

**II Международный  
экономический форум  
молодых ученых**

16+

**Экономика и  
управление:  
современные  
теории и  
практические  
разработки**

**НАУЧНАЯ ОБЩЕСТВЕННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ  
ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАУКА**

# **Экономика и управление: современные теории и практические разработки**

Сборник научных трудов  
по материалам II международного  
экономического форума молодых ученых

**10 июня 2017 г.**

[www.scipro.ru](http://www.scipro.ru)  
Нижний Новгород, 2017

УДК 33  
ББК 65

*Главный редактор: Н.А. Краснова*  
*Технические редакторы: Ю.С. Андреева*

**Экономика и управление: современные теории и практические разработки:** сборник научных трудов по материалам II Международного экономического форума молодых ученых, 10 июня 2017 г. Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука», 2017. 308 с.

ISBN 978-5-00-007884-5

В сборнике научных трудов рассматриваются актуальные вопросы экономической теории, экономики предпринимательства, природопользования, экономики труда и управления персоналом, маркетинга, учетно-экономических наук, государственного управления, менеджмента и региональной экономики по материалам экономического форума молодых ученых «**Экономика и управление: современные теории и практические разработки**» (10 июня 2017 г.).

Сборник предназначен для научных и педагогических работников, преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов с целью использования в научной работе и учебной деятельности.

Все включенные в сборник статьи прошли научное рецензирование и опубликованы в том виде, в котором они были представлены авторами. За содержание статей ответственность несут авторы.

Информация об опубликованных статьях предоставлена в систему Российского индекса научного цитирования – **РИНЦ** по договору No 2819-10/2015К от 14.10.2015 г.

Электронная версия сборника находится в свободном доступе на сайте [www.scipro.ru](http://www.scipro.ru).

УДК 33  
ББК 65



978-5-00-007884-5

Редактор Н.А. Краснова, 2017

Коллектив авторов, 2017

НОО Профессиональная наука, 2017

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>СЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ .....</b>	<b>6</b>
Галушкина Д.А. Корпоративный код в брендинге работодателя.....	6
Инюкина Я.Ф. Эффективность использования оборотных средств в сельскохозяйственных организациях (на примере Краснодарского края).....	19
Конева Е.А. Основные социально-экономические проблемы развития сельских поселений .....	34
Киргизов К.И. Теоретические аспекты управления риском банкротства организации.....	40
Лычковский Д.А. Комплексная застройка как приоритет развития городских территорий.....	51
Смолина Е.П. Основные мероприятия по управлению финансовыми рисками АК «АЛРОСА» и их эффективность .....	60
<b>СЕКЦИЯ 2. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИНВЕСТИЦИЯМИ.....</b>	<b>69</b>
Джавадова С.Д. Инвестиции в сельское хозяйство .....	69
Слепцова А.В. Роль частных инвестиций в малом бизнесе .....	76
<b>СЕКЦИЯ 3. ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ .....</b>	<b>84</b>
Еремеева А.В. Анализ межведомственного взаимодействия Министерства энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Свердловской области и управляющих компаний.....	84
<b>СЕКЦИЯ 4. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА.....</b>	<b>93</b>
Бочкарева Е.В. Оценка влияния налоговой политики на инвестиционную деятельность предприятий Оренбургской области.....	93
Серова М.А. Объекты социальной инфраструктуры – фактор устойчивого развития региона.....	110
<b>СЕКЦИЯ 5. ЛОГИСТИКА.....</b>	<b>119</b>
Лыгдэнов В.А. Инновации в логистике .....	119
<b>СЕКЦИЯ 6. МАРКЕТИНГ.....</b>	<b>124</b>
Геворкян А.С., Шоховец А.О. Проект продвижения нового квадрокоптера на российский рынок.....	124
<b>СЕКЦИЯ 7. МЕНЕДЖМЕНТ .....</b>	<b>131</b>
Белозеров З.А. Проблемы формирования эффективной системы стратегического управления .....	131
Белюсова Д.А. Внедрение системы контроля версий для оптимизации взаимодействия в проектной команде .....	145
Гасанов С.П., Сулковская Ю.А. Маркетинг партнерских отношений как фактор повышения конкурентоспособности в эпоху постиндустриальной экономики.....	153
Кукареко В.А. Анализ альтернатив и выбор стратегии развития строительного предприятия.....	157
Плужникова И.И., Мезенов А.С. Современные методы формирования корпоративной культуры предприятия.....	166
<b>СЕКЦИЯ 8. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ .....</b>	<b>171</b>
Улановская О.Н., Муратова Г.С. Маркетинговое ценовое исследование торгового предприятия «Metro Cash and Carry» .....	171
<b>СЕКЦИЯ 9. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ .....</b>	<b>179</b>
Волкова О.С., Заверткина Ю.А. Взаимосвязь между манипулированием бухгалтерской (финансовой) отчетностью и качеством составления отчета о движении денежных средств.....	179
Гарбуз А.В. Оценка эффективности использования основных средств сельскохозяйственной организации .....	193

Чурбанова А.С. Акции. Определение справедливой цены акции .....	204
Чурбанова А.С. Денежный оборот. Расчеты по денежному обороту .....	209
<b>СЕКЦИЯ 10. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ .....</b>	<b>215</b>
Бабич А.А., Бабаева А.Э. Особенности проведения ревизии сельскохозяйственных кооперативов .....	215
Валиев Р.Ф. Готовая продукция сельскохозяйственного предприятия: стратегическое значение особенности учета в современных условиях .....	222
Волкова О.С., Шорикова О.А. Проверка качества составления отчета о движении денежных средств в российских компаниях, занимающихся деятельностью по предоставлению финансовых услуг .....	236
<b>СЕКЦИЯ 11. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ. СТАТИСТИКА И ЭКОНОМЕТРИКА .....</b>	<b>241</b>
Керницкая С.О. Оптимизация производственного процесса самарского предприятия теплогенерации на основе применения моделей оптимизации .....	241
Кундыленко М.И., Гоник Г.Г. Статистический анализ себестоимости производства зерна озимой пшеницы в АО «Конный завод «Восход» Новокубанского района .....	253
Попков А.А., Петросов А.С. О построении агрегированного показателя устойчивого развития .....	265
Кукс А.В., Хорин Р.А. О сводном показателе привлекательности стран для женщин .....	276
<b>СЕКЦИЯ 12. БАНКИ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО .....</b>	<b>288</b>
Волкова О.С., Заверткина Ю.А., Шорикова О.А. Оценка рентабельности банковских продуктов как способ повышения качества управленческих решений в управлении коммерческим банком .....	288
Шорикова О.А., Заверткина Ю.А. Проблема выбора вариации модели Дюпона для анализа рентабельности коммерческого банка .....	298

## СЕКЦИЯ 1. ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

УДК 33.338

**Галушкина Д.А. Корпоративный код в брендинге работодателя**

Corporate code in employer branding

**Галушкина Дария Андреевна,**

Студентка 4 курс

Донской государственной технической университет

Россия, г.Ростов-на-Дону

**Galushkina Dariya Andreevna,**

Student 4 course

Don State Technical University

Russia, Rostov-on-Don

**Научный руководитель:**

Бородай В.А., д.с.н. профессор кафедры

Сервис, туризм и индустрия гостеприимства

Донской государственной технической университет

Россия, г.Ростов-на-Дону

Scientific adviser: Boroday VA, Ph.D. Professor of the department

Service, Tourism and Hospitality Industry

Don State Technical University

Russia, Rostov-on-Don

**Аннотация:** В статье показано, что бренд работодателя и корпоративная культура компании тесно связаны. Последняя должна играть ключевую роль в формировании успешного бренда работодателя, в то время как первый должен учитывать и закреплять культурные нюансы, которые делают данную компанию отличной от других. Краеугольным камнем в строительстве бренда является создание словесного знака, или по-другому - имени бренда. Чем больше культурно – смысловых ассоциаций способно породить имя, тем шире его семантическое поле, тем шире потенциальный круг субъектов сознания, способных ощутить себя причастным к имени бренда, обнаружить в своем личном «багаже» способы его дешифровки. Для повышения шансов на успех и эффективности деятельности компании даются рекомендации по формированию брендинга работодателя.

**Ключевые слова:** ценностные признаки, корпоративная культура, принципы, соискатели, эффективность.

**Abstract:** The article shows that the brand of the employer and the corporate culture of the company are closely related. The latter should play a key role in the formation of a successful employer brand, while the former should take into account and consolidate the cultural nuances that make this

company different from others. The cornerstone in the construction of the brand is the creation of a verbal sign, or in another way - the brand name. The more cultural and semantic associations are capable of generating a name, the wider its semantic field, the wider the potential circle of subjects of consciousness capable of feeling involved in the brand name, discover in its personal "baggage" the ways of its decoding. To increase the chances of success and efficiency of the company's activities, recommendations are given on the formation of employer branding.

**Keywords:** Values, corporate culture, principles, job seekers, efficiency.

Брендинг работодателя предоставляет уникальную возможность внести соответствующие изменения в корпоративную культуру, а именно в ее индивидуальность и образ, и создать представление о компании как о месте, где каждому хотелось бы работать [1]. Многие пытались и пытаются сделать это, но далеко не у всех это получается. Такое положение дел связано, на наш взгляд с проблемами, возникающими в процессе реализации стратегии.

Очень часто топ-менеджмент компании заявляет, что они разработали новую стратегию создания бренда работодателя. Они считают, что на этапе разработки данной стратегии все заканчивается, однако это далеко не так, ведь основные проблемы начинаются именно при ее воплощении в жизнь. Вот перечень наиболее часто встречающихся проблем:

1. Стратегия не играет важной роли во внутренней жизни компании, ее используют только для найма работников.

2. Стратегия была создана в главном офисе компании без учета специфики различных рынков, а также без обсуждения деталей ее воплощения.

3. Стратегия затрагивает только сферу обмена информацией, но не распространяется на сферы развития компании, повышения производительности либо поощрения сотрудников [2].

4. Стратегия не получает должного одобрения либо поддержки со стороны старшего руководства, поэтому ее реализация тормозится.

5. Не приняты необходимые меры по оценке успешности стратегии - на наш взгляд, она влияет на преобразование корпоративной культуры, однако есть определенные сомнения.

6. Она построена на основе устаревшей информации - за последние два года в компании произошли серьезные изменения, и она не отражает событий, происходящих в данный момент.

7. Довольно сложно преобразовать корпоративную культуру через линейных менеджеров, если именно они и являются воплощением данной культуры, требующей преобразования.

8. Руководители не принимали участия в создании данной стратегии, поэтому особого энтузиазма в ее воплощении у них нет.

9. Нет четкой уверенности в том, что удастся убедить линейных менеджеров в необходимости и эффективности данной стратегии.

10. Корпоративная культура в Европе, где и появилась концепция бренда работодателя, имеет свои особенности и отличается от нашей, российской корпоративной культуры.

Как же соотносятся такие категории как бренд работодателя и корпоративная культура. Бренд работодателя и корпоративная культура компании тесно связаны. Последняя должна играть ключевую роль в формировании успешного бренда работодателя, в то время как первый должен учитывать и закреплять культурные нюансы, которые делают данную компанию отличной от других [3]. Проще говоря, корпоративная культура первична при создании бренда компании.

Краеугольным камнем в строительстве бренда является создание словесного знака, или по-другому - имени бренда. Разумеется, при наличии удачной бизнес идеи и достаточного количества инвестированных средств в

стартап, бизнес выживет даже будучи безымянным, однако, впоследствии, эта самая безымянность будет оттягивать на себя все больше ресурсов, которые будут тратиться на поддержание уровня коммуникации с целевой аудиторией, на удержании в ее памяти информации о том, что именно эта услуга осуществляется именно этим рыночным субъектом с неадекватным, или отсутствующим именем [4].

Типовые сложности, возникающие в процессе создания имени бренда, проистекают, в первую очередь, из осознанной необходимости максимально точно перевести конкурентные характеристики продукта (услуги) на язык образов и метафор и невозможность сделать это без потери информации о нем (о ней).

В контексте описываемой проблемы, естественным образом возникает соблазн, отказаться от метафоричности и «слепить» имя бренда непосредственно из описаний потребительских свойств продукта: Банк «Кредитный», одеколон «Ароматный», пельмени «Мясные» и т.д. Однако, даже при отсутствии объективного оценочного аппарата, мы на субъективно-оценочном уровне ощущаем - фокус не сработает в первую очередь потому, что потребительскую ценность, невозможно описать только одним, универсальным свойством продукта [5]. Банк «Кредитный» не сможет в своих обещаниях ограничиться темой кредита, ему необходимо подпитывать в клиенте надежду на удовлетворение потребностей более высокого, умоглядного уровня. К примеру: помочь ему осуществить безопасную модель жизни, дать ему ощущение принадлежности к какой-то привлекательной для него социальной группе, и т.д., до самого дна пресловутой «Пирамиды Маслоу».

Профессиональные технологии разработки словесных знаков опираются как на природные способности человека, так и на научные методики, позволяющие извлекать образы и метафоры из недр подсознания. Важно

отметить, что способность к этому виду творческой деятельности является с одной стороны — природной способностью избранных, талантом редким, как абсолютный слух, с другой стороны — продуктом вполне рациональных, наукообразных действий. Именно на границе рационального и иррационального рождается эффективный словесный знак, эффективный, в первую очередь, исходя из критерия его способности переносить зашифрованную информацию о потребительских свойствах продукта [6]. В силу определенных сложностей, связанных с анализом и классификацией иррациональных процессов в творчестве, обратимся к его рациональной составляющей.

Помимо природной предрасположенности, «креативного слуха», профессиональная разработка словесных знаков предполагает знания инструментов анализа и оценки, опирающихся на достижения в области знаково-коммуникативных систем. Только с учетом понимания процесса взаимосвязи языка и сознания, можно прогнозировать успех или не успех того или иного бренда. Как будет «жить» и функционировать бренд? Как будет реагировать на его имя потребитель? В поисках ответов на эти вопросы, мы вполне можем опереться на положения, сформулированные психолингвистикой и семиотикой, а именно:

Являясь объективно-субъективным образованием, знак, в том числе и словесный, не существует сам по себе, он функционирует как звено коммуникативной системы: производитель – реальность – социокультурная традиция – потребитель [7]. Процесс точной передачи информации без потерь и искажений, возможен лишь в том случае, когда все элементы этой системы объединены прямыми и обратными связями. Разрыв любого из звеньев приводит к разрушению «канала связи», коммуникации «я говорю – ты понимаешь». Чтобы

процесс передачи информации прошел успешно, необходимо учитывать ряд условий:

Социокультурный код. Потребитель является носителем определенного множества социокультурных кодов, которые отвечают за его способность к дешифровке знака. В одном культурном контексте знак может оказаться ничего не говорящим, в другом наполненным смыслом [8]. Способность знака напрямую передавать информацию зависит от контекста, с которым он вступает во взаимодействие. Давайте представим, до какой степени по-разному может быть дешифровано высказывание «Леня в клубе клеил модель» школьником-кружковцем из 70-х и современным тинэйджером. Еще более наглядный пример: «Голый человек в бане не равен голому человеку на улице».

Особую опасность возникновения непредсказуемой ситуации представляют собой внедренные в русскоязычную среду иноязычные словесные знаки. Так произошло с торговыми марками «Wash and go» (шампунь) и «Pedigree» (корм для кошек и собак). В народе сразу родились мемы (англ. meme) о моющем средстве, способствующем появлению вшей и некоем производителе корма по имени Педик. Подобный отрицательный опыт связан с механическим вживлением иноязычных семантических образований в чуждый им культурный и языковой контекст.

Вывод – словесный знак не должен быть «внекультурным» по отношению к целевой аудитории, для которой предназначается. В случае, когда смысл знака скрыт чужеродным социокультурным кодом, у потребителя могут возникнуть звукоподражательные ассоциации, обычно ироничные [9]. При затемненном, не прочитываемом смысле, звукоподражание является единственной зацепкой для интерпретации словесного знака и его усвоения.

Порождающие способности словесного знака. Чем больше культурно – смысловых ассоциаций способно породить имя, тем шире его семантическое поле, тем шире потенциальный круг субъектов сознания, способных ощутить себя причастным к имени бренда, обнаружить в своем личном «багаже» способы его дешифровки. Если целевая аудитория бренда предполагает возрастную, половую, либо профессиональную разношерстность, то необходимость расширения смыслового поля возрастает вдвойне. Назовем это свойство – порождающие способности словесного знака. Именно от этих обстоятельств зависит способность имени бренда входить в разные контексты, и в конечном итоге – его способность на осуществление коммуникации со своей целевой аудиторией во всем ее разнообразии [10]. Имя с полным основанием можно назвать удачным, если его информационная емкость имеет как минимум 2 семантических слоя.

Стертость знака. Лингвистика давно оперирует понятием «стертого» знака. Как «стертые», определяются словесные знаки, утратившие актуальность, свежесть, способность апеллировать к субъективным ассоциациям. «Стертые» знаки не обладают креативным потенциалом, скорее автоматически указывают на то, что обозначают. Ресторан «Центральный», вклад «Накопительный», водка «Русская». Так, к примеру, функционируют названия государственных учреждений. Творчество, игровые интерпретации в этом случае тяжело вообразимы. Стертый знак не способен возбудить «аппетит» зрителя, порождая ассоциативные образы. Сознание зрителя как бы скользит мимо него, нацеливаясь на еще не знакомое, а потому притягательное. Человеческий мозг «экономит» энергию, предпочитая расходовать ее на освоение нового.

Стертый словесный знак проигрывает в марочной войне даже не вступив в нее. Английские ученые после длительных экспериментов установили, что активный житель мегаполиса в среднем за сутки через свои органы слуха и зрения

подвергается более тысячи рекламным атакам. Это не удивляет. Очевидно, что окружающая нас аудио-визуальная действительность перенасыщена рекламными контентом [11]. По-настоящему удивительным явилось то, что участвующие в эксперименте джентльмены из полутора тысяч рекламных сообщений запоминали одно, от силы – два. Не требует доказательств, что у стертого имени мало шансов «зацепиться» за сознание потенциального клиента, не говоря уже о том, чтобы побудить его к каким либо действиям.

Подводя итог этой части брендинга работодателя, укажем еще раз на те признаки, которые характеризуют имя бренда, как идеальное, либо наоборот:

Имя бренда должен быть креативным. Креативность имени - его способность породить широкое поле субъективных ассоциаций, обеспечивающих «подключение» большего круга потребителей, ощущающих, что имя предназначено для них.

Имя не должен быть «стертым». Сознание потребителя скользит мимо стертого имени бренда, автоматически причисляя его к стереотипной части реальности. То, что хорошо известно и не несет нового, внимания не привлекает и не возбуждает.

Имя не должен выпадать из социокультурного контекста, т.е. ни одна из групп потенциальных потребителей не должна прочитывать его как внекультурное.

Имя должно быть фонетически привлекательным, выговариваемым и, по возможности, музыкальным.

Продолжая тему формирования брендинга работодателя, следует отметить, что он дает возможность внести изменения в корпоративную культуру компании и создать ее уникальный образ [12].

Бренд работодателя должен четко отражать культурные факты отдельной организации. Эти факты могут, как привлечь соискателей, так и показаться им не совсем привлекательными.

То, что привлекает соискателя на должность в компании Goldman Sachs, может совершенно отличаться от той культурной ДНК, которая заставляет соискателя желать найти работу в таких успешных компаниях, как Virgin, Sodexo, Apple и Zappos.

Эти бренды с солидной репутацией приложили немало усилий для того, чтобы определить основные культурные маркеры, которые принесли им успех и использовали их для повышения показателей эффективности, а также для того, чтобы создать образ компании, отличный от других.

Бренд работодателя должен четко отражать культурные факты отдельной организации. У солидных, «правильных» компаний хватает смелости не гомогенизировать свою культуру. Они понимают, что некоторых соискателей не привлекут их инициативы по брендингу работодателя. Однако они уделяют достаточно внимания стратегиям, направленным на привлечение целевой аудитории, на то, чтобы сообщить ей, почему стоит работать именно на эту компанию. Лучшим брендам не нужно много соискателей, им нужны только лучшие из них.

Преобразование корпоративной культуры может занять много времени. При наличии таких переменных показателей, как размер компании, ее структура, отрасль, в которой она работает, жизненный цикл компании и т.д., успех в этой сфере определяется наличием четко сформулированной стратегии, которая одобряется и поддерживается высшим руководством, а также наличием необходимых ресурсов для ее реализации [13].

Повторим еще раз, что лучшим брендам нужны только лучшие сотрудники. Пример таких успешных компаний, как Amazon, Vestas, Deutsche Bank и других, также показывает, что успешная реализация данной стратегии должна проходить на всех уровнях компании.

Для повышения шансов на успех и эффективность необходимо, на наш взгляд, выполнять следующие действия:

– все заинтересованные лица должны участвовать в процессе сбора данных и разработки стратегии создания бренда работодателя, а также получать всю необходимую информацию в процессе ее реализации;

– создавать команду по брендингу работодателя, цель которой - мониторинг эффективности стратегии по различным направлениям бизнеса и географическим регионам;

– разрабатывать четкие инструкции для руководителей, ответственных за реализацию стратегии, оценку ее эффективности и отчетность;

– топ-менеджмент должен понимать, какие преимущества дает компании брендинг работодателя, - это поможет повысить значение стратегии на всех уровнях компании;

– интегрировать стратегию брендинга работодателя в стандартную процедуру бизнес-планирования [14];

– глава отдела брендинга работодателя должен иметь голос в исполнительном органе компании.

Подводя итог концептуальному подходу к брендированию компании необходимо отметить следующее. Следует четко понимать цели, которых имеют намерения достичь работодатели в процессе реализации стратегии брендинга. Определить, что для работодателя значит успех в этой области, и конечно же

следить за тем, чтобы исполнительный орган (руководство) компании контролировал воплощение данной стратегии в жизнь.

### Библиографический список

1. Бондаренко О.В., Бородай В.А. Экономические и социокоммуникативные потребности // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2009. № 3. С. 120-124.
2. Бородай В.А. Альтернатива долгосрочным прогнозам развития «когнитивно сложных систем» в российском обществе // Социально-экономические и технико-технологические проблемы развития сферы услуг. - Ростов-на-Дону: Институт сервиса и туризма Донского государственного технического университета; Ростов-на-Дону, 2013. С. 30-32.
3. Бородай В.А. Проектирование и управление взаимоотношениями персонала и бизнеса работодателя // Подводя итоги года. Вопросы политологии, социологии, философии, истории, экономики. - Саратов: Академия бизнеса. 2016. С. 36-40.
4. Минасян Л.А., Бородай В.А. Паллиативные проблемы синхронизации целей сервисной компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2017. № 5 (99). С. 3.
5. Бородай В.А. Преимущества нелинейных стратегий эффективных коммуникаторов в сервисной деятельности // Наука сегодня: постулаты прошлого и современные теории. - Саратов: Академия бизнеса. 2016. С. 7-11.
6. Бородай В.А. ИмPLICITный характер функций организационного развития сервисных компаний // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 4 (98). С. 42.

7. Бородай В.А. Российские экономические проблемы регулирования сферы потребительского рынка в переходный период // Экономико-финансовая и управленческая компоненты в современных социально-экономических системах. - М.: Планета; Волгоград, 2010. С. 207-217.

8. Бородай В.А. Стратегические ловушки роста // Инновации социальные и экономические: вызовы и решения. – Ростов-на-Дону: Донской государственный технический университет. 2014. С. 103-105.

9. Бородай В.А. Формирование сервисной бизнес-модели во взаимоотношениях крупного и малого бизнеса // Подводя итоги года. Вопросы политологии, социологии, философии, истории, экономики. - Саратов: Академия бизнеса. 2016. С. 32-35.

10. Бородай В.А. Эволюция системы управления сервисом в XXI веке: конгруэнтность искусственного интеллекта и творчества // Наука сегодня: постулаты прошлого и современные теории: V межд. научно-практическая конф. 2016. С. 3-7.

11. Бородай В.А., Дудкина О.В. Альтернативы гомогенизации системы мотивирования персонала сервисных компаний // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 4 (98). С. 30.

12. Бородай В.А. Эмоциональная компетентность – когнитивные особенности // Экономика современного общества: актуальные вопросы антикризисного управления. - Саратов: Академия бизнеса. 2015. С. 28-31.

13. Бородай В.А. Стратегия и тактика современных предприятий в условиях сжимающихся рынков // Бизнес технологии в России: теория и практика., материалы II междунар. науч.-практ. конф., Саратов. 2015. Издательский дом «Академия бизнеса». - С. 7-9.

14. Бородай В.А. Торговля как социально-инновационный процесс и фактор социальной трансформации // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2008. № 4. С. 181-184.

УДК 658.153:338.436.33

## **Инюкина Я.Ф. Эффективность использования оборотных средств в сельскохозяйственных организациях (на примере Краснодарского края)**

Efficiency of use of current assets in the agricultural organizations (on the example of Краснодар Region)

**Инюкина Яна Федоровна,**  
Студентка факультета «Финансы и кредит»,  
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина  
**Inyukina Yana Fedorovna,**  
Student of the «Finance and credit» faculty,  
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin

**Научный руководитель**  
Халявка И.Е., к.э.н., доцент кафедры Экономики предприятий,  
Кубанский государственный аграрный университет им. И.Т. Трубилина  
Scientific adviser: Halyavka I.E., Candidate of Economic Science, assistant professor of VAK  
of Business economics,  
Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin

**Аннотация:** В данной статье рассматриваются особенности использования оборотных средств в растениеводстве и животноводстве. Приводятся данные о показателях наличия, динамики и эффективности использования оборотных средств в сельском хозяйстве Краснодарского края с соответствующими выводами. Предлагаются рекомендации по повышению эффективности использования оборотных средств в сельском хозяйстве.

**Ключевые слова:** оборотные средства, организация, сельское хозяйство

**Abstract:** This article discusses the peculiarities of using current assets in crop production and animal husbandry. Much attention is given to the indicators of existence, dynamics and efficiency of using current assets in agriculture of the Краснодар Region. Recommendations are given for increasing the efficiency of using current assets in agriculture.

**Keywords:** current assets, organization, agriculture

Оборотные активы сельскохозяйственной организации являются важной частью ее имущества. Обеспеченность достаточным количеством оборотных средств является необходимым критерием для ведения рентабельной производственной деятельности. При этом чтобы постоянно поддерживать свое благополучие, организация должна принимать меры по ускорению

оборачиваемости оборотного капитала и проводить мероприятия по рационализации его использования. Недостаток оборотных средств приводит к ухудшению финансового положения хозяйствующего субъекта, а также может совсем парализовать его деятельность.

Начиная рассматривать вопрос эффективности пользования оборотными активами в сельском хозяйстве, следует отметить зависимость этого показателя от множества внешних и внутренних факторов. Среди внутренних факторов выделяют: стратегию организации, ценовую и хозяйственную политику, структуру самих активов, методы оценки запасов. К внешним факторам можно отнести уровень и объем государственной поддержки аграрного сектора, темп инфляции, политику банков по кредитованию реального сектора экономики, динамику и состояние финансово-экономической системы региона, географическое положение, объемы и масштабы производства, основные направления и сферы деятельности предприятия, а также его отраслевую принадлежность [5].

Формирование оборотного капитала аграрного предприятия в значительной степени зависит от отрасли его функционирования. Например, в растениеводстве наблюдается неравномерное вложение оборотных средств, чего нельзя сказать о животноводстве.

В растениеводстве важным аспектом повышения эффективности оборотных активов является их разумное и в необходимой мере достаточное использование на каждой стадии производства. Например, на первом этапе, который представляет собой закупку запасов, пользование собственными предметами труда при необходимости и авансирование заработной платы в труд рабочих, целесообразно приобретать только те материальные ценности, которые требуются конкретно на данной стадии производства.

На втором этапе производства происходит сам производственный процесс, после завершения которого запасы теряют свою изначальную форму, готовая продукция приобретает и в стоимостном, и в натуральном выражении большие размеры. Это увеличение определяется прибавочным продуктом, созданным исключительно за счет труда [4]. Так, индексы производства продукции сельского хозяйства в РФ за 2016 год отражают следующую ситуацию: на сельскохозяйственные организации приходится 107,7 % объемов производства по отношению к предыдущему году; на хозяйства населения – 98,5 %; на крестьянские и фермерские хозяйства – 114,3 %. По Краснодарскому краю – 106,2 %, 101,8 % и 110,2 % соответственно [8]. Это означает, что в целом по РФ наибольший вклад в создание прибавочного продукта внесли крестьянские и фермерские хозяйства, а хозяйства населения, в свою очередь, снизили объемы производства на 1,5 %. Производство аграрного сектора Кубани, включая хозяйства всех категорий, показало положительную динамику.

Третья стадия кругооборота текущих активов в растениеводстве подразумевает непосредственную продажу готовой продукции и переход вырученных денежных средств к первой стадии – началу процесса производства.

В животноводстве наблюдается другая схема. Данному направлению сельскохозяйственной деятельности свойственна гораздо большая равномерность денежных вложений. Впрочем, с другой стороны в животноводстве невозможно отследить конкретную последовательность вложения самого капитала в каждый производственный цикл. Даже внутри самого животноводства в зависимости от производственной специализации можно рассмотреть влияние данной специализации на поступление выручки, ее распределение или расходование, а также непосредственно на сам кругооборот авансированной стоимости в отрасли в целом [3].

В целях повышения эффективности использования оборотных активов в сельскохозяйственных организациях необходимо проводить ряд мероприятий, осуществление которых зависит не только от самого предприятия, но и от других экономических субъектов, а также государства.

Внутри самого аграрного предприятия рекомендуется:

- обеспечивать сохранность запасов, а также их рациональное использование в течение всего процесса производства;
- проводить нормирование и совершенствование, что обеспечит достаточные и минимально лимитируемые объемы предметов труда [4].

Практика показывает, что не только избыток, но и недостаток отдельных видов оборотных активов в сельском хозяйстве, таких как семян, кормов для животных, средств защиты, запчастей техники и т.д. значительно снижает темпы сельхозпроизводства. Как следствие, смещаются все производственные сроки, количество произведенной продукции значительно меньше, чем могло быть при отсутствии данных проблем. Именно поэтому обозначена задача улучшения и оптимизации условий хранения запасов.

Достаточное внимание следует уделять повышению уровня оперативности реализации сельскохозяйственной продукции, которая имеет свойство быстро портиться. Для решения данной проблемы необходимо совершенствовать функционирование логистики, так как она составляет особую часть всего процесса управления и производства в аграрном секторе [4].

Исходя из перечисленных факторов, можно сделать вывод, что вопрос эффективности применения в производстве и ускорения темпов оборачиваемости оборотных активов в сельском хозяйстве нельзя рассматривать односторонне. Следует использовать комплексный подход с систематическими решениями, касающимися как внешних, так и внутренних факторов.

Исследование эффективности использования оборотных средств целесообразно начать с анализа наличия и динамики оборотных средств сельскохозяйственных организаций центральной зоны Краснодарского края за ряд отчетных периодов. Необходимые данные представлены в таблице 1.

Общая сумма оборотных активов с.-х. организаций центральной зоны Краснодарского края на конец 2013 года составила 39 250 млн. руб., что более, чем в 6,5 раза выше значения 2004 года и лишь на 17 % выше уровня предыдущего года периода исследования. Наибольшую роль при формировании данного показателя сыграли товары отгруженные, объем которых увеличился в 257 раз.

Значительный рост краткосрочных финансовых вложений (3,4 раза) обусловлен действиями руководителей организации по устранению проблемы низкой финансовой эффективности отрасли путем диверсификации финансовой деятельности с помощью вышеназванного показателя. Также положительным фактором является прирост денежных средств (14,4 раза), которые являются стабилизационным фондом и позволяют решать текущие задачи экономики организации.

Таблица 1

Динамика оборотных активов сельскохозяйственных организаций центральной зоны Краснодарского края и города Краснодара (на конец года), млн. руб.

Показатель	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2013 г. в % (разах) от	
											2004 г.	2012 г.
Запасы, всего,	4328	5795	7291	9289	13789	14416	15897	17266	20322	22749	5,3 раза	111,9
в том числе:												
- сырье, материалы и другие ценности	1499	1870	2081	3009	3759	3845	4499	5007	6041	6951	4,6 раза	115,1
- животные на выращивании и откорме	1120	1614	2322	2615	3741	4039	4505	4792	4924	5208	4,6 раза	105,8
- затраты в незавершенном производстве	956	1415	1679	2225	3114	3077	3738	4047	5054	5538	5,8 раза	109,6
- готовая продукция и товары для перепродажи	706	809	1063	1254	2722	2800	2761	3189	4066	4768	6,8 раза	117,3
- товары отгруженные	0,3	0,4	0,5	0,3	0,1	1,3	0,2	19,1	40,4	68,6	257 раза	169,7
- расходы будущих периодов	42	77	138	183	430	608	369	158	145	150	3,6 раза	103,1
- прочие запасы и затраты	6	9	7	3	23	46	25	53	52	65	11,2 раза	126,1
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	109	170	90	58	137	54	21	2	4	9	8,3	2 раза
Дебиторская задолженность	1129	1858	3046	4775	5711	5589	6457	7740	8956	9047	8 раз	101,0
Краткосрочные финансовые вложения	95	246	692	1081	1777	2033	3122	2538	3050	3545	37,4 раза	116,2
Денежные средства и денежные эквиваленты	258	503	437	610	731	542	1059	954	940	3719	14,4 раз	4 раза
Прочие оборотные активы	38	102	79	76	59	61	51	195	174	182	4,8 раза	104,2
Итого ОА,	5957	8673	11634	15889	22205	22695	26607	28694	33447	39250	6,6 раза	117,4
в т. ч. собственных	2392	997	1116	-786	-4146	-5173	-4712	-7766	-9252	-11063	-	-

Причина сокращения величины остатка НДС по приобретенным ценностям (на 91,7 %) во многом связана с переходом сельскохозяйственных предприятий на специальные налоговые режимы – прежде всего на ЕСХН. В пятикратном увеличении общей стоимости запасов наибольшую роль сыграл прирост таких статей, как: незавершенное производство (5,8 раз), готовая продукция и товары для перепродажи (6,8 раз), а также животные на выращивании и откорме (4,6 раза).

