

# БЕНЕФИЦИАР

журнал об экономических науках

---

Публикации для студентов, молодых ученых и научно-преподавательского состава на [www.beneficiar-idp.ru](http://www.beneficiar-idp.ru)

ISSN 2500-3798 Издательский дом "Плутон" [idpluton.ru](http://idpluton.ru)

## Выпуск №5

28 января 2017 г.  
ББК Ч 214(2Рос-4Ке)73я431  
ISSN 2500-1140  
УДК 378.001  
Кемерово

Журнал выпускается ежемесячно, публикует статьи по экономическим наукам. Подробнее на [www.beneficiar-idp.ru](http://www.beneficiar-idp.ru)

За точность приведенных сведений и содержание данных, не подлежащих открытой публикации, несут ответственность авторы.

П.И. Никитин - главный редактор, ответственный за выпуск.

Д.С. Лежнин - главный специалист центра кластерного развития ОАО «Кузбасский технопарк», ответственный за первичную модерацию, редактирование и рецензирование статей.

Л.Г. Шутько - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики КузГТУ, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Л. Л. Самородова - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики КузГТУ, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Е. Ю. Доценко - кандидат экономических наук, доцент кафедры политической экономики и истории экономической науки, Москва, Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова, ответственный за финальную модерацию и рецензирование статей.

Долбня Николай Владимирович - доктор экономических наук, профессор ВАК, профессор Кубанского социально-экономического института.

Джумабеков Кудайберген Уразбаевич - кандидат экономических наук, доцент кафедры "Технологии и экология" Школы права и социальных наук АО "Университет "НАРХОЗ";

Арутюнян Ирэна Вазгеновна - кандидат технических наук, доцент, зав. кафедрой экономики, управления и информационных технологий, Университет Месроп Маштоц

Полесская Ольга Петровна - кандидат экономических наук, Брянский Государственный университет имени академика И.Г. Петровского (БГУ)

А.О. Сергеева - ответственный администратор[и др.];

Журнал об экономических науках «Бенефициар», входящий в состав «Издательского дома «Плутон», был создан с целью популяризации экономических наук. Мы рады приветствовать студентов, аспирантов, преподавателей и научных сотрудников. Надеемся подарить Вам множество полезной информации, вдохновить на новые научные исследования.

Издательский дом «Плутон» [www.idpluton.ru](http://www.idpluton.ru) e-mail:admin@idpluton.ru

## Содержание

1. КОНЦЕПЦИИ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ В СОВРЕМЕННОМ КОНТРОЛЛИНГЕ.....	3
<b>Одинцова Т.М., Прокопенко А.С.</b>	
2. РАЗРАБОТКА ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ОПТИМИЗАЦИИ СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЯ НА ОСНОВЕ ДАННЫХ О ВЗНОСАХ И ВЫПЛАТАХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ САМАРСКОГО РЕГИОНА.....	8
<b>Горохова А.В., Ростова Е.П.</b>	
3. МОДЕЛЬ «ТРОЙНОЙ СПИРАЛИ» В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА.....	13
<b>Андреева Г.М.</b>	
4. ОТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА К ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ.....	17
<b>Жанбозова А.Б.</b>	
5. РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ДРАЙВЕР РОСТА ЭКОНОМИКИ МОНОГОРОДОВ.....	24
<b>Пралиев Б.С.</b>	
6. ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ И УЧЕТА СПЕЦОДЕЖДЫ.....	27
<b>Рура О.В., Малярова Д.А.</b>	
7. О ВОЗМОЖНОСТЯХ РОСТА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ДЕТСКОЙ ОДЕЖДЫ.....	31
<b>Цветков А.В., Евсеева К.Г., Бельшева В.С.</b>	
8. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА «НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ «УРАЛВАГОНЗАВОД»)...	37
<b>Соловьянов М.С.</b>	
9. LEAN КАК ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА ДОЛГОСРОЧНОГО КОНТРОЛЛИНГА.....	40
<b>Пантелева М.С., Зотова Е.О.</b>	
10. АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В ТУРИСТИЧЕСКУЮ ОТРАСЛЬ НА ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ.....	43
<b>Ударцева А.Л.</b>	
11. ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАРЖИНАЛЬНОГО УЧЁТА ПЕРЕД АБСОРБЦИОННЫМ.....	46
<b>Кокум А.М., Климашева А.Д.</b>	

**Одинцова Татьяна Михайловна**

Odintsova Tatyana Mikhailovna

кан. эконом. наук, доцент, кафедра бухгалтерский учет, анализ и аудит,  
Севастопольского государственного университета, Республика Крым, г. Севастополь

**Прокопенко Анастасия Сергеевна**

**Prokopenko Anastasia Sergeevna**

студентка, кафедра бухгалтерский учет, анализ и аудит Севастопольского  
государственного университета

E-mail: [loveyalta@yandex.ru](mailto:loveyalta@yandex.ru)

УДК 65.011

## **КОНЦЕПЦИИ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ В СОВРЕМЕННОМ КОНТРОЛЛИНГЕ**

### **CONCEPTS AND INVENTORY MANAGEMENT TECHNIQUES IN MODERN CONTROLLING**

**Аннотация:** В статье рассмотрена история управления запасами и выделено сложившиеся три концепции владения запасами. Управление запасами — это процесс определения и поддержания оптимального размера запасов, а также обеспечение их финансирования. Рассмотрены два мощных аналитических метода, которые позволяют систематизировать продажи многономенклатурной продукции, такие методы как ABC- и XYZ- анализы. Для оптимизации размера текущих запасов товарно-материальных ценностей используется ряд моделей, среди которых наибольшее распространение получила модель экономически обоснованного размера заказа Уилсона (Economic Ordering Quantity model — EOQ).

**Abstract:** The article describes the history of inventory management and allocated existing three concepts of ownership reserves. Inventory management - the process of determining and maintaining the optimal size of reserves, as well as provide them with funding. We consider two powerful analytical technique to help you organize the sale of diversified products, methods such as Aus- NYZ- and analyzes. To optimize the size of the current stock of inventory used a number of models, among which the most widespread model is economically feasible size Order Wilson (Economic Ordering Quantity model - EOQ).

**Ключевые слова:** концепция, методы, модель Уилсона, управление запасами

**Keywords:** Concepts, Methods, Wilson's model, inventory management

К настоящему времени сформировались три концепции управления запасами:

1. Концепция максимизации запасов разрабатывается уже длительное время и, можно сказать, почти отошла в прошлое. Потребность накапливать запасы пищи — наиболее древняя проблема в управлении запасами. На протяжении длительной истории человечества большие запасы рассматривались как знак благополучия и процветания страны. Развитие экономики постепенно привело к тому, что товары стали приобретаться тогда, когда они нужны, а не когда имеется возможность их купить. Цели создания запасов (повышение эффективности производства, обеспечение обслуживания потребителей, страхование сбоев поставок, защита от повышения закупочных цен, экономия на оптовых скидках, экономия на транспортировке) были преобладающими, и они однозначно определяли положительное отношение к запасам.

2. Концепция оптимизации запасов. Уже в конце XIX века развитие экономики привело к росту промышленного производства, что повлекло за собой большие объемы многономенклатурных запасов. Развивается научный подход к управлению запасами, который позволил находить оптимальный уровень запасов при минимальных затратах на его содержание. В 1931 году выходит первая специализированная книга по управлению запасами. Это событие можно считать началом развития концепции оптимизации запасов. Она заключается в признании целесообразности содержания запаса в оптимальном (чаще всего по критерию минимума совокупных затрат на создание и содержание запасов) размере. До сих пор эта концепция является широко признанной и наиболее часто применяемой.

3. Концепция минимизации запасов. Относительно недавно предприятия и организации пришли к выводу, что запасы – проявление расточительства. В противовес представителям концепции максимизации запасов они абсолютизировали негативные последствия высокого уровня запасов, а именно:

1) увеличение текущих затрат, связанных с содержанием запасов, из-за роста стоимости содержания складов, налоговых выплат, страховых платежей, оплаты обслуживающего персонала;

2) снижение времени реакции на требования потребителя;

3) усложнение процесса управления запасами;

4) снижение прибыли на инвестированный капитал;

5) увеличение складских площадей;

6) перепроизводство, которое может вызвать устаревание продукции;

7) увеличение себестоимости продукции.

Менеджеры рассматривали запасы как ширму, за которой скрываются недостатки производственной деятельности:

- низкое качество;

- неспособность производить продукцию мелкими партиями;

- неумение правильно планировать;

- неумение правильно приобретать нужный товар;

- сбои в производстве, поставках продукции.

В связи с таким подходом к оценке запасов появилась новая тенденция - сводить запасы на фирмах к минимуму. [1]

Таким образом, концепции управления запасами, сложившиеся на практике, основываются на двух противоположных точках зрения: первая абсолютизирует положительную роль запасов, вторая абсолютизирует отрицательную роль запасов. Концепция оптимизации пытается найти золотую середину между ними.

Управление запасами состоит в решении двух главных задач:

- определение объема необходимого запаса, то есть нормы запаса;

- создание системы контроля за фактическим объемом запаса и своевременным его пополнением в соответствии с установленной нормой.[4]

Одним из видов используемых на практике классификаций запасов является классификация запасов по их стоимости. В ее основу положен принцип Парето. Практика ведения запасов показала, что все запасы можно распределить на три группы, основываясь на том, что номенклатурных позиций самой дорогостоящей группы меньше, чем средней, а средней меньше, чем самой дешевой группы. Метод получил название - ABC-метод (распределение)

Метод ABC контроля и управления запасами – это способ формирования и контроля за состоянием запасов, заключающийся в разбиении номенклатуры реализуемых товарно-материальных ценностей на три неравномоощных подмножества

А, В и С на основании некоторого формального алгоритма. Анализ ABC позволяет дифференцировать ассортимент товаров по степени вклада в намеченный результат.

Классификация и управление запасами на основе ABC анализа

Класс А – элементы высшей значимости (20% товаров составляют 80% потребления)

Класс В – элементы средней значимости (30% товаров составляют 15% потребления)

Класс С – элементы незначительной важности (50% товаров составляют 5% потребления)

Альтернативным к методу ABC можно считать метод, основанный учете характера потребления и прогнозировании изменений потребления. Метод получил название – XYZ-метода (анализа).

XYZ анализ - ассортимент (ресурсы) делят на три группы в зависимости от степени равномерности спроса и точности прогнозирования. Признаком, на основе которого конкретную позицию ассортимента относят к группе X, Y или Z, является коэффициент вариации спроса по этой позиции.

Классификация и управление запасами на основе XYZ анализа

Группа X - товары, спрос на которые равномерен, либо подвержен незначительным колебаниям. Объем реализации по товарам, включенным в данную группу хорошо предсказуем.

Группа Y - товары, которые потребляются в колеблющихся объемах. В частности, в эту группу могут быть включены товары с сезонным характером спроса. Возможности прогнозирования спроса по товарам группы Y – средние.

Группа Z - товары, спрос на которые возникает лишь эпизодически. Прогнозировать объемы реализации товаров группы Z – сложно.[3]

В то же время можно отметить следующие недостатки данных методов.

1. Возможность попадания в группу С товаров-новинок. Возникают трудности в случае динамично меняющейся ситуации, например при выводе на рынок нового товара (аналогами которого компания до сих пор не торговала) или однократного приобретения каких-то товарных позиций. Когда количество продаж новинки еженедельно растет, XYZ-анализ ничего не даст, товар неизбежно попадет в «нестабильную» группу Z.

2. XYZ-анализ лишен смысла и для предприятий, работающих под заказ, подобные прогнозы им просто не нужны.

3. На сегментах рынка, на которых разброс значений ежедневных продаж в течение месяца может составлять 50% и более, применение XYZ-анализа может оказаться бесполезным, поскольку все товары попадут в категорию Z.

4. Как ABC-анализ, так и XYZ-анализ ориентированы на их использование в относительно стабильных условиях внешней среды. Кризисные явления, существенные изменения курса валют, изменение конкурентной ситуации и др. резко уменьшают прогнозную ценность полученных результатов. Особенно это касается XYZ-анализа, поскольку даже в стабильной ситуации делать прогнозные выводы на основе данных для 3–5 временных периодов надо с большой осторожностью. Следует также признать, что фактическое значение доли оборота объекта имеет больше практического смысла, чем коэффициент вариации [5].

Несмотря на отмеченные недостатки ABC- и XYZ-анализ являются современным инструментом маркетинга, совместное применение которых с другими методами анализа помогает решать вопросы ассортиментной и ценовой политики, выбора рыночных сегментов и каналов сбыта, управления запасами, повышения эффективности использования инструментов маркетинговых коммуникаций.

Подход к выбору объема хранимых запасов во многом зависит от политики компании: готовы рискнуть ради повышения прибыли — сокращайте запасы, стремитесь к стабильности — увеличивайте.

Однако одними только тратами на приобретение запасов все не ограничивается — ресурсы непрерывно требуют обслуживания. Чтобы минимизировать затраты на обслуживание запасов, нужна система управления. Для этого существует модель Уилсона, также известная как модель экономически обоснованного размера заказа (Economic Ordering Quantity model — EOQ).

В основе модели управления лежит разделение затрат на 2 группы:

1. Не зависящие от объема. К ним относят транспортировку и приемку, а также любые траты, связанные с заказом новой партии. Разумеется некоторые издержки из этой группы также могут изменяться в зависимости от объема — стоимость доставки килограмма и тонны сырья скорее всего не будет одинаковой. Однако в реальной практике вы вряд ли столкнетесь с необходимостью выбирать между настолько разными размерами партий.

2. Зависящие от объема. В основном это издержки, связанные с хранением на складе.

Для управления и минимизации первой группы затрат стоит приобретать товар как можно в большем объеме. Общие затраты на партию делятся между всеми запасами и в результате каждая следующая единица обходится вам все дешевле.

Со второй группой ситуация обратная — при увеличении резервов затраты растут относительно линейно. Суть управления такая: чем меньше их, тем меньше расходов.

Для поиска золотой середины и эффективного управления этими двумя группами нужна формула Уилсона. Она имеет следующий вид:

$$EOQ = \sqrt{(2FS/C)}, \text{ где}$$

F – стоимость оформления заказа;

S – годовая потребность в запасах;

C – годовая стоимость хранения.

В нее может входить:

- оплата дополнительных помещений;

- обеспечение особых условий хранения;

- страховка;

- порча или устаревание продукта;

- альтернативные доходы, которые не получили из-за необходимости оплаты хранения.

Проанализировав эту формулу, можно сделать несколько выводов:

1. Заказывать слишком мало почти всегда менее выгодно, чем заказывать слишком много.

2. Стоимость хранения влияет на издержки больше, чем расходы, связанные с покупкой запасов.

3. Существуют определенные границы, внутри которых изменение объема заказа не будет значительно влиять на издержки, однако за их пределами расходы изменятся более резко.

Кроме того, стоит иметь в виду, что модель Уилсона предполагает некоторые допущения:

- потребность в запасах, а так же спрос и затраты на них считаются неизменными,

- заказы поступают в виде отдельных поставок с единственным видом запасов,

- возможность получения скидки за большой объем не учитывается.

То есть, как и в случае с любой другой моделью, полученный результат не стоит использовать для управления бездумно. Лучше всего рассматривать его как отправную точку в расчетах, не забывая вносить в управление необходимые коррективы.

#### **Библиографический список:**

1. Лебедева В.Г., Дроздова Т.Г., Кустарев В.П. Управление затратами на предприятии: Учебник для ВУЗов, 5-е издание. -СПб: Питер, 2012.
2. Радионов А., Радионов Р. Логистика: Нормирование сбытовых запасов и оборотных средств предприятия. М.: Дело, 2002..
3. Родников А., Резер С. Логистика. Словарь терминов. -М.: ВИНТИ РАН, 2007.
4. Стерлигова А.Н. Управление запасами в цепях поставок: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008
5. Голубков Е.П. ABC- и XYZ-анализ: проведение и оценка результативности. [Электронный ресурс ] Режим доступа : <http://5p.ru/?p=297> ( дата обращения 27.12.2016).



