среднем на 1 %, приведет к росту ВВП на 0,11 %.

Положительное влияние на ВВП оказывает прирост $M1$ – безналичные средства, в целом по российской экономике. Уравнение регрессии имеет следующий вид:

$$Y = 13463 + 2,3 \times X_1,$$

где Y – ВВП (млрд. руб.);

X_1 – $M1$ – безналичные средства, в целом по российской экономике (млрд. руб.).

Полученное уравнение регрессии также является статистически значимым – стандартная ошибка составляет 5 %, значимость критерия Фишера (F-критерия) – $1,46 \times 10^{-7}$, коэффициент детерминации – 97 %. По данной модели был получен коэффициент эластичности для переменной $X_1 = 0,67$. Следовательно, прирост $M1$ – безналичные средства, в среднем на 1 % приведет к росту ВВП на 0,67 %.

3. Безналичные расчеты: эффекты в экономике

В исследованиях роли безналичных расчетов в экономических системах выделяют три типа эффектов, получаемых экономикой

страны от увеличения доли безналичного оборота в экономике:

- **транспарентность** – группа эффектов, связанная с более эффективным и полным учетом денежных операций, повышением налогооблагаемой базы, прозрачностью налоговых начислений и сборов, уменьшением доли теневой экономики, снижением операционных затрат и т.д. На развитых рынках на этот тип эффектов приходится до 50 % общего потенциального выигрыша от безналичных платежей, очевидно, что основным бенефициаром в данной области выступает государство;
- **устойчивость** – экономические системы, имеющие более высокую долю безналичных платежей в общем объеме операций более устойчивы к колебаниям экономической конъюнктуры, поскольку в фазах спада и рецессии безналичный денежный оборот выступает дополнительным источником ликвидности финансовой системы. Данные эффекты приобретают особую актуальность в современных кризисных и санкционных условиях для российской экономики;
- **рост** – увеличение доли безналичного оборота приводит к экономическому росту посредством повышения скорости транзакций и увеличения их количества за счет снижения себестоимости каждой транзакции.

Таким образом, проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы.

В настоящий момент в России, по мнению ряда исследователей, сложилось равновесие наличных и безналичных средств платежа, которое можно считать суб-оптимальным. Это равновесие поддерживается как поведением экономических субъектов, так и состоянием и динамикой рыночной среды:

- **инертность** большинства акторов, обусловленная относительной слабостью мотивов перехода к безналичной экономике по сравнению с барьерами;
- **недостаточность и неравномерность** диджитализации, препятствующая наступлению выраженного сетевого эффекта в проникновении цифровых технологий в экономическую систему страны.

Суб-оптимальность равновесного состояния наличных и безналичных расчетов заключается в высокой доле наличных средств и безналичных транзакций, а также значительном размере теневых сектора экономики.

Вместе с тем, формирование и внедрение модели открытых при организации производства технологических инноваций для устойчивого инновационного развития предполагает сетевое сотрудничество государства, науки, бизнеса, конечных потребителей, причем финансовые потоки в данных операциях во многом зависят от прозрачности транзакций, их скорости и своевременности. Таким образом, суб-оптимальное равновесие наличного и безналичного оборота сдерживает перспективные формы сотрудничества хозяйствующих субъектов на основе принципов открытого инновационного взаимодействия. Следовательно, выход из суб-оптимального равновесия в российской экономике важен для реализации преимуществ безналичного оборота по трем измерениям.

- **Транспарентность:** повышение прозрачности бизнеса в стране и сокращение теневых потоков будет иметь прямые положительные последствия для бюджетов всех уровней. Косвенными позитивными последствиями могут быть снижение стоимости обслуживания транзакций, повышение доверия контрагентов друг к другу, ведущее к общему снижению потерь в экономике.
- **Устойчивость:** система с высокой долей безналичных средств более устойчива к воздействию экономических циклов, в частности – на фазе спада или рецессии более эффективно используются имеющиеся в экономике ресурсы.
- **Рост:** снижение стоимости транзакций, эффективное использование денежных средств в экономике способны привести к увеличению количества обменов, т.е. к общему экономическому росту.

Таким образом, увеличение доли безналичных расчетов в экономике способствует сокращению теневого сектора, себестоимости транзакций, повышению прозрачности бизнеса, налоговой базы и, как следствие, расширяет возможности хозяйствующих субъектов к повышению инновационной активности в системе открытого инновационного взаимодействия при организации производства технологических инноваций.

Заключение

Таким образом, платежно-расчетная система является совокупностью инструментов и методов, применяемых в экономической

деятельности предприятий для перечисления денежных средств, осуществления взаиморасчетов и урегулирования долговых обязательств между участниками экономического оборота. Устойчивая и быстродействующая система платежей и расчетов является необходимой предпосылкой эффективного функционирования всего современного бизнеса, всех его секторов. Она в значительной степени определяет эффективность экономики.