Ежегодное увеличение дебиторской задолженности вынуждает организации искать дополнительные источники для пополнения оборотных активов в целях стабилизации воспроизводственного процесса. В то же время сложившаяся ситуация говорит о высокой эффективности деятельности предприятия. Неустойчивая динамика отгруженных товаров свидетельствует о нестабильности сбытового сегмента с/х отрасли.

Негативная динамика наблюдается в отношении величины стоимости собственных оборотных активов, недостаток которых с 2007 года неуклонно растет на протяжении всего оставшегося периода. К концу 2013 года он достиг значения в 11063 млн. руб. Это свидетельствует о рискованной структуре баланса сельскохозяйственных организаций, зависимости от привлеченных источников, которая может привести к состоянию банкротства и устойчивой зависимости от внешних источников финансирования основного вида деятельности [1]. Далее рассмотрим структуру оборотных активов сельскохозяйственных организаций центральной зоны Краснодарского края за тот же период (таблица 2).

С 2004 по 2009 годы в общем объеме оборотных средств наибольшую долю занимали оборотные производственные фонды, а начиная с 2010 года и до конца исследуемого периода – фонды обращения. В 2004 году эта разница доходила до 22,2 п. п., а кризисный 2008 год показал различие в 0,01 п. п. Основную часть

оборотных производственных фондов с/х организаций составляют сырье, материалы и другие материальные ценности. Их доля на конец 2013 года составила 17,7 %, против 25,2 % на конец 2004 года. Естественно значение доли остатка животных на выращивании и откорме. Имея тенденцию к сокращению, величина данной статьи в течение исследуемого периода принимала значения от 13,3 % в 2013 году до 20 % в 2006 году. Существенное место занимают затраты в незавершенном производстве. Прочие запасы и затраты имеются в общем объеме оборотных фондов в размере не более 0,2 %.

Максимальная величина фондов обращения (53,9 %) достигалась в 2013 году, однако в течение периода имеются случаи снижения и роста данной статьи. Основную их массу составляет дебиторская задолженность, которая последние два года имеет тенденцию к снижению, что отражает ситуацию с положительной стороны. Наиболее ликвидная часть оборотных средств характеризуется стабильным ростом. Так, краткосрочные финансовые вложения на конец исследуемого периода составили 9,0 % по сравнению с 1,6 % на конец 2004 года. Это говорит о развитии механизмов применения финансовых инструментов, диверсификации хозяйственной деятельности, росте эффективности применения свободных активов организации [2].

Таблица 2

Структура оборотных активов сельскохозяйственных организаций центральной зоны Краснодарского края и города  
Краснодара (на конец года), %

Показатель	Год										Отклонение 2013 г. (+/-) от	
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2004 г.	2012 г.
Оборотные производственные фонды, всего,	60,8	57,5	53,5	50,6	49,8	51,2	49,4	49,0	48,5	45,6	- 15,2	-2,6
в том числе:												
- сырье, материалы и др. материальные ценности	25,2	21,6	17,9	18,9	16,9	16,9	16,9	17,5	18,1	17,7	-7,5	-0,4
- животные на выращивании и откорме	18,8	18,6	20,0	16,5	16,8	17,8	16,9	16,7	14,7	13,3	-5,5	-1,4
- затраты в незавершенном производстве	16,0	16,3	14,4	14,0	14,0	13,6	14,1	14,1	15,1	14,1	-1,9	-1,0
- расходы будущих периодов	0,7	0,9	1,2	1,1	1,9	2,7	1,4	0,6	0,4	0,4	-0,3	0,0
- прочие запасы и затраты	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,0
Фонды обращения, всего	38,6	41,3	45,8	49,0	49,9	48,6	50,4	50,3	51,0	53,9	15,3	2,9
в том числе:												
- готовая продукция и товары для перепродажи	11,9	9,3	9,1	7,9	12,3	12,3	10,4	11,1	12,2	12,1	0,2	-0,1
- товары отгруженные	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1
- налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1,8	2,0	0,8	0,4	0,6	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	-1,8	0,0
- дебиторская задолженность	18,9	21,4	26,2	30,1	25,7	24,6	24,3	27,0	26,8	23,0	4,1	-3,8
- краткосрочные финансовые вложения	1,6	2,8	5,9	6,8	8,0	9,0	11,7	8,8	9,1	9,0	7,4	-0,1
- денежные средства и денежные эквиваленты	4,3	5,8	3,8	3,8	3,3	2,4	4,0	3,3	2,8	9,5	5,2	6,7
Прочие оборотные активы	0,6	1,2	0,7	0,5	0,3	0,3	0,2	0,7	0,5	0,5	-0,1	0,0
Итого оборотных активов	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	0,0	0,0

Динамика доли денежных средств не имеет четко выраженной тенденции, однако примечателен значительный рост данной статьи в последний отчетный год. Это может быть оправдано применением интенсивного пути развития экономики данной отрасли, а также являться следствием естественных процессов обесценения денежной массы [7].

Далее рассмотрим эффективность использования оборотных средств в крупных и средних сельскохозяйственных организациях Краснодарского края (таблица 3).

Таблица 3

Эффективность использования оборотных средств в крупных и средних сельскохозяйственных организациях Краснодарского края [6]

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2014 г. в % к:	
						2010 г.	2013 г.
Среднегодовая сумма оборотных средств, млн. руб.	97342,5	97929,0	109747,1	110550,1	132555,2	136,2	119,9
Получено на 1000 руб. оборотных средств, руб.: – выручки	1073,6	1104,5	1090,8	1124,0	1173,1	109,3	104,4
– прибыли от продаж	216,6	207,2	187,8	191,0	270,5	124,9	141,6
Рентабельность оборотных средств (по чистой прибыли), %	14,8	15,4	12,1	13,8	22,1	X	X

По данным таблицы видно, что выручка, полученная на 1000 рублей оборотных средств, за 5 лет повысилась на 9,3 %, и в 2014 году ее величина составила 1173,1 рублей. Более быстрыми темпами растет прибыль от продаж: за весь анализируемый период данный показатель увеличился на 24,9 %, а за

последний год произошел рост на 41,6 %. За весь исследуемый период наблюдается положительная тенденция повышения рентабельности, и к концу периода она составила 22,1 %, прибавив с 2010 года 7,3 п. п.

Известно, что оборотные средства аграрных предприятий могут приобретаться за счет собственных средств хозяйствующего субъекта, а также за счет заемных или привлеченных ресурсов. Доступность банковских услуг позволяет с.-х. предприятиям решить проблему недостаточного финансирования своей деятельности. Банковские организации занимаются разработкой специальных программ и продуктов для пополнения оборотных средств аграрных предприятий и могут предложить специальную систему кредитования.

Основным банком, осуществляющим кредитование сельского хозяйства в РФ, является АО «Россельхозбанк», который призван выполнять функции государственного агента по обеспечению финансовой устойчивости АПК России. Согласно «Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020 годы», планируемые объемы кредитов, которые будут выданы вышеназванным банком на развитие агропромышленного комплекса с 2015 по 2020 годы должны составить 3108-3973 млрд. рублей, в том числе на развитие сельскохозяйственного производства – 1787-2733 млрд. рублей.

Динамика кредитов, предоставленных на цели сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства отражена в таблице 4.

Таблица 4

Динамика кредитов, предоставленных на цели сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства за последние 5 лет в целом по РФ, млн. руб.

Дата	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016	01.01.2017
Объем кредитования	610819	637150	573527	639837	809011

На основе показателей, представленных в таблице 4, можно заметить тенденцию роста объемов кредитования сельского хозяйства, за исключением ситуации 2015 года, когда объем кредитов снизился на 63623 млн. руб. Однако, исходя из данной ситуации, можно сделать вывод, что происходит развитие банковской сферы как финансового посредника, развитие и повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной отрасли в стране за счет дополнительных заемных ресурсов и устранения проблем, связанных с недостаточным финансированием.

Помимо банковских заемных средств, предприятия АПК в России получают огромную помощь от государства в виде льготных кредитов, списания кредитов, дотаций, субсидий и прочего. Так, в текущем 2017 году за счет средств всех бюджетов на развитие отраслей агропромышленного комплекса предусмотрено выплатить 70441,4 млн. руб. Что касается Краснодарского края, на эти цели планируемый объем господдержки – 4439,2 млн. руб., в том числе за счет бюджета субъекта – 652,8 млн. руб.

В целях развития сельскохозяйственной отрасли в РФ государству необходимо реализовать конкретные мероприятия в виде разработки программы с наибольшей эффективностью по защите внутренних сельскохозяйственных рынков, реализующих семена, корма, горюче-смазочные материалы и т.п., то есть проводить политику протекционизма. Также необходимо создать нужные условия

для полноценной и эффективной работы рынков, реализующих непосредственно сельскохозяйственную продукцию.

Действенными мероприятиями для повышения эффективности использования оборотных средств в с.-х. станет создание действующей системы образования цен, под которой понимается сочетание регулирования со стороны государства и саморегулирования сельскохозяйственных предприятий. Также следует решить вопросы по созданию и оптимизации рыночной инфраструктуры: обеспечить к ней доступ в массовом порядке для всех сельскохозяйственных производителей.

Повысив качество и снизив себестоимость используемых оборотных средств, можно рассчитывать на осуществление производственного процесса с наименьшим количеством данных активов. Из этого следует, что будет иметься возможность затрачивать гораздо меньше как трудовых ресурсов, так и денежно-материальных.

Возможно, для решения вышеназванной проблемы будет полезен опыт зарубежных сельскохозяйственных предприятий, где реализуются перспективные программы по работе с персоналом по вопросам бережливости и экономного использования предоставляемых ресурсов для производственного процесса. Дополнительная активизация в данном вопросе поможет внести вклад в решение задачи повышения эффективности использования оборотных активов в сельскохозяйственном производстве.

### **Библиографический список**

1. Герасименко О.А. К проблеме определения оптимального размера чистого оборотного капитала сельскохозяйственных организаций / О.А.

Герасименко, А.Э. Барабаш, А.В. Рыкулина // Международные научные исследования. – 2017. № 1 (30). – С. 41-44.

2. Герасименко О.А. Проблемы управления оборотным капиталом организаций АПК / О.А. Герасименко, Е.В. Гладченко, Ю.О. Смирнова // Экономика и предпринимательство. – 2016. № 12-2 (77-2). – С. 970-974.

3. Дмитриева И.Ю., Владимиров В.В. Модели эффективного управления оборотными активами в отраслях сельского хозяйства [Текст] // Аграрный научный журнал. – 2015. № 3. – С. 81-84.

4. Клячина Н.А., Зайцев, Д.А. Проблемы повышения эффективности использования оборотных активов в сельском хозяйстве России [Электронный ресурс] // Аэкономика: экономика и сельское хозяйство. – 2016. № 3 (11) // Режим доступа: [http://aeconomy.ru/science/economy/problemy-povysheniya-effektivnosti-/,](http://aeconomy.ru/science/economy/problemy-povysheniya-effektivnosti-/) свободный. – Загл. с экрана.

5. Полуян Е.В., Кремянская Е.В. Факторы и проблемы эффективного использования оборотных активов в аграрном секторе [Электронный ресурс] // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2015. № 106. – С. 617-631 // Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2015/02/pdf/038.pdf/> /, свободный. – Загл. с экрана.

6. Полуян Е.В. Эффективность производства и использования оборотных средств в сельском хозяйстве Краснодарского края [Электронный ресурс] / Е.В. Полуян // Universum: экономика и юриспруденция. – 2016., №1 (22) // Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/effektivnost-proizvodstva-i-ispolzovaniya-oborotnyh-sredstv-v-selskom-hozyaystve-krasnodarskogo-kрая/>, свободный. – Загл. с экрана.

7. Эффективность использования производственных ресурсов в сельском хозяйстве: коллектив. моногр. / Под общ. ред. проф. Парамонова П. Ф. – Краснодар: КубГАУ, 2014. – 244 с.

8. Индексы производства продукции сельского хозяйства по категориям хозяйств [Электронный ресурс] – М.: Федеральная служба государственной статистики, 2016. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/business/sx/tab-sel3.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/sx/tab-sel3.htm) /, свободный. – Загл. с экрана.

УДК 30

## Конева Е.А. Основные социально-экономические проблемы развития сельских поселений

Main socio-economic problems of rural settlements development

**Конева Екатерина Андреевна,**  
Студентка 2 курса магистратуры  
Санкт-Петербургский государственный университет  
промышленных технологий и дизайна

**Ekaterina Andreevna Koneva,**  
Student of the 2nd course of magistracy  
St. Petersburg State University  
Industrial technologies and design

**Аннотация:** В современной российской экономике большую роль занимают сельские поселения как первичные элементы региональной экономической системы, формирующие единый фундамент сельской территории региона и страны в целом, определяющие уровень экономического развития сельской местности.

**Ключевые слова:** развитие, сельское поселение, проблемы, социально-экономическая политика.

**Abstract:** In modern Russian economy, rural settlements play an important role as the primary elements of the regional economic system, forming a single foundation for the rural area of the region and the country as a whole, determining the level of economic development of rural areas.

**Keywords:** development, rural settlement, problems, socio-economic policy.

Для начала необходимо рассмотреть понятие сельского поселения. Сельское поселение - населенный пункт, большинство жителей которого занято в сельском хозяйстве; или расположенное в сельской местности несельскохозяйственное поселение, не соответствующее по численности населения городу, связанное с лесным хозяйством (лесхозы и кордоны), обслуживанием транспорта вне городов (малые станции, разъезды, пристани); или поселение при отдельных промышленных предприятиях, карьерах, курортах, зонах отдыха, поселки поисковиков, поселения смешанного типа (агроиндустриальные поселки)[2].

Российская деревня давно переживает глубокий кризис. Ситуация за рубежом является одной из основных проблем муниципальной реформы. Исследования показывают, что для выхода из него необходимо соблюдение двух базовых предпосылок: во-первых, наличие дееспособного института местного самоуправления, во-вторых, приемлемых условий хозяйствования, которые обеспечивают эффективное функционирование сельскохозяйственных организаций и других формирований, работающих на селе.

Если условия управления, прежде всего, важны для развития экономики, то основные предпосылки, которые могут быть достигнуты путем развития уровня местного самоуправления. Вместе с тем, указанные факторы тесно взаимосвязаны: развитие местного самоуправления способствует подъему аграрного сектора, производственного сектора; в свою очередь, улучшение финансового состояния отраслей создает предпосылки для развития социальной инфраструктуры села.

Условия хозяйствования, то есть система отношений «государство-предприятие», определяются государством. Состояние экономики аграрного сектора в основном зависит от качества государственного управления. Если условия управления удовлетворительные, по крайней мере 85-90% сельскохозяйственных организаций имеют стабильное финансовое положение. В этом случае в неэффективной деятельности оставшихся хозяйств виновны их лидеры. Тот факт, что в России функционирует не более 20% сельскохозяйственных организаций, которые функционируют устойчиво, свидетельствуют о несоответствии качества государственного управления отраслевой отраслью [2].

Для решения данной проблемы необходимо эффективное муниципальное управления на уровне сельских поселений через разработку долгосрочной

стратегии социально-экономического развития, необходимость которой все больше осознается органами местного самоуправления, при этом эта программа должна снимать барьеры в развитие данной отрасли и дать ей свободно развиваться свободно в условиях рынка и начальной помощи муниципалитетов. И, конечно же, существует потребность в качественной работе с руководящими кадрами на муниципальном уровне, все руководители должны быть компетентными в вопросах, которые они должны решать, и они должны обладать надлежащим уровнем образования. Проекты граждан, если они используются, не так дороги, но часто очень эффективны.

Сельские поселения и в целом сельская местность являются важными системообразующими частями регионов, которые составляют единый хозяйственно-экономический и политический субъект, поэтому развитию сельских поселений необходимо уделить особое внимание с учётом их текущих проблем.

Сельские поселения в Российской Федерации имеют ряд проблем, которые, являясь общими, то есть не зависят от национальных, географических и экономических особенностей единого поселения. В принципе, они могут быть созданы в нескольких основных группах:

1. Экономические проблемы, вероятно, для каждого поселения в Российской Федерации. Они включают низкую финансовую безопасность, отсутствие средств и ресурсов для нормального функционирования школ, детских садов и других зданий, сооружений, транспорта и другой муниципальной собственности, а также других зданий.

Одной из острых экономических проблем, которые стоят перед селянами, является обеспечение жильем. Хотя российское правительство в настоящее время пытается решить эту проблему. Сегодня активно продвигается программа по

предоставлению жилья для молодежи, в том числе с использованием возможностей ипотечного кредитования. В 11 местах в 9 регионах Российской Федерации для совместного финансирования земли с коммунальной инфраструктурой стоит строительство. Предпочтительным в ближайшие годы в этих образованиях будет более 183 тысяч квадратных футов жилья.

2. Социально-культурные проблемы включают низкий психологический уровень, разрушение привычного образа жизни, потерю привычных психологических и моральных ориентиров среди жителей России, вспышку преступности, массовую безработицу и алкоголизм, а также другие социальные и культурные проблемы. В основном они были вызваны переломами в истории России, так называемыми «лихорадки девяностых», экономическими и политическими кризисами, которые произошли в этот период и т. Д. Эти проблемы, на наш взгляд, можно преодолеть Путем постепенного увеличения уровня населения деревень и деревень.

3. Демографические проблемы включают резкое снижение численности населения при переходе к городским поселениям, высокой смертности и низкой рождаемости. Особенно удаленная ситуация затрагивает молодежь, потому что каждый год в городе поселений. Кроме того, сложная демографическая ситуация среди сельского населения.

Одним из демографических тенденций, проявляющихся в создании поселений, является депопуляция и исчезновение небольших поселений. Согласно переписи 2010 года, 8% поселений полностью потеряны. Средние поселения деградируют, некоторые из них идут в группу малых и малых (менее 25 человек).

Вторая тенденция последних десятилетий - концентрация сельских жителей в более крупных поселениях, в них уже живет более половины сельского

населения России. За 1979 - 2002 гг. быстрее всего выросла доля жителей самых крупных сел с населением более 5 тысяч человек. [5] Таковы, общие проблемы развития в настоящее время сельских поселений. Конечно, можно рассмотреть этот вопрос более глубоко, но это, похоже, не придает особого эффекта. Надо решать сначала те проблемы, которые находятся на виду и которые можно обнаружить, так сказать, невооруженным взглядом. Поэтому не будем останавливаться на деталях, а перейдем уже к конкретным предложениям.

Социально-экономическую политику по развитию сельских территорий необходимо рассматривать как сферу взаимной ответственности государства, науки, бизнеса и гражданского общества за обеспечение достойного качества жизни людей, а качество жизни -- как критерий эффективности управления.

Одним из наиболее важных факторов, определяющих успех проблем интегрированного и устойчивого развития, являются стратегии социально-экономических преобразований в сельской местности. Вполне очевидно, что именно вовлеченность молодежи в процесс комплексного развития сельских территорий во многом будет определять будущее российской деревни. И это возможно только благодаря инновационному развитию, включающему масштабное внедрение лучших ресурсосберегающих и экономических технологий. [4]

### **Библиографический список**

1. Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (Закон о МСУ) от 06.10.2013 № 131-ФЗ принят ГД ФС РФ 16.09.2003 ред от 29.06.2015

2. <http://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-voprosy-formirovaniya-ustoychivogo-razvitiya-selskih-poseleniy>
3. <http://www.pandia.ru/144102/>
4. РАЗВИТИЕ ПРАВОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ НА ИННОВАЦИОННОЙ ОСНОВЕ Ханнанов Р.А., Ханнанова Т.Р. Аграрный вестник Урала. 2010. № 2 (68). С. 79-82.
5. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ В РФ Ханнанова Т.Р. Мир и политика. 2013. № 2 (77). С. 4.
6. РАЗВИТИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК СТРАТЕГИЧЕСКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ СОВРЕМЕННОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ Гарифуллина Э.Ф., Ханнанова Т.Р. Право и политика. 2012. № 9. С. 1565-1571.

УДК 338.27

## Киргизов К.И. Теоретические аспекты управления риском банкротства организации

Theoretical aspects of bankruptcy risk management organization

Киргизов Кирилл Игоревич,  
Новосибирский государственный университет экономики и управления, г. Новосибирск  
[kirillkirgizov@yandex.ru](mailto:kirillkirgizov@yandex.ru)

Kirgizov Kirill Igorevich,  
Novosibirsk state university of economics and management, Novosibirsk

**Аннотация:** В условиях рынка все субъекты рыночных отношений заинтересованы в оценке конкурентоспособности и надежности своих партнеров. Концепция допустимого риска предполагает установление его пределов, до которых необходимо минимизировать присутствующие в бизнесе угрозы. Понятие «банкротство» с недавних пор стало применяться в рамках отечественной экономики, которая стремится к полному переходу на рыночные отношения. До двадцатого века в России было известно о банкротстве. Помимо этого, существовало и нормативно-правовое регулирование этого явления. На настоящем этапе своего развития в Российской экономике существует множество предпосылок для ухудшения финансового состояния организаций. Государство активно разрабатывает и динамично развивает нормативно-законодательную базу в этой сфере.

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, финансовое состояние, банкротство, риски, виды банкротства

**Abstract:** In market conditions, all subjects of market relations are interested in assessing the competitiveness and reliability of their partners. The concept of permissible risk presupposes the establishment of its limits, to which it is necessary to minimize the threats present in business. The concept of "bankruptcy" has recently been applied in the domestic economy, which seeks a full transition to market relations. Until the twentieth century, Russia was aware of bankruptcy. In addition, there was a regulatory and legal regulation of this phenomenon. At the present stage of its development in the Russian economy there are many prerequisites for worsening the financial condition of organizations. The state actively develops and dynamically develops the regulatory and legislative base in this sphere.

**Keywords:** financial stability, financial condition, bankruptcy, risks, types of bankruptcy

История понятия банкротства зародилась в 11-12 веках в Италии. За всё время было выделено два принципа банкротства:

– принцип неоплатности. Заемщик признается банкротом, если сумма всех его обязательств превышает сумму имущества, которое ему принадлежит.

Несмотря на то, что данный критерий активно применялся, страны Запада прекратили его использование еще в конце девятнадцатого века;

– принцип неплатежеспособности. На замену вышеуказанному принципу в конце девятнадцатого века преимущественно большая часть нормативно-правового регулирования по вопросу банкротства нашло применение новому принципу - принципу неплатежеспособности. Начало использования данного принципа в России датируется концом двадцатого века (1998 год). В соответствии с принципом неплатежеспособности следует выявлять четкие признаки и критерии того, что заемщик будет не способен реализовать свои обязательства в договорных экономических отношениях.

В целом, анализируя подходы к определению сущности понятия «банкротство», можно сказать, что между этим понятием и понятием «несостоятельность» ставят знак равенства. Во Франции использование понятия «несостоятельность» распространяется не на всех, а актуально только к лицам, которые занимаются торговлей. На территории Германии признать банкротом могут любое лицо, которое взяло в долг, но прекратило исполнять обязательства перед кредитором. В Шведском законодательстве под банкротством понимают ситуацию, когда организация, утратив значительную часть собственных средств, либо полностью становится неплатежеспособной, либо доводит свою текущую платежеспособность до невозможности совершать платежи в пользу кредитора [5].

В свою очередь, в качестве общих критериев несостоятельности в законодательных документах стран Западной Европы выделяют: рост кредиторской задолженности, неплатежеспособность, экономически неэффективное использование активов и отсутствие рентабельности совершенных сделок. Помимо этого, аналогично и выделение случайного и

преднамеренного (фиктивного) банкротства.

Международная практика показывает, что несостоятельность выступает в роле своеобразного инструмента перераспределения капитала в активно развивающейся рыночной экономике. Банкротство – объективное отражение процессов экономической эволюции [5].

Мировой и отечественный опыт делает необходимым проведение профилактических мер для предотвращения кризисных ситуаций в организациях [2].

В системе рыночных отношений участники произвольно выбирают способы и характер финансово-хозяйственных взаимоотношений с партнерами. В деловой среде некоторые субъекты системы становятся неспособными исполнять обязательства, взятые на себя добровольно или возложенные на них в принудительной форме. Свобода рыночных взаимоотношений подразумевает и потенциальные угрозы в виде рисков, самым часто встречающимся из которых является предпринимательский риск – ситуация, когда организация признается неплатежеспособной.

Сущность современного понятия банкротства (несостоятельности) в полной мере раскрывается следующими признаками:

– отсутствие возможности заемщика в полной мере исполнить обязательства перед кредитором, т.е. ситуация, когда денежные требования кредиторов не могут быть удовлетворены;

– неспособность организации осуществить ряд законодательно установленных обязательных платежей в пользу государства, например, налоговые отчисления, пенсионные и другие обязательные взносы в бюджеты соответствующих уровней и фонды;

– для того, чтобы арбитражный суд признал должника банкротом, нужно иметь достаточные основания, т.е. продиагностировать неплатежеспособность организации на признаки, предусмотренные законодательством. Только в таком порядке, государство можно принять к субъекту меры по выздоровлению или процедуру ликвидации.

Банкротство (несостоятельность) – один из элементов системы рыночных отношений. Государство, в свою очередь, придало процедуре признания предприятия несостоятельным положительный эффект. Вмешиваясь таким образом в экономику, оно поддерживает ее развитие. Несмотря на то, что процедура банкротства - неотъемлемый этап функционирования многих предприятий, она, напротив, является экономически обоснованным благом. Благодаря законодательному регулированию, компания может отсрочить платежи кредиторам, защититься от исполнения долгов, а также пройти процедуры реструктуризации и обновить политику ведения финансово-хозяйственной деятельности [5].

Анализируя сущность понятия банкротства, следует классифицировать его по видам. В нормативно-правовой и экономической практике раскрывают несколько видов несостоятельности организаций:

1. Реальное банкротство. Ситуация, когда экономический субъект является полностью неплатежеспособным и утрачивает возможность восстановления финансового состояния в долгосрочной перспективе. Положение компании характеризуется значительными потерями имущества, в связи с чем оно не имеет возможности продолжать экономически эффективное функционирование. Арбитражный суд в законодательном порядке признают такую компанию банкротом [1].

2. Техническое банкротство. В данном случае, как правило, организацию

формально не признают несостоятельной в юридическом поле. Низкий уровень платежеспособности объясняется отсутствием поступлений от контрагентов. Дебиторская задолженность остается непоплаченной. Ситуация характерна компаниям, у которых сумма активов в структуре баланса в разы преобладает над обязательствами, а сумма кредиторской задолженности значительно меньше суммы дебиторской.

3. Преднамеренное банкротство. Это такой вид банкротства, когда руководство компании, её собственники или другие сотрудники умышленно и намеренно понижают платежеспособность. В основном такие манипуляции объясняются личной заинтересованностью или заинтересованностью третьих лиц. Преднамеренное введение компании в ситуацию неплатежеспособности активно отслеживается государством и уголовно наказуемо.

4. Фиктивное банкротство. Ситуация, когда у компании достаточный уровень платежеспособности для того, чтобы обеспечить исполнение обязательств перед контрагентами в полном объеме, но ее руководство обращается в суд для рассмотрения процедуры банкротства. Поступая таким образом, должник надеется на законную отсрочку платежей или скидку.

Осуществление экономически эффективной хозяйственной деятельности подвержено существенному влиянию внутренней и внешней среды. Внешняя и внутренняя среда должны анализироваться для того, чтобы выявить потенциальные угрозы и возможности, которые следует учесть при стратегическом планировании. Финансово-хозяйственная деятельность организации требует комплексного изучения связей и зависимостей внешней среды, способных повлиять на результаты функционирования.

Следует отметить, что к основным внешним факторам потери финансовой устойчивости относятся: изменения в экономической ситуации; стихийные

бедствия; изменения в законодательстве; низкие объемы реализации; изменения конъюнктуры рынка; появление новых конкурентов; инфляционные процессы; изменение процентных ставок; ограниченность ресурсов; неэффективная политика органов; устаревание техники и технологии; текучесть квалифицированных кадров и другое [3]. В современных условиях рыночная экономика стала глобальной и интегрированной. Конкуренция внутри страны переросла в международное соперничество. У многих западных стран недорогие условия труда либо другой уровень технологий производства в той или иной отрасли. Независимо от того, какие факторы повлияли на результаты функционирования, первопричина банкротства организации – это недостаточный уровень профессионализма менеджмента.

Рыночная экономика носит циклический характер: после роста следует спад, после спада – рост. Ситуация, когда наступает общий экономический спад зачастую приводит компании к банкротству. На стадии подъема, когда у компании хорошие экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности, кредитные организации увеличивают объемы кредитования. В итоге объем денежных средств в стране увеличивается, происходит резкое изменение цен на товары и, как итог, показатели рентабельности падают [5].

Каждая компания сталкивается с множеством угроз, которые могут привести ее к кризисному состоянию, подразумевающего под собой ухудшение финансовой устойчивости в целом и таких отдельных показателей как платежеспособность, рентабельность, оборачиваемость активов и другие.

В рыночной экономике конкурирующая среда. Компании могут стать несостоятельными или временно перестать вести эффективное функционирование. Любой отдельный субъект хозяйствования может оказаться в кризисе на любом из этапов жизненного цикла предприятия. Жизненный цикл

организации начинается с зарождения идеи бизнеса и может сопровождаться следующими стадиями: целеполагание, планирование, контроль, производство, освоение новых технологий, процветание, ликвидация или реорганизация. Предприятие может пройти через все жизненные циклы развития, но может и остановиться в своём становлении, не достигнув поставленных целей и прекратить свою деятельность.

Таким образом, верное целеполагание и формулировка задач – успех существования организации. Огромное значение придается своевременной правильной диагностике финансового состояния. Учитывая внешние и внутренние факторы, разрабатываются пути оптимизации экономической деятельности, усовершенствуются способы управления, происходит динамичное изменение не только в финансовой, но и в организационной, маркетинговой, технической и других разновидностях деятельности. Корректная постановка целей и задач должна учитывать методы, временные рамки и содержание диагностики проблем организации [4].

Укрепление позиций на рынке и рост объема собственных средств являются основополагающими задачами в рамках достижения цели финансового функционирования организаций. Для этого нужно искать пути снижения себестоимости и увеличения объема продаж. Правильные действия менеджмента обеспечат компании высокие показатели платежеспособности и рентабельности и, как показывает практика, оптимальную структуру баланса.

Таким образом, к общим задачам финансового анализа можно отнести:

- своевременная диагностика проблем хозяйствования и улучшение финансовой устойчивости;
- профессионализм руководства на различных этапах жизненного цикла компании. Компетентность менеджмента подразумевает планирование

финансового благополучия в долгосрочной перспективе и при любых условиях. В качестве устранения потенциальных угроз организации следует иметь значительный уровень используемого капитала либо дешевые источники заимствования. Если такая структура активов и обязательств отсутствует, то должны быть разработаны модели для любых условий рынка, чтобы прогнозировать и достигать требуемый уровень платежеспособности и рентабельности;

– разработка процедур и мер по оздоровлению организации и укреплению финансовой стабильности.

Рассматривая исследование несостоятельности хозяйствующих субъектов, следует различать внешний и внутренний анализ. Внешний анализ подразумевает оценку финансового состояния предприятия для того, чтобы спрогнозировать риск вложения собственных средств в инвестиции и уровень доходности таких операций. В свою очередь, цель внутреннего финансового анализа – это поиск способов для оптимизации финансового состояния, повышения рентабельности и наращивания собственных средств. Во втором случае анализ представляет собой механизм образования, распределения и применения капитала [5].

Для того, чтобы оценить риск банкротства хозяйствующего субъекта необходимо провести детальный финансовый анализ, в первом этапе которого будут раскрыты следующие исследования:

- оценка финансового состояния и структуры размещения капитала;
- расчет рентабельности и оборачиваемости капитала;
- анализ финансовой устойчивости и платежеспособности.

Итогом первого этапа исследования будет оценка риска банкротства предприятия и его кредитоспособности. После этого следует оценить деловую активность организации.

Также в рамках исследования нужно сравнить отдельные статьи и разделы активов и пассивов баланса и выявить между ними причины нарушения равновесия, если таковые имеются. То есть на этом этапе проводится анализ ликвидности: группировка активов и пассивов по степени ликвидности и дальнейшее соотношение по объемам и срокам использования. В итоге получается четкая картина о платежеспособности компании и сбалансированности ее денежных потоков.

Результатом проведенных процедур будут обобщающие выводы по финансовой устойчивости организации. Затем прогнозируется платежеспособность для будущих периодов и оценивается вероятность риска банкротства.

Если говорить о методологии проведения аналитического исследования, то его суть и порядок действий напрямую зависят от поставленной цели. На основе имеющихся источников информации определяются первостепенные потенциальные риски, а после этого прогнозируется алгоритм и вектор направления анализируемых действий. Следует учесть тот факт, что алгоритм и способы достижения цели могут измениться в ходе исследования.