**Горохова Анастасия Васильевна**

**Gorokhova Anastasiya Vasilyevna**

студент, кафедра экономики, институт экономики и управления, Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева, г. Самара.

E-mail: [gav2194@mail.ru](mailto:gav2194@mail.ru)

**Ростова Елена Павловна**

**Rostova Yelena Pavlovna**

доцент кафедры «Математических методов в экономике» Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева, г. Самара.

УДК 368

**РАЗРАБОТКА ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ  
ОПТИМИЗАЦИИ СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЯ НА ОСНОВЕ ДАННЫХ О  
ВЗНОСАХ И ВЫПЛАТАХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ САМАРСКОГО  
РЕГИОНА**

**THE DEVELOPMENT OF ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELS OF  
OPTIMIZATION OF INSURANCE PORTFOLIO ON THE BASIS OF DATA ON  
CONTRIBUTIONS AND PAYMENTS OF INSURANCE COMPANIES OF THE  
SAMARA REGION**

**Аннотация:** В работе рассмотрен региональный страховой рынок Самарской области, проведен анализ деятельности крупнейших страховых компаний и подобрана аппроксимирующая функция взносов и выплат. На основе полученных данных составлена экономико-математическая модель минимизирующая норму убыточности страхового портфеля для оптимизации его структуры.

**Abstract:** In this paper we consider the regional insurance market of the Samara region, the analysis of activity of the largest insurance companies and chosen approximating function of contributions and benefits. Based on the data compiled economic-mathematical model of minimizing the rate of loss of the insurance portfolio to optimize its structure.

**Ключевые слова:** страхование, региональный рынок, лидеры рынка, страховые компании, прогнозирование, развитие, лидеры рынка, взносы, выплаты, математическая модель, страховой портфель.

**Keywords:** insurance, regional market, market leaders, insurance companies, forecasting, development of the market leaders, the contributions payment, a mathematical model of the insurance portfolio.

Страховой портфель это стоимостной баланс страховых рисков и страхового покрытия рисков по определенной совокупности договоров (объектов)страхования.

Управление страховым портфелем – это применение к совокупности различных видов страховых услуг определенных методов и технологических возможностей, которые позволяют сохранить первоначальный уставный капитал, достичь максимального уровня дохода, обеспечить финансовую устойчивость страхового портфеля, обеспечить минимизацию риска [1].

Именно с этой целью необходимо проводить пересмотр страхового портфеля не менее одного раза в год, а при устойчивом уровне страхового портфеля страховщика, работающего на развитом рынке, как минимум один раз в три-пять лет. Кроме того, необходимо корректировать структуру портфеля на основе анализа факторов, способных вызвать изменения в составных частях портфеля.

В данной работе рассмотрен региональный страховой рынок самарского региона, а именно деятельность крупнейших страховых компаний. Апробация модели производится на пяти крупнейших страховых компаний региона: «Росгосстрах», «ОСК», «СОГАЗ», «Ресо-гарантия», «ВСК».

Проанализированы поквартальные данные о взносах и выплатах представленных страховых компаний, а также их коэффициенты убыточности [2].

Определили функции тренда, описывающие существующие функции, выделили сезонные колебания между данными тренда и фактическими, вынесли на график и нашли функцию, описывающую сезонную компоненту [3].

$$S_t = A_3 \times \sin(\omega t + \varphi),$$

где  $A_3$  – амплитуда гармоника

$\omega = \frac{2\pi}{T}$  – частота гармоника

$\varphi$  – начальная фаза

Составили результирующую функцию аппроксимации:

$$y_{\text{факт}} = y_{\text{тр}} + S(t).$$

Определили значения функции. Полученные результаты представлены в таблице 1.

Таблица 1. Уравнения взносов и выплат страховых компаний и соответствующий коэффициент детерминации

Компания	Уравнение взносов	Коэф. детерминации при функции взносов
		Уравнение выплат

		функции выплат
Росгосстрах	$51675 \times t + 575591 + \dot{t}$ $+ 828915 \times \sin(1,547 \times t + 0,08)$	0,72
	$26011 \times t + 278034 + \dot{t}$ $+ 308656 \times \cos(1,56 \times t - 5,33)$	0,77
ВСК	$17924 \times t + 83954 + \dot{t}$ $+ 198291 \times \sin(1,578 \times t + 1,92)$	0,88
	$8636,6 \times t + 34245 + 138262$ $\times \sin(\dot{t})$	0,76
ОСК	$36616 \times t + 128541 + \dot{t}$ $+ 460000 \times \sin(1,547 \times t + 5,29)$	0,72
	$21262 \times t + 41937 + \dot{t}$ $+ 200000 \times \sin(1,547 \times t + 2,7)$	0,82
РЕСО гарантия	$8138 \times t + 284374$ $+ 300000 \times \sin(1,595 \times t + 5,38)$	0,74
	$115676 \times t^{0,27572}$ $+ 299125 \times \sin(1,57 \times t + 2,49)$	0,71
СОГАЗ	$18678 \times t + 232752 + \dot{t}$ $+ 119355,7 \times \sin(1,565 \times t + 5,5)$	0,65
	$9783,7 \times t + 63545 + \dot{t}$ $+ 167929,8 \times \sin(1,57 \times t + 2)$	0,68

Была составлена экономико-математическая модель, где целевой функцией является норма убыточности страхового портфеля компании. Необходимо определить доли видов страхования в портфеле, которые позволяют минимизировать общую норму убыточность страховщика. Для нахождения доли видов страхования и нахождения нормы убыточности используем найденные функции, описывающие взносы и выплаты компаний.

Введены следующие обозначения:

Введём обозначения:

$\alpha_i$  – доля  $i$ -го вида страхования в портфеле,

$U_i$  – норма убыточности  $i$ -го вида страхования,

$V_{i,j}$  – сумма страховых премий, собранных по  $i$ -му виду страхования,  $j$  – ой компании,

$W_{i,j}$  – сумма выплаченного страхового возмещения по  $i$ -му виду страхования  $j$  – ой компании.

$t - \dot{t}$  период.

$$\begin{aligned}
Y &= \sum_{i=1}^n \alpha_i Y_i \rightarrow \min \\
\sum_{i=1}^n \alpha_i &= 1, \\
0 &\leq \alpha_i \leq 1, \\
\alpha_{ij} &= \frac{V_{ij}}{\sum_{i=1}^n V_{ij}}, j=1,5 \\
Y_{ij} &= \frac{W_{ij}}{V_{ij}}, j=1,5, i=1,7
\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
\sum_{i=1}^n V_{i,1} &= 51675 \times t + 575591 + 828915 \times \sin(1,547 \times t + 0,08), \\
\sum_{i=1}^n V_{i,2} &= 17924 \times t + 83954 + 198291 \times \sin(1,578 \times t + 1,92), \\
\sum_{i=1}^n V_{i,3} &= 36616 \times t + 128541 + 460000 \times \sin(1,547 \times t + 5,29), \\
\sum_{i=1}^n V_{i,4} &= 8138 \times t + 284374 + 300000 \times \sin(1,595 \times t + 5,38), \\
\sum_{i=1}^n V_{i,5} &= 18678 \times t + 232752 + 119355,7 \times \sin(1,565 \times t + 5,5), \\
\sum_{i=1}^n W_{i,1} &= 26011 \times t + 278034 + 308656 \times \cos(1,56 \times t - 5,33), \\
\sum_{i=1}^n W_{i,2} &= 8636,6 \times t + 34245 + 140000 \times \sin(1,57 \times t - 2,5), \\
\sum_{i=1}^n W_{i,3} &= 21262 \times t + 41937 + 200000 \times \sin(1,547 \times t + 2,7), \\
\sum_{i=1}^n W_{i,4} &= 115676 t^{0,27572} + 299125 \times \sin(1,57 \times t + 2,49), \\
\sum_{i=1}^n W_{i,5} &= 9783,7 \times t + 63545 + 167929,8 \times \sin(1,57 \times t + 2).
\end{aligned}$$

Целевой функцией модели является сумма значений убыточности каждого вида страхования в портфеле, которая стремится к минимуму. Убыточность в свою очередь определяется произведением доли каждого вида страхования и нормы убыточности этого вида страхования. Норма убыточности каждого вида страхования находится отношением суммы выплаченного страхового возмещения и суммы страховых премий по каждому виду страхования. Доля  $i$ -го вида страхования в портфеле определяется отношением суммы страховой премии по каждому виду страхования к общей сумме собранных страховых премий каждой компании. Ограничением является значение взносов и выплат больше нуля, а также сумма долей равная 100%.

Апробация модели была проведена на 5 крупнейших компаниях региона, получили следующие результаты, представленные в таблице 2.

Таблица 2. Результаты оптимизации

Компания	Росгосстра	ОСК	СОГАЗ	ВСК	РЕСО-
----------	------------	-----	-------	-----	-------

/ год	х				гарантия
2010	1,75				3,74
2011			10,15		8,76
2012					25,21
2013			1,80		15,13
2014			11,60		11,35
2015	6,66	7,42			

Полученные результаты демонстрируют, что структура страховых портфелей не оптимальна, это значит, что при должном анализе страховщиками своих страховых портфелей, они смогут выработать определенную стратегию развития компании для получения значительных улучшений в показателях деятельности. Улучшение благосостояния компаний влияет на уровень благосостояния страхового рынка в целом.

Проведен расчет взносов в страховые компании с учетом оптимизации страховых портфелей. Определен рост взносов в страховые компании, что говорит о результативность разработанной модели.

Страховые компании могут использовать полученные результаты, для того чтобы выявить критические виды страхования, по которым следует изменить структуру взносов и выплат. Увеличение взносов и выплат по видам страхования можно осуществить с помощью маркетинговых или иных методов, которые влияют на объем собранных страховых премий и выплат.

#### **Библиографический список:**

1. Яшина Н.М. Формирование сбалансированного страхового портфеля: дисс. канд. экон. наук.– М, 2003, 220 с.
2. Сайт «Страхование сегодня» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.insur-info.ru/>
3. Миронкина Ю. Н. Актуарные расчеты: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. — М. : Издательство Юрайт, 2015. — 518 с

**Андреева Гульнара Муратбековна**  
Таразский инновационно-гуманитарный университет,  
г. Тараз, Республика Казахстан

УДК 332.1

## МОДЕЛЬ «ТРОЙНОЙ СПИРАЛИ» В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА «TRIPLE HELIX» MODEL IN INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE REGION

**Аннотация:** В статье рассматриваются проблемы развития инновационной деятельности с позиции комбинирования двух подходов - концепции региональных инновационных систем и модели «тройной спирали». Отмечается влияние на инновационную деятельность специфических для каждого региона факторов, в том числе институтов, научного, технологического и промышленного потенциала разных типов регионов: постиндустриальных, индустриальных, аграрных. Модель «тройной спирали» рассматривается как основной механизм взаимодействия в рамках региональных инновационных систем. Рассмотрены предпосылки и особенности развития «тройной спирали» в Казахстане.

**Annotation:** The paper describes the problems of innovative activity development from the perspective of two approaches combination – a concept of regional innovative systems and “triple helix” model. The influence of factors specific for every region on the innovative activity as well as the influence of institutes, scientific, technological and industrial potential of different types of regions: post-industrial, industrial, agricultural is noted. “Triple helix” model is considered as the main interaction mechanism within regional innovative systems. The prerequisites and features of “triple helix” development in Kazakhstan are considered.

**Ключевые слова:** региональная инновационная система, модель «тройной спирали».

**Key words:** regional innovative system, «triple helix» model.

**Введение.** В последние годы в Казахстане уделяется большое внимание развитию инноваций. В то же время принимаемые меры недостаточно учитывают региональный срез проблемы. Между тем важнейшие элементы инновационного процесса (такие, например, как собственно генерирование инноваций, трансфер технологий и т.д.) являются территориально локализованными и тем самым выдвигают региональный аспект на передний план. В этой связи важным приоритетом должно быть создание благоприятных условий для инновационной деятельности в регионах. Как показывает мировая практика, большие возможности в этом направлении содержит формирование региональных инновационных систем (РИС).

**Основной раздел.** Концепция РИС появилась в середине 1990-х годов. Ее фундаментальные основы представляют развитие основных положений более известной концепции национальной инновационной системы (НИС). Базовые рекомендации по формированию региональных инновационных систем повторяют известные схемы НИС, только привязанные к региональному уровню. Наиболее существенным новым элементом концепции РИС можно считать более четкое

акцентирование их кластерной составляющей. В отличие от общенациональных инновационных систем региональные как бы «по определению» должны прежде всего опираться на активное развитие жестко ограниченного числа приоритетных для данного региона сильных отраслей (причем особенно очевидным этот аспект представляется для небольших и средних регионов [1]).

Концепция РИС получила практическую реализацию во многих странах. Например, в странах-членах Европейского союза насчитывается более 150 программ развития региональных инновационных систем. Концепцию РИС взяли на вооружение и многие динамично развивающиеся страны третьего мира (Китай, Индия, ряд государств Латинской Америки и т.д.). Согласно проведенному в 2005 году в рамках финансируемой ЕС программы RAXIS, масштабному сравнительному исследованию эффективности РИС в странах Евросоюза, были выявлены 22 наиболее успешных «инновационных» региона: Стокгольм и Мальме в Швеции, Оксфорд, Кембридж и Эдинбург в Великобритании, Мюнхен, Штутгарт, Карлсруэ, Берлин и Гамбург в Германии, Хельсинки в Финляндии, Мадрид и Барселона (Испания), Дублин (Ирландия), французские провинции Морские Альпы (Марсель - Ницца) и Рона - Альпы (Лион), итальянские Турин, Милан, Эмилия - Романья и Венето, австрийская Вена и датский Копенгаген.[2]

Согласно теории РИС на инновационную деятельность оказывают большое влияние специфические для каждого региона факторы, в том числе региональные формальные и неформальные институты, нормы и традиции населения, уровень развития научного, технологического и промышленного потенциала, структура и тип экономики. Это тем более важно для Казахстана, где сочетаются регионы разных типов: близкие к постиндустриальному типу (г. Астана, г. Алматы), индустриальные регионы (г. Караганда, г. Павлодар, г. Усть-Каменогорск и др.), аграрные регионы (Алматинская, Жамбылская области и др.). Поэтому не может быть единого, унифицированного стандартного подхода ко всем регионам.

Как показывает мировой опыт, включая не только развитые, но и развивающиеся страны, большая часть удачных РИС сконцентрирована либо в столицах, либо вокруг крупнейших мегаполисов. К причинам, объясняющим инновационное отставание территориальных образований относятся ограниченный набор технологоёмких промышленных отраслей, острая нехватка генерирующих инновации вузов и исследовательских институтов. Эти причины характерны и для большинства регионов Казахстана. Поэтому в ближайшие годы вряд ли можно ожидать формирования полноценных РИС, за исключением, Алматы, Астаны и Караганды, а также, возможно, Усть-Каменогорска и Павлодара.

При формировании РИС в Казахстане желательно следовать постулатам, лежащим в основе стандартной концепции РИС. Они включают:

- принятие комплекса мер, направленных на активный рост числа региональных вузов и исследовательских институтов (так называемых провайдеров знаний - новых технологий, перспективных научных исследований и т. п.), университетских спин-аут-компаний и/или содействующих тесной привязке местных фирм к внешним источникам этих знаний;

- привлечение в регион высококвалифицированных трудовых ресурсов и активное стимулирование роста профессиональной квалификации уже имеющегося персонала;
- создание сетей бизнес-инкубаторов для поддержки стартап-компаний;
- создание и/или долгосрочное финансирование деятельности исследовательской организации, отслеживающей на регулярной основе ключевые для важнейших региональных промышленных кластеров рынки и технологии;
- создание эффективных механизмов функционирования системы взаимодействия между региональными компаниями, исследовательскими организациями и государственными учреждениями;
- обеспечение частых контактов внутри местной бизнес-элиты, т.е. развитие формальных и неформальных сетевых организаций;
- обеспечение активного притока в регион венчурного капитала (на ранних этапах финансирования - создание сетей «бизнес-ангелов»).