По нашему мнению, выбор формы безналичных расчетов ориентирован на развитие бизнеса каждого участника рынка. Применение безналичных форм расчетов позволит сделать успешной экономическую деятельность, повысить платежеспособность предприятий и их финансовую устойчивость.

В связи с вышеизложенным полагаем, что одним из инструментов развития открытых инноваций можно считать систему безналичных расчетов, поскольку основные транзакции между участниками инновационного процесса в модели открытых инноваций осуществляются в безналичной форме. Территориальная удаленность друг друга инновационно-активных субъектов в процессе открытого инновационного взаимодействия при осуществлении деятельности требует применения современных информационно-коммуникационных, расчетных инструментов. Следовательно, система безналичных расчетов может рассматриваться как один из инструментов развития открытых инноваций при организации производства технологических инноваций.

Приходится констатировать, что, судя по динамике роста доли безналичных средств в денежной массе, в России сложилось определенное рыночное равновесие наличных и безналичных платежей, определяемое соотношением мотивов, барьеров и инструментальных возможностей всех участников системы. Это равновесие субоптимально относительно потенциала перехода к безналичной экономике (демонстрируемого другими странами), но довольно устойчиво, выход из него требует серьезных рыночных или административных воздействий.

Список литературы

1. Кудрявцева С.С. Перспективы внедрения модели открытых инноваций в сфере нанотехнологий /

С.С. Кудрявцева // Вестник Казанск. технол. ун-та. – 2014. – Вып. 9. – С. 394–399.

2. Шинкевич А.И. Повышение инновационной активности в сфере энергосбережения на основе концепции открытых инноваций / А.И. Шинкевич, С.С. Кудрявцева // Вестник Казанск. технол. ун-та. – 2014. – № 15. – С. 495 – 498.
3. Плаксенков Е., Коровкин В., Кришовея Е. Развитие безналичных платежей в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iems.skolkovo.ru>.
4. Товмасын Р.Э. К вопросу о понятии и содержании системы безналичных расчётов / Р.Э. Товмасын // Вестник Адыгейского государственного университета. – 2013. – № 2. – С. 21–24.
5. Worthington S. The cashless society //International Journal of Retail & Distribution Management. – 1995. – Т. 23. – № 7. – С. 31-40.
6. Newstead S. Cashless payments underpin economic growth / S. Newstead. – Building Tomorrow, 2012.
7. Национальный банк Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=psrf>.
8. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/

References

1. Kudryavtseva S.S. [Prospects of Implementing the Model of Open Innovation in Nanotechnology] *Vestnik Kazansk. tekhnol. un-ta*, 2014, no. 9, pp. 394-399. (In Russ.)
2. Shinkevich A.I., Kudryavtseva S.S. Increasing Innovative Activity in the Field of Energy Conservation Based on the Concept of Open Innovation. *Vestnik Kazansk. tekhnol. un-ta*, 2014, no. 15, pp. 495-498. (In Russ.)
3. Plaksenkov E., Korovkin V., Krishoveya E. *Development of Cashless Payments in Russia*. Available at: <http://www.iems.skolkovo.ru> (In Russ.)
4. Tovmasjan R.E. On the Concept and Content of Cash-Less Payment. *Vestnik Adygeiskogo gosudarstvennogo universiteta*, 2013, no. 2, pp. 21-24. (In Russ.)
5. Worthington S. The Cashless Society. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 1995, Vol. 23, no. 7, pp. 31-40.
6. Newstead S. *Cashless Payments Underpin Economic Growth*. Building Tomorrow, 2012.
7. The National Bank of the Russian Federation. Available at: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=psrf> (In Russ.)
8. Federal State Statistics Service. Available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/ (In Russ.)

Научное издание

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ:

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

СБОРНИК НАУЧНЫХ ТРУДОВ

Том 1 №1

ECONOMY AND MANAGEMENT:

THEORY AND PRACTICE

COLLECTION OF SCIENTIFIC PAPERS

Vol. 1 • No 1

Учредитель и издатель:

ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»
ул. Университетская, 33, Севастополь, 299053, Российская Федерация

Адрес редакции:

ул. Университетская, 33, Севастополь, 299053, Российская Федерация
E-mail: redeutp@mail.ru

Дизайн и верстка Абрамова Е.Н.

Редакция не несет ответственности за нарушение авторами исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности третьих лиц. Мнения, высказываемые авторами в публикуемых статьях, не всегда совпадают с мнением редакции. При перепечатке материалов ссылка на сборник научных трудов «Экономика и управление: теория и практика» обязательна.

Сдано в набор 10.07.2015 г. Подписано в печать 22.09.2015 г.

Формат 60×84/8. Усл. печат. листов 11,1

Бумага офсетная. Тираж 60 экз. Заказ №

Отпечатано с готового оригинал-макета на полиграфической базе редакционно-информационного издательского центра – медиацентра ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет» ул. Университетская, 33, Севастополь, 299053