Наиболее важной информационной базой для оценки риска банкротства компании является бухгалтерская финансовая отчетность (бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах, а также приложения – приложения к бухгалтерскому балансу, отчет о движении денежных средств). Помимо этого, источником информации для финансового анализа будут и другие приложения, и примечания, предусмотренные законодательством в бухгалтерском учете и детализирующие отдельные аспекты ведения экономической деятельности [6].

Таким образом, банкротство можно назвать крайней формой реализации рисков, присущих деятельности компаний. Должник не находит средств и

способов исполнить обязательства перед кредиторами и бюджетными организациями. Факторы, как уже говорилось, могут быть внешними (в основном находящиеся не под контролем) и внутренними – результат отсутствия профессионализма персонала и менеджмента. Банкротство является симбиозом взаимодействия многочисленных причин.

Зарубежные исследователи считают, что в современной рыночной экономике основной предпосылкой несостоятельности являются прежде всего внутренние факторы и только потом уже те, которые находятся вне сферы влияния организации. Российские ученые-экономисты, напротив, полагают, что большинство кризисных ситуаций внутри компании происходит за счет факторов, возникающих вне предприятия.

### **Библиографический список**

- 1 Баканов М.И., Шерemet А.Д. Теория экономического анализа. // М.: Финансы и статистика, 2011. С. 288.
- 2 Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности // Дело и Сервис, 2010, С. 368.
- 3 Кашин В.А. Как избежать банкротства? // Под ред. Г.П. Ивановой, Т. Болдыревой, М.: Инфра – М, 2012. С. 269.
- 4 Кивачук В.С. Оздоровление предприятия: экономический анализ // М.: Издательство деловой и учебной литературы, Минск, Амалфея, 2010, С. 383.
- 5 Киргизов К.И. Теоретические аспекты управления риском банкротства организации // Экономика и управление: современные теории и практические разработки, сборник научных трудов по материалам II Международного экономического форума молодых ученых 10 июня 2017 – Нижний Новгород, 2017, С. 46-53.

6 Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры // М.: Финансы и статистика, 2010. С. 560.

УДК 725

## Лычковский Д.А. Комплексная застройка как приоритет развития городских территорий

Integrated development as a priority for the development of urban areas

**Лычковский Дмитрий Александрович,**  
научный руководитель – канд. экон. наук Саенко И. А.

**Lychkovsky Dmitry Alexandrovich,**  
Scientific adviser - cand. Econ. Sciences Sayenko IA

**Аннотация:** В данной статье рассматривается вопрос о комплексной застройке территорий. В настоящее время реализация проектов комплексного освоения территорий является крайне актуальным. Исследованы проблемы оптимального освоения территорий в современных рыночных условиях и обоснование необходимости комплексного подхода к развитию и застройке территорий.

**Ключевые слова:** Комплексная застройка территорий, сущность комплексной жилой застройки, территории со скрытым инвестиционным потенциалом, микрорайон.

**Abstract:** This article deals with the issue of complex development of territories. Currently, the implementation of projects for integrated development of territories is extremely urgent. The problems of optimal development of territories in modern market conditions and the justification of the need for an integrated approach to the development and development of territories are investigated.

**Keywords:** Complex development of territories, the essence of integrated residential development, the territory with hidden investment potential, microdistrict.

В стране на данном этапе ее экономического развития устойчивыми темпами растут объемы жилищного строительства, размеры привлекаемых средств населения в сферу операций купли-продажи недвижимости, преобразуются города в результате строительства значительного количества объектов, отвечающих самым высоким качественным критериям. Основу всего этого рыночного процесса составляет такой природный ресурс, как земля, вовлеченная в рыночный оборот так называемой земельной собственности. Развитие городов предполагает рациональное использование земельных ресурсов, что может быть достигнуто только посредством комплексной застройки территорий. Согласно последним данным, порядка 65% всего населения земли

проживает в городах [4]. Нехватка земельных ресурсов и неконтролируемый рост населения в городах усугубляют жилищную проблему, так как встает вопрос о том, что фактически негде строить жилье и необходимую инфраструктуру. Проблема нехватки свободных земель при застройке территорий крупных городов, в настоящее время, стоит очень остро не только в России, но и за рубежом. Эта проблема возникла не случайно и уже давно ее стали решать посредством комплексной застройки микрорайонов.

Для начала стоит выяснить, что же такое комплексная застройка.

Н. А. Доценко-Белоус придерживается мнения, что комплексная застройка – один из принципов планирования и застройки территории на местном уровне. Его суть состоит в обеспечении рационального размещения разных функциональных зон, взаимного согласования государственных, общественных и частных интересов [1].

Л. Ю. Блинов считает, что важным показателем комплексной застройки является его высокая степень автономности: человек может жить, учиться, работать, отдыхать, заниматься спортом и посещать культурные мероприятия, не покидая территории своего микрорайона [2].

В. И. Сарченко дает не только определение понятию комплексной застройки в своей работе, но и инновационно решает острую проблему городов освоением территорий со скрытым инвестиционным потенциалом [3]. Автор говорит, что в процессе освоения заброшенных земель города главная роль должна достаться не уплотненной застройке, которая вынужденно преобладала в давно застроенных районах нашего города, а комплексно спроектированным новым микрорайонам с развитой инфраструктурой. Спроектированный микрорайон это своего рода «мини-город», где застройщик обязан не только застроить район, но и обеспечить его необходимой инфраструктурой. В распоряжении жителей должны оказаться

полноценный уютный двор, детские сады, школы, магазины и пр. Архитектурный облик каждой единицы района должен соответствовать одному стилю, для создания целостности и привлекательности жилого комплекса.

Следует отметить, что в каждом из приведенных выше определений отражаются почти все признаки комплексной застройки. Как видно, из данных трактовок, единое мнение по поводу определения комплексной застройки есть.

Таким образом, обобщив предложенные выше определения, можно предложить следующую трактовку понятия комплексной застройки.

Под комплексной застройкой территорий следует понимать, застройку территорий, которая предусматривает планомерное возведение зданий и сооружений, связанных единством функций, процессов, планировочных решений, очередностью осуществления, в которой строительство жилых зданий происходит одновременно с возведением общественных зданий, благоустройством и озеленением территорий.

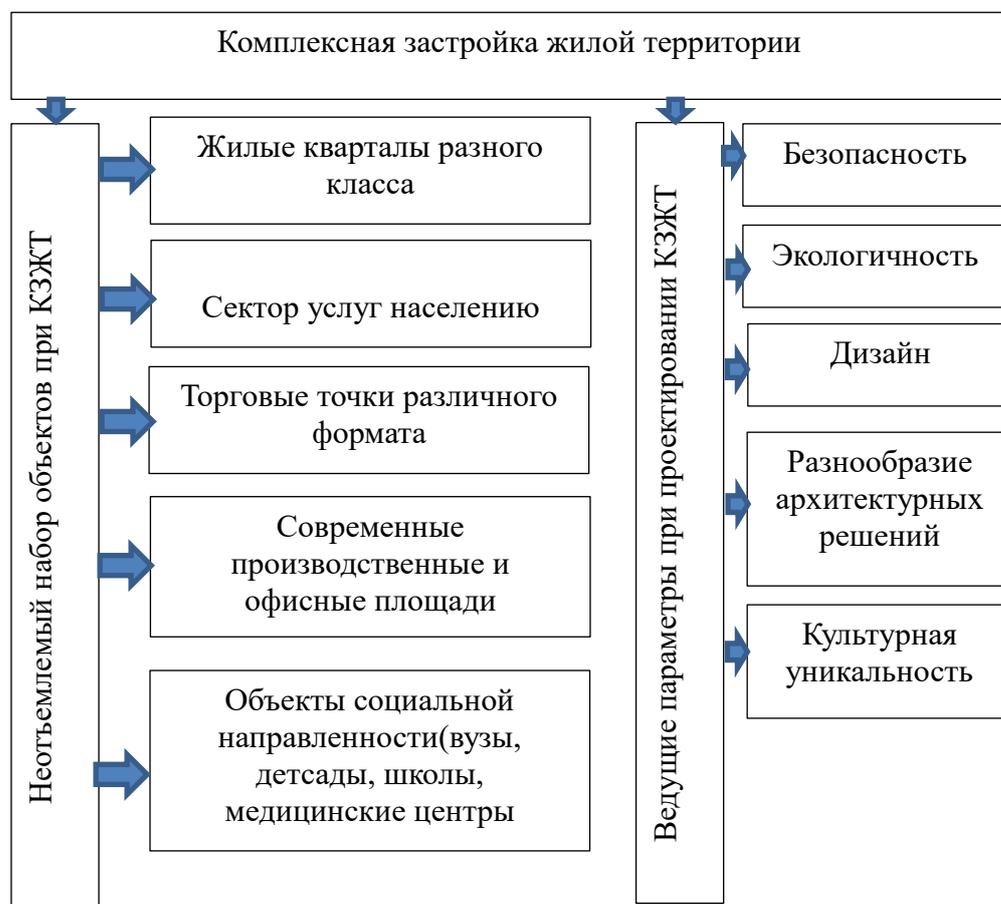


Рисунок 1. Сущность комплексной застройки жилой территории

Исходя из всего вышеперечисленного, внедрение комплексных проектов в города миллионники, должно позволить решить проблемы с нехваткой земельных ресурсов под жилищное строительство и обеспечением его необходимой инфраструктурой, приводя к эффективному росту местной экономики. Такая реализация комплексного проекта в городах способствует созданию новых рабочих мест и значительному маркетинговому эффекту для данной территории.

Рассмотрим основные отличия комплексной жилой застройки от традиционного точечного домостроения.

Таблица 1  
Основные отличия проектов точечной застройки территории от проектов с комплексным освоением

<b>Традиционные локальные проекты точечной жилой застройки</b>	<b>Проекты типа КЖЗТ</b>
Угасающий характер развития точечных проектов	Развивающийся характер проектов КЖЗТ
Разрозненные точечные проекты, включающие один, два типа недвижимости с площадью застройки до нескольких га.	Появляется эффект масштаба и долгосрочность проекта и его комплексности
Короткие сроки жизненного цикла воспроизводства точечных объектов жилой недвижимости - в среднем около 1,5-2 лет	Длительные сроки жизненного цикла управления реализацией проектов КЖЗТ до 7-10 и более лет
Низкая результативность точечных проектов по вводу жилья не более средних показателей в 10-20 тыс. кв. м общей площади	Высокая результативность проектов - около 1 млн кв. м жилья и выше
Локальная народнохозяйственная значимость данных проектов из-за ограниченности предложения на рынке	Высокая народнохозяйственная значимость проектов КЖЗТ, позволяющая существенно влиять на формирование рынка доступного жилья, снижать стоимость жилья за счет больших объемов предложения от застройщиков. Достаточно высокий уровень предложения жилья
Низкие риски строительства	Высокие риски строительства и ожидаемая высокая доходность проектов

Очевидно, что будущее за строительством крупных микрорайонов с развитой социальной и экологической инфраструктурой. Только при таком подходе к строительству город и горожане могут получить предсказуемый по своему качеству и характеристикам комфорта результат. Кроме того, такой подход позволит снизить себестоимость строительства

При решении проблемы нехватки территорий в городе Красноярске следует безусловно рассмотреть комплексную застройку, как приоритетную для развития

городских территорий. Однако стоит отметить, что на пути реализации такой застройки могут возникнуть проблемы:

1. Строительство и ввод жилья на порядок опережают развитие социальной инфраструктуры, что является главной проблемой для комплексного строительства;

2. Отсутствие механизма компенсации муниципальными образованиями затрат, которые несут строительные компании.

При формировании такого механизма происходит снижение себестоимости строительства. Комплексная застройка является неотъемлемой частью развития крупных современных городов. На сегодняшний день строители лишены возможности планомерно развивать социальную инфраструктуру, согласно федеральному закону №214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости».

Не смотря приведенные выше минусы комплексной застройки, её главным преимуществом является способность максимально снизить нагрузку на уже имеющуюся городскую инфраструктуру. Достоинством комплексного освоения территорий является возможность развить целый микрорайон в едином проекте.

Анализ использования земель и их функционального назначения в городе Красноярске выявил, что территория города используется крайне неэффективно, поэтому каждый район города должен быть комплексно застроен и иметь свою собственную инфраструктуру.

С нормативной точки зрения, комплексно застроенный микрорайон средней площади 30 га при высокой плотности застройки предусматривает:[5]

1. Жилой фонд составляет 300 тысяч м<sup>2</sup> при условии строительства на каждом гектаре территории до 10 тысяч м<sup>2</sup> жилья;

2. Количество проживающих жителей -12 тысяч человек из расчета 24 м<sup>2</sup> на одного проживающего;
3. Нормативное количество мест в детских садах – 600 мест из расчета 50 мест на 1 тысячу жителей;
4. Общеобразовательные школы на 1140 учащихся из расчета 95 мест на 1 тысячу человек проживающих в микрорайоне.

Как пример комплексно застроенного микрорайона средней площади 30 га рассмотрим микрорайон «Белые росы».

Микрорайон комплексной застройки «Белые росы» - масштабный проект и представляет собой обособленный современный «мини-город», в котором предусмотрено строительство тридцати пяти жилых домов этажностью от 9-ти до 24-х этажей. На данном этапе строительства введено в эксплуатацию двадцать три жилых дома, и еще двенадцать находятся в стадии завершения. В жилом комплексе «Белые росы» будут строиться два двухэтажных общественных центра. Так же планируется построить 2 детских сада на 135 мест каждый и одну общеобразовательную школу на 1000 мест. Все здания увязаны в комплекс, имеющий яркое архитектурное решение — и в плане композиции, и необычных пока для Красноярска фасадов. Окончания строительства этого мега комплекса запланировано в 2018 году.

Исходя из всего вышперечисленного, стоит отметить, что будущее развития городов за строительством крупных микрорайонов с их социальной и экологической инфраструктурой. Комплексный подход к развитию территорий должен осуществляться с помощью поддержки муниципалитета города и только тогда, такое масштабное строительство новых микрорайонов с развитой инфраструктурой будет иметь большой успех, как для строителей так и для жителей этого микрорайона.

## Библиографический список

1. Доценко-Белоус Н. А. Правовая энциклопедия инвестирования строительства: практическое пособие [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.financial-strategies.com.ua/natalia-dotsenko-belous/biography>
3. Блинов Л. Ю. , Орлова И. С. Система исследования потребителей как основа для формирования успешного продукта: статья [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://absopac.rea.ru/opacunicode/index.php?url=/notices/index/IdNotice:165464/Source:default>
3. Сарченко В. И. Методология разработки и реализации инновационных решений по комплексной жилой застройке территории генплана города со скрытым инвестиционным потенциалом: учебное пособие // Красноярск: ИСИ СФУ, 2014. — 235 с
4. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://krasstat.gks.ru/>
5. СП 42.13330.2011 Градостроительство. Планировка и застройка городских и сельских поселений. Актуализированная редакция СНиП 2.07.01-89\*, 2011.
6. Бабенко С.В, Проблемы и перспективы реализации концепции комплексного освоения территорий в крупных городах России // Журнал правовых и экономических исследований. – 2013. - №2. – С. 137-1407.
7. Шпагина И. С. Комплексная жилая застройка крупнейшего города: современное состояние, проблемы и перспективы развития ( на примере

Екатеринбурга) // В сборнике: экономика и управление: проблемы и перспективы материалы всероссийской научно-практической конференции. 2017. С. 337-341.

8. Воронина Н. В., Фентисова И. В. Развитие государственно-частного партнерства при комплексной застройке территорий // Вестник Оренбургского государственного университета: научный журнал. 2015. № 5 (180). С. 128-131.

УДК 330

## Смолина Е.П. Основные мероприятия по управлению финансовыми рисками АК «АЛРОСА» и их эффективность

The main measures for the management of financial risks of «ALROSA» and their effectiveness

**Смолина Елизавета Павловна**

Новосибирский Государственный Университет Экономики и Управления «НИНХ»

**Smolina Elizaveta Pavlovna**

Novosibirsk State University of Economics and Management

**Научный руководитель**

Николаева Н.Ю., ст. преподаватель кафедры корпоративного управления и финансов,

Новосибирский Государственный Университет Экономики и Управления «НИНХ»

Scientific adviser: Nikolaeva N.U., Art. Lecturer of the Department of Corporate Governance and Finance,

Novosibirsk State University of Economics and Management

**Аннотация:** Статья посвящена управлению финансовыми рисками деятельности АК «АЛРОСА» на основе карты рисков за период с 2013 по 2015 год. В статье на основании карты рисков предлагаются мероприятия по снижению финансовых рисков и производится качественная и количественная оценка их эффективности. По результатам исследования сделаны соответствующие выводы.

**Ключевые слова:** финансовый риск, управление финансовыми рисками, карта рисков, качественная и количественная оценка эффективности.

**Abstract:** The article is devoted to the management of financial risks of «ALROSA» activities on the basis of the risk map for the period from 2013 to 2015. In the article, based on the risk map, measures are proposed to reduce financial risks and a qualitative and quantitative assessment of their effectiveness is made. Based on the results of the study, the relevant conclusions were drawn.

**Keywords:** financial risk, financial risk management, risk map, qualitative and quantitative performance evaluation.

Актуальность темы исследования определяется ролью риск-менеджмента в повышении финансовой стабильности компании и снижении вероятности потерь, связанных с непрофильными рисками. Умение идентифицировать и оценивать риски, а также понимать, как возможные неблагоприятные события могут повлиять на конечный финансовый результат, повышает управляемость портфеля активов компании и прогнозируемость финансовых результатов ее хозяйственной

деятельности.

Под картой рисков понимается текстовое и графическое отображение конечного числа рисков компании, находящихся в таблице, столбцы - это уровень риска, а строки - вероятность появления. С помощью карты рисков можно увидеть слабые места организации. В процессе мониторинга и управления рисками создается карта рисков, также она представляет собой основу обнаружения, анализа, планирования появляющихся рисков, контроля и выполнения мероприятий по реагированию на риски и оценки их эффективности. Существуют различные методы и инструменты мониторинга и управления рисками: анализ отклонений и трендов; переоценка и аудит рисков; анализ резервов; технические измерения исполнения; собрания по текущему состоянию.

Карту рисков, составленную для АК «АЛРОСА» можно увидеть в таблице 1.

Таблица 1

Карта рисков АК «АЛРОСА»

Вероятность		Уровень ущерба				
		Несущественные 1 000 000 т.р.	Низкие 10 000 000 т.р.	Средние 21 229 498 т.р.	Существенные 185 276 834 т.р.	Катастрофические 598 606 700 т.р.
0,5	Весьма вероятно					
0,2	Вероятно		4		2	1
0,15	Возможно			3		
0,1	Маловероятно			6	5	
0,05	Крайне маловероятно				7	

В процессе построения карты рисков все выявленные риски компании группируются по видам, затем в зависимости от уровня ущерба и вероятности их появления они заносятся в карту рисков, для наиболее вероятных и существенных, т.е. входящих в тёмно-серую и чуть светлее зоны, составляются мероприятия по их снижению. Для карты рисков были взяты основные виды финансовых рисков: 1 - риск снижения финансовой устойчивости; 2 - риск неплатежеспособности компании; 3 - инвестиционный риск; 4 - риск снижения ликвидности организации; 5 - риск неэффективности организационной структуры компании; 6 - кредитный риск; 7 - налоговый риск. Средними значениями риска являются риски, наносящие ущерб на уровне чистой прибыли, существенными - на уровне выручки, катастрофическими - на уровне стоимости имущества компании.

Формулируя выводы на основе карты рисков, сведем виды рисков и основные мероприятия по их снижению в таблицу 2.

Таблица 2

Основные механизмы управления рисками

Виды рисков	Основные факторы риска	Возможные последствия	Основные механизмы управления рисками
1. Риск снижения финансовой устойчивости	Значительная доля заемных средств в структуре капитала, обесценение вследствие высокого уровня инфляции амортизационного фонда, рост процентных ставок по кредитам коммерческих банков, отказ банка выдать долгосрочный кредит, ошибка работников финансовой службы при исчислении необходимой суммы заемных средств и т.д.	Низкий уровень управления финансовой деятельностью, общая нестабильность социально-экономической ситуации	<ul style="list-style-type: none"> <li>- снижение доли заемного капитала, за счет лимитирования долгосрочных обязательств;</li> <li>- страхование возможных предпринимательских рисков;</li> <li>- снижение объемов инвестиций в дочерние организации и предоставляемых займов;</li> <li>- продажи или списания неиспользуемого или малоиспользуемого оборудования (внеоборотных активов);</li> <li>- увеличение собственного капитала, с помощью заключения контракта по купле-продаже акций с отсрочкой платежей;</li> <li>- хеджирование риска изменения цен путем заключения сделок на срочных рынках.</li> </ul>
2. Риск неплатежеспособности компании	Снижение уровня ликвидности оборотных активов	Дисбаланс положительного и отрицательного денежных потоков организации во времени	<ul style="list-style-type: none"> <li>- создание подразделения, который будет заниматься анализом соответствия будущих платежей организации имеющимся обязательствам и прогнозом появления возможных будущих обязательств;</li> <li>- увеличение и стабилизация краткосрочной дебиторской задолженности, с помощью предоставления скидок покупателям, введения штрафных санкций за просрочку платежа, применения факторинга и форфейтинга;</li> <li>- увеличение выручки организации за счёт снижения себестоимости (вложение значительной суммы нераспределенной прибыли в увеличение мощностей добычи).</li> </ul>
3. Инвестиционный риск	Потеря инвестиционной привлекательности проекта из-за изменения ситуации на рынке, несвоевременное финансирование инвестиционного проекта, несвоевременная подготовка инвестиционного проекта, снижение стоимости ценных бумаг, принадлежащих предприятию, и т.д.	Нестабильность темпов и пропорций изменения цен, уровень предпринимательской активности в стране и регионах, научно-технический прогресс, развитие фондового рынка	

Виды рисков	Основные факторы риска	Возможные последствия	Основные механизмы управления рисками
4. Риск снижения ликвидности организации	Ошибки при составлении бюджета движения денежных средств, рост объема просроченной дебиторской задолженности, невозможность получить краткосрочный банковский кредит для погашения кассовых разрывов и т.д.	Низкий уровень организации финансового планирования, кризисная ситуация во взаиморасчетах предприятия, неблагоприятная конъюнктура рынка, неэффективность законодательства	
5. Риск неэффективности организационной структуры компании	Неправильно построенная организационная структура предприятия, в том числе его финансовой службы	Изменения на финансовых и товарных рынках, которые обуславливают необходимость введения новых видов работ, создание новых подразделений	
6. Кредитный риск	Несвоевременная оплата покупателем полученных товаров, неплатежеспособность покупателя, связанная с банкротством части его бизнеса, рост объемов дебиторской задолженности и т.д.	Кризисная ситуация во взаиморасчетах предприятия, отсутствие развитой системы страхования кредитных рисков, неплатежеспособность покупателей из-за возникновения форсмажорных ситуаций	
7. Налоговый риск	Введение новых налогов и сборов на осуществление отдельных видов деятельности, увеличение ставки налогообложения, изменение сроков и условий уплаты налогов, отмена налоговых льгот, оплата штрафов и пени за нарушение налогового законодательства и т. д	Непоследовательная политика правительства, несогласованность налогового законодательства, низкий уровень знаний работников финансовой службы в области отечественного налогового законодательства	

К предпринимательским рискам, в данном случае, можно отнести:

- риск, связанный с кражей оборудования;
- риск, связанный с выходом из строя оборудования;
- внутренние техногенные;
- и т.д.

Для риска снижения финансовой устойчивости и риска неплатежеспособности компании необходимы незамедлительные действия, для снижения риска до целевого уровня путем разработки мероприятий по минимизации рисков. Для остальных видов рисков - в случае экономической целесообразности руководство компании может принять решение о разработке мероприятий по их минимизации. Необходим периодический мониторинг уровня рисков.

Результаты системы управления рисками нельзя получить сразу, они будут получены в долгосрочной перспективе, как и дополнительные конкурентные преимущества. Хотя, несомненно, успех от введения системы управления рисками и ее эффективность неоспоримы.

Необходимо построение и введение стандарта по управлению рисками, с помощью которого происходит распределение ответственности и полномочий руководителей и подразделений при осуществлении всех шагов управления рисками на всех уровнях управления.

Создание системы управления рисками окажет положительный эффект на организацию, следующим образом:

- повышение или сохранение стоимости организации с помощью формирования положительных ожиданий инвесторов по отношению к устойчивости и определенности финансовых показателей организации;
- большая инвестиционная привлекательность организации при

привлечении заемных средств (увеличение кредитных рейтингов, уменьшение премии за риск при кредитовании).

Планируемый эффект от управления рисками, подлежащий качественной и количественной оценке на АК «АЛРОСА» приведен в таблице 3.

Таблица 3

Эффект управления рисками, подлежащими количественной оценке на АК «АЛРОСА»

Вид риска	Качественное описание эффекта	Эффект, 2015 год
Риск снижения финансовой устойчивости	<p>Эффект выражается:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- в размере получаемых страховых возмещений;</li> <li>- в размере разницы страховых платежей, возникшей между различными предложениями страховщиков в результате выбора наиболее оптимальных условий страхования путем проведения тендера между страховыми компаниями и проведения внутреннего производственного аудита;</li> <li>- снижении расходов на заемный капитал, за счёт лимитирования долгосрочных обязательств;</li> <li>- снижении расходов на инвестиции в дочерние организации и предоставляемые займы;</li> <li>- получение дополнительного дохода от продажи или списания неиспользуемого или малоиспользуемого оборудования (внеоборотных активов);</li> <li>- увеличении собственного капитала, с помощью заключения контракта по купле-продаже акций с отсрочкой платежей;</li> <li>- минимизации ущерба от риска с помощью хеджирования риска изменения цен путем заключения сделок на срочных рынках.</li> </ul>	<p>598 606 700 т.р.</p> <p>(Полученный эффект может быть определен при реализации проектов в течение 3-5 лет как сопоставление планируемых и фактических результатов проекта)</p>
Риск неплатежеспособности компании	<p>Эффект выражается:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- минимизации ущерба от риска с помощью создание подразделения, который будет заниматься анализом соответствия будущих</li> </ul>	<p>185 276 834 т.р.</p> <p>(Полученный</p>

Вид риска	Качественное описание эффекта	Эффект, 2015 год
	платежей организации имеющимся обязательствам и прогнозом появления возможных будущих обязательств; - увеличении и стабилизация краткосрочной дебиторской задолженности, с помощью предоставления скидок покупателям, введения штрафных санкций за просрочку платежа, применения факторинга и форфейтинга; - увеличении выручки организации за счёт снижения себестоимости (вложение значительной суммы нераспределенной прибыли в увеличение мощностей добычи).	эффект может быть определен при реализации проектов в течение 3-5 лет как сопоставление планируемых и фактических результатов проекта)
Итого		783 883 534 т.р.

Так как полученный эффект от мероприятий по снижению риска может быть определен только при реализации проектов в течение 3-5 лет как сопоставление планируемых и фактических результатов проекта, то мы воспользуемся допущением, что предложенные мероприятия покроют уровень ущерба данного риска.

В соответствии с данными таблицы 3 эффект от управления рисками организации состоит из двух элементов, по каждому виду риска: 1) от риска снижения финансовой устойчивости – 598 606 700 тыс. руб.; 2) от риска неплатежеспособности компании – 185 276 834 тыс. руб. Таким образом, суммарный эффект от введения системы управления рисками на АК «АЛРОСА», должен составить 783 883 534 тыс. руб., следовательно, рекомендуемая система управления рисками эффективна и может быть внедрена.

## Библиографический список

1. Барышникова Н.С., Камышникова Е. Финансовая устойчивость организации и пути ее укрепления - В сборнике: Фундаментальная наука и технологии - перспективные разработки Материалы VIII международной научно-практической конференции. н.-и. ц. «Академический». 2016. С. 165-169.
2. Зленко А.С., Немцева Ю.В. Подходы к классификации рисков предпринимательской деятельности - Актуальные направления научных исследований: от теории к практике. 2016. № 2-2 (8). С. 161-165.
3. Кашинова Н.Э. Идентификация и классификация рисков как инструменты управления рисками в антикризисном управлении современным предприятием - Научно-методический электронный журнал Концепт. 2014. № 5. С. 101-105.
4. Кошкина, Г. М. Финансы предприятий: тексты лекций / Г. М. Кошкина. — Новосибирск: НГАЭиУ, 1998.
5. Николаева Н.Ю. Анализ подходов к процессу распределения капитала в корпорации - в сборнике: Проблемы экономической науки и практики Сборник научных трудов. под ред. С. А. Филатова; Новосиб. гос. ун-т экономики и управления. Новосибирск, 2015. С. 145-148.
6. Николаева Н.Ю. Распределение капитала в системе бизнеса: методические аспекты - Интеграл. 2008. № 4. С. 60-61.
7. Портнов-Соколов Ю.П. Управление риском - приоритетная дисциплина в теории управления XXI века - Датчики и системы. 2003. № 11. С. 67-69.
8. Финансовая отчетность по РСБУ АК «АЛРОСА» (ПАО) за 2013, 2014, 2015 гг. [Электронный документ] [URL:http://www.alrosa.ru/wp-content/uploads/2016/02/%D0%90%D0%97-%D0%90%D0%9A-%D0%90%D0%9B%D0%A0%D0%9E%D0%A1%D0%90-2015.pdf](http://www.alrosa.ru/wp-content/uploads/2016/02/%D0%90%D0%97-%D0%90%D0%9A-%D0%90%D0%9B%D0%A0%D0%9E%D0%A1%D0%90-2015.pdf)

## СЕКЦИЯ 2. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ И ИНВЕСТИЦИЯМИ

УДК 330

### Джавадова С.Д. Инвестиции в сельское хозяйство

Investment in agriculture

Джавадова С.Д.,  
Кубанский государственный аграрный  
университет имени И.Т. Трубилина

Dzhavadova S.D.,  
Kuban State Agrarian University named  
after I.T. Trubilin, Krasnodar

**Аннотация:** в данной статье рассмотрены преимущества и недостатки вложения инвестиций в сельское хозяйство, инвестиционная привлекательность России, при вложении средств в сельское хозяйство.

**Ключевые слова:** инвестиции, сельское хозяйство, экономические функции, иностранные инвестиции.

**Abstract:** this article discusses the advantages and disadvantages of investing in agriculture, investment attractiveness of Russia, in investing in agriculture.

**Keywords:** investments, agriculture, economic functions, foreign investment.

Вопрос о выгодных и перспективных инвестициях всегда актуален. Многие компании, а также частные инвесторы постоянно исследуют рынок, пытаются найти альтернативные инвестиции, которые могут производить стабильный денежный поток. Среди таких достойных вариантов и агропромышленный комплекс.

Одним из наиболее важных секторов экономики любой страны является агропромышленный комплекс, благодаря которому производится необходимое для общества продовольствие. Эффективное развитие агропромышленного сектора в значительной мере определяет уровень продовольственной

безопасности государства, состояние всего потенциала народного хозяйства, а также как социальную, так и экономическую обстановку в стране в целом [7].

Однако в современных условиях кризиса и достаточно большом количестве социально - экономических проблем развитие агропромышленного комплекса является приоритетной задачей, так как АПК известен как один из основных и крупных отраслей инвестирования [5, 9].

В связи этим, нужно изучить возможности, которые открывают инвестиции в сельское хозяйство. Инвестиционный климат в любой стране является одним из главных факторов общеэкономической ситуации. Подъему экономики в значительной степени способствует эффективная инвестиционная деятельность, которая служит важным рычагом развития экономики [8].

Сельское хозяйство можно рассматривать как один из важнейших составляющих компонентов экономики. Оно производит важную для жизнедеятельности общества продукцию и сосредотачивает огромный экономический потенциал, состояние всего народохозяйственного потенциала, определяет уровень развития сельского хозяйства [4].

Рассматривая данную перспективу, следует, прежде всего исходить из того, что всегда будет цениться спрос на натуральные продукты. Ежегодно население мира и России в частности, растет и растет спрос на высококачественные продукты. И покупатели готовы платить больше, если продукт действительно натуральный. Поэтому спрос на продукты АПК будет всегда. И этот факт делает аграрный сектор весьма привлекательным для тех, кто намерен получать стабильную прибыль.

Кроме того, инвестиции в сельское хозяйство существенно улучшат ситуацию в стране, постоянно увеличивая поставку продовольствия, внесут значительный вклад в развитие экономики и создадут новые рабочие места.

---

В экономике выделяют основные функции инвестиций:

- Регулирующая. Инвестиционные вложения могут корректировать изменения капитала и поддерживать их темпы роста, формирование более значимых сфер хозяйства, ускорение научно-технического прогресса и улучшать общественное благосостояния.
- Распределительная. С помощью инвестиций осуществляется разделение основного социального продукта в его валютной форме между отдельными владельцами, сферами и уровнями социального производства, типами деятельности. Вид распределительных процессов напрямую зависит от целевых ориентиров, ценностей, установленных государством.

Решающим аспектом преобразований в агропромышленном комплексе России в современных условиях является непосредственное участие в данном, достаточно важном, процессе государства [5, 10]. Этому является подтверждение следующий аспект.