Важное значение имеет наличие сильного регионального центра управления различными инновационными программами. Помимо определения стратегических приоритетов региональной инновационной политики, местная администрация (либо уполномоченный ею специальный орган) разрабатывает различные программы финансирования НИОКР (путем прямых бюджетных отчислений на эти цели, а также используя различные механизмы льготного кредитования и налоговых льгот).

Особого внимания требует разработка мер по усилению взаимодействия между ключевыми участниками инновационного процесса в регионе. При этом полезно ориентироваться на модель «тройной спирали» взаимосвязи бизнеса, университетов и государства. Модель «Тройной спирали» должна присутствовать среди основных механизмов взаимодействия в рамках РИС.

В этой связи в регионах должны поощряться инициативы, ведущие к установлению взаимодействия между университетами, промышленностью и государством. Вначале такое взаимодействие может носить традиционный характер. Например, университеты, компании и властные структуры на региональном уровне могут обсуждать актуальные вопросы экономического развития региона, заключать соглашения, которые способствовали бы росту экономики региона. В результате региональные власти могут ускорить процесс выдачи разрешительных документов для строительства, например, нового предприятия. Со своей стороны университеты могут начать программу обучения большего количества студентов по специальностям, требуемым для будущего завода. Компании прорабатывают вопросы по выводу новой продукции на местный рынок. Для такого взаимодействия достаточно уже имеющихся ресурсов.

Далее такое взаимодействие может развиваться на принципах «Тройной спирали». Наилучшие предпосылки для развития «тройной спирали» в Казахстане имеются, прежде всего, на основе развития Назарбаев университета, других исследовательских университетов, а также технопарков и других структур.

Возможны разные варианты:

- создание научных парков с привлечением филиалов мультинациональных корпораций;
- эндогенная модель, когда на базе университетов образуются исследовательские группы «многоцелевого знания», в которых тесно работают теоретики и практики, генерирующие изобретения и создающие спин-офф компании и новые продукты;



– гибридная модель, соединяющая экзогенный подход прямых иностранных инвестиций с эндогенным подходом, в котором инкубация наукоемкого бизнеса и трансфер технологий опираются на местные источники [3].

**Заключение.** В Казахстане пока можно говорить о двух моделях: первой и третьей. Первая модель может быть реализована на базе Парка инновационных технологий в п. Алатау. Парк функционирует в режиме специальной экономической зоны, что создает условия для привлечения филиалов ТНК. Правда, пока это не научный парк и даже, вопреки названию, не технологический, а скорее индустриальный парк, поскольку в нем нет научных звеньев, нет образовательных структур. Но в ближайшем будущем предполагается здесь размещение Казахстанско-британского университета, а также Казахского института нефти и газа. Можно также привлечь потенциал расположенных на этой же территории Института ядерной физики и Физико-технического института.

Третья модель может быть реализована на базе Назарбаев университета в г. Астане. Главное преимущество, что здесь есть университет, развиваемый по подобию западных университетов, предполагается укрепление его научной базы, сейчас представленной Центрами наук о жизни, энергетических исследований и Междисциплинарным центром. Здесь же намечено сосредоточить научно-технические центры крупного национального бизнеса. Так, Казатомпром и Казкосмос уже размещают здесь научно-производственные центры по солнечной энергетике и космическим технологиям. Развитию по третьей модели будет способствовать также введение режима специальной экономической зоны.

#### **Библиографический список:**

1. Мингалева Ж., Ткачева С. Кластеры и формирование структуры региона // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. - № 5. – С.97-102.
2. Промышленная политика в условиях перехода к инновационной экономике. Москва: Наука, 2006 – 246с.
3. Днишев Ф., Альжанова Ф. Развитие инноваций и прогрессивных технологических укладов в экономике Казахстана в условиях индустриальной модернизации: институты, механизмы и приоритеты. – Вена: Ассоциация перспективных исследований и высшего образования «Восток-Запад», 2015 -532 с.

**Жанбозова Аксауле Болатхановна**  
научный сотрудник  
ЦСЭИ – филиал Института экономики МОН РК  
г. Астана. E-mail: [aksaulew@mail.ru](mailto:aksaulew@mail.ru)

УДК 330.35

## **ОТ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА К ЭКОНОМИЧЕСКОМУ РАЗВИТИЮ**

### **FROM ECONOMIC GROWTH TO ECONOMIC DEVELOPMENT**

**Аннотация:** В статье обосновывается необходимость переориентации государственной экономической политики Республики Казахстан от экономического роста к экономическому развитию как неперемного условия для достижения поставленной задачей Главой государства, Лидера нации Н.А.Назарбаева о вхождении Казахстана в число тридцати наиболее развитых стран мира и стабильного, устойчивого развития национальной экономики в далекой перспективе в условиях международной глобальной конкуренции. Проводится четкая грань в различий двух схожих понятий «экономический рост» и «экономическое развитие», но разных в сущности и по содержанию процессов. В рамках постановки проблемы, аргументировано не соответствие конечной общечеловеческой цели динамики экономического роста достижимым результатам, возможным при осуществлении процессов экономического развития.

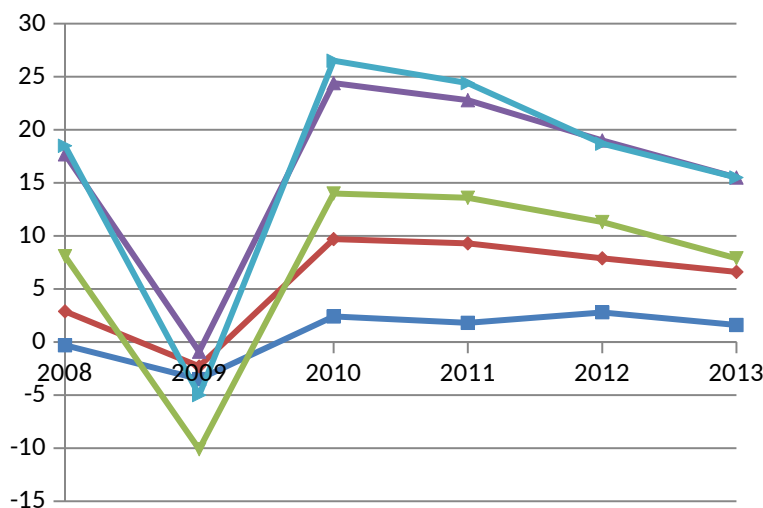
**Annotation:** The article substantiates the need for reorientation of the government's economic policy of the Republic of Kazakhstan from economic growth to economic development as a prerequisite for achieving the objective of the Head of State, Leader of the Nation Nursultan Nazarbayev of Kazakhstan on joining the thirty most developed countries in the world and a stable, sustainable development of the national economy in the long run in terms of the international global competition. Clearly distinguish the differences in the two similar concepts of "economic growth" and "economic development", but different in essence and content processes. As part of the problem, not reasonably match the ultimate goal of universal dynamics of economic growth achievable results, possible in the implementation of the processes of economic development.

**Ключевые слова:** Экономический рост, экономическое развитие, валовый внутренний продукт, качество жизни населения, конкурентоспособность экономики, индекс человеческого развития, инновации.

**Keywords:** Economic growth, economic development, gross domestic product, the quality of life, economic competitiveness, human development index, innovation.

**Введение.** Экономический рост в современных условиях «Обществ всеобщего потребления» стал целью результатов деятельности чуть ли не всех государств мира. Повальное увлечение всех стран мира всеми возможными путями, макроэкономическими инструментами, денежно-кредитными рычагами, а кое-где (это не секрет) и псевдостатистическими результатами достичь желаемого темпа экономического роста объясняется тем, что сегодня экономический рост национальных экономик является главным оценочным показателем всемирных рейтинговых организаций.

**Основная часть.** Согласно последним данным Всемирного банка, объем ВВП мировой экономики в 2013 году составил \$ 71 666 350 млн. (по сравнению с \$ 69 971 508 млн. годом ранее). Безусловным мировым лидером по объему экономики остаются Соединенные Штаты Америки — \$ 15 094 000 млн. В экономике Китая, которая в 2012 году опередила экономику Японии, объем ВВП составляет \$ 7 298 097 млн., то есть уже почти половину от американской. ВВП Казахстана Всемирный банк оценил в \$ 201680 млн (рис. 1).



Примечание – Составлен авторами

Рисунок 1 – Темпы роста ВВП в экономиках некоторых стран мира в 2008-2013 гг [1] .

Стремление национальных экономик увеличить ВВП превращает этот процесс в идею «фикс». Искажается главная цель экономического развития – многостороннее и полное наращивание динамизма реального сектора, вместо этого на первый план выходит количество освоенных денег. Увеличение ВВП и общественного богатства в целом не решает проблему справедливого распределения этого богатства, а следовательно проблему бедности. Возникает это в следствии ограничения собственности на владение средств производства, капитала с помощью которых все в большей мере осуществляется производственный процесс.

К инвестированию «потемкинских проектов», расточительным затратам бюджетных денег, частного капитала, природных и трудовых ресурсов ради достижения мифической цели экономического роста. Если более конкретно, то, к примеру: возведение мостов, прокладка дорог, по которым никто не ездит, строительство поселений, в которых никто не живет — государственная экономика реагирует не на

потребности реальных людей, готовых выложить за удовлетворение их реальных потребностей реальные деньги, а реагирует на задания государственных проектов, оплачиваемых за счет налогоплательщиков.

Макроэкономическая политика в мировой экономике парадоксальным образом напоминает периоды застоя советской экономики, когда политика коммунистической правящей партии и правительства действовала словами поэта: «Сатана тут правит бал, и вся борьба идет за «вал»», что и лишила централизованно-планируемую и управляемую экономику динамизма и сбалансированности, что в последствии привело к неэффективности и к ее капитуляции перед рыночной экономикой.

Увлечение человечества на современном этапе своего развития индустриализацией ради экономического роста и обеспечения роста ВВП за счет все большего «сжигания» не воспроизводимых ресурсов, препятствует решению многих животрепещущих экономических, социальных, культурных и экологических проблем.

Индустриализация ради экономического роста порождает такие отрицательные явления современной жизни, как загрязнение окружающей среды, промышленный шум и выбросы отходов производства, ухудшение облика городов, транспортные заторы, и т.д. Все эти издержки экономического роста возникают, поскольку производственный процесс лишь преобразует природные ресурсы, но не утилизирует их полностью. Практически все, что вовлекается в производство, со временем возвращается в окружающую среду в виде отходов. Чем значительнее экономический рост и выше уровень жизни, тем больше отходов должна будет поглощать окружающая среда.

В любом уже достигшем благосостояния обществе дальнейший экономический рост может означать только удовлетворение все более несущественных потребностей при возрастании угрозы экологического кризиса. Поэтому некоторые экономисты считают, что экономический рост должен целенаправленно сдерживаться. Мы не согласны с этой точкой зрения, так как считаем, что сдерживание экономического роста приведет к торможению общественного прогресса, затуханию восходящего процесса развития науки и культуры и человеческой цивилизации в целом. В этой связи мы предлагаем полностью отказаться от концепции экономического роста и перейти на концепцию экономического развития. Здесь возникает вопрос: в чем принципиальное преимущество экономического развития?

Рассмотрим различные теоретические подходы в поисках альтернативы экономическому росту. В начале XX века Й. Шумпетер основал наряду с теорией экономического роста и теорию экономического развития. По его определению, «экономический рост – это увеличение производства и потребления со временем одних и тех же товаров и услуг», тогда как «экономическое развитие ... – положительные качественные изменения, новшества в производстве, в продукции и услугах, в области управления, в других сферах жизнедеятельности и видах экономической деятельности [2]. С. Кузнец, Ф.Бродель, Г. Беккер и Н. Кондратьев дали схожие определения данным экономическим категориям. Таким образом, экономический рост предполагает количественное увеличение объемов производства экономических благ. А экономическое развитие, по нашему мнению, целенаправленное, прогрессивное изменение состава, взаиморасположения и взаимодействия элементов, уровня и качества функционирования производственной системы, повышающие ее эффективность.

Основопологающим показателем измерения экономического роста является увеличение темпов роста на макроуровне, т.е. увеличение как в абсолютном значении, так и на душу населения таких показателей, как ВВП, национального богатства и др. Такие обобщающие показатели уровня развития производства и благосостояния имеют ряд недостатков.

В производимом валовом продукте в денежной, стоимостной форме не могут отражаться и найти количественное выражение те потери, которые могут повлиять на качество жизни населения и общества (загрязнения окружающей среды, глобальное потепление и изменение климата), а также и другие отрицательные внешние эффекты наращивания темпов индустриализации, задымление, шумы и различные неудобства, создаваемые строительством и производством).

Погоня за валовыми показателями роста как при интенсивном, так и экстенсивном его путях, при различных трудосберегающих, ресурсосберегающих технологиях в любом случае оттягивает реальное производство таким бременем как нерациональное расходование природных, энергетических, материальных и финансовых ресурсов. Поскольку здесь срабатывает принцип «цель оправдывает средства». Каков удельный вес расходов сырья, материалов, топлива и энергии на производство дополнительно произведенной единицы продукции становится не актуальным на фоне достижения валового роста. К примеру, затраты электроэнергии на производство в Казахстане составляют 2,81 кВт/ч на 1 доллар ВВП, когда как в развитых странах данный показатель не превышает 0,25 кВт/ч на 1 доллар ВВП [3].

Экономический рост достигается без относительно гармонии интересов различных слоев населения, социальных групп и регионов, ибо он индифферентен проблемам равномерности производства и распределения общественного продукта между указанными субъектами, а особенно межрегиональных различий страны. Расслоение, дифференциация населения, богатые и нищие районы в которых показатели благосостояния несопоставимо разнятся, огромная социальная пропасть между имущими и неимущими, вопиющие не решаемые социальные проблемы, процветающие города с зонами социального и экологического бедствия.

Экономический рост в стране имеет различные социально-экономические последствия, которые могут быть позитивными или негативными (табл. 1).

Таблица 1 – Последствия экономического роста

<i>Положительные</i>	<i>Отрицательные</i>
рост индустриальной мощи страны	уменьшение запасов невозобновляемых ресурсов;
рост обороноспособности страны	загрязнение окружающей среды
повышение производительности труда;	необходимость переквалификации кадров
рост богатства страны и благосостояния людей;	рост интенсивности труда;
снижение социальной напряженности общества	увеличение разрыва в уровне жизни людей

В отличие от экономического роста, экономическое развитие предполагает качественные положительные изменения, направленные на рост и, главное, на повышение качества жизни. В экономическом словаре экономическое развитие трактуется в следующем чтении: «Экономическое развитие включает развитие общественных отношений, поэтому протекает различно в конкретных исторически сложившихся условиях технологических укладов экономики и распределения материальных благ» [4].

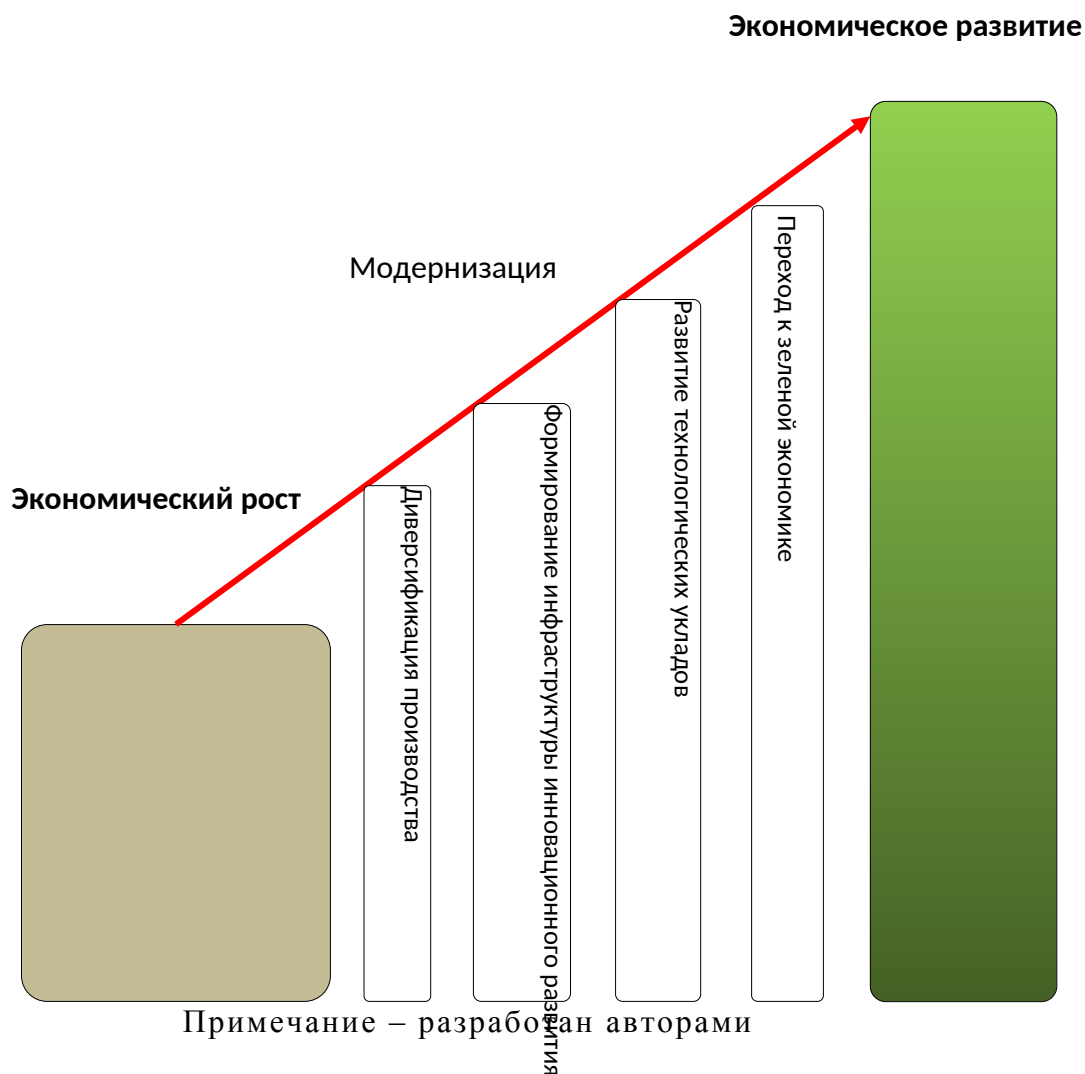
Основными показателями экономического развития страны считаются качество жизни населения, конкурентоспособность экономики, ВВП, ВНП, человеческий капитал на душу населения и индекс экономической свободы. Основными движущими силами развития экономики являются человеческий капитал и порождаемые им инновации. Экономическое развитие состоит из нескольких процессов, как рост экономики,

формирование инновационной экономики и венчурного бизнеса, структурные положительные динамики в экономике, повышение производительности труда и качества жизни населения.

Таким образом, рассмотрение категориальных аппаратов понятий «экономический рост» и «экономическое развитие» позволило сделать следующие выводы:

- экономический рост измеряется количественными показателями экономики и не решает социальные проблемы (неравенство доходов, экологическая угроза);
- экономическое развитие характеризуется качественными положительными изменениями, направленными на рост;
- экономический рост и экономическое развитие взаимосвязаны, но первично развитие экономики, которое служит фундаментом для ее роста в долгосрочном периоде. Соответственно взаимосвязаны и дополняют друг друга теории роста и экономического развития.

Модернизация производства, заключающаяся в обновлении структуры и функций производственной системы будет способствовать экономическому развитию. Если данная модернизация повышает эффективность производственной системы, то она – неременный составной элемент экономического развития. С этой точки зрения переход от концепции экономического роста к концепции экономического развития должен выглядеть следующим образом (рис. 2).



Примечание – разработан авторами

Рисунок 2 – Оптимальный процесс экономического прогресса или путь от «коричневой» до «зеленой» экономики.

Как известно, экономическому развитию сопутствует развитие общества, в первую очередь, развитие человеческого капитала, т.е., чем выше уровень развития экономики, тем выше качество человеческого капитала. А важным показателем человеческого капитала является Индекс человеческого развития (ИЧР). По нашему мнению, ИЧР можно будет использовать показателем измерения уровня развития экономики.

Вместе с тем ИЧР лишь частично раскрывают реализацию человеческого потенциала и еще меньше - уровень развития общества. Важным показателем общественного развития в настоящее время является забота о будущих поколениях, которую можно измерить бережливостью использования невозпроизводимых природных ресурсов и ростом воспроизводимых, состоянием и тенденциями изменения экологии. Необходимо также учесть хотя бы основные показатели, отражающие качество жизни людей.

Интегральный индекс предлагаемых показателей можно будет назвать как то по-другому и использовать при оценке уровня экономического развития. Необходимо разработать инструментарий для формирования данного индекса, но это может быть отдельной темой исследования.

Проведем сравнительный анализ развитости экономик в рядах стран по нескольким показателям: темпы роста ВВП, ВВП на душу населения, ИЧР. Для сравнения возьмем те страны, которые отличаются ускоренными темпами роста ВВП (Китай, Индия), высоким уровнем развития человеческих ресурсов (Норвегия, Германия, США), страны «догоняющего» развития (Монголия, Турция), Казахстан, страны-соседи – Россия и Киргизия.

Таблица 2 – Матрица экономического развития и роста в странах мира в 2013г.

Страны	Темпы роста ВВП	Место в рейтинге по:		
		номинальному ВВП	ВВП на душу населения	ИЧР
Страны «догоняющего» развития				
Монголия	11,8	129	110	108
Турция	2,24	17	65	90
Растущие экономики				
Китай	7,8	2	86	101
Индия	2,08	10	145	136
Страны с высоким уровнем развития				
Норвегия	3,09	23	3	1
Финляндия	-0,6	42	15	21
Германия	0,67	3	18	5
Австралия	3,4	12	5	2
Япония	1,94	3	23	10
США	2,21	1	9	3
Страны СНГ				
Россия	3,44	8	48	55
Казахстан	5,0	45	57	69
Киргизия	7,4	143	148	125
Примечание – составлено авторами по данным Всемирного банка [5]				

В Монголии и Турции наблюдается активный рост экономики, но это оказывает отрицательное влияние на качество жизни населения этих стран. В этих странах низкая продолжительность жизни и высокая смертность, низкий доступ к образованию и услугам здравоохранения. Такая разница между показателями экономического роста и развития в этих странах обусловлена следующими причинами:

- экономический рост достигается за счет экстенсивных факторов роста,
- результаты роста не направлены на качество жизни населения.

Такая же ситуация наблюдается в Индии и КНР: за последние 5 лет этим странам удалось значительно увеличить свою долю в мировом ВВП и повысить темпы ИЧР [6], однако 101 и 136 места в рейтинге ИЧР говорят далеко не о самом высоком качестве жизни населения в этих странах.

В Норвегии, Финляндии, Германии, США, Австралии, Японии наблюдается положительная разница между показателями экономического роста и развития. Это говорит о том, что данная группа стран относительно успешно использовала результаты экономического роста в повышении качества жизни населения. Необходимо подчеркнуть, что страны с высоким ИЧР разнятся по масштабу экономики: среди них есть и страны с большой долей в мировом ВВП, и небольшие устойчиво развивающиеся государства. Таким образом, развитие человеческих ресурсов характерна для развитых стран, обеспечивающих рост за счет привлечения интенсивных ресурсов, но исчерпавших внутренние экстенсивные источники.

Страны СНГ показывают относительно высокие темпы роста ВВП, в частности, в Киргизии в 2013 г. прирост составил 7,4%, но тем не менее ВВП на душу населения ниже чем в Индии, где высокий уровень бедности. Не удивительно, что в этой стране низкий индекс человеческого развития. Россия с умеренным ростом ВВП, входит в группу стран с высоким уровнем развития. Казахстан же уступает России по данному показателю на 14 позиции и возглавляет страны со средним уровнем индекса человеческого развития [6].

**Заключение.** В рамках этой статьи нами лишь ставится проблема о необходимости строгого разграничения двух схожих понятий «экономический рост» и «экономическое развитие», и обосновывается возможная смена ориентации национальной экономики Казахстана от «роста» к «развитию» как неперемное условие вхождения ее не только в число тридцати ведущих стран в мире, но и достижения стабильного состояния на долгую и далекую перспективу.

#### **Библиографический список**

1. Портал мировой экономики <http://www.ereport.ru/>
2. «Экономическая теория» З. К. Океанова, учебник, Москва 2007. — 652 с.
3. Указ Президента Республики Казахстан от 17 мая 2003 года № 1096 «О Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы» / САПП Республики Казахстан, 2003 г., № 23-24, ст.217
4. Экономический словарь <http://ekslovar.ru/slovar/r-/razvitie-ekonomicheskoe.html>
5. Официальный сайт Всемирного банка [www.worldbank.org/eca/russian](http://www.worldbank.org/eca/russian)
6. Индекс человеческого развития стран мира 2013 года. Отчет ООН. Центр гуманитарных технологий. <http://gtmarket.ru/>



**Пралиев Болат Серикович**  
Таразский инновационно-гуманитарный университет  
г. Тараз,  
Республика Казахстан  
E-mail: [ekonomikakaz@gmail.com](mailto:ekonomikakaz@gmail.com)

УДК 334.72

## **РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ДРАЙВЕР РОСТА ЭКОНОМИКИ МОНОГОРОДОВ**

### **ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT AS A DRIVER**

**Аннотация:** В статье рассматриваются вопросы развития предпринимательства в моногородах. Описаны инструменты государственной поддержки малого предпринимательства применительно к моногородам Казахстана. Даются рекомендации по формированию экосистемы предпринимательства с учетом зарубежного опыта.

**Annotation:** The paper describes the issue of entrepreneurship development in mono-cities. The instruments of the national support for small business in mono-cities of Kazakhstan are described. The recommendations for entrepreneurship eco-system forming considering the foreign experience are provided.

**Ключевые слова:** предпринимательство, моногорода, экосистема  
**Key words:** entrepreneurship, mono-cities, eco-system

**Введение.** Одним из важных направлений роста экономики моногородов является развитие малого предпринимательства. Теоретические исследования и практика во всем мире убедительно подтверждают связь предпринимательства с быстрым увеличением занятости, ростом ВВП и долговременным повышением производительности [1].

**Основной раздел.** Все страны создают благоприятную среду для предпринимательства во многом благодаря усилиям как национальных правительств, так и местных органов власти. В Казахстане это направление в частности развивается в рамках Программы развития моногородов на 2012-2020 годы [2]. Основными направлениями Программы являются:

- оптимизация экономики моногородов в зависимости от производственной емкости стабильно работающих предприятий;
- диверсификация экономики и развитие малого и среднего бизнеса для обеспечения оптимальной структуры занятости населения моногородов;
- повышение мобильности трудовых ресурсов моногородов, стимулирование добровольного переезда в населенные пункты с высоким потенциалом социально-экономического развития и центры экономического роста;
- развитие социальной и инженерной инфраструктуры моногородов в расчете на оптимальную численность населения.

По направлению «диверсификация экономики и развитие малого и среднего бизнеса...» реализуются следующие меры: реализация «якорных» инвестиционных проектов для долгосрочной диверсификации экономики моногородов; размещение национальными холдингами вспомогательных и обслуживающих производств, заказов в моногородах с учетом их специфики; размещение градообразующими предприятиями вспомогательных и обслуживающих производств, заказов в моногородах с учетом их специфики; восстановление прежней специализации в моногородах. В частности, имеется опыт привлечения стратегического инвестора для модернизации действующей специализации на АО «Еврохим» в городах Каратау и Жанатас, на примере которого разрабатываются другие проекты.

В качестве специальных инструментов разработан ряд подпрограмм, направленных на активизацию развития малого и среднего бизнеса в моногородах, а именно: субсидирование процентных ставок по кредитам; развитие производственной (индустриальной) инфраструктуры; предоставление грантов на создание новых производств; реализация партнерских программ; создание бизнес-инкубаторов с микрокредитными организациями; создание центров поддержки предпринимательства; содействие развитию предпринимательства самостоятельно занятого, безработного и малообеспеченного населения.

Потенциальными участниками этих подпрограмм являются субъекты малого и среднего бизнеса, работающие в моногородах с низким и средним потенциалом, а также люди с предпринимательской инициативой.

Однако пока нельзя говорить о том, что правительство и местные органы власти создали целостную «экосистему предпринимательства». Конечно, не все зависит от усилий правительства, частный и неприбыльный сектора должны разделить ответственность. Есть множество примеров, которые показывают важность участия помимо самих предпринимателей также финансистов, руководителей корпораций, владельцев семейных предприятий, университетов, профессиональных организаций, благотворительных фондов, профсоюзов, в организации и финансировании

предпринимательских курсов обучения, конференций, исследований и пропагандистских мероприятий. Частная инициатива нередко заставляет правительства действовать быстрее и эффективнее и облегчает им решение задач.

Экосистема предпринимательства состоит из комплекса элементов, таких как лидерство, культура, рынки капитала, открытые для инноваций потребители. Усилия могут оказываться напрасными, если брать во внимание лишь один или два элемента, вместо того чтобы создавать целостную систему.

Имеются исследования, в которых выработана схема, призванная помочь в определении и планировании элементов экосистемы предпринимательства [3]:

- государственные лидеры должны действовать в качестве публичных защитников предпринимателей и пропагандистов предпринимательства, быть открытыми для предпринимателей и тех, кто их поддерживает;

- необходимо создание правительством эффективных институциональных структур, непосредственно связанных с предпринимательством: исследовательские институты, внешние связи, форумы для государственно-частного диалога;

- требуется устранение структурных барьеров для предпринимательства, таких, например, как обременительное законодательство о банкротстве и слабое правопринуждение к соблюдению контрактов;

- важным условием является толерантность общей культуры к ошибкам и неудачам, принятию риска и нетрадиционному мышлению, признание предпринимательства как занятия достойного уважения;

- примеры успехов, вдохновляющие молодежь и потенциальных предпринимателей;

- наличие в достаточном количестве людей, имеющих знания и опыт в области организационных структур, систем, методов контроля и управления, найма персонала, профессионального консультирования, членства в советах директоров;

- наличие источников финансовой поддержки для формирования акционерного капитала компаний на начальных этапах их становления, а также источников управленческой поддержки для обучения;

- наличие неприбыльных организаций и отраслевых ассоциаций, помогающих инвесторам и предпринимателям формировать сетевые контакты;

- предоставление государством достаточной транспортной (автомобильные и железные дороги, аэропорты, контейнерные перевозки) и коммуникационной (цифровую, широкополосную, мобильную) инфраструктуры.

**Выводы и предложения.** Чтобы способствовать становлению экосистемы предпринимательства, предлагается следовать девяти ключевым принципам.

1. Не стремиться воссоздать известные западные образцы, например, Силиконовую долину. Она развивалась при уникальных условиях (сильная местная промышленность, культура открытости, поддержка Стэнфордского университета, богатый задел изобретений фирмы «Fairchild Semiconductor», либеральная иммиграционная политика, вдобавок чистая удача); она подпитывалась изобилием технических знаний, развитием общества знания, требующим гигантских инвестиций в образование, создания интеллектуальной собственности мирового класса, огромных коммуникационных каналов передачи технологии; считаясь средоточием выращивания местных венчуров, она фактически служит мощным магнитом, притягивающим готовых предпринимателей со всего мира.

2. Строить экосистему сообразно местным условиям. Решения должны возникнуть на местной почве, включая природные ресурсы, географическое расположение, климат и культуру. Природные ресурсы часто не являются ключевым

компонентом, многие страны, бедные ресурсами, создали экосистемы на основе человеческого капитала.

3. С самого начала привлекать частный сектор. Только частный сектор заинтересован в перспективном развитии прибыльных рынков. Он должен участвовать в консультировании и разработке политики и программ. При недостатке отечественной экспертизы эффективно привлечение зарубежных соотечественников-эспатриантов.

4. Поддерживать предпринимательство с высоким потенциалом. Концентрация ресурсов на одном направлении, исключая развитие других венчуров с высоким потенциалом, является опаснейшей ошибкой. Программы должны быть ориентированных прежде всего на наиболее перспективных предпринимателей, нацеленных на рост и крупные потенциальные рынки.