Современное состояние регионального сельскохозяйственного производства показало, что крестьянские (фермерские) хозяйства (КФХ) без поддержки со стороны государства по ряду направлений столкнулись с факторами, сдерживающими их развитие: неопределенность статуса фермерских хозяйств, недостаточное информационно-консультационное обслуживание, низкая квалификация и узкая специализация многих фермеров, нерешенность земельного вопроса, высокие ставки по кредитам коммерческих банков, нежелание молодого населения заниматься сельско-хозяйственным производством и др. [6].

- Стимулирующая. Инвестирование нацелено на развитие обновления средств производства, в активизацию наиболее мобильных и стремительно изменяющихся его компонентов, в формирование науки и техники.

– Индикативная. Осуществление данной функции инвестиций дает возможность осуществлять контроль движения к цели. Следовательно, принимать и формировать регулирующие механизмы, которые гарантируют равновесное положение экономической системы [11].

Прежде чем инвестировать в сельское хозяйство, необходимо рассмотреть основные факторы, которые оказывают непосредственное влияние на будущее развитие отрасли:

– Налоговые льготы. В настоящее время налоговая ставка, установленная правительством для фермеров, составляет 12%, в то время как другие отрасли приходится платить 24%. На самом деле сельское хозяйство – это единственная отрасль в стране, для которой никаких дополнительных сборов.

– Регулирование импорта. В России имеются выгодные квоты для сельхозтоваропроизводителей. Например, пошлины на ввоз мяса в рамках существующей квоты будут равняться 15%, но при ввозе в страну товаров, процент значительно возрастает (30% говядины, 60% свинины и птицы).

– Реальная перспектива инвестиций в землю. На данный момент имеет смысл вкладывать деньги в приобретение сельскохозяйственных угодий с перспективой увеличения стоимости. Кроме того, наличие земельного участка дает вам возможность получить недорогой кредит, используя землю в качестве залога.

– Выгода капиталовложений в сельское хозяйство. Инвестиции в сельском хозяйстве представляют собой одни из различных способов, получающих субсидии, и разрешить использование льготных режимов налогообложения [12].

В связи с этим делается предложение: сконцентрировать, в том числе внимание и на проблеме внедрения и совершенствования такого нефинансового инструмента как содействие развитию интеллектуального капитала самих агропроизводителей, алгоритмизация технологии грамотного ведения бизнеса [7].

В нынешней ситуации сельское хозяйство Российской Федерации является особенно привлекательным для создания новых производств, как отечественных, так и иностранных производителей.

Привлекательность основывается на нескольких элементах. Во-первых, наша страна имеет огромный фонд земель сельхозназначения.

Наиболее важным является второй фактор: низкая стоимость приобретения земли в собственность. Все это высоко ценится иностранной компанией, прямо отмечая, что земли в России недооценены с точки зрения ее плодородия. Учитывая, что Россия является единственной страной в мире, где не используется столько земель сельскохозяйственного назначения надлежащего качества, то это объясняет привлекательность сельского хозяйства Российской Федерации для иностранных компаний.

Третий привлекательным фактором является относительная близость России в сравнении с Европой, Америкой и Австралией на рынки Азии и Африки.

Также стабильные и устойчивые инвестиции в сельское хозяйство способны создать импульс для развития новых инновационных технологий. Хорошо известно, что сельское хозяйство тесно взаимодействует с химической промышленностью, электроэнергетикой и т.д.

### **Библиографический список**

1. Белкина, Е.Н., Черепухин, Т.Ю. Ресурсный потенциал региона: формирование, оценка, перспективы развития : монография / - Ставрополь: Издат.-информац. центр «Фабула».- 2011. – 186 с.

2. Белкина, Е.Н. Сущность и содержание модернизации аграрной сферы / Е. Н. Белкина // Международный технико-экономический журнал. 2012. № 5. С. 14-20.

3. Белкина Е.Н., Семёнова Ф.К. Организация функционирования локальных агропродовольственных рынков // Экономика сельского хозяйства России. 2014. № 11. С. 34-39.

4. Инвестиции.: Учебное пособие / Г.П. Подшиваленко, Н.И. Лахметкина, М.В. Макарова. М.: КноРус, 2014. С. 37

5. Погребная Н.В., Голубова Т.С. Пути повышения эффективности государственной поддержки крестьянских (фермерских) хозяйств в региона // Colloquium-journal. 2017. № 2 (2). С. 58-62.

6. Погребная Н.В., Голубова Т.С. Проблемы и предложения по совершенствованию региональной государственной поддержки крестьянских (фермерских) хозяйств в Краснодарском крае. В сборнике: 21 век: фундаментальная наука и технологии Материалы IX международной научно-практической конференции. н.-и. ц. «Академический». 2016. С. 178-180.

7. Погребная Н.В., Бирюкова А.Г. Проблемы становления и развития рыночных отношений в агробизнесе. В сборнике: Предприятия, отрасли и регионы: генезис, формирование, развитие и прогнозирование Сборник научных трудов по материалам I международной научно-практической конференции. Редакторы: Н.А. Краснова, Т.Н. Плесканюк. 2016. С. 124-134.

8. Погребная Н.В. Вывоз капитала из России: динамика, проблемы и последствия / Погребная Н.В., Казазиди Э.Я. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2016. – №04(118). – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2016/04/pdf/50.pdf>

9. Развитие агропромышленного комплекса - приоритетная задача правительства в «санкционном» периоде для России/Молчан А.С., Погребная

Н.В., Бирюкова А.Г.//Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ). - Краснодар: КубГАУ, 2016. -№06(120).

10. Тимофеев Е.В., Погребная Н.В. Основные направления государственной поддержки агропромышленного производства России. В сборнике: Научное обеспечение агропромышленного комплекса / сборник статей по материалам 71-й научно-практической конференции студентов по итогам НИР за 2015 год. – 2016. С. 608-611.

11. Управление инвестициями: Учебник / Под ред. Ф.И. Фабоцци. - М.: Инфра-М, 2015. - 932 с.

12. Чекшин В.И. Экономическая оценка инвестиций. - М.: ЭПИ МИСиС, 2013. - 103 с

УДК 330.322.12:470

## Слепцова А.В. Роль частных инвестиций в малом бизнесе

Role of private investment in small businesses

**Слепцова Анастасия Вячеславовна**,  
студентка экономического факультета,  
Кубанский государственный аграрный  
университет имени И.Т. Трубилина

**Sleptsova Anastasia Vyacheslavovna**,  
Kuban State Agrarian University  
named after I.T. Trubilin

**Аннотация:** Малый бизнес является одним из основных факторов развития национальной экономики. Сферы малого предпринимательства нуждаются в активном финансировании и государственной поддержке. В данной статье раскрыта роль частных инвестиций в малом бизнесе, рассматриваются основные пути инвестирования в малый бизнес в России. Кроме этого представлены типы рисков, связанных с инвестированием, а также возможности их минимизации.

**Ключевые слова:** инвестирование, минимизация рисков, инвестор, малый бизнес.

**Abstract:** Small business is one of the main factors in the development of the national economy. The spheres of small business require active financing and state support. In this article the role of investment in a small business, considers the main ways of investing in a small business in Russia. In addition, the types of risks associated with investing, and opportunities to minimize them.

**Keywords:** Investment, risk minimization, investor, small business.

Частные инвестиции в малый бизнес в России являются в современных условиях экономики наиболее оптимальными. Без сомнения, угроза потери финансовых вложений существует всегда, однако потеря кредитных средств на сегодняшний день вдвойне болезненна. Такой метод вложения средств для инвестора считается выгодным, что обуславливает актуальность выбранной темы исследования и ее практическую значимость. Практическая значимость исследования – определение востребованности результатов исследования [11].

Стремительного получения значительного дохода в этом случае ожидать не стоит, однако формирование постоянного, пусть и незначительного дохода, дает возможность обрести чувство уверенности и стабильности [2].

Инвестирование в бизнес — самый известный вид инвестиций, так как благодаря финансовым вложениям бизнес формируется и развивается, а также способствует улучшению инвестиционного климата в стране.

Инвестиционный климат в любой стране является одним из главных факторов общеэкономической ситуации. Подъему экономики в значительной степени способствует эффективная инвестиционная деятельность, которая служит важным рычагом развития экономики [7].

Инвестиционная деятельность определяет основу благополучного развития мировой экономики, а также способствует определению перспектив для проведения модернизации и диверсификации экономики различных стран мира [5].

Как правило, чем больше объем инвестиций, тем более развитой является экономика не только в стране, но и в ее регионах. В качестве примера можно рассмотреть Краснодарский край. Количество инвестиций в Краснодарский край демонстрирует высокий уровень. А работа с инвесторами – приоритет для органов власти всех уровней края [8, 10].

Частный инвестор, стремящийся инвестировать средства в финансирование малого бизнеса, может выбрать один из трех доступных основных путей:

*1. Финансирование малого бизнеса посредством кредитования.* При таком варианте финансирования вкладчик в целях обеспечения инвестиций берет кредит в банке, у иных организаций или частных лиц. В данном случае необходимо предоставить обеспечение кредита, а кроме того качественный бизнес-план, который убедит работников банка в том, что взятый кредит предприниматель

сумеет возратить. Для получения кредита инвестору лучше иметь какую-либо собственность, которую он сможет отдать банку в качестве залога, что несомненно поможет снизить ставку по кредиту.

*2. Приобретение доли в бизнесе.* Получение доли в успешном бизнесе – весьма привлекательное предложение. В данном случае инвестор, осуществляя финансирование проекта, обретает возможность принимать участие в прибылях предприятия. В случае если небольшое предприятие получает стабильную прибыль, то инвестор гарантированно получит обратно свои вложенные средства и дополнительный доход [2].

Перед тем, как вкладывать средства в малое предприятие, следует внимательно изучить его баланс и прочие финансовые документы, ознакомиться с реальным положением дел, посетить предприятие, так как инвестирование в активно развивающееся предприятие, приносящее стабильную прибыль, — это оптимальное вложение, а финансирование убыточного предприятия — это плохая инвестиция.

*3. Покупка малого бизнеса.* Прибыльное малое предприятие – прекрасное вложение, но также требующее довольно высоких затрат. Однако покупать готовый бизнес или бизнес-проект по типу стартапа нужно только в тех случаях, если инвестору хорошо известна отрасль, а также он имеет представление и даже опыт в венчурных инвестициях, так как поднимать и совершенствовать проект будет необходимо не только с финансовой стороны. При покупке стартапа нужно быть готовым к частичной или полной потере вложенных инвестиций.

Естественным стремлением любого инвестора, решившего вкладывать инвестиции в малый бизнес, считается минимизация рисков, связанных с потерей капитала. К сожалению, в нынешних условиях риски инвестирования средств только возрастают, что в значительной мере связано с нестабильностью не только

российской экономики, но и мировой. Любое инвестирование финансовых средств связано с рисками [6].

В целях минимизации рисков главными вопросами для инвестора считаются:

- поиск и тщательный выбор объекта инвестирования;
- минимизация рисков инвестирования;
- организация и получение дохода от инвестирования.

При этом минимизация риска намного важнее доходности инвестирования.

Основными типами риска инвестирования считают следующие:

- финансовые;
- юридические;
- экономические;
- организационные.

Учет данных рисков при принятии инвестиционного решения дает возможность избежать проблем. Однако, вкладывая средства в малое предприятие, не стоит выпускать из виду, что и эффективно функционирующее предприятие способно испытывать трудности.

После того, как средства были инвестированы, стоит, как минимум, регулярно контролировать финансово-экономическую и бухгалтерскую отчетность. Снижение затрат, никак не влияющее на качество производственных и бизнес-процессов, считается задатком эффективного функционирования малого предприятия.

Финансовые риски – непосредственно связаны с экономическими рисками. Это кредитный, ценовой риск, риск ликвидности и платежеспособности, валютный риск. Так, например, следует заранее предусмотреть вариант финансового резерва, в случае если запланированных инвестиций по каким-либо

причинам не достаточно. Все имеющиеся средства также нельзя инвестировать даже в представляющийся на все 100% выгодным проект. Необходимо помнить, что запланированных денежных средств на развитие проекта может не хватить в силу различных, иногда не зависящих ни от кого причин. Нужно помнить об этом, начиная инвестирование. Четко представление, где брать дополнительные ресурсы, выручает инвестора в сложных ситуациях.

Экономические риски заключаются в том, что перед началом инвестирования следует просчитать экономическую эффективность капиталовложения, при этом, нужно проанализировать не один или несколько показателей, а дать оценку проекту абсолютно со всех сторон, особенно если этот проект связан с венчурным инвестированием.

Говоря о тенденциях венчурного инвестирования со стороны российского бизнеса, стоит отметить, что начиная с 2010 г. венчурный бизнес в России увеличивал свои инвестиционные объемы. Однако, как отмечают исследователи российского Центра технологий и инноваций PwC и РВК, за последние годы число и стоимость контрактов в венчурной сфере претерпело существенное сокращение [9].

Немаловажно верно оценить срок окупаемости, так как именно этот показатель может в итоге сделать инвестицию весьма привлекательной или наоборот заставить задуматься над ее целесообразностью. Стоит провести SWOT-анализ деятельности организации, который поможет заметить все достоинства и недостатки бизнеса, предполагаемого к покупке [6].

Перед началом расчетов необходимо проконтролировать точность данных. Особенно важно это сделать в том случае, если рассматриваемый проект имеет слишком высокую доходность.

Юридические риски – это риски, связанные с несовершенством законодательства, неверно составленным контрактом, трудностями при вынесении и осуществлении судебных заключений. К составлению инвестиционного договора следует привлекать высококвалифицированного юрисконсульта, который поможет грамотно и верно прописать в документе все возможные нюансы. В случае провала это поможет хотя бы частично сохранить и вернуть вложенные ресурсы, а в отдельных случаях даже их увеличить.

Организационные риски – ошибки в менеджменте; ошибки, допускаемые работниками; несовершенство системы внутреннего контроля; риски, связанные с общей организацией деятельности предприятия.

Инвестиции для малого бизнеса играют решающую роль. Непосредственно благодаря инвестициям, предприятие способно расширить сферу деятельности или повысить объем изготавливаемой продукции. Для инвестора же вложение денег должно приносить доход.

Производя оценку рисков инвестирования в предприятие или проект следует принимать во внимание все категории. Иногда это позволяет избежать проблем, а в других случаях свести их последствия к минимуму. Зачастую даже обычное посещение офиса предполагаемой к финансированию компании поможет оценить, стоит ли в нее инвестировать. Оценка же финансово-бухгалтерской отчетности позволит оценить возможность снижения затрат. Если снижение затрат не отражается на качестве итогового продукта или услуги, в таком случае можно заявлять об успешном функционировании малого бизнеса и точно выбранной стратегии [14].

## Библиографический список

1. Агаджанян А.Я. Предпринимательство в жилищно-коммунальном секторе экономики: формирование и функционирование [Текст] : монография / А.Я. Агаджанян, Е.Н. Белкина. - ФГОУ ВПО Ставропольский гос. аграрный ун-т. Ставрополь, 2012.
2. Артем Медведев. Малый бизнес. С чего начать, как преуспеть. – СПб.: Питер, 2011. – 224 с.
3. Белкина, Е.Н., Черепухин, Т.Ю. Ресурсный потенциал региона: формирование, оценка, перспективы развития : монография / - Ставрополь: Издат.-информац. центр «Фабула».- 2011. – 186 с.
4. Белкина Е.Н. Методика расчета предпринимательского дохода сельских товаропроизводителей / Е.Н. Белкина, А.А. Скоморощенко, Т.В. Скребцова // Terra Economicus. – 2006. – №4. – С. 41-45.
5. Дмитренко К.Ю., Погребная Н. В., Чекмарева С.А. Мировой рынок инвестиций: динамика, проблемы и тенденции развития // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2016. №123. – С. 1555-1565.
6. Малое и среднее предпринимательство в России. 2009: Стат. сб./ Росстат. — М., 2009. – 151 с.
7. Казазиди Э.Я., Погребная Н.В. Вывоз капитала из России: динамика, проблемы и последствия / Казазиди Э.Я., Погребная Н.В., // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2016. – №04(118). – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2016/04/pdf/50.pdf>
8. Молчан А.С., Ануфриева А.П., Погребная Н.В. Стратегические

приоритеты формирования и ориентиры развития инновационного потенциала региональных социально-экономических систем (на примере Краснодарского края). Научный вестник Финансового университета. 2013. № 6. С. 31-37. Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=23649824>

9. Молчан А.С., Погребная Н.В., Сурнина Ю.В. Российская сфера НИОКР: современные инвестиционные реалии // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2016. – №09(123). – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2016/09/pdf/104.pdf>

10. Погребная Н.В. Повышение инвестиционной привлекательности Краснодарского края: факторы, направления, прогнозы / Погребная Н.В., Походина Е.С. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2016. – №06(120). – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2016/06/pdf/82.pdf>.

11. Погребная, Н. В. Методология научного исследования [Текст] : учеб.-метод. пособие / Н. В. Погребная. – Краснодар : КубГАУ, 2015. – 92 с.

12. Погребная Н.В. Иностраные инвестиции : учебное пособие / Краснодар, 2016. – 127с.

13. Туренко Т.А. Малое предпринимательство и его роль в устойчивом развитии экономики/Т.А. Туренко//Известия иркутской государственной экономической академии. – 2010. – №5. – С.223-227

## СЕКЦИЯ 3. ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ

УДК 330

### Еремеева А.В. Анализ межведомственного взаимодействия Министерства энергетики и жилищно-коммунального хозяйства Свердловской области и управляющих компаний

Analysis of interagency cooperation between the Ministry of Energy and Housing and Communal Services of the Sverdlovsk Region and management companies

**Еремеева Анна Владимировна,**  
Магистрант второго курса кафедры  
Теории и методологии государственного  
и муниципального управления  
Уральский федеральный университет  
**Eremeeva Anna Vladimirovna,**  
Master's second year  
Ural Federal University

**Научный руководитель:**  
Сыманюк Н.В., к.ю.н., старший преподаватель,  
Уральский федеральный университет  
Scientific adviser: Cimanuk N., Candidate of law Sciences, senior lecturer  
Уральский федеральный университет

**Аннотация:** в статье отражены этапы становления коммунальной отрасли, проблемы ее реформирования и структурирования, показана работа Министерства энергетики и ЖКХ Свердловской области в области по решению острых проблем, возникающих в подконтрольной сфере, проведен анализ взаимодействия различных хозяйствующих субъектов при реализации в жизнь законов и подзаконных актов Российской Федерации в области ЖКХ, рассмотрен порядок осуществления контроля со стороны органов местного самоуправления и государственных органов власти за деятельностью управляющих компаний в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

**Ключевые слова:** жилищно-коммунальное хозяйство, министерство энергетики и ЖКХ Свердловской области, управляющие компании, финансирование, реформирование, саморегулируемые организации.

**Abstract:** The article reflects the stages of the development of the municipal industry, the problems of its reforming and structuring, shows the work of the Ministry of Energy and Housing of the Sverdlovsk Region in the region to address acute problems arising in the controlled area, an analysis of the interaction of various economic entities in the implementation of laws and by-laws Of the Russian Federation in the field of housing and communal services, the procedure for exercising control

by local governments and state authorities for the activities Management companies in the sphere of housing and communal services.

**Keywords:** housing and communal services, Ministry of Energy and Housing of Sverdlovsk region, management companies, financing, reforming, self-regulatory organizations.

Жилищно-коммунальное хозяйство в Российской Федерации представляет собой многоотраслевой производственно-технический комплекс, целью функционирования которого является удовлетворение текущих потребностей граждан и предприятий, обеспечение условий для их нормальной жизнедеятельности и функционирования. В существующих условиях жилищно-коммунальная сфера - это область ответственности местных и государственных органов власти. Однако, местные органы власти не всегда могут самостоятельно решить проблемы отрасли. Можно выделить несколько «узких мест», к которым относятся: высокий процент убыточных предприятий, большое число объектов с высоким уровнем физического и морального износа, значительные объемы накопившихся задолженностей, и отсутствие бюджетного финансирования, низкая инвестиционная привлекательность рассматриваемой отрасли.

Основной целью функционирования ЖКХ является обеспечение сохранности жилищного фонда, его эффективного использования и обеспечение его услугами, необходимыми для нормальной жизнедеятельности человека, системного повышения уровня благоустройства и санитарного состояния территорий, поддержания общего комфорта проживания.

Наблюдавшиеся в жилищно-коммунальной сфере кризисные явления привели к многочисленным изменениям и преобразованиям, связанным как с внутрисистемной перестройкой, так и с налаживанием новых внешних связей с вновь создаваемыми министерствами.

Одним из этапов такого преобразования явилось создание специализированных организаций - управляющих компаний. С точки зрения

законодательства управляющая компания это компания, созданная с целью управления собственностью, пакетами акций, долями, паями в имуществе, осуществляющая управленческие функции. Такая компания действует как трастовая компания. [1]. Основной функцией управляющей компании является взаимодействие с внешней средой. Именно Управляющая компания должна организовывать диалог от имени граждан с участниками финансового рынка и государственными органами, предоставлять им необходимую информацию о деятельности и вносить предложения по реформированию взаимоотношений с целью достижения максимально высокого результата. Также, немаловажной функцией является лоббирование интересов населения, являющегося собственниками объектов на ее территории в органах государственной власти, распределение финансовых ресурсов с целью реализации инвестиционной стратегии. В этом случае управляющая компания становится таким кредитным центром и связующим звеном в правоотношениях.

Учитывая многозадачность сферы ЖКХ, в решении возникающих проблем, необходимо постоянное взаимодействие входящих в нее структур с отраслевыми министерствами и ведомствами. Философский словарь термин «взаимодействие» толкует как процесс взаимного влияния объектов друг на друга, их взаимную заинтересованность как следствие порождение одним объектом другого[3].

Далеко не все муниципальные образования имеют информационно-правовой ресурс для поддержания управляющих компаний, поэтому здесь требуется поддержка субъекта РФ в лице профильных министерств. Региональные органы государственной власти проводят политику в области реформирования ЖКХ и играют первоочередную роль в проведении новаций, оказывая содействие управляющим компаниям. Оно осуществляется различными способами, начиная от рекомендаций в осуществлении наиболее эффективных

вариантов реформирования ЖКХ путем принятия соответствующих законодательных актов и институциональных изменений на региональном уровне и до информирования населения по положительному и отрицательному опыту реформирования. И, конечно же, обновление имущества фондов жилищно-коммунальных хозяйств - это одна из задач, которую невозможно решить без финансовой поддержки и организационного вмешательства региональных властей.

Муниципальная инженерная инфраструктура включает следующие отрасли естественной монополии: энергоснабжение (тепло- и электроэнергетика), газоснабжение, водоснабжение и водоотведение. В небольших муниципальных образованиях преобладают структуры со смешанным видом деятельности, иначе говоря, многоотраслевые структуры ЖКХ имеют существенный общий вес в производственном сегменте. В малых городах, городских поселках и сельских населенных пунктах они занимают монопольное положение. Многоотраслевые предприятия ЖКХ предоставляют услуги более 60% населения Российской Федерации. В тоже время дополнительно такими предприятиями обслуживаются все объекты социальной сферы и большая часть производственной инфраструктуры, находящейся на территории муниципального образования. [2].

В Свердловской области мониторинг деятельности управляющих компаний, координацию их деятельности и информационно-правовое обеспечение осуществляет Министерство энергетики и жилищно-коммунального хозяйства. Постановлением Правительства Свердловской области от 16.06.2003 N 353-ПП была принята Концепция реформирования жилищно-коммунального комплекса Свердловской области на 2003 - 2010 годы. [7]. В рамках данной Концепции были разработаны меры по улучшению эффективности работы организаций жилищно-коммунального хозяйства, а также приняты основные

направления по взаимодействию жилищно-коммунальной сферы в лице управляющих компаний. Контроль над исполнением был возложен на отраслевое министерство.

В области накоплен большой опыт выполнения условий Постановления, в частности, по организации товариществ собственников жилья и созданию управляющих компаний. В рамках реформы был создан Фонд реформирования ЖКХ, куда под контролем Министерства энергетики и ЖКХ Свердловской области территориальные образования подают заявки на получение средств для нужд жилищно-коммунальной сферы. [6]

В настоящее время Управлением ЖКХ администрации города Екатеринбурга вместе с Министерством энергетики и ЖКХ Свердловской области на основании заявки на осуществление финансовой поддержки за счет средств государственной корпорации, осуществляется финансовая поддержка капитального ремонта многоквартирных домов. Одним из ключевых условий получения финансовой поддержки является присутствие в муниципальном образовании существенного количества ТСЖ и управляющих компаний. На сегодняшний период в Екатеринбурге зарегистрировано почти тысяча товариществ собственников жилья, в управлении которых находится около двух тысяч домов. Для выполнения требований Фонда необходимо было 10 процентов от общего числа домов в городе. Сейчас в области и городе министерством, совместно с муниципалитетом ведется планомерная работа в этом направлении. Во-первых, ходят встречи с управляющими компаниями, на которых специалисты Управления ЖКХ города дают пояснения о том, что такое управление домами, каковы права и обязанности членов ТСЖ и собственников жилья, каков механизм взаимодействия управляющих компаний с вышестоящими организациями и контролирующими органами. Для этого при Администрации

города создан отдел по развитию новых форм управления, специалисты которого разъясняют населению преимущества различных форм управления домами, а также трудности, с которыми им предстоит столкнуться.

В рамках реализации Федерального закона от 01.12.2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» [4] и Федерального закона от 23.11.09 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [5] в Свердловской области было проведено совещание, на повестку которого был поставлен вопрос о необходимости объединения управляющих компаний в отраслевую саморегулируемую организацию (СРО) на базе Ассоциации управляющих и собственников жилья Свердловской области. Такое объединение способствует эффективному управлению и контролю над расходованием денежных средств управляющими компаниями при проведении капитальных ремонтов имущества, находящегося в совместной собственности многоквартирных домов на территории управленческого округа. Конечно, саморегулирование для управляющих компаний не самоцель. Саморегулирование – это, в первую очередь, высокая ответственность, в том числе и социальная и способность к нормотворческой деятельности. При этом современный рынок саморегулируемых организаций благоприятствует образованию доверия потребителей жилищных услуг, которое со временем будет состоять из результатов работы её членов.

Министерством энергетики и ЖКХ Свердловской области разработан такой нормативный документ, как Концепция комплексной программы реформирования и модернизации жилищно-коммунального хозяйства Свердловской области на 2010-2020 годы.[8]. Согласно этому документу, в области составлена и действует многофункциональная инвестиционная

программа преобразования коммунальной инфраструктуры города и Свердловской области в целом, состоящая из набора взаимоувязанных проектов строительства и обновления объектов коммунальной инфраструктуры.

Практика работы в ЖКХ показывает, что наблюдается различный подход к осуществлению взаимодействия управляющих компаний с органами исполнительной власти и министерствами. Каждая УК имеет свое видение, проводит разнообразные эксперименты в управлении жилищным фондом. Поэтому необходимо усилить обмен информацией по управленческой межведомственной вертикали. За последние несколько лет реформирования существующего жилищно-коммунального хозяйства в модель экономических взаимоотношений между хозяйствующими субъектами внесены ключевые изменения. Тенденция самоустранения государства из отрасли привела к массе проблемных моментов в состоянии дел в отрасли.

Также существует ряд трудностей в самой системе ЖКХ, объединяющей управляющие компании и министерства. Прежде всего, это связано с наличием противоборствующих тенденций в финансовых отношениях заинтересованных сторон процесса: органов власти всех уровней с их бюджетами, эксплуатационных муниципальных структур, управляющих компаний и ТСЖ, посредников, конечных потребителей услуг, населения.

Проведенный анализ показал, что при осуществлении взаимодействия между Министерством энергетики и ЖКХ Свердловской области и управляющими компаниями в сфере ЖКХ очень часто встают проблемы финансовой, правовой и административной направленности. Для решения их необходимо совершенствование некоторых законодательных актов, а кроме того, принятие дополнительных подзаконных актов на уровне субъекта Федерации.

Кроме того, важно не только четко регламентировать деятельность в сфере ЖКХ, но и следить за реализацией принятых решений.

### Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.consultant.ru> (дата обращения 4.06.2017)
2. Симионов Ю.Ф., Ткачева Н.А., Ясько В.Л. «ЖКХ. Справочник для работников муниципальных образований». - М.: Ростов н/Д., 2007. - 272 с. С 37-38
3. Философский словарь под ред. М. М. Розенталя. 3-е изд. -М. Государственное издательство политической литературы, 1975. – 704 с. С 59.
4. Федеральный закон от 23.11.09 г. № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.consultant.ru> (дата обращения 4.06.2017)
5. Федеральный закон от 01.12.2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях». [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.consultant.ru> (дата обращения 4.06.2017)
6. Федеральный закон от 21.07.2007 г. №185-ФЗ «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.consultant.ru> (дата обращения 4.06.2017)
7. Постановление Правительства Свердловской области от 16.06.2003 "О Концепции реформирования жилищно-коммунального комплекса Свердловской области на 2003-2010 годы и мерах по повышению эффективности работы предприятий жилищно-коммунального хозяйства в 2003 году"

[Электронный ресурс]. Режим доступа <http://www.consultant.ru> (дата обращения 4.06.2017)

8. Распоряжение Правительства РФ от 2 февраля 2010 г. № 102-р «Об утверждении Концепции федеральной целевой программы "Комплексная программа модернизации и реформирования жилищно-коммунального хозяйства на 2010 - 2020 годы» [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://energy.midural.ru/> (дата обращения 6.06.2017)

## СЕКЦИЯ 4. РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 336.02

### Бочкарева Е.В. Оценка влияния налоговой политики на инвестиционную деятельность предприятий Оренбургской области

Assessment of the impact of tax policy on investment activities of enterprises in the Orenburg region

**Бочкарева Елизавета Валерьевна,**  
Магистрант  
Оренбургский государственный университет, г. Оренбург  
e\_v\_bochkareva@mail.ru

**Bochkareva Elizaveta Valer'evna,**  
Graduate Student  
Orenburg State University, Orenburg

**Аннотация:** Цель исследования сводится к оценке влияния налоговой политики на инвестиционную деятельность предприятий Оренбургской области и в установлении направлений совершенствования налоговой политики в целях стимулирования инновационной деятельности. Методологической основой исследования послужили эмпирические методы, анализ и синтез, индукция и дедукция. В статье определено влияние проводимой налоговой политики на инвестиционную деятельность предприятий региона. Сделан вывод о недостаточной эффективности и значении принимаемых мер регионального налогового стимулирования инвестиционной деятельности. Предложены мероприятия, способствующие повышению эффективности региональной налоговой политики в целях поддержки инвестиционной деятельности такие как: расширение полномочий регионов в предоставлении налоговых льгот; стимулирование предприятий со средними и незначительными объемами инвестиций; своевременный анализ эффектов, получаемых от предоставления налоговых льгот; совершенствование порядка предоставления инвестиционного налогового кредита.

**Ключевые слова:** налоговая политика, инвестиционная деятельность, налоговые льготы

**Abstract:** The research objective comes down to an assessment of influence of tax policy on investment activity of the enterprises of the Orenburg region and in establishment of the directions of improvement of tax policy for stimulation of innovative activity. Empirical methods, the analysis and synthesis, induction and deduction have formed a methodological basis of a research. In article influence of the pursued tax policy on investment activity of the enterprises of the region is defined. The conclusion is drawn on insufficient efficiency and value of the taken measures of regional tax incentives of investment activity. The actions promoting increase in efficiency of regional tax policy for support of investment activity such as are offered: expansion of powers of regions in granting tax benefits; stimulation of the enterprises with the average and insignificant volumes of investment; the

timely analysis of the effects gained from granting tax benefits; improvement of an order of granting the investment tax credit.

**Keywords:** tax policy, investment activity, tax benefits

Концепция налогообложения в России нуждается в корректировке с целью построения рациональной налоговой системы и создания эффективных механизмов реализации налоговой политики.

Зарубежный опыт показывает, что в развитых странах наблюдается тенденция усиления налогового стимулирования инвестиционной деятельности как способа модернизации экономики [1].

Действующая налоговая система России имеет четко выраженную фискальную направленность, что является одним из главных препятствий на пути к повышению инвестиционной активности предприятий. Поэтому одной из основных задач налоговой политики является создание благоприятных условий для роста и повышения эффективности реальных инвестиций.

В силу своей значимости налоговая политика постоянно находится в поле зрения отечественных и зарубежных ученых. Методологические основы влияния налоговой политики на экономические процессы заложены в трудах классиков экономической теории Дж. Гелбрейта, А. Лафера, Дж. С.Милля. Среди современных ученых широкий спектр проблем реализации налоговой политики и налогового регулирования в целях интенсификации инвестиционных процессов рассматривается в работах отечественных ученых: М.В. Попова, А.А. Дадашева, И. В. Горского, Д. И. Черника, В. Г. Панскова, Т. Ф. Юткиной и др. Исследованию проблем региональной налоговой и регионального развития посвящены труды А.М. Абдулгалимова, Б.Х. Алиева, Т.Г. Морозовой, и др.

Вместе с тем, недостаточно разработаны и теоретически обоснованы вопросы влияния налоговой политики на инвестиционную деятельность предприятий региона, рассматриваются лишь отдельные стороны данной

проблемы. Важные в теоретическом, практическом и методическом плане вопросы, связанные с определением эффективных инструментов налоговой политики в регулировании инвестиционной деятельности остаются дискуссионными. Можно констатировать, что именно сейчас регионы испытывают необходимость в эффективных рычагах стимулирования инвестиционной деятельности и экономического роста.