5. Привлекать к участию в управлении известных и успешных предпринимателей. Всякий успех имеет стимулирующий эффект, вызывает воображение и создает подражателей. Видимые успехи снижают восприятие предпринимательских барьеров и рисков, высвечивают показательные результаты. Как показывает опыт, даже скромные достижения оказывают положительное воздействие. Следует всячески пропагандировать успешные примеры предпринимательства через средства информации, публичные присуждения наград, распространение публикаций, интервью и т.п.

#### **Библиографический список:**

1. Моногорода Казахстана: оценка состояния и перспективы развития /под ред. Н.К.Нурлановой. – Алматы: Институт экономики КН МОН РК. – 2014. - 240 с.
2. Программа развития моногородов на 2012-2020 годы / <http://business.gov.kz/ru/business-support-programs/detail.php?ID=50961>
3. ISENBERG D.J. How to start an entrepreneurial revolution // Harvard business rev. - Boston, 2010. - Vol. 88, N6. - P. 41-50.

**Рура Ольга Викторовна**

**Rura Ol'ga Viktorovna**

кан. эконом. наук, доцент Севастопольского государственного университета,  
Республика Крым, г. Севастополь

**Малярова Дарья Алексеевна**

**Darya Malyarova**

студентка Севастопольского государственного университета, Республика Крым,  
г.

. E-mail: [dushes\\_87@mail.ru](mailto:dushes_87@mail.ru)

## ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ И УЧЕТА СПЕЦОДЕЖДЫ

### PROBLEMS OF VALUATION AND ACCOUNTING OVERALLS

**Аннотация:** Трудовое законодательство предписывает работодателям бесплатно выдавать работникам сертифицированную специальную одежду, специальную обувь и другие средства индивидуальной защиты на работах с вредными и опасными условиями труда, а также выполняемых в особых температурных условия. В предлагаемой вниманию читателей статье перечислены правила выдачи СИЗ, нюансы оприходования, погашения стоимости СИЗ в бухгалтерском учете, принципы налогообложения, а также рассмотрены некоторые вопросы, возникающие у бухгалтеров на практике.

**Abstract:** The labor law requires employers to give employees free certified special clothing, special footwear and other personal protective equipment to work in hazardous and dangerous working conditions, as well as performed in special temperature conditions. In the present article, the readers are the rules for issuance of PPE, the nuances of the posting, settlement PPE cost accounting, principles of taxation, and are considered some of the issues arising from the accounting practice.

**Ключевые слова:** средства индивидуальной защиты, материалы, бухгалтерский учет, методические указания, принципы налогообложения

**Keywords:** personal protective equipment, materials, accounting, guidelines, principles of taxation

Использование работниками спецодежды и других средств индивидуальной защиты (СИЗ) - необходимое условие безопасного выполнения работ. В соответствии с трудовым законодательством, техникой безопасности, санитарными нормами и иными нормативными положениями большинство производственных предприятий должны в своей повседневной работе использовать специальную одежду. Спецодежда - это средства индивидуальной защиты работников, выполняющих вредные, опасные и грязные виды работ, а также осуществляющих работы в особых температурных условиях. Эти средства предназначены для защиты работника от повреждений и от воздействия вредных веществ. В состав спецодежды входят: рабочая одежда (халаты, комбинезоны, куртки, брюки, телогрейки, перчатки), обувь (валенки, сапоги, ботинки, калоши), головные уборы (каска, шлемы), противогазы, респираторы, защитные очки, предохранительные пояса и т. п.

Согласно ст. 212 ТК РФ на работах с вредными и (или) опасными условиями труда, а также на работах, выполняемых в особых температурных условиях, работодателем должны приобретаться средства индивидуальной защиты (спецодежда), предназначенные для защиты работников от повреждений и от воздействия вредных веществ за счет собственных средств. Межотраслевые правила обеспечения работников специальной одеждой, специальной обувью и другими средствами индивидуальной защиты утверждены приказом Минздравсоцразвития России от 1.06.09 г. N 290н.

Бухгалтер каждого предприятия должен знать основы бухгалтерского учета и налогообложения СИЗ. Ведение бухгалтерского учета специальной одежды организуется в соответствии с положениями Методических указаний по бухгалтерскому учету специального инструмента, специальных приспособлений, специального оборудования и специальной одежды (далее – Методические указания). Необходимо иметь в виду, что данный документ применяется в отношении той специальной одежды, которая отражается в бухгалтерском учете в составе оборотных активов. Такое уточнение неслучайно, так как учет предметов специальной одежды может быть организован в порядке, предусмотренном для учета основных средств (п. 9 Методических указаний, Письмо Минфина РФ от 12.05.2003 № 16 00 14/159).

Предоставленным правом (учитывать спецодежду в составе основных средств) предприятие может воспользоваться в отношении только той одежды, которая отвечает условиям признания актива в качестве объекта ОС, установленным ПБУ 6/01 «Учет основных средств». Сделанный выбор обязательно нужно закрепить в учетной политике для целей бухгалтерского учета. Помешать учесть спецодежду в составе ОС может ее срок полезного использования (если он не превышает 12 месяцев) или стоимость одежды (когда предприятие в качестве одного из условий для признания актива объектом основных средств использует стоимостный ограничитель).

Вся спецодежда, находящаяся в собственности организации, хозяйственном ведении или оперативном управлении учитывается для целей бухгалтерского учета по фактической себестоимости, т.е. сумме фактических затрат на изготовление или приобретение исчисленных в порядке предусмотренном для учета материально-производственных запасов. Если спецодежда, используемая в организации, ей не принадлежит, то она учитывается на забалансовых счетах по стоимости указанной в договоре или по стоимости указанной владельцем.

Для передачи в производство или эксплуатацию, принадлежащая организации спецодежда, а также спецодежда, находящаяся в оперативном управлении или хозяйственном ведении учитывается в составе оборотных активов на счете 10 «Материалы». Счет 10, для целей учета спецодежды, должен иметь субсчет «Специальная оснастка и специальная одежда на складе» Первичными учетными документами при передаче на склад изготовленной собственными подразделениями спецодежды являются требование-накладная формы М-11 или накладная формы М-15, утвержденные Госкомстатом РФ.

Требование-накладная формы М-11 или накладная формы М-15 оформляются в трех экземплярах. Один экземпляр остается у изготовителя, другой передается в бухгалтерию для оприходования изготовленной спецодежды, третий вместе со спецодеждой передается на склад или другое место хранения.

Оприходование специальной одежды на склад, оформляют приходным орденом формы М-4. В ряде случаев, спецодежда может быть передана сразу на производство для эксплуатации, минуя склад. Но это не освобождает от заполнения складской и бухгалтерской документации. В таком случае заполняются приходные и расходные складские документы и приходные документы в подразделении, куда поступила спецодежда для эксплуатации. В подразделении происходит распределение, среди тех работников кому положена спецодежда.

Организации, кроме основных форм первичной документации, могут применять собственные формы документов для отражения движения материальных ценностей, в данном случае спецодежды, но при этом собственные формы должны иметь все обязательные поля, предусмотренные Федеральным законом «О бухгалтерском учете». политике по бухгалтерскому учету.

Учет отпуска специальной одежды в производство или эксплуатацию. Для отпуска спецодежды в производство, кроме установленных форм требования-накладной М-11 или накладной М-15 могут использоваться лимитно-заборные карты формы М-8.

В бухучете, отпуск специальной одежды в производство, отражается по дебету счета "Материалы" субсчету "Специальная оснастка и специальная одежда в эксплуатации" кредиту счетов по учету материально-производственных запасов, как правило, это счет "Материалы" субсчет «Специальная оснастка и специальная одежда на складе». По данной проводке отображается сумма фактических затрат или другими словами фактическая себестоимость затраченная на приобретение или изготовление специальной одежды.

Если срок службы спецодежды, согласно нормам выдачи, не превышает двенадцать месяцев, то разрешается производить единовременное списание ее стоимости в дебет счетов учета затрат на производство в момент выдачи спецодежды сотрудникам.

Аналитический учет специальной одежды, находящейся в эксплуатации, ведется в разрезе наименования, количества, фактической себестоимости, даты ввода в эксплуатацию, подразделения и материально ответственного лица. Учет движений специальной одежды на предприятии отражается в оборотной ведомости. Аналитика движений может вестись в электронном виде.

Порядок включения стоимости спецодежды в затраты производства. Погашение или перенос стоимости спецодежды на затратные счета производства происходит линейным способом, пропорционально сроку полезного использования специальной одежды, предусмотренному в типовых отраслевых нормах бесплатной выдачи специальной одежды, специальной обуви и других средств индивидуальной защиты. Разрешается единовременное полное погашение стоимости (фактической себестоимости или фактических затрат) в момент передачи в эксплуатацию специальной одежды, срок полезного использования которой не более 12 месяцев.

В бухучете начисление погашения стоимости спецодежды отражается по дебету затратных счетов на производство (например, по дебету счетов «Основное производство», «Вспомогательные производства», «Расходы на продажу» в торговле), и кредиту счета "Материалы" субсчет "Специальная оснастка и специальная одежда в эксплуатации".

Расходы организации по ремонту и уходу за специальной одеждой (например, чистка, обеспыливание, дегазация и прочее) включаются в расходы по элементам затрат, например в расходы на производство, расходы на продажу, расходы на оказание услуг или расходы выполнение работ.

Учет выбытия спецодежды в бухгалтерском учете. Основанием для выбытия спецодежды на предприятии может быть физический износ, продажа или безвозмездная передача, передача в виде вклада учредителя в уставной капитал другой организации, выбытие вследствие аварии, стихийного бедствия.

В бухгалтерском учете необходимо правильно отразить списание стоимости специальной одежды, которая не используется по причине выбытия. Списание спецодежды со счетов бухгалтерского учета выполняется при ее фактическом физическом выбытии.

Вся спецодежда выданная работникам на предприятии является собственностью предприятия. Поэтому работодатель заинтересован в постоянном оперативном учете специальной одежды и других средств индивидуальной защиты.

Выдача спецодежды на предприятии происходит на основании коллективного договора, разработанного в соответствии с отраслевыми нормами выдачи спецодежды, и отражается в личных карточках работников. В личной карточке работника делается отметка о сроке службы и степень изношенности спецодежды. А в документах на отпуск специальной одежды (требованиях, накладных) еще и основание выдачи.

Для контроля над сроком эксплуатации спецодежды и других средств индивидуальной защиты, рекомендуется ставить штамп с датой ввода в эксплуатацию или выдачи работнику.

При увольнении, переводе на другую работу или по окончании срока эксплуатации спецодежда выданная работнику подлежит возврату.

Дежурная специальная одежда коллективного пользования, которая выдается только для выполнения каких либо работ, храниться в кладовой подразделения, за которым закреплена и передается от смены к смене. Ответственность за сохранность

дежурной спецодежды несет лицо, которому она выдается. Учет дежурной спецодежды осуществляется на карточках учета с пометкой «Дежурная».

Сдача и возврат работниками спецодежды для стирки, чистки, ремонта, дезинфекции оформляется в ведомости и подписывается материально ответственным лицом о приемке специальной одежды. Возврат специальной одежды оформляется под расписку работника. При сдаче зимней (утепленной) спецодежды с наступлением теплого сезона, если на предприятии организовано централизованное хранение, также оформляется по ведомости с подписями ответственных лиц.

Форменная одежда и обувь должна, в обязательном порядке, свидетельствовать о принадлежности работников к данной организации, о чем должно быть указано в документах, связанных с ее изготовлением. Однако в этом случае существует определенный налоговый риск: при нанесении на форменную одежду определенных знаков, свидетельствующих о том, что работник работает именно в данной фирме сложно определить, где находится грань, отделяющая свидетельство о принадлежности работников к организации от расходов на иные виды рекламы. Чтобы избежать последствий в виде возможного признания информации, размещенной на форменной одежде, рекламой, можно, например, закрепить в распоряжении по организации положение о том, что данная информация, предназначена для определенного круга лиц – посетителей офиса или получить заключение эксперта (производителя одежды или обуви), что данная информация не является рекламой. Также необходимо предусмотреть в договоре обеспечение работников форменной одеждой, и такие расходы будут уменьшать налогооблагаемую прибыль предприятия

#### **Библиографический список:**

1. Кодекс законов о труде Российской Федерации. [Электронный ресурс]/ Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ. - Режим доступа: <http://www.garant.ru/doc/pbu/>
2. Об утверждении Межотраслевых правил обеспечения работников специальной одеждой, специальной обувью и другими средствами индивидуальной защиты»: приказ Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 01.06.2009 г. № 290н (ред. от 12.01. 2015). [Электронный ресурс]/ Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ. - Режим доступа: <http://www.garant.ru/doc/pbu/>
3. Положение №53 «Спецодежда». [Электронный ресурс]/ Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ. - Режим доступа: <http://www.garant.ru/doc/pbu/>
4. Положения по бухгалтерскому учету «Учет МПЗ «ПБУ 5/01». [Электронный ресурс]/ Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ. - Режим доступа: <http://www.garant.ru/doc/pbu/>
5. Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств «ПБУ 6/01». [Электронный ресурс]/ Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ. - Режим доступа: <http://www.garant.ru/doc/pbu/>
6. Трудовой Кодекс Российской Федерации. [Электронный ресурс]/ Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ. - Режим доступа: <http://www.garant.ru/doc/pbu/>
7. Абзалова Г. Р. Средства индивидуальной защиты как материально-производственные запасы в предприятии // Молодой ученый. — 2015. — №14. — С. 213-216.
8. Организация учета спецодежды на предприятии [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.ot-soft.ru/articles/organizacija-ucheta-specodezhdy>
9. Специфика учета спецодежды [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.delo-press.ru/articles.php?n=5857>



**Цветков Алексей Викторович**  
**Tsvetkov Alexey Victorovich**

магистрант, Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) Донского государственного технического университета. E-mail: [tsvetkovav2015@gmail.com](mailto:tsvetkovav2015@gmail.com)

**Евсеева Ксения Геннадьевна**  
**Evseeva Xenia Gennadievna**

магистрант, Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал) Донского государственного технического университета

**Бельшева Виктория Сергеевна**  
**Belysheva Victoria Sergeevna**

к. т. н., доцент, Кафедра «Конструирование, технологии и дизайн» Института сферы обслуживания и предпринимательства (филиала) Донского государственного технического университета.

УДК 657

## **О ВОЗМОЖНОСТЯХ РОСТА КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ДЕТСКОЙ ОДЕЖДЫ**

### **ON THE POSSIBILITIES OF GROWTH IN THE COMPETITIVE CAPACITY OF RUSSIAN MANUFACTURERS OF CHILDREN'S CLOTHING**

**Аннотация:** Несмотря на бурный рост отечественного рынка детской одежды, продукция российского производства по-прежнему испытывает жёсткую конкуренцию со стороны им-портной, объёмы реализации которой выше в четыре раза. Однако, с учётом современных реалий, можно говорить о благоприятных перспективах значительного увеличения доли продаж произведённых в России товаров, что должно привести к серьёзному развитию собственных производственных и смежных комплексов в этой отрасли.

**Abstract:** Despite the rapid growth of the domestic market of children's clothes, products of Russian production continues to face tough competition from imports, sales volumes which is four times higher. However, taking into account today's realities, we can talk about the favorable prospects for a significant increase in the proportion of sales of manufactured goods in Russia, which should lead to a serious development of its own production and related facilities in the industry.

**Ключевые слова:** детская одежда, импорт, производство, конкурентоспособность, востребованность, российский рынок.

**Keywords:** child clothes, import, production, competitiveness, demand, the Russian market.

Российский рынок детской одежды уже много лет подряд демонстрирует положительные темпы роста годового оборота, в отличие от мужского и женского сегментов данного рынка. Причинами этого явления эксперты называют как естественное нежелание родителей экономить на детях, заставляющее и в кризисные годы обеспечивать их, как минимум, всем необходимым, так и другие закономерные тенденции:

- демографический рост;

- возрастание требований к качеству товаров для детей;
- рост доходов населения;
- повышается информированность потребителей.