Для повышения инвестиционной активности необходима поддержка инвестиционных процессов на всех уровнях государственного управления, которая может осуществляться путем предоставления гарантий и прав инвесторам или создания льготного режима для предприятий, осуществляющих инвестиционную деятельность, в том числе и в налоговой сфере.

Механизм предоставления налоговых льгот постоянно и активно обсуждается. Главным образом это обусловлено большим объемом выпадающих налоговых доходов бюджета от предоставления налоговых льгот и преференций. Важно подчеркнуть, что оценка эффективности налоговых льгот обычно проводится по трем критериям: бюджетным, экономическим и социальным. Оценке эффективности инвестиционных налоговых льгот не уделено должного внимания.

В этих условиях исследование налоговой политики на уровне региона заключается в поиске резервов повышения эффективности использования стимулирующих инвестиционную сферу инструментов.

Вышеуказанные проблемы обуславливают выбор темы исследования.

Инвестиции и проводимая налоговая политика взаимосвязаны: с одной стороны, чем ниже налоговая нагрузка в регионе и устойчивее налоговый климат, тем привлекательнее регион для инвесторов, а с другой - чем больше инвестиций, тем выше темпы экономического роста и выше налоговые платежи в бюджетную

систему (в том числе и в региональный бюджет).

Региональный инвестиционный климат формируют условия, отраженные в законах, регулирующих привлечение и использование инвестиций. Очевидно, возможности регионального законодательства, направленного на улучшение инвестиционного климата, весьма ограничены федеральным законодательством.

На территории Оренбургской области существуют следующие формы налоговой поддержки инвестиционной деятельности:

1. Установление пониженной ставки налога на прибыль организаций

Ставка налога на прибыль, понижена на 4,5 % для инвесторов, основной вид экономической деятельности которых относится к разделу «Обрабатывающие производства». Для остальных категорий инвесторов, ставка налога на прибыль понижена на 4% [2].

2. Льготы по налогу на имущество организаций

Освобождение от уплаты налога на имущество предприятий в отношении имущества, вновь созданного или приобретаемого нового в результате реализации инвестиционного проекта, включенного в реестр приоритетных инвестиционных проектов [3].

3. Предоставление инвестиционного налогового кредита

Изменение сроков исполнения налогового обязательства, при котором инвестору предоставляется возможность уменьшать платежи по региональным налогам с последующей уплатой сумм кредита и процентов (в размере 1/2 ставки рефинансирования) [4].

Следует отметить, что основным условием предоставления налоговых льгот является включение проекта хозяйствующего субъекта в региональный перечень приоритетных инвестиционных проектов. Таким образом, налоговые льготы, предоставляемые на субфедеральном уровне, могут получить только

крупные предприятия, имеющие возможности реализовывать инвестиционные проекты, получившие статус приоритетных проектов региона. Для того чтобы проекту был присвоен такой статус, он должен реализовываться в стратегически значимых отраслях, иметь относительно короткий срок окупаемости и большие объемы инвестиций, а также оказывать положительный бюджетный и социальный эффект.

Необходимо отметить, что за период исследования не было зафиксировано ни одного случая предоставления инвестиционного налогового кредита.

Анализ объемов и эффективности предоставления налоговых льгот был проведен по налогам, по которым Оренбургская область наделена полномочиями устанавливать соответствующие льготы и пониженные налоговые ставки. В таблице 1 представлена структура и динамика выпадающих доходов консолидированного бюджета в связи с предоставлением региональных налоговых льгот на территории Оренбургской области.

Таблица 1

Структура и динамика выпадающих доходов консолидированного бюджета в связи с предоставлением региональных налоговых льгот на территории Оренбургской области за 2013-2015 гг. [5]

Показатель	2013 г.		2014 г.		2015 г.		Темп прироста, %	
	млн.руб.	уд. вес, %	млн.руб.	уд. вес, %	млн.руб.	уд. вес, %	2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
По налогу на прибыль организаций в форме пониженной ставки (инвестиционные налоговые льготы)*	3 112,00	69,86	4 357,00	75,06	5 180,40	76,97	40,01	18,90
По налогу на имущество организаций	1 275,34	28,63	1 378,85	23,75	1 486,16	22,08	8,12	7,78
В том числе инвестиционные налоговые льготы	1 275,03	28,62	1 378,63	23,75	1 485,93	22,08	8,13	7,78
По транспортному налогу	67,47	1,51	69,04	1,19	63,77	0,95	2,33	-7,63
Общая сумма инвестиционных налоговых льгот*	4387,03	98,48	5735,63	98,81	6666,33	99,05	30,74	16,23
Общая сумма налоговых льгот	4454,81	100,00	5804,89	100,00	6730,33	100,00	30,31	15,94

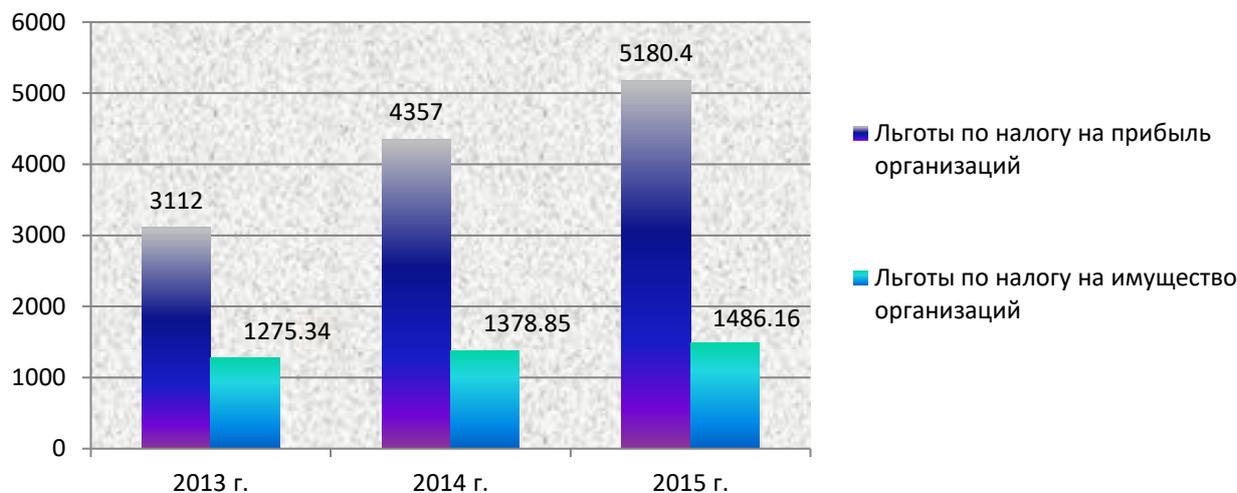


Рисунок 1. Динамика налоговых льгот, предоставленных субъектам инвестиционной деятельности на территории Оренбургской области

Доля выпадающих доходов по налогу на прибыль в общей сумме субфедеральных налоговых льгот составляет доминирующее значение – ежегодно около 70 %. На долю льгот по налогу на имущество приходится чуть более 20 % всех выпадающих доходов в связи с предоставлением налоговых льгот. В целом, потери консолидированного бюджета Оренбургской области в связи с предоставлением льгот за последние годы имеют тенденцию к увеличению.

В среднем потери регионального бюджета от предоставления инвестиционных налоговых льгот за исследуемый период составляют от 7 до 10 % от общей величины налоговых доходов консолидированного бюджета, что представлено в таблице 2.

Таблица 2

Доля выпадающих доходов в связи с предоставлением субфедеральных инвестиционных налоговых льгот за 2013-2015 гг.[5]

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Налоговые доходы консолидированного бюджета Оренбургской области, млн. руб.	60 032	66 256	66 256
Доля налоговых льгот, %	7,42	8,76	10,16

На территории Оренбургской области доля выпадающих доходов в связи с предоставлением субфедеральных инвестиционных налоговых льгот достигла в 2015 г. более 10 %, в то время как объем таких льгот должен составлять не более 5% суммы налоговых доходов консолидированного бюджета области [7].

Для выявления взаимосвязи инвестиционной деятельности и налоговой политики, проведем оценку инвестиционной деятельности в Оренбургской области.

Таблица 3

Динамика показателей, характеризующих инвестиционную деятельность в Оренбургской области за 2013-2015 гг. [6]

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Темп прироста,%	
				2014 г. к 2013 г.	2015 г. к 2014 г.
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	152 877,00	153 979,00	168 789,00	0,72	9,62
Величина ВРП, млн. руб.	628 563,60	717 014,80	731 277,70	14,07	1,99
Инвестиции в основной капитал на душу населения, руб.	75 970,27	76 804,00	84 709,00	1,10	10,29
Доля инвестиций в ВРП, %	24,32	21,48	23,08	-11,70	7,48

В Оренбургской области наблюдается рост инвестиционной активности, однако наблюдаемый прирост капитальных вложений не является достаточным.

Согласно эмпирическим оценкам, для обеспечения развития, темпы прироста инвестиций в экономике должны составлять не менее 15%, а доля инвестиций в ВРП – 25% [8].

Опережающий рост инвестиций на душу населения по сравнению с их общим объемом обусловлен сокращением численности населения Оренбургской области.

Общую характеристику инвестиционной ситуации, сложившейся в Оренбургской области, дополняет анализ источников финансирования инвестиций в основной капитал, представленный в таблице 4.

Таблица 4

Структура источников финансирования инвестиций в основной капитал, в процентах [6]

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Собственные средства	66,2	67	63,5
Привлеченные средства	33,8	33	36,5
из них:			
кредиты банков	6,9	10,6	5,9
бюджетные средства	7,6	6,7	11,6
из них:			
федеральный бюджет	2,1	2,4	7,5
бюджеты субъектов Российской Федерации	3,8	3,7	3,5

В структуре инвестиций в основной капитал по источникам финансирования преобладают собственные средства организаций. В свою очередь, участие банковского сектора в финансировании инвестиционной деятельности заметно ослабло. Бюджетные средства субъектов Российской Федерации имеют тенденцию к снижению на протяжении всего анализируемого периода.

Из-за незначительного участия государства в воспроизводственном

процессе в условиях сохраняющегося дефицита долгосрочных ресурсов на рынке капитала и недоступности заемных средств из-за их высокой «стоимости для большинства хозяйствующих субъектов», собственные средства предприятий стали, по существу, единственно возможным источником финансирования деятельности.

Важно отметить, что активный рост инвестиционной активности в экономики России всегда обеспечивается повышением финансирования инвестиций за счет привлеченных средств. Напротив, в период инвестиционной паузы наблюдается исключительно высокая зависимость инвестиций в основной капитал от собственных источников финансирования инвестиционных проектов [9]. Таким образом, можно сказать, что рост инвестиций в основной капитал в 2015 г. в определенной мере обусловлен ростом доли привлеченных средств в общей структуре источников финансирования.

Сопоставляя данные таблиц 1 и 4, можно сделать вывод, что указанный период объем инвестиций возрастал меньшими темпами, чем объем предоставленных льгот, что говорит о недостаточной эффективности и значении принимаемых мер налогового стимулирования инвестиционной деятельности.

Оценка влияния налоговых льгот на инвестиционную деятельность может быть дополнена оценкой результативности налоговых льгот в инвестиционной сфере по двум взаимосвязанным показателям, предложенным Б.Х. Алиевым, которые характеризуют:

1) значимость налоговых льгот, которая измеряется в соотношении с величиной собственных финансовых ресурсов, используемых для финансирования инвестиций в основной капитал;

2) инвестиционную активность, которая измеряется в соотношении величины собственных финансовых ресурсов и общего объема инвестиций в

основной капитал.

$$K_{\text{ИЗ}} = \frac{I_{\text{СС}}}{\text{НЛ}} \quad (1)$$

где  $K_{\text{ИЗ}}$  – коэффициент инвестиционной значимости для региона налоговых льгот и преференций в отчетном году;

$I_{\text{СС}}$  – инвестиции в основной капитал, профинансированные за счет собственных финансовых ресурсов в отчетном году;

НЛ – налоговые льготы, полученные компаниями-налогоплательщиками в отчетном году.

$$K_{\text{ИА}} = \frac{I_{\text{СС}}^{\text{ОГ}}/I_{\text{СС}}^{\text{ПГ}}}{I_{\text{ПГ}}^{\text{ОГ}}/I_{\text{ПГ}}^{\text{ПГ}}} \quad (2)$$

где  $K_{\text{ИА}}$  – коэффициент инвестиционной активности в регионе;

$I_{\text{СС}}^{\text{ОГ}}$   $I_{\text{СС}}^{\text{ПГ}}$  – инвестиции в основной капитал, которые осуществлены за счет собственных средств в отчетном и в предыдущем году;

$I_{\text{ПГ}}^{\text{ОГ}}$   $I_{\text{ПГ}}^{\text{ПГ}}$  – величина инвестиций в основной капитал, осуществленная предприятиями региона в отчетном и в предыдущем году [10].

По нашему мнению, коэффициентный анализ влияния налоговой политики на инвестиционную детальность необходимо дополнить расчетом коэффициента инвестиционной эффективности налоговых льгот. Данный коэффициент предлагается рассчитать, сопоставляя: с одной стороны, результаты, выражающиеся в увеличении объемов инвестиций в основной капитал; с другой – издержек (потерь), связанных с налогообложением. Речь идет о сумме потерь регионального бюджета от предоставления налоговых льгот за отчетный период. При анализе важным является не только рассчитанное соотношение, но и его динамика, которая за период предоставления льгот должна улучшаться.

$$K_{ИЭ} = \frac{И^{ОГ} - И^{ПГ}}{НЛ} \quad (3)$$

где  $K_{ИЭ}$  – коэффициент инвестиционной эффективности налоговых льгот;

$И^{ОГ}$   $И^{ПГ}$  – объем инвестиций в основной капитал в регионе в отчетном году и в предыдущем году;

НЛ – налоговые льготы, полученные компаниями-налогоплательщиками в отчетном году.

Таблица 5

Расчет коэффициентов инвестиционной значимости налоговых льгот и инвестиционной активности предприятий в Оренбургской области

Коэффициент	2013 г.	2014 г.	2015 г.
$K_{ИЗ}$	23,07	17,99	16,08
$K_{ИА}$	1,02	1,01	0,95
$K_{ИЭ}$	0,37	0,19	2,22

Анализ коэффициента инвестиционной значимости налоговых льгот и преференций показывает, что в 2015 г. каждый рубль налоговых льгот и преференций «увлек» соответственно 16,08 руб., инвестированных предприятиями в основной капитал за счет собственных средств. Уменьшение коэффициента инвестиционной активности свидетельствует о снижении действенности налоговых льгот и преференций. Анализ коэффициента инвестиционной эффективности говорит о том, что в 2015 году эффективность значительно повысилась, это связано со значительным ростом объема инвестиций в основной капитал. Однако, существующий рост инвестиций недостаточен, поскольку потери бюджета от предоставления налоговых льгот растут гораздо быстрее, что подтверждается рассчитанным коэффициентом эластичности. Значение данного показателя за 2013-2015 гг. составляет 0,2, следовательно,

инвестиции в основной капитал растут на 0,2% при росте налоговых льгот на 1%. Значение коэффициента меньше единицы свидетельствует о том, что налоговые льготы увеличиваются более быстрыми темпами, чем возрастают инвестиции.

Таким образом, анализ влияния существующей налоговой политики на инвестиционную деятельность говорит о недостаточной эффективности и значении принимаемых мер регионального налогового стимулирования инвестиционной деятельности. Потому необходимо совершенствование налоговой политики, чтобы она могла содействовать привлечению инвестиций в реальный сектор экономики.

Если характеризовать ситуацию в целом, следует отметить, что региональные власти обладают ограниченными возможностями в предоставлении налоговых льгот, используя в основном пониженную ставку налога на прибыль предприятий в части, которая зачисляется в бюджет субъекта, а также освобождения от налога на имущество. Тот пакет льгот, которым регионы могут распоряжаться свободно и без угрозы для текущего исполнения бюджета, довольно несущественный и часто не оказывает должного влияния на принятие инвестиционных решений предприятиями, и таким образом, не очень эффективен для стимулирования инвестиций. Предлагается расширить полномочия регионов. Так М.В. Попов считает целесообразным наделить правом региональные органы власти понижать установленную федеральным законодательством ставку налога на прибыль в региональный бюджет вплоть до полного освобождения от уплаты данного налога [11].

Для настоящего времени характерна общая тенденция ориентации на крупных инвесторов в политике региона. Основным условием предоставления льгот является включение проекта хозяйствующего субъекта в региональный перечень приоритетных инвестиционных проектов. Субфедеральные налоговые

льготы могут получить только крупные предприятия, имеющие возможности реализовывать инвестиционные проекты, которые получили статус приоритетных проектов региона. Региональные органы власти также полагают, что реализация нескольких крупных инвестиционных проектов позволит значительно увеличить свой налоговый потенциал в будущем. Однако инвесторы со средними и незначительными объемами инвестиций более остро нуждаются в предоставлении налоговых льгот. Из-за высокого порога вложений отсекается наиболее активная и мобильная часть инвесторов. По нашему мнению, льготы должны повышать инвестиционную активность среднего бизнеса, а не поддерживать крупные компании. В первую очередь нужно стимулировать бизнес с выручкой в 0,1-1 млрд. руб. Государство понимает необходимость поддержки среднего бизнеса и растущего малого бизнеса. Но на данном этапе эта тема находится лишь в стадии общего обсуждения.

На данный момент оценка эффективности предоставленных субфедеральных налоговых льгот приобрела огромное значение. Ее проведение затрудняется отсутствием в регионах оценки выпадающих доходов бюджета в связи с предоставлением налоговых льгот по видам экономической деятельности, направлений использования высвободившихся средств и форм предоставления.

Важнейшее направление совершенствования региональной налоговой политики в части предоставления налоговых льгот заключается в своевременном анализе эффектов, получаемых от предоставления налоговых льгот, и оперативном принятии решений об их продлении или замене. Решение этой задачи сдерживает отсутствие категоризированных данных о применении плательщиками налоговых льгот для оценки их результативности и прогнозировании бюджетных показателей на будущее.

Как уже было отмечено, за период исследования не было зафиксировано ни

одного случая предоставления инвестиционного налогового кредита.

Серьезным препятствием является пятилетний предельный срок предоставления кредита, так как он недостаточен для проведения технического перевооружения собственного производства, и за этот период капитальные затраты подобного характера, в основном, не окупаются. М.В. Попов предлагает ввести прямую зависимость срока инвестиционного налогового кредита от окупаемости соответствующего инвестиционного проекта [11]. Н.В. Медведева полагает, что срок, на который предоставляется инвестиционный налоговый кредит, следует дифференцировать в зависимости от реализуемых инвестиционных и инновационных проектов. По мнению автора, наиболее оптимальным является десятилетний срок [12].

Кроме того, в Налоговом кодексе РФ нет ни слова об ответственности налогоплательщиков за нецелевое использование бюджетных средств, которые высвобождаются в связи с получением инвестиционного налогового кредита. Следует исправить такое положение и внести в НК РФ пункт, предусматривающий предоставление в налоговый орган отчетности об использовании средств на инвестиционные цели, а также начисления штрафов в случае использования бюджетных средств не по целевому назначению [13].

По нашему мнению, необходимо установить упрощенный порядок предоставления инвестиционного налогового кредита при условии его предоставления инвестиционным проектам, входящим в государственную инвестиционную программу, а также расширить перечень налогов, по которым он представляется. В первую очередь, это касается налогов, которые взимаются со специальных налоговых режимов.

В заключении отметим, что снижение налоговых льгот не представляет собой гарантию роста эффективности инвестиционной деятельности. Так, при

снижении налогов, лишь 30 процентов российских компаний, которые нуждаются в инвестициях, используют их в производственных нуждах, остальные средства уходят на более прибыльные сегменты рынка [14]. Уровень налоговой нагрузки в России составляет не запредельную величину. Следовательно, основной целью, которая стоит перед экономикой РФ, является не снижение налогового бремени, а выборочное воздействие налоговой политики на приоритетные отрасли экономики и территории для стимулирования инвестиционной деятельности и роста ВВП (в то же время, и сумм налоговых поступлений в бюджет государства).

### **Библиографический список:**

- 1) Трусова, Н.С. Направления налоговой политики в регулировании инвестиционной активности регионов [Электронный ресурс] // SCI-ARTICLE.RU. – 2014. Режим доступа: <http://sci-article.ru>
- 2) Закон Оренбургской области от 3 октября 2014 г. №2509/697-V-ОЗ «О ставках налога на прибыль организаций отдельным категориям налогоплательщиков»
- 3) Закон Оренбургской области от 27.11.2003 № 613/70-III-ОЗ «О налоге на имущество организаций»
- 4) Закон Оренбургской области от 03.05.2012 № 803/214-V-ОЗ «О дополнительных основаниях и условиях предоставления инвестиционного налогового кредита в Оренбургской области»
- 5) «Федеральная налоговая служба». Режим доступа: <https://www.nalog.ru/>
- 6) Федеральная служба государственной статистики». Режим доступа: <http://www.gks.ru>
- 7) Пивоварова Н.В. Финансовые инструменты государственного стимулирования инновационного процесса в регионе: автореф. дисс... канд.

эконом. наук. М., 2015.

8) Филимонова Е.Г. Налоговое стимулирование инвестиционной деятельности в регионе : автореф. дисс... канд. эконом. наук. М., 2008.

9) Березинская О.Н. Инвестиционная пауза в экономике России: структурные характеристики и перспективы ее преодоления // Экономическая политика. – 2016. – №2. – С.30-45.

10) Алиев. Б.Х. Анализ методик оценки эффективности механизма установления налоговых льгот в отдельных регионах // Финансы и кредит. – 2015. – №33(657). – С.40-50.

11) Попов М. В. Налоговые инструменты стимулирования инвестиций в инновационное развитие экономики // Вестник Саратовского государственного университета. – 2012. – №2(41). – С.109-114.

12) Медведева Н. В. Налоговое регулирование инвестиционной деятельности: автореф. дисс... канд. эконом. наук. М., 2007.

13) Абакарова Р. Ш. Применения инвестиционного налогового кредита в России // Теория и практика общественного развития. – 2014. – №9. – С.134-136.

14) Козлов Д.А. Проблемы налогового регулирования реального сектора экономики России // Финансы. – 2004. – № 11. – С. 37–39.

УДК 69.003.13

## Серова М.А. Объекты социальной инфраструктуры – фактор устойчивого развития региона

Objects of social infrastructure - a factor of sustainable development of the region

**Серова Марина Андреевна,**  
Магистрант кафедры Проектирования зданий и экспертизы недвижимости,  
Сибирский федеральный университет  
Serova Marina Andreevna,  
Master of Engineering Department of Building and Real Estate Expertise,  
Siberian Federal University

**Научный руководитель:**  
Серватинский В.В. к.э.н., доцент кафедры Проектирования зданий и  
экспертизы недвижимости,  
Сибирский федеральный университет,  
Servatinsky V.V. Ph.D., assistant professor of design of buildings and real  
estate expertise,  
Siberian Federal University

**Аннотация:** в статье рассмотрена классификация объектов социальной инфраструктуры, а также их роль в развитии региона. Определено текущее состояние объектов социальной инфраструктуры и дан прогноз развития по Красноярскому краю.

**Ключевые слова:** социальная инфраструктура, объекты социальной инфраструктуры, классификация, статистика, прогнозирование.

**Abstract:** the article deals with the classification of social infrastructure, as well as their role in the development of the region. The current status of social infrastructure facilities is determined and the forecast of development of the Krasnoyarsk Territory.

**Keywords:** social infrastructure, social infrastructure facilities, classification, statistics, forecasting.

В последние годы все чаще в связи с разработкой Стратегии социально-экономического развития регионов внимание ученых-экономистов обращается к проблемам социальной инфраструктуры [1]. Это вызвано, по крайней мере, двумя обстоятельствами: во-первых, важностью социальной сферы для функционирования всего народного хозяйства и, во-вторых, возрастанием ее

масштабов. Кроме того, социальная инфраструктура играет важную роль в обеспечении комплексности народного хозяйства и в освоении новых территорий.

Социальная инфраструктура – это совокупность отраслей и видов деятельности, способствующих комплексному воспроизводству человека в процессе реализации его личных и общественных потребностей посредством предоставления различного рода услуг.

Недостаточное внимание к управлению социальной инфраструктурой на протяжении многих лет в регионе привело к тому, что ее элементы во многом не отвечают потребностям населения при экономических возможностях и вместо того, чтобы стать фактором, повышающим устойчивое развитие, неэффективность элементов социальной инфраструктуры препятствует дальнейшему развитию.

Развитие социальной инфраструктуры связано с процессом становления рыночных отношений, социально-экономическими факторами, определяющими объем и темпы ее развития (тенденции и закономерности формирования доходов населения, структура расходов, демографическая ситуация, развитие экономики страны и отдельных регионов и т.д.).

Структура объектов социальной инфраструктуры по отраслям:

- Культурные комплексы;
- Предприятия торговли;
- Пассажирский транспорт;
- Образовательные комплексы;
- Учреждения здравоохранения;
- Канализация и водообеспечение;
- Финансовые учреждения;

– Спортивные сооружения (стадионы, дома отдыха, плавательные бассейны).

Осуществление прогнозирования и планирования развития социальной инфраструктуры в регионе должны осуществляться с учетом данных о мощности (пропускной способности) действующих учреждений в районе, городе, области, крае, социальных норм и нормативов, стандартов предоставления соответствующих социальных услуг, прогноза численности всего населения, в том числе детей, реструктуризации сети учреждений, а также природно-географических и социально-экономических особенностей регионов.

В настоящее время рынок объектов социальной инфраструктуры г. Красноярск разнообразен и неоднороден. Согласно данным Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю на сегодняшний день не достаточно спортивных объектов (бассейнов, детско-юношеских спортивных школ)(рисунок 1), количество объектов отдыха, развлечений и культуры остается на одном уровне из года в год (рисунок 2), не смотря на увеличение численности населения города. Положительную динамику можно проследить по количеству дошкольных организаций (рисунок 3) и объектам общественного питания (рисунок 4)[2].

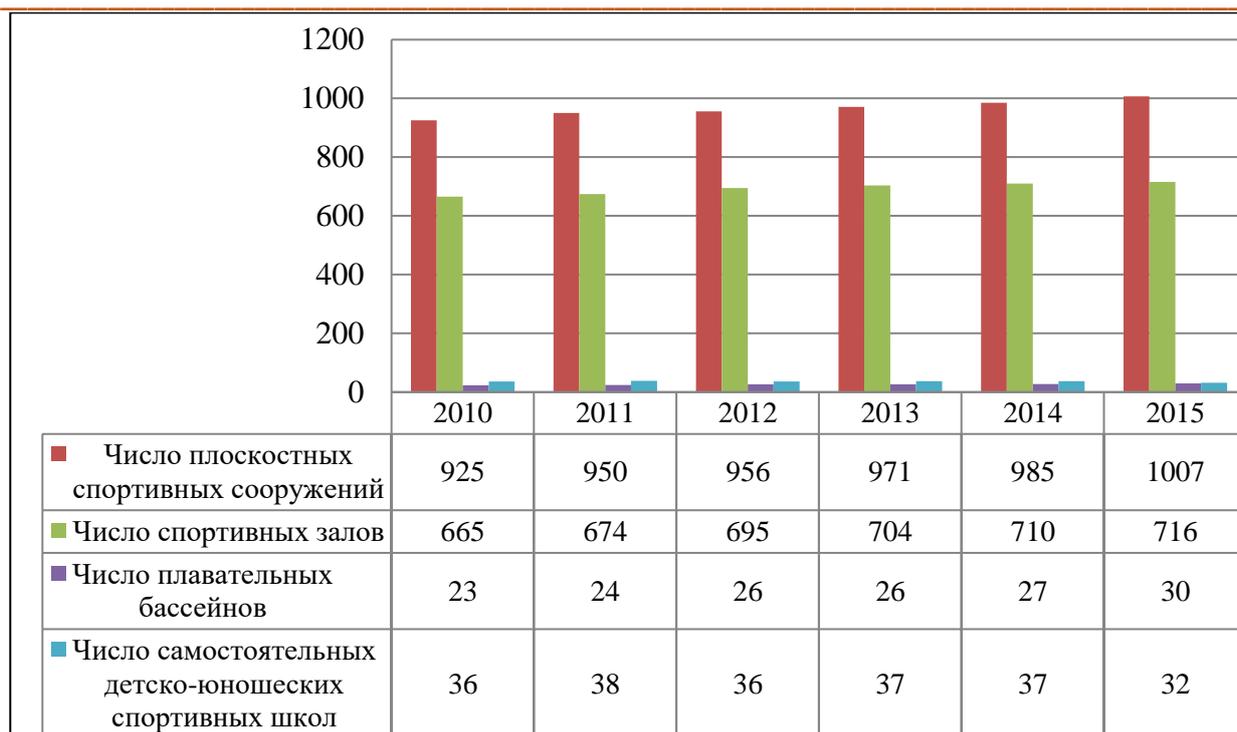


Рисунок 1. количество спортивных объектов г. Красноярск

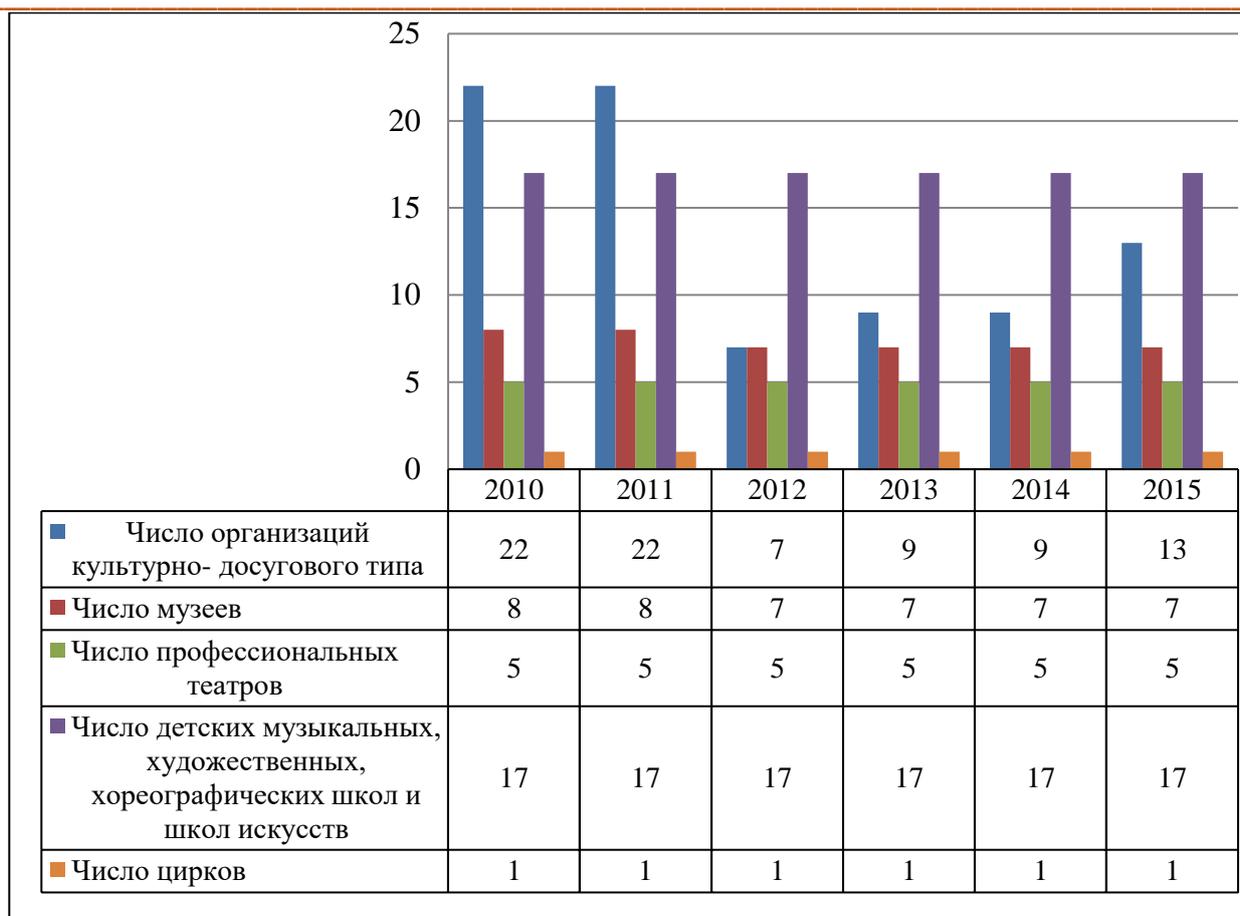


Рисунок 2. количество объектов отдыха, развлечений и культуры г. Красноярск

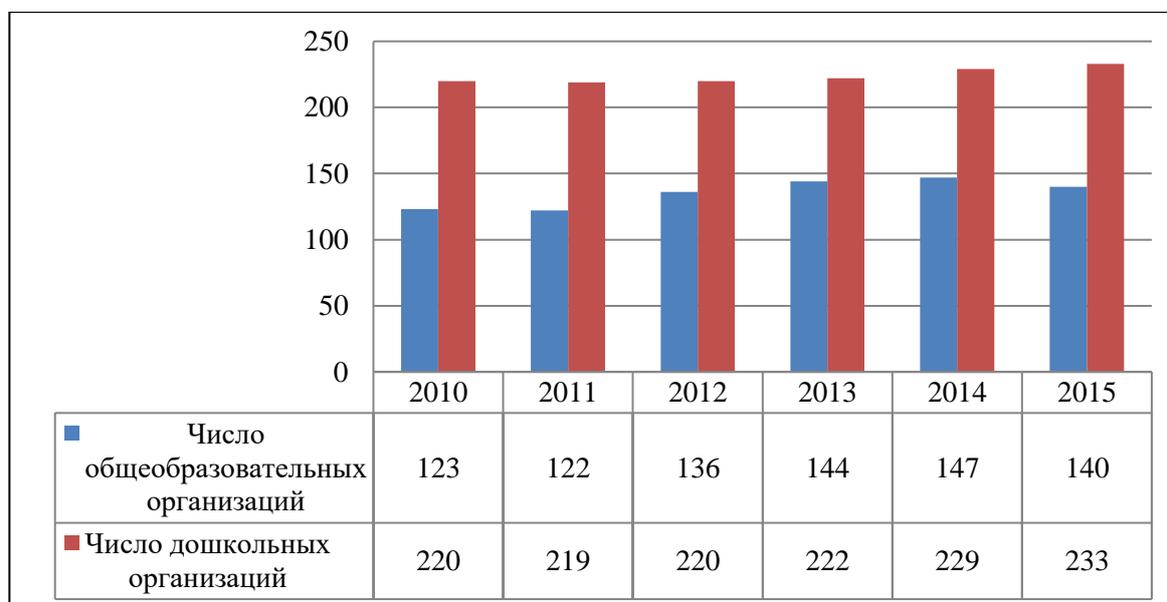


Рисунок 3. количество образовательных объектов г. Красноярск

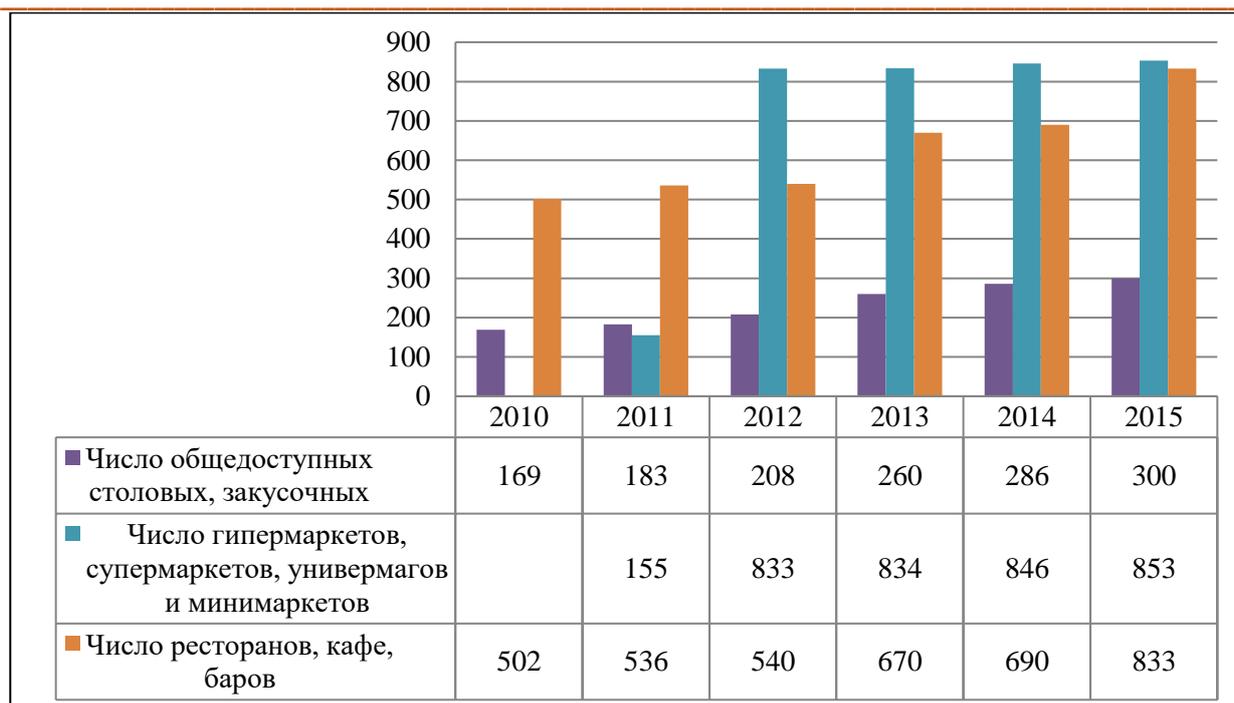


Рисунок 4. количество объектов розничной торговли и общественного питания г. Красноярск

На основе проведенного анализа спрогнозируем динамику ключевых показателей объектов социальной инфраструктуры г. Красноярск.