Современная экономическая ситуация в стране и возможное ухудшение рождаемости тормозят дальнейший рост, но в ближайшей перспективе этот сегмент останется одним из наиболее стабильных и выгодных с точки зрения ведения бизнеса [1, 2].

Ещё относительно недавно основными требованиями к качеству детской одежды были прочность и носкость, ни о какой моде не могло быть и речи, однако теперь при выборе товара родители всё чаще обращают внимание на бренд, дизайн, качество материалов и отделки и прочие внешние характеристики, что свидетельствует о росте культуры потребления. Во многих современных магазинах наблюдается почти полное «равноправие» ассортимента детской одежды со взрослой: в продаже можно найти огромное количество моделей как иностранного, так и отечественного производства – от бюджетных до эксклюзивных, а средние семейные расходы на детскую одежду приблизились к расходам на одежду для взрослых [3, 4].

Тем не менее, наибольшую долю во всём многообразии ассортимента реализуемой на отечественном рынке детской одежды занимают товары зарубежного производства. Рост данного рынка привлек многих иностранных производителей, чья продукция составляет ныне около 80 % совокупного объёма реализуемых товаров. Такое соотношение служит явным показателем недостаточной конкурентоспособности российских товаров, а равно и их производителей, чему может быть ряд причин:

- серьёзная отсталость применяемых на немногочисленных крупных российских производствах технологий и оборудования;
- высокая доля контрафактной продукции и «серого» импорта, ставящих производство в совершенно невыгодные конкурентные условия;
- малоизвестность большинства отечественных брендов разных ценовых категорий и, как следствие, низкий уровень доверия к ним и их слабый экспортный потенциал (что говорит о нулевой возможности развития узнаваемости фирмы, спроса на её продукцию и развития её производственных мощностей);
- отставание дизайнов от модных мировых тенденций, хотя в конструкциях полностью учитываются особенности анатомического развития детского организма и российские климатические особенности, а также все необходимые требования безопасности [1, 5–7];
- минимальная государственная поддержка новых производств, что не позволяет развивать конкуренцию на сравнительно крупных региональных рынках;
- отсутствие сырья и ресурсов, необходимых для восстановления отечественного производства детской одежды, и возникающая в связи с этим высокая зависимость от зарубежного пошива своих моделей, в наибольшей степени в азиатских странах;
- всё ещё высока представленность в регионах «нецивилизованных» форматов торговли – вещевых рынков, ярмарок, ларьков, где с большой скидкой чаще всего реализуются товары незаконного импорта, которые оказываются совершенно не соответствующими действующим в РФ требованиям безопасности и даже минимальным требованиям качества; однако постепенно количество вещевых рынков уменьшается [4, 8].

Таким образом, несмотря на быстрый рост рынка, российский производитель находится в довольно трудных условиях для развития конкурентоспособного производства. Вышеперечисленные проблемы осложняет и тот факт, что себестоимость производства детской одежды даже для широкого круга потребителей сопоставима с себестоимостью производства взрослой, в то же время эластичность спроса по цене на

одежду для детей гораздо выше, так как для большинства родителей неоспорима идея о том, что дети быстро растут, поэтому нет необходимости в покупке им дорогой одежды. Это приводит к уменьшению наценки на детскую одежду в бюджетном ценовом сегменте и осложняет конкуренцию между разными брендами детской одежды, гипермаркетами с собственными линейками детской одежды и «нецивилизованной» розницей.

В результате, несмотря на строгое соответствие продукции отечественного производства всем предписанным требованиям, рынок импорта продолжает процветать, наибольшую долю на нём занимают товары из Китая, второе место занимает Финляндия, а третье – Германия. Ассортимент продукции этих стран представлен на российском рынке лучше, чем ассортимент одежды внутреннего производства. Учитывая, что многие отечественные производства находятся за границей, а курс рубля многие годы «держится высоко», возникают закономерные предпосылки сравнительно высоких цен в разных ценовых сегментах на детскую одежду в России:

- высокий процент в конечной цене посреднической наценки;
- дополнительные наценки, вызванные недостаточной развитостью прямых связей между производителями и организациями торговли;
- особенности таможенного администрирования, выражающегося в высоких затратах на таможенное оформление ввозимой продукции.

В итоге в последние годы наблюдается рост не внутренних производств, а торговых организаций, ведь крупные партии импорта намного выгоднее и дешевле, чем собственное производство, а нынешнее отечественное производство уже давно в значительной степени основывается на использовании ввозимых комплектующих (ткани, фурнитура, упаковка и т. п.). Кроме того, наблюдается насыщение рынка. Число игроков рынка неуклонно растёт с каждым годом, эксперты отмечают перенасыщение ассортиментов, наблюдавшийся ещё несколько лет назад значительный рост рынка затормозился, а предложение догнало спрос [1, 9, 10].

Несмотря на сложные условия организации производства востребованной детской одежды в России, всё же существуют реальные возможности создания и поддержания конкурентоспособных отечественных производств высококачественной доступной широкому кругу потребителей продукции.

Качество товара, его эксплуатационная безопасность и надёжность, дизайн, уровень послепродажного обслуживания являются для современного покупателя основными критериями при совершении покупки, и, следовательно, определяют успех или неуспех фирмы на рынке. На данный момент выживаемость любой фирмы, её устойчивое положение на рынке товаров и услуг определяются уровнем конкурентоспособности, которая, в свою очередь, огромного числа факторов, среди которых можно выделить два основных – уровень цены и качество продукции.

Качество продукции выражается как в соответствии произведённой продукции установленным нормативам, так и в удовлетворении и превышении ожиданий потребителя. Но если при этом у продукта будет «неподъёмная» цена, то по нынешним стандартам он также не считается качественным. Современный подход к стратегии предпринимательства заключается в понимании того, что качество является самым эффективным средством удовлетворения требований потребителей и одновременно с этим – снижения издержек производства.

Для снижения рисков выпуска продукции, не соответствующей требованиям потребителей, специалистам предприятий необходимо постоянно изучать потребительские предпочтения и спрос на детскую одежду. Сложность заключается в том, что потребитель при оценке качества детской одежды ориентируется в

значительной мере не на регламентируемые нормативными документами показатели качества, а на собственные вкусы и представления о том, какой должна быть детская одежда. Причём иногда представления о качестве у многих потребителей поверхностные, на уровне в основном органолептических показателей, которые не всегда достаточно полно и объективно характеризуют изделие.

В связи с этим задача исследования особенностей потребительского спроса на детскую одежду является основной для повышения качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции. Необходимо установить – по каким критериям покупатель оценивает качество, т. к. он будет стараться приобрести одежду с желательной для него комбинацией свойств. Современные технологии (социальные сети, форумы, рассылки, пр.) позволяют выявлять и анализировать необходимую информацию у значительного числа потребителей в кратчайшие сроки, и эта информация может постоянно актуализироваться, что позволяет быть всегда в курсе изменений предпочтений.

В настоящее время, по оценкам участников рынка, российские производители одежды преуспевают в основном в средней и низкой ценовой категориях. Для конкуренции с международными и отечественными брендами им необходимы очень широкий ассортимент, оперативное реагирование на изменения моды, доступные цены для всех слоёв населения, частота смены коллекций, а также ставка на обороты, поскольку только эффект масштаба позволяет компенсировать более низкую наценку.

Исследование затрат на улучшение по факторам потребительского качества для каждого вида проектируемого изделия позволит снизить риски потерь, связанные с неудовлетворённостью потребителя, эти затраты должны учитываться производителями при формировании нового ассортимента [9, 11].

В целях планирования ассортимента осуществляют прогнозирование структуры потребительского спроса. Для этого используются различные методы, при этом одним из самых эффективных является метод аналитической иерархии (АИР). Данный метод позволяет провести анализ проблемы, провести сбор данных по проблеме, оценить противоречивость данных и минимизировать её, провести синтез проблемы принятия решений, организовать обсуждение проблемы, оценить важность учёта каждого решения и важность учёта каждого фактора, влияющего на принятие решений, оценить устойчивость принимаемого решения.

За последние годы стабильно растёт относительная доля детей в возрасте до 4 лет, и эта группа детей в настоящее время самая многочисленная – около 9 млн человек. В этой связи российским производителям детской одежды стоит переориентироваться на товары для детей этого возраста, ведь малыши рождаются круглый год, а такая товарная группа как детская одежда требует постоянного обновления, что и обеспечивает оборот рынка [2, 4].

В связи с современной макроэкономической ситуацией, у российских компаний появились серьёзные возможности в импортозамещении многих товаров, в том числе и детской одежды. Для поддержки отечественных товаров Минпромторг России в рамках государственной подпрограммы «Индустрия детских товаров» оказывает системную поддержку российским производителям, направленную на укрепление конкурентных позиций на рынке товаров для детей [10].

В теории заинтересованных сторон совокупность партнёров называется «коалицией влияния», которая представляет собой силу, непрерывно влияющую на организацию, заставляя её эволюционировать, видоизменяться и корректироваться. Успешная деятельность предприятия будет определяться степенью удовлетворённости интересов заинтересованных лиц, поэтому для повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности предприятие должно учитывать не только свои интересы, но и интересы заинтересованных сторон, своих партнёров по бизнесу.

Переход российских производителей детских товаров на инновационную модель развития, модернизацию производства, ориентированную на повышение её конкурентных преимуществ, не только отвечает жизненно важным потребностям многих регионов страны (снижению социальной напряжённости, обеспечению занятости населения, развитию малого и среднего бизнеса), но и способствует формированию благополучной, экологически здоровой и развивающей среды детства, удовлетворяющей общественным потребностям.

Расширение рынка отечественных товаров будет способствовать удовлетворению платёжеспособного спроса населения на различные ценовые группы изделий с учётом потребительских предпочтений. Однако производство детской одежды связано с рядом особенностей экономического характера, оказывающих большое влияние на его организацию. В условиях, когда изготовление детской одежды расплывается по многим неспециализированным предприятиям и занимает небольшой удельный вес в производственных программах, не всегда достигается экономическая заинтересованность швейных фабрик в увеличении её выпуска, т. к. производство этого ассортимента зачастую не обеспечивает выполнения технико-экономических показателей плана. Низкий уровень специализации производства сдерживает рост выпуска детской одежды и порождает дублирование одно-родных моделей и фасонов, ограничивает возможности рационального, экономного использования тканей, способствующего снижению себестоимости и достижению необходимой рентабельности производства изделий для детей. Условия для снижения затрат сырья на производство детской одежды, а вместе с тем и для повышения производительности труда в большой мере достигаются специализацией производства и более полным использованием внутренних резервов.

Для стимулирования отечественных производителей Минпромторгом России в рамках подпрограммы «Индустрия детских товаров» предусмотрены механизмы поддержки производителей детских товаров, включающие в себя субсидирование до 100% расходов на проведение НИОКР, компенсацию части затрат по процентам по кредитам, развитие индустриальных парков индустрии детских товаров, а также расходы на информационную поддержку российских производителей на внутреннем и зарубежных рынках. Ожидается, что предпринимаемые меры позволят увеличить долю отечественной продукции на российском рынке до 36% (до 2020 г.) [12].

Эффективная ранее система гарантированной государственной компенсации части расходов на производство изделий для детей предприятиям лёгкой промышленности (швейным, обувным, др.), возможно, нашла бы успешное применение и в наши дни. Эти меры и рассмотренные выше предпосылки позволят создать условия социальной защищённости в регионах: таким образом, внутренние производители устанавливали бы адекватные цены на производимую продукцию для различных ценовых ниш, а родители смогли бы чаще покупать одежду детям, не опасаясь за семейный бюджет.

#### **Библиографический список**

1. Т. Мерзлякова. Обзор российского рынка детской одежды // Новости маркетинга, №7, 2014 г. – С. 64–66.
2. И. Власова. Рынок детских товаров остается наиболее стабильным [Электронный ресурс] / RETAIL.RU. URL: <https://www.retail.ru/articles/88989/> (дата обращения 28.12.2016).
3. Прохоров В. Т., Осина Т. М., Бельшева В. С., Полухина С. Ю., Таранова К. В., Жиронкина А. С. Как вернуть отечественной лёгкой промышленности упущенные ею позиции // Наука – промышленности и сервису, 2013. № 8–2. С. 458–464.

4. Обзор российского рынка детской одежды [Электронный ресурс] / MARKETCENTER.RU. URL: <http://www.marketcenter.ru/content/doc-2-12455.html> (дата обращения 28.12.2016).
5. Прохоров В. Г., Бельшева В.С., Рева Д.В., Осина Т.М. Мода, качество и ассортиментная концепция полифоничны для обеспечения эффективных результатов деятельности обувных предприятий регионов ЮФО и СКФО // Сибирская этника. Прием-ственность межкультурных коммуникаций, материалы всероссийской научной конференции, под общей редакцией Д. П. Маевского, 2013. – С. 133–137.
6. Прохоров В. Т., Мелешко Е. Н., Бельшева В. С, Щеглова А. А., Селина Н. Г., Лёшина Н.Ю. Особенности востребованности отечественной обуви в рамках сформированного кластера на базе предприятий ЮФО и СКФО // Наука – промышленности и сервису, 2013. № 8–21 – С. 443–447.
7. ТР ТС 007/2011. Технический регламент Таможенного союза «О безопасности продукции, предназначенной для детей и подростков».
8. Детская одежда в России [Электронный ресурс] / VIKKI-NIKKI. URL: <https://www.vikki-nikki.com/production-in-Russia> (дата обращения 29.12.2016).
9. Е. Шестинский, С. Тюрин. Детская одежда: капризы рынка [Электронный ресурс] / TPP-INFORM. URL: [http://old.tpp-inform.ru/analytic\\_journal/4235.html](http://old.tpp-inform.ru/analytic_journal/4235.html) (дата обращения 29.12.2016).
10. Е. Балан. На детях не экономят: рынок детских товаров в кризис // DME. URL: <http://dailymoneyexpert.ru/how-to-spend/2016/02/10/na-detyax-ne-ekonomyat-rynok-detskix-tovarov-v-krizis-5505.html> (дата обращения 29.12.2016).
11. Аристов О. В. Управление качеством: учебник / О. В. Аристов. – М.: НИЦ ИН-ФРА-М, 2013. – 224 с.
12. Стратегия развития индустрии детских товаров на период до 2020 года [утв. распоряжением Правительства РФ] от 11 июня 2013 г. № 962-р.

**Соловьянов Максим Сергеевич**  
**Solovyunov Maksim Sergeevich**

Магистрант

Уральский государственный экономический университет

E-mail: [max-million@mail.ru](mailto:max-million@mail.ru)

УДК 331.2

**ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО  
РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА  
«НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ КОРПОРАЦИЯ «УРАЛВАГОНЗАВОД»)**

**WAGES AS A BASIS OF ECONOMIC DEVELOPMENT ENTERPRISES (BY EXAMPLE  
OF JOINT STOCK COMPANY "SCIENTIFIC AND PRODUCTION CORPORATION  
"URALVAGONZAVOD")**

**Аннотация:** В статье приведены понятия «стимул», «стимулирование труда» и «зарботная плата». Зарботная плата рассматривается как основной вид материального стимулирования персонала. Приведен анализ системы стимулирования крупного промышленного предприятия АО «НПК «Уралвагонзавод».

**Abstract:** The article presents the concept of "stimulus" "stimulation of labor" and "wages." Wage is considered as the main form of material stimulation of the personnel. The analysis of the incentive systems of the large industrial enterprise JSC "SPC "Uralvagonzavod".

**Ключевые слова:** Стимул, стимулирование труда, материальное стимулирование, экономическая функция стимулирования труда, зарботная плата, функции зарботной платы.

**Keywords:** Incentive, incentives, material incentives, the economic function of stimulating labor, wages, function wages.

В настоящее время в условиях рыночной конкуренции для любой организации очень важно поддерживать высокий уровень производительности и эффективности своей работы. А эффективность работы организации напрямую зависит от эффективности работы сотрудников данной организации. С целью повышения эффективности и производительности труда персонала в организации необходимо создать собственную систему стимулирования труда, учитывающую интересы сотрудников в конкретной организации.