Прогнозирование показателей осуществлено с помощью программы ПЭР: просчитаны различные модели временных рядов и выбраны те, которые имеют наименьшие ошибки разброса (MAD, MSE, Bias). На основе выбранных моделей (методов), были составлены диаграммы прогноза и указаны линии тренда, с помощью программы Excel.

Прогноз количества больничных организаций составлен, используя метод скользящего среднего (LT) (Рисунок 5), согласно которому число объектов относящихся к данному показателю ежегодно будет уменьшаться.

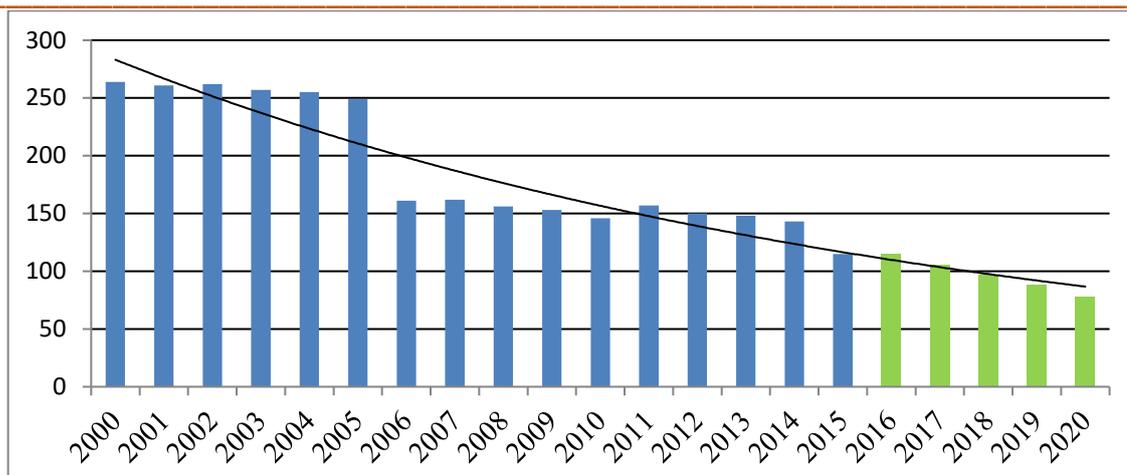


Рисунок 5. Прогноз количества больничных организаций г. Красноярск, шт.

Прогнозирование количества дошкольных образовательных организаций осуществлялось, используя метод линейной регрессии (LR) (Рисунок 6). Откуда можно сделать вывод, что количество ДДУ в городе Красноярск будет увеличиваться.

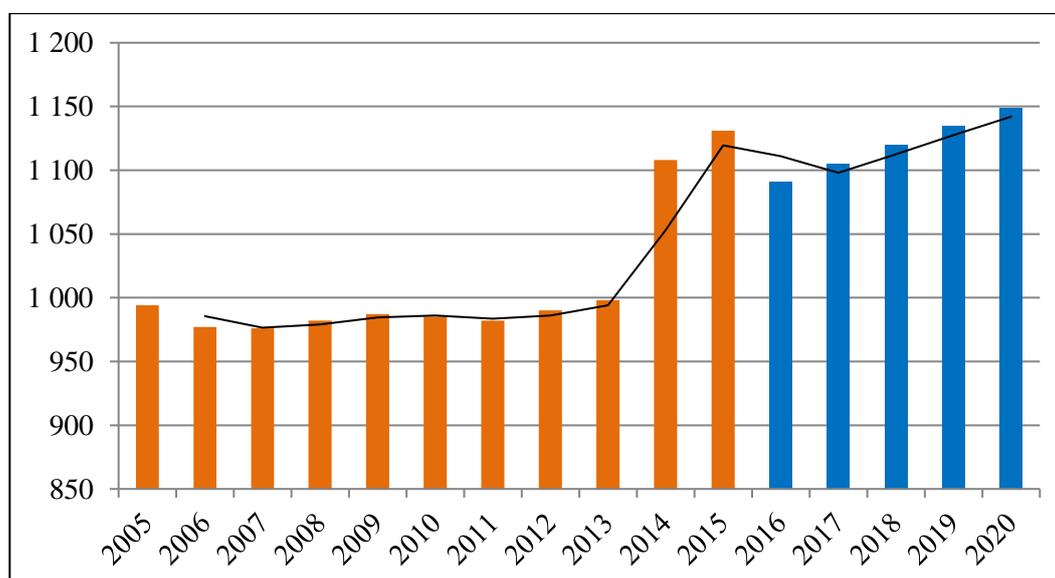


Рисунок 6. Прогноз количества дошкольных образовательных организаций г. Красноярск, шт.

Из проведенного анализа можно сделать несколько общих выводов:

Во-первых, во всех районах города существует недостаток объектов

социальной инфраструктуры различных отраслей.

Во-вторых, состояние существующих социальных объектов не везде соответствует современным требованиям уровня комфортности и привлекательности. Также существуют объекты, в которых доступ маломобильных групп населения затруднен или невозможен. Это говорит о необходимости реконструкции и модернизации существующих объектов.

В-третьих, количество и уровень развитости объектов социальной инфраструктуры напрямую влияет на развитие районов города, особенно актуально это для вновь возводимых жилых комплексов. Так большинство граждан предпочтет уже развитый район с расположенными в непосредственной близости школами, детскими садами и больницами, району пусть и с новыми домами, но не развитой социальной инфраструктурой.

В связи с этим, исследование проблемы объектов социальной инфраструктуры региона и анализ современного уровня развития ее подразделений показывает необходимость поиска научно-обоснованных путей ее дальнейшего эффективного функционирования и неординарных форм финансирования.

### **Библиографический список**

- 1 Официальный сайт администрации города Красноярск [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.admkrsk.ru>.
- 2 Статистические данные [Электронный ресурс]: Официальная статистика/предпринимательство/строительство: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому Краю. – Режим доступа: <http://krasstat.gks.ru>.

3 Корчагина Н.А. К вопросу об обеспеченности населения Российской Федерации объектами социальной инфраструктуры / Н.А. Корчагина // Журнал: Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд / Общество с ограниченной ответственностью "Центр развития научного сотрудничества" – Новосибирск – 2015. - №32. – С.184-189.

4 Морозова Т.Г. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб. пособие для вузов / Т.Г. Морозовой, А.В. Пикулькина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 279 с.

5 Абдулкабатова Л.Г. Социальная инфраструктура и ее роль в социально-экономическом развитии региона // Л.Г. Абдулкабатова / Журнал: Вопросы структуризации экономики / Научно-аналитический центр "Этноэкономика". – Махачкала. – 2010. - №2. – С. 584-586.

6 Кривова Д.А. Проблемы сбалансированности развития объектов социальной инфраструктуры / Д.А. Кривова // Журнал: Вопросы политологии и социологии / Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. – Москва. – 2013. - № 1(4). – С. 093-098.

## СЕКЦИЯ 5. ЛОГИСТИКА

УДК 330

### Лыгдэнов В.А. Инновации в логистике

Innovations in logistics

**Лыгдэнов Владислав Анатольевич**  
Студент

Самарского Государственного Экономического Университета

**Lygdenov Vladislav Anatolievich**  
Student  
Samara State Economic University

**Аннотация:** в статье отражено, что логистический бизнес – сфера, требующая постоянного совершенствования и развития. Поэтому для эффективной работы и результативного функционирования логистических цепочек и схем необходимы постоянные инновации, поиск новых решений

**Ключевые слова:** логистика, инновации

**Abstract:** The article reflects that logistics business is a sphere that requires constant improvement and development. Therefore, for effective operation and efficient operation of logistics chains and schemes, constant innovations are needed, the search for new solutions

**Keywords:** Logistics, innovations

С каждым годом экономика развивается все стремительнее, устаревшие способы развития уходят на второй план, уступая место новым усовершенствованным технологиям. Именно поэтому в 21 веке большую роль для развития бизнеса и экономики играют инновации, которые не только помогают реагировать на различные события и ситуации более гибко и уверенно, но и избежать в некоторых случаях серьёзных экономических проблем путём внедрения инновационных методик. Кроме того, инновации полезны также и в обычной общественной жизни, создавая удобство и уют вокруг людей. Примером тому служат всевозможные программы для смартфонов, которые помогают найти нужный адрес или здание.

Инновация (нововведение) — это внедрённое новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком. В настоящее время и сфера логистики не прошла мимо новшеств, внедрённых для максимизации производства внутри предприятия, потому что инновации – основной фактор повышения эффективности. Логистический бизнес – сфера, требующая постоянного совершенствования и развития. Поэтому для эффективной работы и результативного функционирования логистических цепочек и схем необходимы постоянные инновации, поиск новых решений. Без логистики невозможна деятельность практически любой фирмы. Инновации в логистике внедряются, начиная от начально производства товара и заканчивая транспортировкой грузов. Поиск и внедрение инноваций в производство предприятия является актуальной проблемой. Постоянное обновление техники и технологий делает инновационный процесс основным условием производства конкурентоспособной продукции, завоевания и сохранения позиций предприятий на рынке и повышения производительности, а также эффективности предприятия.

На сегодняшний день широко известны такие системы, как скоростная упаковка и аккуратная тележка. Также не так давно учеными из Новосибирска были разработаны датчики влажности из опалов, которые активно начинают применяться на предприятиях химической и пищевой промышленности.

Особо актуальна в нынешнее современное и развитое время система эко-инноваций, которые также начинают применяться фирмами с каждым днём всё чаще. Данное направление получило название «зеленые технологии» или «зеленая логистика». [1, 191 с.]

Если обратиться к транспортной логистике, то и здесь присутствует некоторое количество инноваций. Первым нововведением можно выделить электронное декларирование, которое состоит из целого комплекса аппаратных и

программных систем, позволяющих осуществлять таможенное оформление грузов в электронной форме. Данный процесс значительно улучшает и ускоряет процесс регистрации.

Спутниковый мониторинг движения автотранспорта и контейнеров с грузом – второе выделенное нововведение. [2, 42 с.] Применение его просто – данная технология позволяет операторам, грузоотправителям и грузополучателям отслеживать в режиме онлайн местоположение груза. Здесь также можно отметить такое инновационное решение, как Cargo tracking. Данная технология дает возможность в режиме онлайн контролировать прохождение груза через все звенья логистической цепочки. Грузоотправитель имеет возможность в круглосуточном режиме получать информацию о прохождении груза для планирования своих дальнейших действий. Использование защищенного аккаунта гарантирует высокий уровень безопасности системы.

Третья затронутая в данной статье инновация в области транспортной логистики – удаленный выпуск грузов. Это инновационное решение позволяет ускорить процесс прохождения груза через таможню и также осуществлять все таможенные процедуры во внутреннем отделе таможни, когда груз находится на складах временного хранения близ пропускных пунктов на российской границе.

Если же говорить о производственной инновационной логистике, то в данной отрасли в первую очередь подвергается изменением производственное оборудование. Голосовые технологии или «voice picking» появились в конце 1990-ых годов, но получили свое развитие только с ростом доступности систем распознавания голоса. Такое оборудование позволяет не только освободить руки комплектовщика заказов, но и за счет малого веса устройства удобно использовать его на протяжении всей рабочей смены.

Подбор по свету или «pick by light» вовсе освобождает кладовщика от необходимости носить какое-либо оборудование. Это весьма эффективный метод, который гарантирует высокую точность подбора. Каждая ячейка пикинга оборудована дисплеем, на котором отображается количество отбираемых единиц, кнопками, служащими для подтверждения отбора и корректировки количества товаров в ячейке, а также лампочкой, которая загораясь, указывает, из какой конкретно ячейки должен быть произведен отбор. Данная система способна информировать о текущих запасах в ячейке и предупреждать о необходимости провести инвентаризацию.

Развитие RFID меток (Radio Frequency Identification) предоставляет возможность осуществлять контроль над складскими запасами в реальном времени, особенно это актуально для товаров с высокой стоимостью. Каждая RFID метка уникальна и ее антенны идентифицируют не только товар, но и его местоположение. Теоретически, это должно позволить определить количество товаров в ячейке до и после отбора, и немедленно обнаружить возможные ошибки.

В мире и в России инновационные технологии в логистике развиваются стремительными темпами. Инвестиции в эту область продолжают расти в связи с необходимостью повышать конкурентоспособность компаний на рынке путем оптимизации затрат на логистику.

### **Библиографический список**

1. Инновации в городской логистике. Савин Глеб Владимирович. Источник: Экономический рост России в условиях санкций. Материалы научно-практической конференции. Главный редактор: Савин Г. В.; Редакционная коллегия: Денисевич М. Н., Булова Е. В., Кириллова В. В.,

Савченко Н.Л., Скребкова Ж.Р., 2015, Издательство: Уральский гуманитарный институт (Екатеринбург). - 191 с.

2. Инновации в транспортной логистике. Печатнова А.П. Журнал: Экономика и бизнес: Теория и практика .Издательство: Общество с ограниченной ответственностью "Капитал" (Новосибирск) - 42 с.

## СЕКЦИЯ 6. МАРКЕТИНГ

УДК 339.138

### Геворкян А.С., Шоховец А.О. Проект продвижения нового квадрокоптера на российский рынок

The project promoting new quadcopter for Russian market

**Геворкян Аршак Сарменович, Шоховец Александр Олегович,**  
студенты Института гражданской авиации и таможенного дела,  
Сибирский государственный университет науки и технологий им. академика М.Ф.  
Решетнева, Красноярск

**Gevorgyan Arshak Sarmenovich, Shokhovets Alexander Olegovich,**  
students of the Institute of Civil Aviation and Customs  
Siberian State University of Science and Technology named after Academician M.F. Reshetnev,  
Krasnoyarsk

#### Научный руководитель:

Аникина Ю.А., канд. экон. наук, доцент кафедры организации и управления наукоемкими производствами Сибирского государственного университета науки и технологий имени М.Ф. Решетнева, Красноярск

Scientific adviser: Anikina Yu.A., candidate of economic sciences, associate professor of the department of organization and management of science-intensive manufactures of the Siberian State University of Science and Technology named after M.F. Reshetnev, Krasnoyarsk.

**Аннотация:** В статье проанализирован рынок квадрокоптеров в России и предложен проект разработки нового квадрокоптера в рамках университета СибГУ.

**Ключевые слова:** анализ рынка, квадрокоптер, БПЛА, дрон, проект разработки.

**Abstract:** The article is analyzed quadrocopters market in Russia, is proposed development of a new project within the university quadrocopters SibSU.

**Keywords:** market analysis, quadrocopter, UAV, drone, development project.

Рынок услуг в области фото- и видеосъемки с воздуха, точнее его российский сегмент, сравнительно молод – большинство действующих сейчас компаний начали свою деятельность в этом направлении после 2010 года. В настоящее время коммерческое использование воздушной съемки распространено, в основном, в крупнейших городах России.

По данным J'son & Partners Consulting, в 2016 году мировой рынок

беспилотных летательных аппаратов (БПЛА) оценивается в 7,3 млрд долларов. Прогнозируется, что он вырастет до 9,5 млрд долларов к 2020 году. Российский рынок БПЛА в 2016 году составит 147 млн долларов с потенциалом роста до 224 млн долларов к 2020 году (рис. 1).

В настоящее время Россия занимает небольшую долю в продажах дронов на мировом рынке, она составляет около 2%, но имеет высокий потенциал для дальнейшего роста. Стоит отметить, что в структуре продаж российского рынка на долю гражданских БПЛА приходится более 70% рынка, в которых основную долю занимают потребительские дроны.

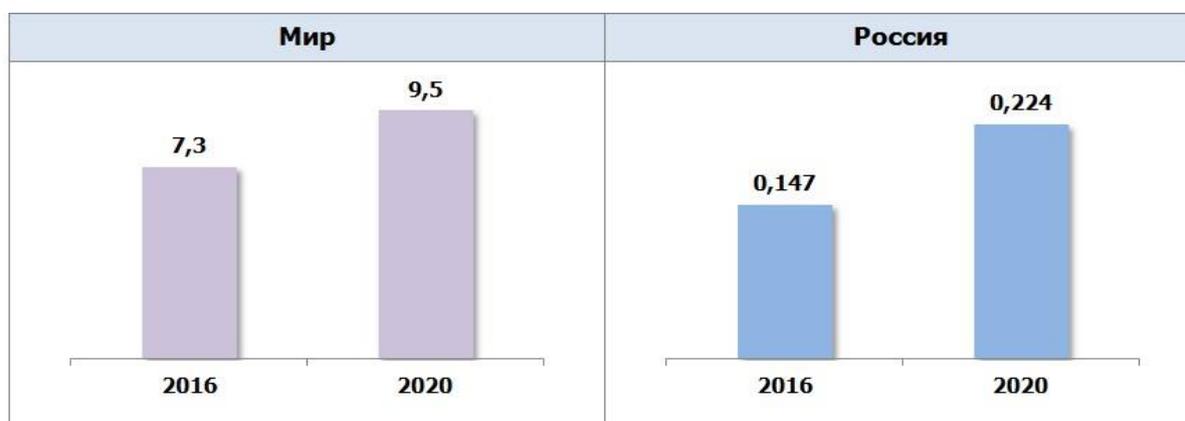


Рисунок 1. Оценка динамики мирового и российского рынка БПЛА в 2016-2020 гг, млрд долл.

Отмечаются следующие ключевые тенденции развития рынка беспилотных летательных аппаратов: внедрение в сегменты, которые сегодня обслуживаются с помощью спутников и пилотируемых воздушных судов; снижение средней цены на все виды аппаратов из-за постепенного стирания границ между профессиональными и потребительскими дронами; формирование рынка услуг для геоинформационных сервисов.

На базе внедрения дронов возможно решение проблем в таких отраслях, как сельское хозяйство, экстренные службы (пожарные, полиция, скорая помощь),

энергетика и добыча полезных ископаемых, строительство, геодезия (картография), транспортировка и доставка, государственные и муниципальные службы, средства массовой информации и медиа, природоохранные организации, наука и образование, связь, фото- и видеосъемка, спорт и развлечения.

На рис. 2 представлены сферы деятельности российских компаний, работающих в области БПЛА. Как видно из диаграммы, не все приоритетные направления использования дронов задействованы в производстве.

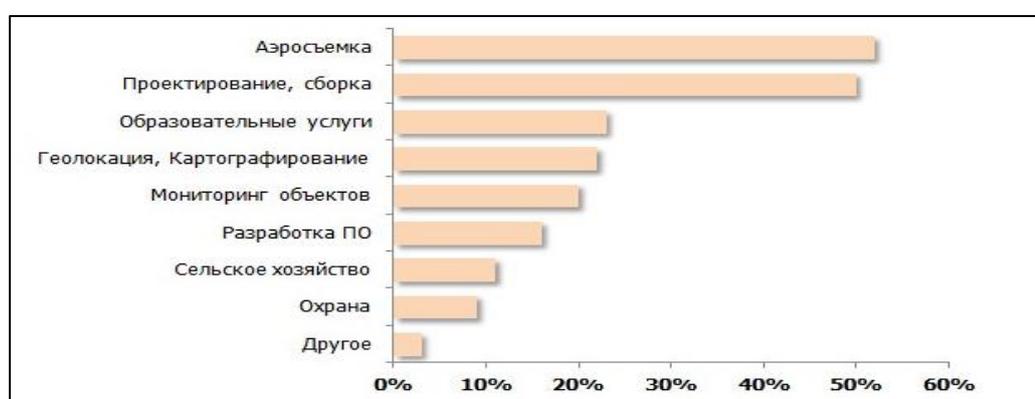


Рисунок 2. Сферы деятельности российских компаний, работающих на рынке БПЛА

Вместе с тем, как и любая инновационная отрасль, рынок БПЛА сталкивается с трудностями, которые предстоит преодолеть. Выделяют следующие барьеры развития рынка БПЛА:

1. Недостаточно ясное законодательство применительно к использованию потребительских и коммерческих дронов и запрет их свободного использования (лицензирование) в воздушном пространстве в России;
2. Отсутствие в России современной производственной базы, ориентированной на массовый потребительский и массовый коммерческий рынок, что приводит к более высоким издержкам и повышению стоимости аппаратов;
3. Беспилотные средства относятся к категории товаров, экспорт которой из России запрещен законом. Аналогичная ситуация есть и в некоторых других

странах, где существуют таможенные ограничения на импорт или экспорт данных аппаратов.

Кроме того, существует опасность создания проблем для других участников воздушного движения, а также транспортных средств, инфраструктуры и людей на земле. Есть серьезные опасения по использованию дронов не по назначению для вмешательства в частную жизнь и коммерческую тайну, по возможности перехвата и получения контроля за дроном другими лицами. Для снижения рассмотренных рисков в ряде стран существует требование обязательного страхования коммерческих БПЛА. Все это сдерживает развитие и в результате частные венчурные инвестиции в проекты БПЛА пока явно недостаточны.

Россия в мире – это всего 2-3% мирового оборота. В беспилотном деле в целом наша доля еще меньше. Но потенциальные возможности России на рынке беспилотных авиационных систем (БАС) и услуг на их основе очень хорошие. Мы выделили для себя следующие ключевые направления развития рынка: мониторинг и картография, поиск и спасение людей, локализация и предотвращение чрезвычайных ситуаций (ЧС).

Квадрокоптеры легкого, среднего и тяжелого класса, предназначенные для мониторинга и картографии, поиска и спасения людей, локализации и предотвращения ЧС.

Стоимостью от 50 000 рублей – легкого класса, от 290 000 рублей – среднего класса, тяжелый класс – цены по запросу. Радиус действия радиосигнала от 15 км и до 150 км, время нахождения в воздухе – от 30 минут и до 16 часов.

В данной сфере работают 2 компании: китайская и российская, которые предлагают всего 4 модели квадрокоптеров, из которых только 1 российская, поэтому внедрение новых, усовершенствованных моделей квадрокоптеров, предназначенных для выше обозначенных сфер актуально и перспективно.

Специфика российского рынка БПЛА заключается в преобладании производителей военных дронов и практически полном отсутствии производителей потребительских и коммерческих дронов. При этом преобладающая часть производителей военных БПЛА имеет в своем портфеле, либо уже устаревшие технически модели, либо только опытные современные образцы, которые демонстрируются на выставках, но не поступают в массовое производство (для нужд государства или на экспорт). И несмотря на значительные бюджетные вливания со стороны государства, продукция российских компаний ВПК сейчас не выдерживает конкуренции с западными образцами, например, с дронами Израиля.

Аналогичная картина и в сегменте потребительских БПЛА – весь рынок занят продукцией иностранных компаний, в большей степени китайских. И несмотря на то, что за последние 2-3 года в стране появились компании-стартапы, например, на базе Сколково, все они находятся на стадии разработки и тестирования прототипов или в лучшем случае первых штучных заказов и не осуществляют массовых продаж.

Для продвижения новых моделей квадрокоптеров, мы предлагаем, прежде всего, рекламную кампанию, чтобы как можно больше людей узнало о новинке. Во-вторых, мы предлагаем организовать мероприятия, на которых все желающие могут испытать квадрокоптеры в действии.

Реклама и продвижение нового квадрокоптера будет осуществляется в два этапа. Первый этап – первичная рекламная кампания, включающая в себя создание и первоначальное размещение информационных материалов с целью ознакомления и привлечения внимания потенциальных заказчиков, а именно:

– создание сайта компании, группы ВКонтакте, канала на YouTube. Данный этап будет реализован собственными силами без привлечения сторонних

специалистов или компаний;

- размещение рекламного предложения в социальных сетях, на форумах, сайтах объявлений, тематических порталах;
- создание видеопрезентации и коммерческого предложения компании и адресная рассылка потенциальным клиентам;
- репортажная съемка совместно со СМИ (региональные телекомпании) на социальную тематику, выход в телеэфир.

Далее будут выполнены следующие задачи:

- внедрение новой пробной модели квадрокоптера в деятельность служб Министерства внутренних дел (МВД) и Министерства чрезвычайных ситуаций (МЧС);
- регулярное обновление информации на собственных и сторонних Интернет-ресурсах;
- размещение контекстной рекламы в поисковых системах (Яндекс, Google, Mail и т.д.);
- проведение конференций и презентаций квадрокоптеров;
- расширение круга общения и налаживание сотрудничества с российскими и иностранными университетами в сфере организации производства квадрокоптеров, их тестирования и разработок новых технологий производства.

После внедрения пробных моделей в работу МЧС и МВД России планируется выявить недочеты и проблемы нового квадрокоптера, а в рамках сотрудничества с СФУ и иностранными вузами доработать новые модели специализированного назначения. Параллельно планируется выпускать более дешевые и простые модели квадрокоптеров, стоимостью не более 100 долларов, прибыль от реализации которых будет вкладываться в дальнейшие разработки и производство специализированных квадрокоптеров.

Специализированные квадрокоптеры, ориентированные на повышение эффективности работы служб МЧС и МВД России, будут производиться по заказу и с учетом индивидуальных пожеланий заказчика.

### Библиографический список

1. Рынок беспилотных летательных аппаратов / дронов (БПЛА) в России и в мире [Электронный ресурс], [2017] – Режим доступа: [http://json.tv/ict\\_telecom\\_analytics\\_view/mirovoy-rynok-bespilotnyh-letatelnyh-apparatorov-dronov-i-perspektivy-v-rossii-20161121111941](http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/mirovoy-rynok-bespilotnyh-letatelnyh-apparatorov-dronov-i-perspektivy-v-rossii-20161121111941) (дата обращения: 20.01.2017).
2. RC-today: магазин радиоуправляемых моделей [Электронный ресурс], [2017] – Режим доступа: <https://rc-today.ru/kvadrokoptery/> (дата обращения: 20.01.2017).

## СЕКЦИЯ 7. МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 33.338

### Белозеров З.А. Проблемы формирования эффективной системы стратегического управления

Problems of formation of an effective system of strategic management

**Белозеров Захар Алексеевич,**

Студент 4 курс

Донской государственной технической университет

Россия, г.Ростов-на-Дону

**BelozeroV Zakhar Alekseevich,**

Student 4 course

Don State Technical University

Russia, Rostov-on-Don

**Научный руководитель:**

Бородай В.А., д.с.н. профессор кафедры

Сервис, туризм и индустрия гостеприимства

Донской государственной технической университет

Россия, г.Ростов-на-Дону

Scientific adviser: Boroday VA, Ph.D. Professor of the department

Service, Tourism and Hospitality Industry

Don State Technical University

Russia, Rostov-on-Don

**Аннотация:** В статье рассматривается актуальность проблем формирования эффективной системы управления. Прямолинейное долгосрочное движение к цели сегодня могут позволить себе разве только крупные компании, со значительными финансовыми возможностями. В остальных случаях необходимость организации подразделения, которое бы занималось только стратегическим анализом и планированием, совсем не очевидна. Показано, что если руководство компании или ее собственники проводят политику активного вовлечения менеджмента в принятие судьбоносных решений, то появление функционального подразделения, занимающегося вопросами долгосрочного развития, как нельзя лучше будет способствовать решению этой задачи. Раскрываются проблемы, связанные с выбором оптимальной стратегии. От того насколько правильным окажется выбор судят об институциональной зрелости менеджмента.

**Ключевые слова:** прогнозирование, стратегия, инновации, оперативное планирование, рынок, бизнес-стратегия, тактика, институциональная зрелость.

**Abstract:** The urgency of the problems of forming an effective management system is considered in the article. A straight long-term movement towards the goal today can be afforded only by large companies with significant financial capabilities. In other cases, the need to organize a unit that would only deal with strategic analysis and planning is not at all obvious. It is shown that if the

management of the company or its owners conduct a policy of actively involving management in the adoption of fateful decisions, the emergence of a functional unit dealing with long-term development issues will be the best solution for this task. The problems associated with the choice of the optimal strategy are revealed. From how correct the choice is to judge the institutional maturity of management.

**Keywords:** forecasting, strategy, innovation, operational planning, market, business strategy, tactics, institutional maturity.

Социологические институты, которые регулярно проводят опросы менеджеров относительно того, какие инструментарии управленческой деятельности являются наиболее важными, пришли к интересному результату. В конце 90-х годов и первой половине 2000-х годов лидером этих опросов было стратегическое планирование [1]. Однако за последние несколько лет на первое место вышел бенчмаркинг. О чем это говорит?

Во-первых, о том, что в условиях современной высоко конкурентной внешней среды важным становится не поиск какого-то нового пути развития, а успешная реализация уже намеченных планов. Все чаще топ менеджеры компаний признаются в том, что придумать новую стратегию развития в отрасли, где находится управляемый ими бизнес, сегодня практически невозможно. Поэтому единственный способ выжить и победить конкурентов, это делать то же что и они, но только лучше.

Во-вторых, имидж стратегического менеджмента сегодня несколько поблек из-за того, что те надежды, которые на него возлагались в корпорациях последние 10-15 лет, не оправдались в полной мере. Упрощенная схема, по которой сначала формируются миссия, цели и задачи, а потом находится оптимальной путь их достижения в форме некоей стратегии, оказалась чрезмерно механистической.

Прямолинейное долгосрочное движение к цели сегодня могут позволить себе разве только крупные компании, со значительными финансовыми возможностями. Все остальные в состоянии лишь адаптироваться к меняющимся рыночным условиям [2]. Это приводит к постоянным корректировкам целей

развития. В итоге движение таких компаний идет не по прямой, а «петляет». Поэтому возникает вопрос – а нужно ли вообще в этой ситуации иметь подразделения, которые специально занимаются стратегическим планированием?

Сразу надо отметить, что для крупных высоко технологических компаний выделение в отдельное структурное подразделение функции стратегического менеджмента обычно является безальтернативным. Как правило, их деятельность носит настолько сложный характер, что руководители просто не в состоянии самостоятельно отслеживать все детали, которые надо учитывать при принятии долгосрочных решений. В этой ситуации генеральный директор должен иметь своего рода штаб, который прорабатывает различные варианты развития. В остальных случаях необходимость организации подразделения, которое бы занималось только стратегическим анализом и планированием, совсем не очевидна. Взять, к примеру, Apple или Facebook. Вряд ли харизматичные Стив Джобс или Марк Цукерберг позволили бы кому-нибудь из своих сотрудников указывать, каким образом развивать созданные за счет их энергии и интеллекта компании. Создатели инновационных направлений бизнеса, как правило, сохраняют уверенность в собственных силах до момента окончательного отхода от дел, даже если на рынке начинают появляться серьезные конкуренты [3].

Понятно, что руководители компаний, изменивших структуру целых отраслей или создавших новые направления в бизнесе, как правило, не нуждаются в советах. Им, скорее всего, нужны квалифицированные исполнители. Однако, как говорится, лидеры приходят и уходят, а бизнес остается. И здесь начинают проявляться все недостатки, связанные со слабой вовлеченностью сотрудников компании в выработку стратегических решений.

В истории развития бизнеса существует мало примеров, когда инноваторам удавалось успешно справиться с этой проблемой и обеспечить безоблачное

будущее для своих компаний. В качестве исключения можно привести компанию General Electric. Созданная еще в XIX веке известным американским изобретателем Томасом Эдисоном, она успешно развивается до сих пор. При этом у руля компании за всю ее историю не было «варягов», т.е. все ее генеральные директора сделали карьеру внутри General Electric. Это прекрасный пример того, насколько полезной может быть вовлеченность менеджеров всех уровней в процесс стратегического управления бизнесом.

Очевидно, что если руководство компании или ее собственники проводят политику активного вовлечения менеджмента в принятие судьбоносных решений, то появление функционального подразделения, занимающегося вопросами долгосрочного развития, как нельзя лучше будет способствовать решению этой задачи [4]. Внутрифирменная ротация руководителей такого подразделения в принципе позволяет подготовить квалифицированную смену топ менеджеров на будущее.

Линейные руководители или менеджеры среднего звена, которые положительно проявили себя на своих участках работы, поработав в подразделениях связанных со стратегическим управлением бизнеса, получают шанс стать успешными руководителями высшего эшелона [5]. С другой стороны, в компаниях, где оргструктура достаточно компактна и существует возможность легко устанавливать эффективные горизонтальные связи, можно обойтись и без выделения функции стратегического управления. В этом случае нюансы стратегических планов вырабатываются за счет их масштабного обсуждения на различных уровнях управленческой иерархии и после этого назначаются ответственные за решение конкретных задач. В итоге можно вполне ограничиться составлением простой матрицы ответственности. Но это реалии западного бизнеса. Российская действительность несколько иная. У нас все компании можно

разделить в основном на две категории – те, которые своими корнями были тесно связаны с социалистической экономикой и стали частными только в ходе приватизации, и те, которые возникли с нуля, благодаря энергии и предпринимательскому порыву их основателей. Первые сохранили жесткую вертикальную структуру управления с многочисленными иерархическими уровнями, вторые менее бюрократизированы с возможностью относительно простого взаимодействия структурных подразделений по горизонтали [6].

В компаниях первого типа вообще невозможно внедрить новый вид управленческой деятельности без создания нового функционала. Поэтому в них выделение подразделений, занимающихся стратегическим планированием или анализом просто необходимо.

Для компаний второго типа есть два варианта. Один предусматривает работу в прежнем режиме, без структурных преобразований. В этом случае успех будет зависеть от квалификации и слаженности управленцев, их готовности взять на себя дополнительные обязанности к тем, которые уже существуют [7]. Очевидно, что увеличение нагрузки в этой ситуации должно быть компенсировано некоей дополнительной системой премий или бонусов. Другой вариант все же предполагает передачу функции стратегического управления отдельному подразделению.

Вариант без выделения функции более предпочтителен, так как он не порождает дополнительной бюрократии, от которой сегодня уже страдают и относительно молодые компании. С другой стороны такой вариант предполагает, что управленческая команда компании является весьма квалифицированной и имеет достаточный экспертный уровень подготовки. В России на сегодня это встречается не часто. Даже там, где на высшие должности принимаются люди, отработавшие не один год в известных западных консалтинговых компаниях,

никакой гарантии возникновения эффективной системы стратегического управления нет [8]. Ведь квалификация эксперта напрямую зависит от того, насколько хорошо он владеет нюансами бизнеса компании. Какими бы регалиями не обладали принимаемые на высшие должности менеджеры со стороны, всех особенностей бизнеса нанимающей компании они до конца просто не могут знать, и нет никаких гарантий, что, проработав 2 или 4 года, их багаж знаний существенно пополнится. Очень часто основатель компании Auchan Жерар Мюлье говорил, что ритейл — это просто, достаточно знать 2000 нюансов. Но если вы знакомы только с 1990, то у вас может ничего не получиться.

То же самое можно сказать практически про любой бизнес. Недооценка всего нескольких незначительных особенностей, на практике приводит к принятию неудачных управленческих решений. В области стратегического управления это может иметь катастрофические последствия [9]. Поэтому развитие системы стратегического менеджмента в компании без выделения ее в функционал возможно лишь при наличии высокого экспертного потенциала ее управленцев и специалистов.

Другой вариант, предусматривающий создание подразделений по стратегии, хоть и приводит к излишней бюрократизации, но видимо лучше всего подходит для российского бизнеса. В рамках такого подразделения можно сконцентрировать менеджеров и специалистов, которые с одной стороны будут выполнять чисто штабную работу по подготовке решений на высшем управленческом уровне, с другой будут выявлять и привлекать к работе любых сотрудников компании, действительно располагающих уникальным опытом и знаниями. Помимо этого, это подразделение будет взаимодействовать с консультантами, которые будут привлекаться для восполнения пробелов, существующих по каким-либо аспектам деятельности компании. В итоге с

течение времени это подразделение станет своего рода центром притяжения, вокруг которого будут концентрироваться перспективные менеджеры, и где будут аккумулироваться знания и навыки по стратегическому анализу и планированию [10].

Поэтому, если компания, наконец, подошла к той отметке, когда необходимо приступить к долгосрочному планированию своего развития, то прежде чем решить – создавать специально для этого отдельное подразделение или нет, важно объективно оценить – высок ли экспертный потенциал команды менеджеров и специалистов или нет? Если нет, то лучше начать процесс формирования стратегии с создания такого подразделения.

Однако, следует отметить, что решение перечисленных задач не освобождает топ-менеджмент от дальнейших действий по разработке собственно стратегии деятельности компании. И здесь тоже следует решать проблемы, связанные с выбором оптимальной стратегии [11]. От того насколько правильным окажется выбор судят об институциональной зрелости менеджмента. Многие компании определяясь с выбором стратегического пути, останавливают свой выбор на стратегиях роста.

Стратегический рост – это краеугольный камень состояния нашей экономики. Российский бизнес хорошо научился справляться с трудностями. Ему удаются тактические задачи. Немного компаний, которые моделируют свою позицию на рынке через пять лет. Единицы планируют на десять лет. И совсем уж экзотикой считается планирование на 15 и более лет. Тема стратегического планирования и в частности стратегий роста является актуальной в современных рыночных условиях. Как известно, в основе любого долгосрочного сценария развития фирмы лежит система целенаправленных действий, выполняемых для достижения рыночного результата [12].

Фактически бизнес-стратегия – это некая суперпозиция, которая оптимально влияет на все аспекты работы компании ради достижения поставленных задач. На данный момент нет единого мнения по количеству стратегий роста и их составу. Более того, в современных реалиях вполне допустим микс из стратегических приемов. Однако можно выделить четыре стратегии роста компании с учетом специфики их применения: масштабирование, давление на рынок, инновации, слияние и поглощение.

Данные стратегии представляют собой систему координат, на основе которой можно выстроить уникальную систему шагов для достижения целей по росту компании. Рост компании - как правило, когда речь идет о стратегическом росте, имеются в виду цели по завоеванию долей рынка в основном или смежных сегментах [13]. Также к этому процессу можно отнести поиск или создание новых ниш и рынков, в которые компания может войти как игрок. В некоторых случаях ростом компании может быть названо увеличение роялти акционеров, рост капитализации и общее увеличение продаж в натуральном или денежном выражении и т.п. Данные обозначения в целом верны, и могут быть представлены как значения роста, однако задачи по доле рынка – более универсальный фактор с точки зрения сопряжения бизнес-дисциплин, влияющих на стратегию. В классическом случае, в основе стратегии фирмы лежит план развития на пять-десять лет. Исходя из этого плана разрабатываются мероприятия и решения, которые способствуют его исполнению наилучшим образом и с учетом всех значимых возможностей затрат и рисков. Но, нельзя забывать и о эффективности стратегии. Эффективность стратегии - любая стратегия роста подразумевает экспансию. Экспансия в свою очередь неизбежно вскрывает слабые места в компании, незаметные при отсутствии развития. Наиболее частые на российском рынке проблемы это: продукт, управление, персонал. Под

эффективной стратегией понимается учет как можно большего количества всех значимых рисков и нивелирование их значения, до того, как они начали приносить компании значительные издержки. Обратная ситуация также справедлива. Бизнес-стратегия должна прогнозировать появление новых возможностей для роста компании. При этом существуют определенные риски. Риски роста - рост компании не является величиной доступной для реализации априори [14]. Для начала роста должны сложиться определенные условия внутри компании, иначе активная экспансия может разорить предприятие. К наиболее частым рискам, ведущим к катастрофическим последствиям можно отнести: перепроизводство, переплата за стоимость каждого следующего процента доли рынка, управление, не успевающее за ростом компании.

Наиболее часто в практике бизнеса встречается стратегия масштабирования. По своему характеру данная бизнес-стратегия наиболее понятна для восприятия и реализации. Если максимально утрировать, то она формулируется следующим образом: один станок приносит мне миллион, значит, чтобы заработать десять миллионов, мне нужно десять станков. Подобный подход наиболее прост и предпочтителен в растущих категориях, где не стоят вопросы жесткой конкурентной борьбы [15]. В случае нарастания конкуренции такой подход в чистом виде начинает постепенно терять свою эффективность. На рынках с консолидацией более 50% данная стратегия роста начинает играть против компании и нуждается в срочных качественных корректировках. В качестве ярких примеров можно выделить кофейни Starbucks и McDonalds, практически любой из существующих сетевых брендов: Tesco, Auchan, Walmart и пр.

Второй по популярности является стратегия давления на рынок. Наиболее сложная и трудоемкая стратегия роста. Прежде всего, она предъявляет

высочайшие требования к управляющей команде [16]. Суть стратегии заключается в том, чтобы, не изменяя производственных циклов и концепции продукта получить лучшие условия за счет конкурентов. Это могут быть как усилия, направленные на рост эффективности производства, снижение цены и повышение качества продукта, так и кулуарные договоренности, лоббирование, сговоры. Кроме того, часто практикуются методы финансового давления: снижение цен, демпинг, опционы, кредитование и пр.

Следующей разновидностью стратегий роста можно считать стратегию инноваций. Наибольшие возможности в скорости захвата рынка сулит стратегия инновационного продукта. Создание нового товара, стремительно завоевавшего популярность, безусловно, будоражит разум любого бизнесмена. Это справедливо. Однако часто есть два фундаментальных заблуждения.

– Инновационный продукт – это не внезапная удачная идея. Это многолетние инвестиции в НИОКР и маркетинг с существенной вероятностью провала. В этом плане очень хороша история успеха компании Apple, на примере которой видно, сколько времени и ресурсов нужно в конечном итоге потратить.

– Инновационный рынок - это не вотчина. Пройдет немного времени и на нем окажутся конкурирующие продукты. И чтобы защитить свой продукт, потребуется его постоянное совершенствование.

Ввиду этого, инновационные стратегии роста можно считать состоятельными только в контексте крупных компаний с долгосрочным доступом к дешевым инвестициям [17]. Среди ярких примеров инновационной бизнес-стратегии можно назвать бренд Tesla, который смог завоевать свою нишу в таком сложном рынке как автомобильный. Причем уже на протяжении нескольких лет эту нишу никто не может оспорить.

И, конечно же, стратегия слияний и поглощений. Одна из самых эффективных стратегий с точки зрения получения стратегических выгод. Это скупка ликвидных активов и создание холдинговых структур. Причем надо понимать, что в основе этой стратегии лежит не только прямая покупка производственных мощностей или источника ресурсов. Основа этой бизнес-стратегии – быстрый и сравнительно дешевый доступ к рынкам сбыта, продуктам и технологиям. Наиболее показательными примерами в мировой истории является американский банковский сектор. В основе реализации этой стратегии лежит сильная отраслевая и финансовая экспертиза и доступ к источникам финансирования.

Но, как же выбрать оптимальную стратегию? Ключевая хитрость в том, что на практике стратегии роста предполагают собой набор микс приемов, и опытный менеджер стратег будет жонглировать ими в зависимости от ситуации [18]. Все дело в том, что рынок, в котором мы все работаем, это саморегулируемая среда. Любое, сравнительно сильное действие будет иметь противодействие. В конечном итоге, если ваша стратегия будет однообразна, рынок адаптируется к ней, и вместо роста вы получите просто потерянное время. Просчет параметров стратегии - это длительный и трудоемкий труд. Тем не менее, если руководство компании или ее собственники проводят политику активного вовлечения менеджмента в принятие судьбоносных решений, то появление функционального подразделения, занимающегося вопросами долгосрочного развития, как нельзя лучше будет способствовать решению этой задачи. Если же на предприятии отсутствуют четкие признаки институциональной зрелости бизнес-процессов, необходимо привлекать специалистов или компанию, это, как правило, обходится дешевле.

## Библиографический список

1. Бородай В.А. Формирование сервисной бизнес-модели во взаимоотношениях крупного и малого бизнеса // Подводя итоги года. Вопросы политологии, социологии, философии, истории, экономики. - Саратов: Академия бизнеса. 2016. С. 32-35.
2. Минасян Л.А., Бородай В.А. Паллиативные проблемы синхронизации целей сервисной компании // Управление экономическими системами: электронный научный журнал, 2017. № 5 (99). С. 3.
3. Бородай В.А. Преимущества нелинейных стратегий эффективных коммуникаторов в сервисной деятельности // Наука сегодня: постулаты прошлого и современные теории. - Саратов: Академия бизнеса. 2016. С. 7-11.
4. Бородай В.А. Российские экономические проблемы регулирования сферы потребительского рынка в переходный период // Экономико-финансовая и управленческая компоненты в современных социально-экономических системах. - М.: Планета; Волгоград, 2010. С. 207-217.
5. Бородай В.А., Дудкина О.В., Алгоритм планирования в туризме как форма экономического влияния на результаты деятельности // В сборнике: ПОДВОДЯ ИТОГИ ГОДА. ВОПРОСЫ ПОЛИТОЛОГИИ, СОЦИОЛОГИИ, ФИЛОСОФИИ, ИСТОРИИ, ЭКОНОМИКИ Материалы международной научно-практической конференции. Ответственный редактор А.А. Зарайский. 2016. С. 22-25. (Саратов)
6. Бородай В.А. Альтернатива долгосрочным прогнозам развития «когнитивно сложных систем» в российском обществе // Социально-экономические и технико-технологические проблемы развития сферы услуг. - Ростов-на-Дону: Институт сервиса и туризма Донского государственного технического университета; Ростов-на-Дону, 2013. С. 30-32.

7. Бондаренко О.В., Бородай В.А. Экономические и социокоммуникативные потребности // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2009. № 3. С. 120-124.

8. Бородай В.А. Стратегические ловушки роста // Инновации социальные и экономические: вызовы и решения. – Ростов-на-Дону: Донской государственный технический университет. 2014. С. 103-105.

9. Boroday V. A.; Dudkina O. V., Problem field of coaching in Russian business//Economy and society. -№ 1-3 (10). Saratov. 2014. -P. 422-425.

10. Савченко А.Б., Бородай В.А. Формирование будущего – проектирование устойчиво функционирующих бизнес процессов // Научно-исследовательская и инновационная деятельность в России. Актуальные вопросы теории и практики. - Саратов: ЦПМ Академия бизнеса. 2016. С. 61-64.

11. Бондаренко О.В., Бородай В.А. Социальные коммуникации в сфере рыночного обмена // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2008. № 2. С. 156-158.

12. Бородай В.А. Торговля в современном обществе: социально-институциональный анализ: моногр. – Ростов-на-Дону.: ИПО ПИ ЮФУ, 2008. - 332 с.

13. Бородай В.А. Эволюция системы управления сервисом в XXI веке: конгруэнтность искусственного интеллекта и творчества // Наука сегодня: постулаты прошлого и современные теории: V межд. научно-практическая конф. 2016. С. 3-7.

14. Бородай В.А. Сценарий корреспондирования стратегии сервисной компании // В сборнике: Россия и мировое сообщество: экономическое, социальное, технико-технологическое развитие Сборник научных трудов по материалам I Международного мультидисциплинарного форума. 2017. С. 38-49.

15. Бородай В.А. Проектирование и управление взаимоотношениями персонала и бизнеса работодателя // Подводя итоги года. Вопросы политологии, социологии, философии, истории, экономики. - Саратов: Академия бизнеса. 2016. С. 36-40.

16. Бородай В.А., Дудкина О.В. Альтернативы гомогенизации системы мотивирования персонала сервисных компаний // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 4 (98). С. 30.

17. Бородай В.А. Имплементация вовлеченности как способ мотивации персонала сервисной компании // В сборнике: Россия и мировое сообщество: экономическое, социальное, технико-технологическое развитие Сборник научных трудов по материалам I Международного мультидисциплинарного форума. 2017. С. 23-37.

18. Бородай В.А. Социально-экономическое развитие туристских территорий – институциональные аспекты // Социально-экономические и технико-технологические проблемы развития сферы услуг. - Ростов-на-Дону: Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса. 2012. С. 11-15.

УДК 65.015.1

## Белоусова Д.А. Внедрение системы контроля версий для оптимизации взаимодействия в проектной команде

Implementing a version-control system to optimize interaction in a project team

**Белоусова Дарья Александровна**,  
студент, Сибирский Федеральный университет  
**Belousova Daria Aleksandrovna**,  
student

Siberian Federal University

**Вашко Николай Сергеевич**,  
студент, Сибирский Федеральный университет  
**Vashko Nikolay Sergeevich**,  
student,

Siberian Federal University

**Окишев Сергей Сергеевич**,  
студент, Сибирский Федеральный университет  
**Okishev Sergey Sergeevich**,  
student,

Siberian Federal University

Научный руководитель:

Вашко Т.А., канд. техн. наук, доцент кафедры Менеджмента,  
Сибирский Федеральный университет

Scientific adviser: Vashko T., Candidate of Engineering Sciences, Associate Professor at the  
Department of "Management",  
Siberian Federal University

**Аннотация:** в статье описан опыт внедрения в управление проектной командой системы контроля версий. Показано, что эффективность управления и качество разработки массового проекта возрастают в случае оптимизации согласования изменений. На примере разработки программного комплекса для геофизических исследований продемонстрирован опыт разрешения конфликтов при слиянии версий с помощью веб-сервиса Bitbucket.

**Ключевые слова:** контроль версий, управление проектным взаимодействием, массовый проект, геофизические исследования.

**Abstract:** this article describes a track record in implementing a version-control system in project team management. It is shown that the managerial efficiency and the developing quality of a mass project increase in case of optimisation of changes coordination. The conflict resolving experience in a version merge by web service Bitbucket is demonstrated through example of developing a software suite for geophysical surveys.

**Keywords:** version control, project communication management, mass project, geophysical surveys.

Сегодняшний IT проект – это, в первую очередь массовый проект, направленный на создание новой, ранее не использованной технологии, а потому входящий в группу проектов с повышенными рисками. Необходимость контроля версий проекта является универсальным средством для управления историей и прогрессом, как самого проекта, так и команды. Поэтому сегодня системы контроля версий можно назвать важнейшим инструментом руководителя IT проекта.

Система управления версиями (от англ. Version Control System, VCS или Revision Control System) — программное обеспечение для облегчения работы с изменяющейся информацией, позволяющая хранить несколько версий одного и того же документа, при необходимости возвращаться к более ранним версиям, определять, кто и когда сделал то или иное изменение, и многое другое [1].

Согласно документации системы Git, система контроля версий — это система, регистрирующая изменения в одном или нескольких файлах с тем, чтобы в дальнейшем была возможность вернуться к определённым старым версиям этих файлов [2].

Внедрение такой системы как инструмента управления обусловлено следующими факторами:

- после каждого изменения в проекте в журнале появляется запись о том, кто, когда, почему и что именно сделал;
- в случае одновременной работы над проектом команды из большого количества сотрудников, в том числе и удаленно, система контроля версий берет на себя функцию согласования изменений, а также «безболезненного» обмена ими;

- восстановление системы после ошибок или в случае, когда требуется кардинальное изменение проекта полностью с какой-либо его стадии, происходит с минимальными потерями времени и ресурсов;
- система контроля позволяет управлять не только версиями одного проекта, но и несколькими проектами сразу;
- новые сотрудники быстро включаются в процесс работы.

В тройку самых популярных систем контроля версий, по версии аналитического агентства Тэглайн, входят Git, SVN и Mercurial. На популярность системы среди пользователей влияют, в первую очередь, наличие поддержки и уровень владения системой в команде разработчиков [3]. Полная версия рейтинга приведена на рисунке 1.

Современное поколение инструментов контроля версий является децентрализованным (peer-to-peer). Такие системы, за счет своей независимости от центрального сервера, позволяют людям действовать неограниченно и автономно, храня изменения своего проекта локально, сетевое соединение требуется только при синхронизации изменений с другим репозиторием [4].

#	Название	Год	Тип
1 0	 <a href="#">GIT</a>	2005	распределенная
2 0	 <a href="#">SVN (Subversion)</a>	2000	централизованная
3 0	 <a href="#">Mercurial</a>	2005	распределенная
4 0	 <a href="#">CVS (Concurrent Versions System)</a>	1990	централизованная
5 0	 <a href="#">Team Foundation Server</a>	2005	централизованная

Среди других систем контроля версий при обработке данных респондентов рассматривались Vazaag и Perforce.

Рисунок 1. Рейтинг систем контроля версий 2016 г. [3]

Целью данной работы является выявить преимущества использования распределенной системы контроля версий в массовом проекте.

Результаты данной работы получены на примере проекта разработки архитектуры программного комплекса для геофизических исследований. Изучаемый проект представляет сложность для разработчика уже потому, что выполнение отдельных задач было начато раньше, чем принято решение о создании единого целостного программного продукта. В настоящее время программное сопровождение для аппаратуры, предназначенной для исследования электромагнитного поля (ЭМП) геологической среды, разрабатывается впервые. При этом уже сделаны первые наработки - спроектированы модули предварительного анализа и подготовки данных. Внедрение архитектурного решения стало продолжением работы над

программным обеспечением для аппаратуры ЭМП и разработчики ставят перед собой цель обеспечить именно системный подход к созданию модулей.

Исходя из этого, разработчиками было принято решение применить сервисно-ориентированный подход, предполагающий наличие в структуре программы независимых сервисов, каждый из которых реализует смысловую функцию каждой из задач комплекса [5].

Для оптимизации процессов управления и разработки была применена распределённая система управления версиями Git. В качестве сервиса для хостинга проекта и совместной разработки был выбран веб-сервис Bitbucket. Главным его достоинством является возможность создания закрытого хранилища данных, к которому нет доступа ни у кого, кроме его владельцев, что отвечало требованиям заказчика о сохранности технологий.

Другим важным фактором, повлиявшим на выбор сервиса Bitbucket, является необходимость управления процессом слияния изменений. Используя систему ветвлений, Git-репозиторий предоставляет каждому из разработчиков вносить столько изменений в проект, сколько он посчитает нужным, и, при этом, изменения в работе остальных сотрудников не затрагиваются, даже если в какой-то момент они становятся конфликтными в рамках проекта. Это условие выполняет за счет создания для каждого из разработчиков так называемой «ветки», в которой он управляет своим собственным проектом. Если же возникает необходимость слияния с родительским проектом, то разработчик будет предупрежден обо всех возникающих в связи с этим конфликтов и вынужден исправить их самостоятельно. На рисунке 2 приведен граф слияния ветвлений проекта. Здесь узлы цветных ветвей – изменения разработчиков в личных хранилищах, а синим цветом показано наполнение проекта изменениями после слияний.

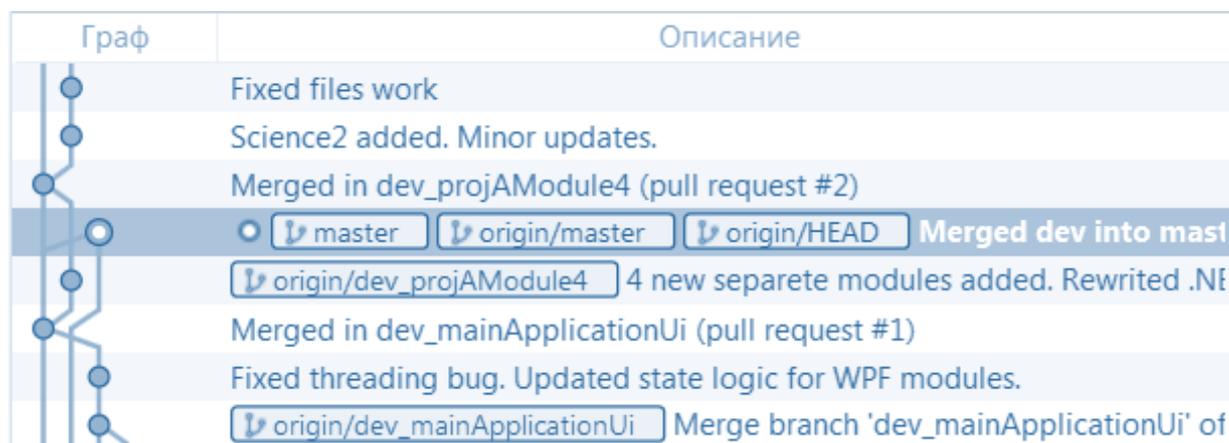


Рисунок 2. Граф слияния ветвлений проекта

Системы контроля версий уже давно являются неотъемлемой частью в работе разработчиков программных продуктов, и теперь плотно вошли в жизнь людей, занимающихся управлением в условиях интенсивно изменяющейся информации. Нужно заметить, что системы контроля версий уже актуальны среди графических и веб-дизайнеров, журналистов, инженеров и математиков. Система контроля версий даёт возможность возвращать отдельные файлы к прежнему виду, а также возвращать к прежнему состоянию весь проект, просматривать происходящие со временем изменения, определять, кто последним вносил изменения во внезапно переставший работать модуль, кто и когда внёс в код какую-то ошибку, и многое другое. Эта особенность не только облегчает восстановление проектов в случае ошибок, но и сокращает накладные расходы в этих ситуациях. Кроме того, в большей части этих систем можно работать с несколькими удалёнными хранилищами, а значит, можно одновременно работать по-разному с разными группами людей в рамках одного проекта. Так, в одном проекте можно одновременно вести несколько типов рабочих процессов [2].

Сегодня, во время массового внедрения облачных технологий практически во все сферы профессиональной деятельности, роль систем контроля версий значительно возросла. Так производители Google Sheet, например, предлагают для командной работы над файлом возможности сохранения всех версий в истории изменений и откат к более ранней версии с помощью пары кликов.

Не надо полагать, что системы контроля версий нужно использовать только в условиях работы большой проектной команды, это — не так. Даже если работать над проектом в одиночку, системы контроля версий сильно помогают [6].

### Библиографический список

1. Википедия: свободная энциклопедия [Электронный ресурс]: // Система управления версиями – URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Система\\_управления\\_версиями](https://ru.wikipedia.org/wiki/Система_управления_версиями) (дата обращения: 01.06.2017).
2. О контроле версий [Электронный ресурс]: //Git - everything-is-local – URL: <https://git-scm.com/> (дата обращения: 01.06.2017).
3. TAGLINE: рейтинги и обзоры digital-рынка [Электронный ресурс]: // Рейтинг систем контроля версий 2016 – URL: <http://tagline.ru/version-control-systems-rating/> (дата обращения: 01.06.2017).
4. Bryan O'Sullivan. Mercurial: Полное руководство: O'Reilly Media, 2008 - 193 с.
5. Белоусова Д.А., Окишев С.С. Разработка архитектуры программного комплекса для расчета и обработки полевых данных электроразведки// Региональные проблемы дистанционного зондирования Земли: материалы III Междунар. науч. конф. (Красноярск, 13–16 сентября 2016 г.) / науч. ред. Е. А. Ваганов; отв. ред. М. В. Носков. – Красноярск : Сиб. федер. ун-т, 2016. – 50-53.

6. Вашко Т.А. Дублирование информации как средство повышения устойчивости нейросетевых решений/Диссертация на соискание ученой степени кандидата технических наук, Красноярск, 2001. -137 с.

УДК 330

## **Гасанов С.П., Сулковская Ю.А. Маркетинг партнерских отношений как фактор повышения конкурентоспособности в эпоху постиндустриальной экономики**

Marketing of partnerships as a factor to improve the competitiveness of organizations in the post-industrial economy era

**Гасанов Саид Первизович,**  
Аспирант Уральского федерального университета  
имени первого президента России Б.Н. Ельцина  
**Gasanov Said Pervizovich**  
Graduated student of Ural Federal University  
named after first president of Russia B.N. Yeltsin

Соавтор  
**Сулковская Юлия Алексеевна**  
Аспирант Уральского федерального университета  
имени первого президента России Б.Н. Ельцина  
Co-author: Sulkovskaya Julia Alekseevna  
Graduated student of Ural Federal University  
named after first president of Russia B.N. Yeltsin

**Научный руководитель:**  
Котляревская И.В. д.э.н. профессор,  
заведующая кафедрой Маркетинга  
Уральского федерального университета  
имени первого президента России Б.Н. Ельцина  
Scientific adviser: Kotlyarevskaya I.V.  
Doctor of Economy, Professor of Marketing,  
Ural Federal University named after first  
president of Russia B.N. Yeltsin

**Аннотация:** В статье повествуется о роли маркетинга партнерских отношений как элемента развития и повышения конкурентоспособности компаний в условиях постиндустриальной экономики. Раскрывается проблема развития и внедрения маркетинга партнерских отношений в высоко коммуникативной среде.

**Ключевые слова:** Маркетинг, партнерские отношения, конкурентоспособность, постиндустриализм, цепочка ценностей, альянсы.

**Abstract:** The article describes the role of marketing partnerships as an element of development and increasing competitiveness of companies in the post-industrial economy. Reveals the problem of development and implementation of marketing partnerships in a highly communicative environment.

**Keywords:** Marketing, partnership, competitiveness, post industrialism, value chain, alliances.

В эпоху постиндустриального общества, с развитием технологий, рынок столкнулся с комплецированным поведением потребителей, когда приоритетом выступает уникальность товара или услуги, максимальная кастомизация. Элементы традиционного маркетинга (4P) уже не способны в полной мере идентифицировать эффективные пути удовлетворения потребителей. Слабая коммуникативная составляющая традиционного маркетинга, проигрывает эффективно выстроенной траектории обмена информацией в концепции маркетинга партнерских отношений. МПО можно определить, как высокочастотный уровень коллаборации субъектов транзакционных отношений, базирующийся на IT технологиях, позволяющий кардинально ускорить процесс создания цепочки ценностей и максимально в кратчайшие сроки вывести кастомизированный продукт на рынок.

Цель МПО состоит в том, чтобы создать прочные, персонифицированные и долгосрочные отношения между деловыми партнерами и их клиентами, обеспечивающие конкурентные преимущества для обоих партнеров, а также максимальную ценность для конечного потребителя. Только такие отношения позволяют обмениваться информацией и сотрудничать в цепочке создания ценностей. Именно поэтому отношения между субъектами часто характеризуются как более тесные, и такие термины, как партнерство и альянсы, являются определяющими в повышении и поддержании конкурентоспособности в столь турбулентной экономической среде. (Savonainen and Lopez-Fresno, 2012). Стремление развивать отношения и рост взаимной зависимости между предприятиями являются характерными чертами современного делового мира. Процесс создания таргетированной ценности требует многостороннего сотрудничества между субъектами взаимодействия, участвующими в процессе решения проблем (Sarker et al., 2012). Этот подход делает акцент на партнерстве и

персонализированном взаимодействии (Prahalad and Ramaswamy, 2004; Sarker et al., 2012). МПО акцентирует внимание на необходимости сосредоточиться не на продуктах или услугах, а на решении конкретных проблем, возникающих у потребителей, будь то В2С или в В2В сегментах.