Основными целями такой системы являются: повышение эффективности работы персонала организации, создание благоприятного рабочего климата для сотрудников, создание условий для привлечения в организацию новых квалифицированных специалистов.

Актуальность данной темы связана с особенностями современного рынка труда. В современных организациях для повышения производительности и эффективности работы сотрудников необходимо применять позитивные методы стимулирования, основанные, главным образом, на поощрении, а не на наказании. Для этой цели в каждой организации и должна быть разработана система стимулирования труда. А при её отсутствии организации не избежать постоянной «текучести кадров».

Вопросам стимулирования труда персонала посвящено немало теоретических работ и эмпирических исследований зарубежных и отечественных авторов. Аспекты стимулирования рассматриваются с разных уровней и с разных теоретических позиций - экономистами, социологами, психологами, философами. Вопросам стимулирования труда персонала посвятили свои работы Каган С. А., Кибанов А. Я., Баткаева И. А., Митрофанова Е. А., Ловчева М. В., Ямпольская Д., Зонис М., Басовский Л. Е., Волкова Н., Дейнека А. В., Жуков Б. М., Добровинский А. П., Егоршин А. П. и др. Также рассмотрению различных аспектов стимулирования труда посвящено множество статей в Интернете. Значительный вклад в разработку данной проблемы был внесен в разное время западными теоретиками и исследователями стимулирования труда — Дж. Адамсом, К. Альдерфером, К. Арджирисом, В. Врумом, П. Лауренсом, Р. Лайкертом, Э. Локом, Д. Макгрегором, Д. Маклелландом, А. Маслоу, Э. Мэйо, Г. Олдхемом, Л. Портером, Ф. Ротлисбергером, Б. Скиннером, М. Стиерсом., Ф. Тейлором, А. Тернером, Ф. Фиедлером, Р. Хакменом, Ф. Херцбергом и др.

Однако большой потенциал, наработанный в этой области отечественной наукой, часто оказывается малоприменим к современной ситуации, для которой характерно появление принципиально новых проблем и возможностей в области стимулирования персонала. Западные же концепции стимулирования труда далеко не всегда соотносятся с социально-экономическими и культурными условиями России и не отвечают на вопросы, стоящие перед теорией и практикой отечественного управления.

Стимул – это побудительная причина, заинтересованность в совершении чего-нибудь. Сам стимул является предпосылкой к действию, а не непосредственным поводом. В процессе своей реализации стимул осознается работником, проходит через его сознание. Поэтому стимулы — это осмысленные побуждения, т. е. потребности, вызванные воздействием объективных факторов. Осмысление потребностей — необходимый момент их реализации. [2, с. 112]

Стимулирование труда – это способ управления трудовым поведением работника, состоящий в целенаправленном воздействии на поведение персонала посредством влияния на условия его жизнедеятельности, используя мотивы, движущие его деятельность.

Стимулирование труда как способ управления предполагает использование всего многообразия существующих форм и методов регулирования трудового поведения, что требует, в свою очередь, их систематизации, выявления общего и различного между



ними, выявления и разрешения противоречий между ними, обеспечения их гармоничного взаимодействия. [5, с. 213]

Одной из основных функций стимулирования труда является экономическая функция. Стимулирование способствует повышению производительности и эффективности труда, качества продукции и решению других задач, стоящих в каждый конкретный момент перед экономикой. Одна из актуальных проблем более полной реализации этой функции – дифференциация заработной платы в зависимости от реальных различий в труде, его результатах.

Одним из главных видов материального стимулирования работника является заработная плата. Заработная плата — это вознаграждение за труд в зависимости от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий выполняемой работы, а также выплаты компенсационного и стимулирующего характера. [3, с. 272]

Заработная плата выполняет несколько функций:

а) мотивационная, основанная на процессе побуждения человека к определенной деятельности;

б) воспроизводственная, исходящая из того положения, что уровень заработной платы должен обеспечивать воспроизводство, длительную работоспособность, семью работника;

в) стимулирующая, когда размер заработной платы устанавливается в зависимости от достигнутых каждым работником результатов труда;

г) статусная, предполагающая соответствие статуса, определяемого размером заработной платы, трудовому статусу работника;

д) регулирующая, основанная на дифференциации в оплате труда по группам работников и воздействующая на отношение между спросом и предложением рабочей силы, формирование коллектива и обеспечение его занятости;

е) производственно-долевая, определяющая меру участия каждого работника в совокупных затратах на производство. [1, с. 273]

В настоящее время наиболее часто применяются смешанные системы заработной платы, когда одна часть вознаграждения каждого работника зависит от результатов работы группы (как правило, переменная), а другая - от индивидуальных особенностей (постоянная, должностной оклад).

Особенностью стимулирования труда крупных промышленных предприятий, таких как АО «НПК «Уралвагонзавод» является, как правило, отсутствие индивидуального подхода при стимулировании и поощрении работников. Система стимулирования труда персонала разрабатывается для всех работников в целом, не учитывая мнения и потребности каждого в отдельности.

На предприятии разработана довольно мощная система стимулирования труда работников, охватывающая различные сферы их жизни (работа, отдых, здоровье, образование). АО «НПК «Уралвагонзавод» имеет развитую систему нематериального и условно нематериального стимулирования труда персонала: обучение за счет предприятия и на производстве, предоставление дополнительных выходных, награждение различными орденами, почетными грамотами, оздоровление в различных санаториях России, организация спортивных мероприятий, конкурсов и праздничных программ. [4] Но материальных стимулов, к сожалению, мало. Кроме того, их размер довольно маленький для того, чтобы действительно заинтересовать работников.

Можно отметить ещё один недостаток – негибкая система материального стимулирования. На предприятии выплачиваются премии за отсутствие нарушений трудовой дисциплины. Какие-либо ежемесячные премии за выполнение и перевыполнение планов по выпуску продукции, за хорошую и качественную работу, которые бы давали возможность поощрения работников сразу же при достижении ими

положительных результатов в своей работе, отсутствуют, а повременная оплата труда практически не учитывает конечного результата работы каждого сотрудника. При повременной оплате труда работник не заинтересован выполнять больше работы, т.к. ему оплачивается только отработанное время, а не результат.

В отношении АО «НПК «Уралвагонзавод» можно выделить следующие недостатки системы стимулирования труда персонала:

- 1) недостаточная разработанность системы материального стимулирования;
- 2) негибкая система материального стимулирования;
- 3) необходимость оптимизации рабочих мест;
- 4) при повременной оплате труда не учитывается конечный результат работы.

Для усовершенствования системы стимулирования труда в АО «НПК «Уралвагонзавод» необходимо производить дифференциацию заработной платы в зависимости от условий труда, количества и качества затраченного труда. Это будет способствовать повышению эффективности и производительности труда работников предприятия, что, в свою очередь, значительно поспособствует экономическому развитию предприятия в целом.

#### **Библиографический список**

1. Добровинский А. П. Управление персоналом в организации / А. П. Добровинский. Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2011. 416 с.
2. Егоршин А. П. Мотивация трудовой деятельности / А. П. Егоршин. Н. Новгород: НИМБ, 2003. 320 с.
3. Миронов В. И. Трудовое право России / В. И. Миронов. М.: Упр. персоналом, 2009. 864 с.
4. Официальный сайт ОАО «НПК «Уралвагонзавод» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://uvz.ru/>.
5. Управление персоналом: Учебник для вузов / Под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. М.: ЮНИТИ, 2002. 560 с.

**Пантелеева Маргарита Сергеевна**

**Panteleeva Margarita Sergeevna**

кандидат экономических наук, доцент кафедры Менеджмент и инновации,  
ФГБОУ ВО "Национальный исследовательский Московский государственный  
строительный университет". E-mail: [anteikom@yandex.ru](mailto:anteikom@yandex.ru)

**Зотова Екатерина Олеговна**

**Zotova Ekaterina Olegovna**

студентка 4 курса

ФГБОУ ВО "Национальный исследовательский Московский  
государственный строительный университет"

УДК 65.011

## **LEAN КАК ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА ДОЛГОСРОЧНОГО КОНТРОЛЛИНГА**

### **LEAN AS A LONG-TERM EFFECTIVE SYSTEM OF CONTROLLING**

**Аннотация.** Эффективно управлять инвестиционно-строительным проектом в современных экономических и постоянно изменяющихся условиях можно только при наличии надежного и удобного инструментария, в качестве которого в данной статье

рассматривается система бережливого строительства (**LEAN construction**). Данный подход к управлению полным циклом строительных работ позволяет существенно сократить стоимость строительства и минимизировать появление рискованных ситуаций не только простых проектов, но и мультипроектов.

**Abstract.** To effectively manage the investment and construction projects in contemporary economic and constantly changing environment only if you have a reliable and convenient instruments, for which in this paper consider the system of lean construction. This approach to the management of the full cycle of construction works can significantly reduce construction costs and minimize the occurrence of risk situations, not only simple projects, but also multiprojects.

**Ключевые слова:** менеджмент качества, бережливое строительство, бережливое производство, контроллинг, система, хронометраж, проект.

**Keywords:** quality management, lean construction, lean production, controlling, system, timekeeping; project.

### **Введение**

Каждый объект строительства и производственный процесс является уникальным. Строительство проводится с учетом разных физических условий, функционального назначения, индивидуальных требований заказчика, его финансовых возможностей и множества других факторов. Поэтому даже при строительстве типовых зданий каждый новый проект отличается от предыдущих.

Российский и международный опыт показывают, что часто наблюдаются значительные финансовые и временные потери при реализации крупных инвестиционных проектов. Выражены они в перерасходе бюджета и увеличении сроков, причем большая часть проблем начинается ещё на этапе планирования, когда инвестор не полностью оценивает все возможные риски проекта.

Если говорить о современной России, то с одной стороны, к реализации готовятся инфраструктурные мегапроекты, которые требуют вовлечения колоссальных средств, а с другой стороны – коммерческая недвижимость находится в условиях инвестиционного спада. В таких условиях ведущее положение на рынке занимают те девелоперы и генподрядчики, которые могут оперативно управлять стоимостью строительства, а также обеспечивать качество и соблюдать сроки работ. Именно эта область управления проектом достаточно полно отражена в международной практике, которая использует абсолютно новые и эффективные прикладные инструменты [1, 510; 2, 49; 5, 753]. Например, LEAN construction – бережливое строительство.

Концепция бережливого производства была разработана в 1950-е годы японским инженером и предпринимателем, будущим председателем совета директоров компании Toyota - Тайити Оно. Концепция LEAN ориентирована на эффективное использование имеющихся ресурсов, а также сокращение действий, которые не добавляют продукту ценности [4, 133]. Это позволяет уменьшить жизненный цикл производства и понизить конечную стоимость продукта. Система LEAN включает в себя множество методик, инструментов и подходов к менеджменту. Основной принцип бережливого производства – одни действия, осуществляемые в процессе производственной деятельности, повышают ценность создаваемой продукции, а другие нет. Финский специалист Лаури Коскела первым опубликовал работы, в которых поставил вопрос о применимости методов бережливого производства в строительной отрасли, положив тем самым начало бережливому строительству. Lean construction — бережливое строительство — быстроразвивающееся направление менеджмента качества, созданное с целью разрешить хронические проблемы строительства с помощью применения

принципов бережливого производства в строительной отрасли. Начало активно развиваться в середине 1990-х годов.

В России можно отметить опыт ГК «Росатом» по внедрению «бережливого строительства» в рамках производственной системы ПСР. Данный подход применялся в строительстве «Калининской АЭС», «Ростовской АЭС» и сейчас он тиражируется на другие объекты. Но стоит отметить, что несмотря на сохранение общего принципа, есть существенное отличие системы Бережливого производства от Бережливого строительства. Основные различия – более длинный производственный цикл, большая вариативность в технологии выполнения работ, меньшая автоматизация производственных процессов и соответственно отсутствие «больших партий» для обработки (один из видов потерь).

Однако существуют некоторые трудности внедрения LEAN в деятельность строительной организации. Особое место в этом процессе отведено подготовке интегрированного плана-графика проекта, в котором синхронизированы графики выдачи РД, поставки оборудования и материалов, выполнения строительно-монтажных работ. Причем, стоит отметить, что, как и в случае с Toyota, нужно рассматривать процесс графического планирования «с конца», т.е. двигаться «влево» от зафиксированной даты начала эксплуатации объекта. Данная манипуляция «вытягивает» план-график инвестиционного проекта и позволяет сбалансировать работу [6, 10]. Есть большая вероятность того, что таким образом построенный график не впишется в доступный диапазон времени, т.е. от сегодняшнего дня до окончания строительства. Поэтому следует провести анализ потерь, и узнать по какому аспекту их больше всего.

После анализа и устранения плановых потерь необходимо ввести систему контроллинга за исполнением данного плана.

Вся сложность системы LEAN заключается в составлении долгосрочного графика работ по проекту. Именно из-за его громоздкости, вся работа, как правило, проводится в формальном режиме, что затрудняет дальнейшее следование концепции LEAN, так как отсутствие графика – это срыв эффекта хронометража выполнения работ, а, следовательно, накопление статистики теряет ценность.

Один из важнейших аспектов принципа LEAN – постоянное совершенствование, нельзя останавливаться на сокращении потерь, издержек и повышении качества. Любая выявленная проблема должна быть систематически решена, чтобы она не повторилась в будущем. Это очень слабо совместимо с российской культурой строительно-монтажных работ, поэтому длительность внедрения системы увеличивается и требует большой воли руководства предприятия.

При внедрении LEAN важна каждая деталь системы управления – культура работы с поставщиками и даже персоналом, необходимо понимание и участие каждого человека. Только если каждый рабочий на каждом этапе процесса выполняет свои задачи с пониманием дела - достигается колоссальный эффект по сокращению сроков и стоимости работ [3, 104]. В случае если люди на стройплощадке проекта не замотивированы на улучшение качества работы, то получение какого-либо положительного эффекта маловероятно.

### **Заключение**

Таким образом, система бережливого строительства несмотря на кропотливость создания ее элементов и долгосрочность внедрения является на сегодняшний день одним из наиболее эффективных инструментов управления инвестиционно-строительными проектами, так как позволяет оперативно решать возникающие проблемы и не создавать дополнительного увеличения стоимости реализуемого проекта.

### **Библиографический список:**

1. Пантелеева М.С. «Стратегическая канва» как современный антикризисный инструмент управления строительным предприятием // Экономика и предпринимательство. - 2015. № 4-2 (57-2). - С. 508-511.
2. Пантелеева М.С. Разработка модели управления стоимостью строительной продукции на основе оптимизации ее структурных элементов: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М., 2014. – С. 45-60.
3. Пантелеева М.С. Оптимальные командные сочетания как способ сокращения стоимости строительства // В сборнике: Научные чтения, посвященные 100-летию Ю.Б.Монфреда. Материалы Международной конференции. – Москва, 2013. - С. 101-106.
4. Пантелеева М.С., Кирпичникова Н.А. Оценка экономической эффективности инвестиционно-строительного проекта // Политика, экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия. - 2016. - № 3. - С. 130-134.
5. Пантелеева М.С., Серебрякова С.С. Концепция разработки финансово-хозяйствующих субъектов строительства // Экономика и предпринимательство. – 2016. № 2-1 (67-1). - С.752-755.
6. Савченко Д.Д., Пантелеева М.С. Разработка конкурентной стратегии предприятия на основе анализа его деятельности // Universum: экономика и юриспруденция. - 2015. № 8 (19). - С. 10.

**Ударцева Ангелина Леонидовна**

**Udartseva Angelina Leonidovna**

магистрант, ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», г. Симферополь. E-mail: [miranda\\_gold@bk.ru](mailto:miranda_gold@bk.ru)

УДК 330.322

**АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В ТУРИСТИЧЕСКУЮ ОТРАСЛЬ НА  
ТЕРРИТОРИИ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ**

**AN ANALYSIS OF THE INVESTMENT CLIMATE IN THE TOURISM INDUSTRY IN  
THE REPUBLIC OF CRIMEA**

**Аннотация:** рассмотрен процесс развития Крыма как инвестиционно-привлекательного региона, построенного на взаимодействии экономической интеграции с социально-экономическим развитием промышленного производства.

**Abstract:** There is the process of development of Crimea as an investment-attractive region, built on the interaction of economic integration with the socio-economic development of industrial production.

**Ключевые слова:** туризм, санаторно-курортная зона, инвестиционный процесс, инвестиционный климат, инвестиционный потенциал.

**Keywords:** tourism, sanatorium-resort area, the investment process, the investment climate, the investment potential.

**Введение:** В Республике Крым туризм водит в приоритетные направления для инвестирования и развития. Потенциал Крыма состоит в дальнейшем развитии инфраструктуры побережья, насыщении его комфортабельными гостиницами, ресторанами надлежащего уровня сервиса, объектами досуга и развлечений. Изучение инвестиционной привлекательности туристической отрасли Республики Крым актуально в связи с высокой привлекательностью природного потенциала региона и его возможностями в рекреационной сфере. Развитие познавательного туризма даст сильный импульс развития инфраструктуры, как вдоль побережья, так и внутри полуострова.

**Основной раздел:** Крым – уникальный регион Российской Федерации, в котором соединен мощный природно-климатический и историко-культурный потенциал, являющийся основой для развития туристской отрасли. На территории Республики Крым расположено 825 санаторно-курортных учреждений и гостиниц, количество крымских здравниц составляет 467 объектов. Кроме этого, частный сектор в последние годы принимал свыше 80% всего туристского потока, что составляет около 4 млн. туристов в год.

Несмотря на сложившийся стереотип, туризм никогда не был значимой частью хозяйственного комплекса Крыма. На это оказывали влияние следующие проблемы и недостатки Республики Крыма:

1. Большая часть санаторно-курортных учреждений не работало в связи с отсутствием статуса юридического лица, нехватки средств на проведение работ по реконструкции номерного фонда и обновление материально-технической базы, а также сложной политической ситуации на Украине;
2. Приток туристов в регион ранее обеспечивался, в первую очередь, низкой стоимостью отдыха, что привело к дальнейшей деградации туристической инфраструктуры и невозможности перейти на современные стандарты оказания услуг в этой сфере;
3. Низкая доля поступлений в бюджет субъекта – 6% от общих поступлений;
4. Около 78% всей индустрии размещения туристов находится «в тени», что обуславливает значительные финансовые потери для бюджета (в том числе неуплата налогов) [1].

В последние годы инвестиционные поступления в туристическую отрасль Крыма значительно возросли – в 2013 г. в строительство и реконструкцию отелей было вложено около 4,8 млрд руб., однако это в 3 раза ниже валовых показателей Краснодарского края. Как результат, сейчас Крым значительно отстает от курортов Краснодарского края по качеству инфраструктуры.

Поэтому после вхождения Крыма в состав Российской Федерации поставлены новые задачи, проходит интеграция в систему управления сферой туризма РФ, принимаются меры смягчения негативных эффектов переходного периода и обеспечения развития туризма, а также повышения качества жизни населения.

Немаловажно, что законодательство Крыма в сфере туризма продвинулось значительно дальше российского. Поэтому в этом смысле Крым сам может поделиться с Россией готовыми моментами законотворчества и уже проработанными схемами.

Наибольший инвестиционный потенциал региона – туристический. По нему Республика Крым находится в первой пятёрке регионов России. Согласно официальной статистике, регион занимает 2-е место в России по числу мест размещения и 5-е по количеству размещенных туристов [2].

За 2014 год Крым посетили 4,1 млн. туристов, по сравнению с итогами 2013 года туристический поток упал примерно на 22%. Снижение количества отдыхающих связано с нестабильной общественно политической ситуацией в Украине и сложным процессом прибытия туристов на территорию Республики Крым, так как произошла переориентация туристического потока. С 2014 года основные туристы – это граждане Российской Федерации, количество которых, как отдыхающих повысилось более чем в три раза. Доходы Крыма от туризма в 2014 году составили 107 млрд рублей, что на 53 млрд рублей меньше, чем годом ранее. Поступления в бюджет от субъектов тур-отрасли в регионе составили более 1,5 млрд. руб. По состоянию на октябрь в Крыму отдохнули 5 млн 14 тысяч туристов, что значительно превышает показатели прошлого года.

Проблема транспортной доступности заключается в переориентации пассажиропотока – с приоритетного ранее железнодорожного транспорта на авиатранспорт и паромную переправу.

В качестве основных путей развития туристического сектора видится работа одновременно в двух направлениях – привлечение крупных российских гостиничных операторов на территорию республики и облегчение условий легального ведения бизнеса для малых туристических компаний и индивидуальных предпринимателей [3].

Показатели социально-экономического развития Крымского федерального округа значительно ниже среднероссийских. Однако за последние 2 года показатели значительно повысились, в особенности в направлениях, которые могут приносить значительные поступления в бюджет Крыма.

Основные проблемы, влияющие на развитие инвестиционной деятельности в Крыму: недостаточно сформированное законодательство; отсутствие эффективной системы поддержки инвестора в реализации инвестиционных проектов; отсутствие механизмов государственной поддержки инвесторов; недостаточная информированность иностранных компаний об условиях ведения бизнеса, экономическом и инвестиционном потенциале Крыма

Среди перспектив инвестиционной деятельности можно выделить:

1. Инвестиционный процесс Крыма и Севастополя будет основываться на российских инвестициях;
2. Нынешний кредитный рейтинг не позволит Крыму выходить на международные финансовые рынки за новыми заимствованиями. Привлечение в регион частных инвесторов, для которых выводы международных рейтинговых агентств являются определяющими, также станет затруднительным;
3. Выходом может быть ориентация Крымского ФО на Восток. Во-первых, Китай проявляет себя как последовательный и благожелательно относящийся к России внешний партнер. Во-вторых, большой интерес к региону проявляют и другие азиатские страны – Южная Корея, Сингапур, Индия, Турция, а также рынки арабского мира;
4. Для работы с инвесторами в Крыму и Севастополе не исключены многоступенчатые схемы в обход санкциям. Кроме того, привлечение новых инвесторов в Крым будет успешным и в случае сохранения уже наработанных контактов [3].

**Заключение:** Таким образом необходимо отменить, что наиболее важным фактором для создания благоприятного инвестиционного климата на территории Крыма

является быстрое освоение нормативно-правовых основ, которые смогут послужить опорой для привлечения инвестиций в основной капитал, а затем наращивать обороты на собственной финансовой основе.

**Библиографический список:**

1. Информационно-аналитический доклад. Анализ экономического положения, угроз и перспектив развития Крыма после присоединения к России. [Электронный ресурс] – Режим доступа:

[http://crimeagreeneconomy.ru/images/data/gallery/1\\_9014\\_Analiz\\_ekonomicheskogo\\_polozheniya\\_Krima.pdf](http://crimeagreeneconomy.ru/images/data/gallery/1_9014_Analiz_ekonomicheskogo_polozheniya_Krima.pdf).

2. Рейтинговое агентство RAEX (ЭкспертаРА). Экспресс-оценка инвестиционной привлекательности Республики Крым: рискованный актив. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.raexpert.ru/researches/regions/krim\\_2014/](http://www.raexpert.ru/researches/regions/krim_2014/).

3. Инвестиционный портал Севастополя. [Электронный ресурс] – Инвестиционная привлекательность. <http://investsevastopol.ru/ru/investicionnaya-privlekatelnost>.

**Кокум Александр Михайлович**  
**Kokum Alexander Mihailovich**

Студент

Санкт-Петербургский Государственный Университет

E-mail: [alexander.top@bk.ru](mailto:alexander.top@bk.ru)



**Климашева Анна Дмитриевна**  
**Klimasheva Anna Dmitrievna**  
Студентка  
Санкт-Петербургский Государственный Университет  
E-mail: [anna-klimasheva@yandex.ru](mailto:anna-klimasheva@yandex.ru)

УДК 33

## **ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАРЖИНАЛЬНОГО УЧЁТА ПЕРЕД АБСОРБЦИОННЫМ.**

### **ADVANTAGES OF USING A MARGIN ACCOUNTING BEFORE ABSORPTION.**

**Аннотация:** В статье рассматриваются два метода учёта затрат. Обозначены их преимущества, недостатки и выделены особенности. Особое внимание уделено преимуществам маржинального учёта.

**Abstract:** The article discusses the two methods of cost accounting. Identifies the advantages, disadvantages and particularities. Special attention is paid to the benefits of a margin accounting.

**Ключевые слова:** затраты, маржинальный учёт, абсорбционный учёт.

**Keywords:** cost, margin accounting, absorption accounting.

Современные компании действуют в условиях высокой конкуренции и для того, чтобы остаться в отрасли и функционировать успешно, им необходимо не только уделить пристальное внимание маркетинговому комплексу или налоговой оптимизации, но и использовать наиболее эффективные методы учёта затрат. Наиболее известны следующие методы: абсорбционный и маржинальный.

При абсорбционном учёте в состав себестоимости продукции включаются прямые материальные затраты, прямые трудозатраты, переменные производственные накладные затраты, постоянные производственные накладные затраты.

Маржинальный же учёт в отличие от абсорбционного не включает последний вид затрат из изложенных выше.

Каждый из данных методов имеет свои особенности, преимущества и недостатки. К особенностям стоит отнести, что абсорбционный учёт рассчитан на долгосрочную перспективу, а маржинальный на краткосрочную, что вызвано отнесением постоянных производственных накладных затрат на период в маржинальном учете, а не на продукцию, как в абсорбционном. Оба метода имеют сложности с делением затрат. Так, при абсорбционном учёте, необходимо распределять косвенные затраты используя базы распределения, что является трудоемким. В маржинальном же анализе имеются затраты, которые сложно четко разделить на переменные и постоянные. Тогда и используются специальные методы: визуальный, минимаксный и др.

Что касается преимущества маржинального учета, то это то, что те самые постоянные производственные накладные затраты относятся на период, а не продукцию, то есть, если мы произвели меньше, чем продали, то при маржинальном учете мы получим меньше прибыли, чем при абсорбционном. Это является преимуществом, так как мы фактически понесли данные затраты и сразу их отражаем, а не оставляем на тот момент, когда мы реализуем эту оставшуюся продукцию в будущих периодах. Таким образом, мы видим чёткую картину по понесённым затратам.

Кроме того, с помощью маржинального учёта, в отличие от абсорбционного, можно решать различные аналитические задачи и рассчитывать такие показатели, как точка безубыточности, запас финансовой прочности, операционный рычаг. Данные показатели являются крайне полезными, особенно для производства, когда важно понимать, сколько продукции необходимо выпустить, чтобы окупить затраты; какой выпуск продукции обеспечит более быстрый прирост прибыли. Что касается аналитических задач, рассмотрим некоторые из них.

Первой рассматриваемой задаче будет расчет объёма реализации продукции, который даёт одинаковую прибыль по различным вариантам управленческих решений (различным вариантам оборудования, технологии, цен и т.д.) [5, с.131].

Для расчёта объёма необходимо, чтобы один из двух рассматриваемых вариантов имел низкие постоянные расходы, но более высокие переменные затраты на единицу продукции, а другой, наоборот, – более высокую сумму постоянных затрат, но более низкий уровень переменных затрат.

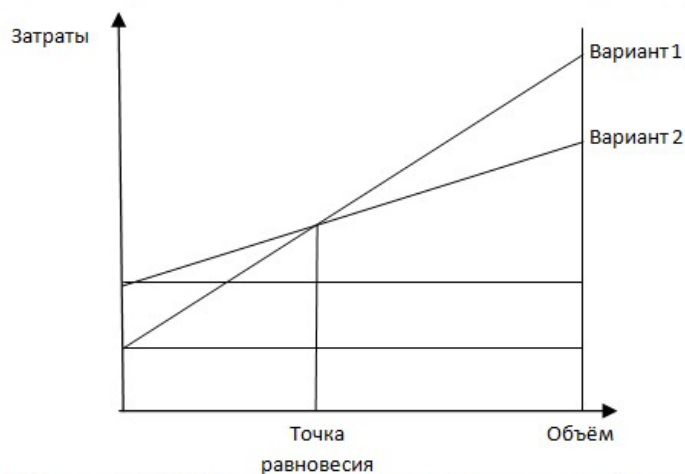
Таким образом, критическую точку можно найти двумя методами: графическим, алгебраическим.

При использовании алгебраического метода приравниваются прибыли по обоим вариантам, при этом прибыль представляется в виде уравнения, состоящего из постоянных затрат, маржинального дохода и объёма производства (ед.).

Расчёт покажет, какой из вариантов более выгодный до этой критической точки объёма продаж, а какой – после неё. В результате применения формул выбирается один из вариантов управленческих решений.

Графический метод выглядит так :

Рисунок 5. Определение точки равновесия затрат по двум вариантам управленческих решений.



Источник: Савицкая Г.В. Обоснование управленческих решений с помощью маржинального анализа// Анализ хозяйственной деятельности: Учеб. Пособие. – 6-е изд., испр. и доп. — М.:ИНФРА-М. 2013. С.130

Следующая аналитическая задача, которую можно решить с помощью маржинального анализа – принимать дополнительный заказ по цене ниже критического уровня или нет?

Если предприятие в результате уменьшения спроса не использует половину производственных мощностей, то логично, что постоянные затраты распространяются на меньший объем продукции, а следовательно производство продукции может стать нерентабельным, если постоянные затраты окажутся выше маржинального дохода. В таких случаях предприятию необходимо любое увеличение объем производства продукции (любой дополнительный заказ), даже если модификация товара требует дополнительных постоянных затрат. Тогда снизится себестоимость единицы за счёт

наращивания объёмов производства и уменьшения постоянных затрат на единицу продукции, в результате чего предприятие сможет вновь получать прибыль. Таким образом, обосновывая целесообразность принятия дополнительного заказа, надо руководствоваться следующим правилом: если сумма маржинального дохода по данному заказу положительна, то он выгоден для предприятия, несмотря на более низкую цену [5, с.131].

Кроме того, помимо описанных аналитических задач, при помощи маржинального анализа можно обосновать структуру выпуска продукции.

К примеру, если предприятие выбирает между несколькими вариантами выпуска товаров, в каждом из которых удельный вес того или иного вида товара распределён по-разному, то при помощи маржинального дохода процедуру выбора можно оптимизировать и тем самым существенно сэкономить во времени. Вместо того, чтобы брать каждый товар в ассортименте и просчитывать прибыль, которую можно за счет его реализации выручить, мы можем рассчитать среднюю долю маржинального дохода в выручке с учетом структуры реализации продукции для каждого варианта и после этого найти прибыль по каждому варианту ассортимента.

В конце остаётся лишь сравнить получившиеся прибыли от разных вариантов выпуска товаров и выбрать наиболее оптимальный. При таком подходе нужно руководствоваться следующим правилом: продукция включается в состав ассортимента, если она обеспечивает безубыточный объём продаж и положительный маржинальный доход.

Подводя итог, хочется отметить, что хотя абсорбционный учёт используется для составления внешней финансовой отчётности, маржинальный учёт позволяет принять правильные управленческие решения в краткосрочной перспективе.

#### **Библиографический список:**

1)Бойко И.П. Затраты предприятия// Лекции по курсу «Экономика предприятия и предпринимательства». 2011.

2)Бойко И.П. Доходы предприятия// Лекции по курсу «Экономика предприятия и предпринимательства». 2011.

3)Дыбаль С.В. Маржинальный анализ// Финансовый анализ: теория и практика: Учеб. Пособие.– СПб.: Издательский дома «Бизнес-пресса». 2006.

4)Войтоловский Н.В., Калинина А.П., Мазурова И.И. Маржинальный и сегментарный анализ// Комплексный экономический анализ предприятия / Под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой — СПб.: Питер. 2009. С. 185-220

5)Савицкая Г.В. Обоснование управленческих решений с помощью маржинального анализа// Анализ хозяйственной деятельности: Учеб. Пособие. – 6-е изд., испр. и доп. — М.:ИНФРА-М. 2013.

Научное издание

Коллектив авторов

ISSN 2500-1140

Журнал об экономических науках «Бенефициар»

Кемерово 2017