В МПО клиент может интегрировать свое собственное решение проблемы, комбинируя предложения других фирм (Epp and Price, 2011). Роль клиента меняется – от потребителя ценности, создаваемой компаниями, до генератора ценности посредством интеграции ресурсов (Vargo, Maglio и Akama, 2008). Способность предоставить клиенту подходящее решение требует не только компетентности поставщика и сети сотрудничающих партнеров, но и адекватного уровня отношений. Только тогда поставщик может разработать системы действий, помогающих заказчику создавать ценности. Чтобы обеспечить конкурентоспособность на современном рынке предприятиям необходимо объединяться в деловые сети, в которых сотрудничество может вывести компании на более высокий уровень. Взаимодействие в деловых сетях должно основываться на открытости среди партнеров и возможностью быстро обмениваться информацией, необходимой для достижения общей цели. В принципе, любое развитие форм более глубокого сотрудничества и партнерских отношений обусловлено взаимным доверием и доверием партнеров. Учитывая вышесказанное, можно сделать вывод, что в концепция маркетинга партнерских отношений позволяет компании быть более гибким и нацеленным на долгосрочные цели. Интеграция ресурсов всех акторов транзакционных отношений, начиная от производителей и заканчивая потребителями, есть новая форма конкурентных отношений в здоровой рыночной экономике постиндустриального общества.

### Библиографический список

1. Savolainen, T. & Lopez-Fresno, P. (2012). Trust in Renewing Human Intellectual Capital - Intangible Asset Creating Vitality and Innovativeness, Proceedings of the 9th International Conference on Intellectual Capital, Knowledge Management & Organisational Learning (ICICKM), OCT 18-19, 2012, Univ Rosario, Bogota, Colombia, 236-244.
2. Sarker S., Sarker, S. Sahaym, A. & Bjørn-Andersen, N. (2012). Exploring Value Cocreation in Relationships between an ERP Vendor and its Partners: a Revelatory Case Study. MIS Quarterly, 36, 1, 317-338.
3. Prahalad, C. K. & Ramaswamy, V. (2004). Co - Creating Unique Value with Customers: Strategy & Leadership, Boston: Harvard Business School Press.
4. Epp, A. M. & Price, L. L. (2011). Designing Solutions around Customer Network Identity Goals. Journal of Marketing, 75, March 2011, 36-54.
5. Vargo, S. L., Maglio, P. P. & Akama, M. A. (2008). On Value and Value Co-creation: A Service Systems and Service Logic Perspective. European Management Journal, 26, 6, 145-152.

УДК 338

## Кукареко В.А. Анализ альтернатив и выбор стратегии развития строительного предприятия

Analysis of alternatives and choice of strategy of development of construction enterprises

**Кукареко Валерия Александровна,**  
магистрант Донского государственного технического университета,  
кафедра «Экономика и менеджмент»

**Kukareko Valeria Aleksandrovna,**  
Graduate student of Don State Technical University,  
Department of "Economics and management"

**Аннотация:** В статье рассматриваются этапы разработки стратегии, отмечается значимость анализа альтернативных стратегий, анализируется строительная отрасль Ростовской области, выделяются ключевые факторы успеха строительной отрасли. Разработан механизм, предназначенный для выбора альтернатив строительных предприятий.

**Ключевые слова:** этапы разработки стратегии, портфель альтернативных стратегий, строительная отрасль, ключевые факторы успеха.

**Abstract:** The article considers the stages of development the strategy notes the importance of analyzing alternative strategies, and analyzes the construction industry of the Rostov region and identifies the key success factors of the construction industry. Developed mechanism for selecting alternatives construction companies.

**Keywords:** stages of strategy, portfolio of alternative strategies, the construction industry, the key success factors.

В настоящее время строительные организации функционируют в динамичной, изменчивой, неопределенной среде, в условиях жесткой конкуренции и политико-экономической нестабильности в стране. Одной из особенностей сферы строительства является их ориентация на долгосрочную перспективу. Опыт развитых стран показывает, что эффективное решение вышеперечисленных проблем невозможно без стратегического менеджмента. Стратегический менеджмент — это функция управления, которая направлена на достижение долгосрочных целей организации. Стратегическое планирование

является центральным звеном современного менеджмента. Проблеме понимания понятия «стратегия компании» посвятили свои труды многие известные ученые: Ансофф И., Минцберг Г., Портер М., Клиланд Д., Хэмел Г., Мескон М., Томпсон А., Бригхем Ю., Балабанов И. Т., Тамбовцев В. Л., Тренев Н. Н., Махалина О. М., Виханский О. С., Наумов А. И. и другие.

Необходимо отметить, что процесс разработки стратегии — это сложный и трудоемкий процесс, который состоит из нескольких последовательных этапов:

1. Определение миссии и целей организации. Формирование миссии является первым этапом построения стратегии организации, потому что миссия отражает предназначение предприятия, смысл его существования. Далее формулируются долгосрочные цели предприятия. Цель — это желаемое состояние в развитии организации. Определение целей позволяет выработать эффективную стратегию развития и трансформировать миссию в конкретные действия.

2. Оценка внешней и внутренней среды организации. Любая организация находится и функционирует в среде. Внутренняя среда представляет собой сочетание следующих факторов внутри организации: цели и задачи предприятия, организационная структура, технологическая база, персонал компании, организационная культура. К наиболее распространенным методам анализа внутренней среды исследователи относят: SWOT-анализ, SNW-анализ, анализ положения компании в отрасли, исследование внутренней среды организации, управленческий анализ. Внешняя среда организации представляет собой совокупность факторов, возникающих в окружающей среде, оказывающих воздействие на ее деятельность. Факторы внешней среды делятся на факторы прямого воздействия (поставщики, покупатели, конкуренты, государственные органы) и факторы косвенного воздействия (технологические, экономические, социально-культурные, политико-правовые). Наиболее известными методами

анализа внешней среды организации являются: анализ «5 сил конкуренции» Портера, PEST-анализ, профиль среды, бостонская матрица.

3. Анализ стратегических альтернатив. После проведения стратегического анализа, компании предстоит определить стратегические альтернативы. Для каждого предприятия существует возможность определения нескольких стратегических альтернатив. Все они должны соответствовать состоянию внешней среды, установленным целям, быть реализуемыми.

4. Выбор стратегии предприятия. Выбирается стратегическая альтернатива, которая максимально повысит долгосрочную эффективность организации, то есть результат. На выбор стратегии оказывают влияние следующие факторы: особенности отрасли, характер целей, уровень риска, внутренняя структура организации, сильные и слабые стороны предприятия, опыт реализации прошлых стратегий.

5. Реализация стратегии. На данном этапе осуществляется реализация ранее принятых решений. Стратегическое управление смещается в сторону практических мероприятий — распределения видов работ, разработки способов выполнения работ, разделения полномочий и ответственности за составление планов, исполнения заданий [1].

Анализ стратегических альтернатив является неотъемлемой частью процесса формирования стратегии и является его ключевым элементом. Выработка стратегических альтернатив в организации должна вестись непрерывно и под руководством высшего управленческого персонала. В самом общем виде, альтернативы — это средства, при помощи которых можно достичь поставленной цели, решить проблему или реализовать возможность. Наличие обоснованных стратегических альтернатив позволяет руководству организации выбрать наиболее приемлемый вариант действий, провести оперативную

адаптацию организации к изменившимся условиям ведения бизнеса, сохранить темпы развития компании.

Кузнецов В. С. предлагает разработать портфель стратегических альтернатив для выбора наиболее эффективной стратегии развития предприятия. Формирование портфеля альтернативных стратегий означает формирование различных способов, с помощью которых предприятие будет решать стоящие перед ним задачи. В основу портфеля стратегических альтернатив заложен SWOT-анализ, автор считает, генеральная стратегия предприятия должна состоять из следующих четырех направлений его деятельности: стратегии использования возможностей внешней среды, стратегии устранения угроз внешней среды, стратегии сохранения, укрепления и использования сильных сторон предприятия, стратегии ликвидации слабых сторон предприятия [2]. Результатом этапа разработки стратегических альтернатив должен являться окончательно сформированный портфель альтернативных стратегий, представленный в таблице 1.

Таблица 1

### Портфель альтернативных стратегий

Стратегии	Цели
<b>1. Стратегия использования возможностей</b>	
Альтернативная стратегия 1.1. Альтернативная стратегия 1.2. Альтернативная стратегия 1.3.	Использование возможностей внешней среды
<b>2. Стратегия устранения угроз</b>	
Альтернативная стратегия 2.1. Альтернативная стратегия 2.2. Альтернативная стратегия 2.3.	Предотвращение угроз внешней среды
<b>3. Стратегия сохранения, укрепления и использования сильных сторон</b>	
Альтернативная стратегия 3.1.	Сохранение, укрепление и

Альтернативная стратегия 3.2.	использование сильных сторон предприятия
Альтернативная стратегия 3.3.	
<b>4. Стратегия ликвидации слабых сторон</b>	
Альтернативная стратегия 3.1.	Ликвидация слабых сторон предприятия
Альтернативная стратегия 3.2.	
Альтернативная стратегия 3.3.	

Данная схема ориентирована для выбора альтернатив любого предприятия, отражает важнейшие показатели выбора стратегии, направлена на рассмотрение внешней и внутренней среды организации.

В общем виде организация выбирает из четырех возможных альтернатив (базовых стратегий) с последующей детализацией выбранного варианта. Алексеева М. М. считает, что все разнообразие базовых стратегий можно свести к следующим типам:

1. Стратегия стабильности. Применяется крупными предприятиями, которые занимают лидирующее положение на рынке. Основным направлением является сосредоточение на существующих видах деятельности организации и поддержка их.

2. Стратегия роста. Применяется в развивающихся отраслях с быстро меняющейся технологией. Целью компаний является увеличение организации через проникновение и захват новых рынков.

3. Стратегия сокращения. Применяется организациями, когда показатели эффективности имеют тенденцию к ухудшению, а используемые меры не изменяют этой тенденции.

4. Стратегия сочетания. Данная стратегия рассматривает любое сочетание рассмотренных выше стратегий и применяется организациями, которые функционируют в различных отраслях [4].

Сфера строительства представляет собой самостоятельную отрасль экономики страны, которая предназначена для ввода в действие новых, а также

реконструкции, расширения, ремонта и технического перевооружения действующих объектов производственного назначения. Отрасль строительства характеризуется некоторыми особенностями, например, временным характером строительного производства и характером конечной продукции, климатическими условиями труда, технологической взаимосвязью всех операций, входящих в состав строительного процесса, участием большого количества организаций в производстве конечной строительной продукции.

Для выявления наиболее подходящей стратегии развития строительной организации необходимо подробно изучить социально-экономические показатели деятельности строительных организаций по Ростовской области [3], представленные в таблице 2, за 2011-2015 гг.

Таблица 2

Социально-экономические показатели деятельности строительных организаций по Ростовской области за 2011-2015 гг.

Социально-экономические показатели деятельности строительных организаций по Ростовской области	Год				
	2011	2012	2013	2014	2015
Объем работ, выполненных по виду экономической деятельности «Строительство», млн. руб.	83386	96949	126463	143234	155182
Строительные работы, выполненные частными организациями (в процентах)	91	92,4	77	82,3	87,1
Ввод в действие зданий жилого и нежилого назначения, в т.ч.: число зданий	11479	11773	11693	11403	13984
общий строительный объем зданий, тыс. м <sup>2</sup>	10808,5	11242,9	12798,6	14691	15795,7
общая площадь зданий, тыс. м <sup>2</sup>	2783,9	2980,4	3157,2	3327,2	3900,3
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	165978	207935	253623	264173	291029

При рассмотрении представленных показателей видим, что объем работ, число зданий и инвестиций в основной капитал с каждым годом растет. Число частных строительных организаций, после кризиса в 2013 году, также увеличивается. Это свидетельствует о том, что строительная отрасль в Ростовской области развивается. Таким образом, можно сделать вывод, что наиболее подходящая стратегия для строительных предприятий в ростовской области — это стратегия роста.

Для разработки эффективной и наиболее конкретной стратегии развития, а также составления полного портфеля стратегических альтернатив необходимо рассмотреть ключевые факторы успеха строительной отрасли.

Ключевые факторы успеха — это общие для всех организаций в отрасли переменные, реализация которых дает возможность улучшить конкурентные позиции и оказывает значимое влияние на долгосрочный успех компании. К основным ключевым факторам успеха строительной отрасли можно отнести: высокое качество производимых товаров, наличие доступа к квалифицированной рабочей силе, отлаженное партнерство с поставщиками, высокая фондоотдача, низкие издержки на НИОКР, высокая производительность труда, низкие издержки производства, способность руководства быстро реагировать на изменение рыночных условий, наличие хорошей репутации у потребителей.

Выделим наиболее значимые ключевые факторы успеха строительной отрасли и сопоставим их с направлениями деятельности организации, дополнив таблицу 1.

Таблица 3

Портфель альтернативных стратегий для строительного предприятия

Стратегии	Ключевые факторы успеха
<b>1. Стратегия использования возможностей</b>	
Альтернативная стратегия 1.1. Альтернативная стратегия 1.2. Альтернативная стратегия 1.3.	КФУ 1. Высокое качество производимых товаров. КФУ 2. Гибкость в производстве различных технологических операций, возможность учета индивидуальных запросов клиентов. КФУ 3. Высокая производительность труда.
<b>2. Стратегия устранения угроз</b>	
Альтернативная стратегия 2.1. Альтернативная стратегия 2.2. Альтернативная стратегия 2.3.	КФУ 1. Наличие опыта работы с передовыми технологиями. КФУ 2. Доступная цена и организованный сервис. КФУ 3. Наличие маркетинговой кампании.
<b>3. Стратегия сохранения, укрепления и использования сильных сторон</b>	
Альтернативная стратегия 3.1. Альтернативная стратегия 3.2. Альтернативная стратегия 3.3.	КФУ 1. Наличие доступа к квалифицированной рабочей силе. КФУ 2. Отлаженное партнерство с поставщиками. КФУ 3. Наличие хорошей репутации у потребителей.
<b>4. Стратегия ликвидации слабых сторон</b>	
Альтернативная стратегия 3.1. Альтернативная стратегия 3.2. Альтернативная стратегия 3.3.	КФУ 1. Низкие издержки производства. КФУ 2. Способность руководства быстро реагировать на изменение рыночных условий. КФУ 3. Увеличение загруженности производственных мощностей.

Таким образом, дополнив портфель альтернативных стратегий ключевыми факторами успеха строительной отрасли (таблица 3), мы получаем механизм, предназначенный для выбора альтернатив строительных предприятий. Данный

механизм отражает важнейшие характеристики предприятия и отрасли, тем самым способствует эффективному выбору стратегии развития организации.

### Библиографический список

1. Белоглазова Ю. О. Стратегическое планирование / Белоглазова Ю. О., Баранова Г. В. // Проблемы развития предприятий: теория и практика. — 2014. — С. 3-6.
2. Кузнецов В. С. О. стратегической альтернативности // Менеджмент в России и за рубежом. — №2. — 2002.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели [Электронный ресурс] / Федеральная служба государственной статистики. — Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc\\_1138623506156](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156) (дата обращения: 03.04.17).
4. Алексеева М. М. Планирование деятельности фирмы: учеб.-метод. пособие / М. М. Алексеева. — М. : Финансы и статистика, 1997. — 248 с.

УДК 331.108

## Плужникова И.И., Мезенов А.С. Современные методы формирования корпоративной культуры предприятия

Modern methods of formation of corporate culture of the enterprise

**Плужникова Ирина Ивановна**,  
кандидат технических наук, доцент  
Южно – Уральский государственный  
гуманитарно – педагогический университет, г. Челябинск  
**Pluzhnikova Irina Ivanovna**,  
Candidate of Technical Sciences  
South Urals State  
Humanities and Pedagogical University, Chelyabinsk

**Мезенов Алексей Сергеевич**,  
студент-магистрант  
Южно – Уральский государственный  
гуманитарно – педагогический университет, г. Челябинск  
**Mezenov Alex**,  
student South Ural State Humanitarian Pedagogical University,  
Chelyabinsk

**Аннотация:** Данная статья направлена на исследование корпоративной культуры и современных методов её формирования.

**Ключевые слова:** корпоративная культура, формирование культуры, методу формирования культуры.

**Abstract:** This article is aimed at researching corporate culture and modern methods of its formation.

**Keywords:** corporate culture, the formation of culture, the method of formation of culture.

В современных условиях руководство предприятия заинтересовано в том, чтобы гибкость и новаторство являлись важнейшими и неотъемлемыми составляющими корпоративной культуры.

Корпоративная культура – это набор поддерживаемых организацией основополагающих ценностей и стандартов, убеждений, этических норм, верований и ожиданий, которые бездоказательно принимаются большинством сотрудников, задают людям ориентиры их деятельности и определяют способ

объединения и согласованность действий управленческого звена, структурных единиц и отдельных сотрудников. [1]

Для формирования корпоративной культуры, адекватной современным требованиям экономики и бизнеса необходимо трансформировать ценности людей, сформировавшиеся под воздействием командно-административных методов управления и взять курс на внедрение в сознание всех категорий наемных работников элементов, составляющих базовую структуру корпоративной культуры рыночного типа. Одним из важнейших показателей такой культуры является ориентация не только на обеспечение благоприятной атмосферы, нормальных отношений в коллективе, но и на достижение намеченных целей и результатов деятельности предприятия. [3]

Корпоративная культура может создаваться как целенаправленно сверху, так и формироваться и стихийно снизу, из различных элементов разных структур, привнесенных человеческих отношений между работниками, руководителями и подчиненными, разными людьми, ставшими сотрудниками организации. Выделяют несколько методов формирования корпоративной культуры организации:

1. Лидерство в организации (формальное и неформальное), включающие в себя:
  - стиль руководства, существующий в организации;
  - решения различных вопросов руководством;
  - внимание к тем или иным аспектам деятельности подчиненных у руководства организации;
  - последовательность в действиях руководства организации; реакция и поведение руководства в критических ситуациях;
  - поведение руководителя как пример (образец) должного поведения.

## 2. Организационные (управленческие) методы:

- официально оформленная миссия и стратегия развития организации;
- принятие в организации кодекса поведения, профессионального

кодекса и т. д.;

- должностные инструкции, существующие в организации;
- участие сотрудников в распределении доходов организации;
- получение товаров и услуг организации со скидкой или эксклюзивных

для сотрудников организации;

- предоставление льгот сотрудникам;
- формирование организационной структуры в организации;
- создание в общественной организации клуба;
- создание спортивного клуба;
- деятельность профсоюза;
- система поощрения и наказания;
- принципы подбора сотрудников;
- принципы продвижения по карьерной лестнице;
- увольнение;
- создание системы коммуникации;
- совместный опыт при решении каких-либо задач.

## 3. Методы, связанные с воздействием на сознание и поведением

сотрудников организации:

- формирование лозунгов и призывов, мифов и легенд;
- создание традиций и праздников;
- музей в организации;
- брендинг;

- корпоративные семинары конференции;
- конкурсы и поощрение инициатив;
- благотворительность;
- организация и проведение совместного отдыха;
- празднование юбилеев, состязания и конкурсы;
- введение дресскода.
- курсы повышения квалификации, обучение, стажировка, посещение другой организации или мест (экскурсии), тренинги

Кроме того, необходимо отметить, что методы обучения и воспитания позволяют сформировать определенные ценности и поведение, мировоззрение, которые важны для успешной деятельности организации. Также обучение необходимо для усвоения сотрудниками организации определенных знаний, нужных в работе.

В качестве заключения следует отметить следующее. Методы формирования корпоративной культуры в организации весьма разнообразны. Формирование корпоративной культуры – трудоемкий процесс, но необходимый процесс, который требует значительных усилий от руководства и сотрудников организации. Эффективная корпоративная культура — самый действенный способ разгрузить руководителя. Она, лучше при участии коллектива, задает долговременную цель существования организации, создает корпоративные стандарты, которых необходимо придерживаться для эффективного достижения этой цели, убеждает в правильности этих целей и стандартов сотрудников организации и, наконец, внедряет механизм передачи корпоративных ценностей неопытным.

### Библиографический список

1. Аверин А.В. Корпоративная культура современного общества: Дис.. канд. филос. наук / А.В. Аверин. – Ставрополь, 2006
2. Аверьянов Б.И «Путь к звездам отеля» Сочи. 2000г.
3. Ермалович, Л.П. Теоретические аспекты формирования корпоративной культуры / Л.П. Ермалович, Ю.Ю. Шинкарь // Вестник Черниговского ун-та. – 2012. – № 4 (217).
4. Корпоративное управление: учеб. пособие / В.Г. Антонов, В.В. Крылов, А.Ю. Кузьмичев и др.; под ред. В.Г. Антонова. – 2-изд. перераб. и доп. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2010.
5. Плужникова И.И. Латеральный маркетинг: альтернативный путь создания инновационных идей/С.А. Изюмникова// Проблемы экономики, управления и права современной России: сб. научных трудов 1 Региональной научно- практ. конференции. -Челябинск, 2016. С уважением Плужникова И.И.
6. Михайлов Г. Статья «Мотивация как функция управления» // Прикладная психология и психоанализ» №2 2002г.

## СЕКЦИЯ 8. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

УДК 338.5

### Улановская О.Н., Муратова Г.С. Маркетинговое ценовое исследование торгового предприятия «Metro Cash and Carry»

Marketing price research of the trading company "Metro Cash and Carry"

**Улановская Оксана Николаевна**,  
ассистент кафедры Маркетинга, торгового и таможенного дела,  
Институт экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского  
**Ulanovskaya Oksana Nikolaevna**,  
Assistant of the Department of Marketing, Trade and Customs,  
Institute of economics and management CFU named V.I. Vernadsky

**Муратова Гузель Сабриевна**,  
Студентка кафедры Маркетинга, торгового и таможенного дела,  
Институт экономики и управления КФУ им. В. И. Вернадского  
**Muratova Guzel' Sabrievna**,  
Student of the Department of Marketing, Trade and Customs,  
Institute of economics and management CFU named V.I. Vernadsky

**Аннотация:** В условиях рыночной экономики каждому предприятию необходимо устанавливать цены на выпускаемую и реализуемую продукцию в соответствии с конъюнктурой рынка, собственными издержками и целями фирмы. Цена является одним из основных факторов, влияющих на размер получаемой прибыли, а также на ряд других количественных и качественных показателей работы предприятия [1]: рентабельность, оборот, конкурентоспособность, долю рынка и т. д. Вследствие снижения покупательской способности и увеличивающейся конкуренции на рынке для успешной деятельности предприятия необходимо провести маркетинговое ценовое исследование.

**Ключевые слова:** цена, ценообразование, ассортимент, торговые точки, доход, прибыль, объем продаж.

**Abstract:** In a market economy, each enterprise needs to set prices for products produced and sold in accordance with market conditions, own costs and the company's objectives. Price is one of the main factors affecting the amount of profit received, as well as a number of other quantitative and qualitative indicators of the enterprise: profitability, turnover, competitiveness, market share, etc. Due to a decrease in purchasing power and increasing competition in the market, it is necessary to conduct a marketing price study for the successful operation of the enterprise.

**Keywords:** price, pricing, assortment, sales outlets, income, profit, sales volume.

Цена – важнейший критерий принятия решений потребителями о покупке, следовательно, формирование цены для любой организации является одной из

главных задач. Корректность определения цены обуславливает успешность деятельности – доходы, объемы продаж, прибыль.

Сегодня при ценообразовании в торговле идет переориентация от маркетинговой направленности к ориентации на потребителей. При установлении цены учитываются не столько издержки производства и желание получить определенную норму прибыли, сколько оказать влияние на клиента, сформировав у него позитивное представление о продукте. В связи с этим большое значение приобретает создание «ценового имиджа».

Для маркетингового ценового исследования были выбраны Интернет-магазины трех торговых точек, расположенных в г. Симферополь – торговые центры «Метро», «Фоззи», «Ашан» [2, 3, 4]. В свою очередь, цены первого торгового предприятия сравнивались с двумя другими – конкурирующими.

Такое сравнение цен позволило выработать рекомендации по обоснованию цены на продукцию анализируемой в исследовании торговой точки.

В соответствии с данной целью были поставлены следующие задачи:

- изучить цены в розничной торговле;
- сравнить цены и ассортимент в конкурирующих торговых точках;
- проанализировать и сопоставить качество исследуемых товаров с их ценой;
- предложить стратегию ценообразования с учетом уровня цен в конкурирующих торговых точках.

Так, были рассмотрены продовольственные группы товаров, в числе которых:

- молоко и молочные продукты (проведен мониторинг цен трех товарных позиций – молоко, сливки, творог);
- вкусовые товары (чай, соки, минеральная вода);

– бакалея (готовый завтрак (каши, хлопья, мюсли), макаронные изделия, масло подсолнечное).

В каждой товарной позиции рассматривались образцы трех торговых марок.

Для наглядности рассмотрим детальнее некоторые категории товаров на примере молока, соков и готовых завтраков, оценив их качественные характеристики, свойства и цены. Так, в сводной таблице 1 представлена качественная и ценовая характеристика трех товарных позиций разных продовольственных групп.

Таблица 1

Качественная и ценовая характеристика отобранных для исследования образцов

Продукция	Молоко и молочные продукты			Вкусовые товары			Бакалея		
	Молоко			Соки			Готовый завтрак (каши, хлопья, мюсли)		
	ТМ Просто квашино	ТМ Азбука Крыма	ТМ Пятигорский молочный комбинат (ПМК)	ТМ Rich	ТМ Добрый	ТМ Вимм Билль Данн	ТМ Nestle	ТМ Любятово	ТМ Ого!
<b>Качественная характеристика</b>									
Наименование	Молоко Просто квашино стерилизованное 3,2%, 1000 мл	Молоко Азбука Крыма пастеризованное питьевое, 2,5%, 500 мл	Молоко ПМК 2,5% "Эконом" ультрапастеризованное, 1000 мл	Сок Рич грейпфрутовый с мякотью стерилизованный, 1000 мл	Сок яблочный "Добрый", 1000 мл	Лимонад любимой Сад Сок земляничный, лето, 1000 мл	Готовый молочный шоколадный завтрак Nesquik 375г	Подушечки с шоколадной начинкой "Любятово" 250г	Мюсли запеченные с бананом 350 г

Состав	цельное молоко, обезжиренное молоко	молоко коровье цельное, обезжиренное	изготовлено из нормализованного молока	изготовлен из концентратов ананасного грейпфрутового сока без консервантов	– и изготовлен из концентратов ананасного яблочного сока.	Изготовлен из концентратов ананасных соков и пюре	зерновые продукты (рис, кукурузная крупа)	крупа (мука) пшеничная, рисовая, овсяная	хлопья овсяные, хлопья пшеничные
Энергетическая ценность в 100 г:	59 ккал	51,7 ккал	53 ккал	40,00 ккал	46,8 ккал	41 ккал	394 ккал	438 ккал	412 ккал
Пищевая ценность в 100 г:	жиры 3,2 г, белки 2,9 г, углеводы 4,7 г.	жиры 2,5 г, белки 2,8 г, углеводы 4,5 г.	жиры 2,5 г, белки 2,8 г, углеводы 4,7 г.	углеводы 10,00 г	углеводы 11,60 г	углеводы 10,00 г	жиры 4,4 г, белки 5,0 г, углеводы 83,6 г	жиры 16,7 г, белки 5,5 г, углеводы 67,7 г.	жиры 12,2 г, белки 9,4 г, углеводы 66,6 г
ГОСТ/ТУ	ТУ 9222-003-597265-25-03.	ГОСТ 31450-2013.	ГОСТ 52090-2003.	ТУ 9163-033-562328-28-13	ТУ 9163-033-562328-28-13	ТУ 9163-070-052690-43-13	ТУ 919 6-002-502767 18-2002	ТУ 919 6-003-120670 21-2001	ТУ 919 6-003-096459 51-2012
<b>Цена</b>									
Метро Cash and Carry	77,09 руб.	26,50 руб.	57,49 руб.	116,01 руб.	76,99 руб.	67,99 руб.	79,00 руб.	78,09 руб.	67,11 руб.
Конкурирующие торговые точки									
Фоззи	83,80 руб.	30,25 руб.	53,27 руб.	107,12 руб.	74,00 руб.	94,80 руб.	105,22 руб.	96,20 руб.	75,00 руб.
Ашан	74,08 руб.	31,13 руб.	55,49 руб.	101,00 руб.	62,59 руб.	74,60 руб.	99,97 руб.	87,65 руб.	73,40 руб.

Из таблицы 1 видим, что в качестве образцов были отобраны три торговые марки молока: «Простоквашино», «Азбука Крыма», «Пятигорский молочный

комбинат». Данные товары находятся в продаже в Интернет-магазинах всех трех анализируемых торговых центров. Согласно полученным данным цены на молоко разнятся в разных торговых точках, что, несомненно, связано с ценовой политикой каждого торгового предприятия, а также с издержками, которые входят в состав розничной цены. Цены торговой марки «Азбука Крыма» значительно ниже двух других торговых марок в связи с тем, что данная продукция производится непосредственно в Республике Крым, а значит затраты на логистику минимальны. Рассмотрев цены в разрезе каждого торгового предприятия, мы увидим, что цена на молоко одной и той же торговой марки («Азбука Крыма») различна. Такая разница может привести к росту дохода торгового предприятия, где установлена наименьшая цена из-за приверженности покупателя, и простою товара, а как следствие, потере вложенных денежных средств в двух других торговых точках.

Также в таблице 1 представлена качественная и ценовая характеристика соков торговых марок «Rich», «Добрый» и «Вимм Билль Данн», первый из которых наиболее дорогостоящий. Согласно отзывам покупателей цены на данные виды соков вполне соответствуют их основным качественным характеристикам: вкусу, составу. Сравнивая цены в Интернет-магазинах данных торговых точек, можно увидеть, что в «Ашане» и «Фоззи» розничные цены на соки незначительно дешевле, чем в «Метро». Самый низкий ценовой сегмент соков имеет ТЦ «Ашан». Различия в ценах могут быть обусловлены различными в целях компаний, их логистическими процессами и условиями поставок.

Анализируя таблицу 1 можно также увидеть, что готовые завтраки всех торговых марок имеют богатый состав и содержат много питательных и минеральных веществ. Что касается цен на данную продукцию, то в ТЦ «Метро» зафиксированы самые низкие цены, а наиболее высокие – в «Фоззи». Важно

отметить, что цены различных торговых марок также заметно отличаются. Так, торговая марка «Nestle» характеризуется высокими ценами, но, несмотря на это, пользуется популярностью у клиентов.

Таким образом, сравнивая цены на различные группы товаров торгового центра «Метро» с конкурирующими «Фоззи» и «Ашан», мы пришли к следующим выводам:

- цены на некоторые товары в Интернет-магазине торгового центра «Метро» значительно выше относительно конкурентов;
- цены на одну и ту же торговую марку в разных торговых центрах заметно отличаются;
- накрутка торговых центров на некоторые группы товаров не всегда обоснована, что часто приводит к уменьшению спроса и снижению продаж;
- неправильно выбранная стратегия и методика ценообразования препятствуют достижению поставленных компанией целей.

Известно, что розничная цена формируется из себестоимости (затраты на производство товара: цена сырья, вспомогательные материалы, зарплата работников, накладные расходы, налоги и отчисления, затраты на амортизацию и другие затраты, которые несет производитель товара), прибыли, торговой надбавки и налога на добавленную стоимость. Однако значительное отличие в цене анализируемой торговой точки от конкурентов не позволяет ей завоевать лидирующую позицию на рынке. Так, более высокая стоимость чая и соков, отобранных для исследования образцов, в сравнении с «Фоззи» и «Ашаном» создает негативную реакцию покупателей, так как покупатели чаще всего сравнивают аналогичную продукцию по цене, качеству, функциональным особенностям, и выбирают наиболее подходящее, что соответствовало бы критерию «высокое качество-низкая цена». То есть выбор и покупка тех же

продуктов той же торговой марки будет осуществляться уже не в «Метро», а у конкурентов. Таким образом, мы теряем сегмент покупателей, ориентированных на покупку соков и чая. Во избежание сложившейся ситуации необходимо детально анализировать розничную цену на данные виды товаров, а затем предпринимать меры для ее снижения. Этого можно достичь благодаря следующим действиям:

- проводить периодический мониторинг цен у конкурентов, отслеживать их способность и готовность к ответным маркетинговым действиям на ценовые решения «Метро»;
- исследовать факторы ценовой чувствительности потенциального потребителя, ценностного восприятия потребителем предлагаемого товара;
- регулярно отслеживать уровень собственных затрат;
- внимательно изучать и соблюдать нормы государственного регулирования в области ценообразования;
- своевременно реагировать на изменяющиеся рыночные условия, принимая адекватные ценовые решения.

В таком случае анализируемому торговому предприятию «Метро» следует применять стратегию дифференцированных цен, которая предполагает установление определенной шкалы возможных скидок и надбавок к среднему уровню цен на данную продукцию (чай и соки). Периодические скидки смогут заинтересовать покупателей, привлечь их внимание и завоевать их лояльность в условиях конкуренции.

Кроме того, на рассматриваемом предприятии используется затратный метод ценообразования «средние издержки плюс прибыль». Как известно, при затратном методе ценообразования в качестве отправной точки принимают фактические затраты на производство и реализацию товаров. Однако недостаток

этого метода в том, что при его использовании не учитываются показатели спроса и конкуренции на рынке. Данный метод хорошо использовать в условиях незначительной конкуренции. В этой связи, мы предлагаем предприятию, также, использовать рыночный метод ценообразования («на основе цен конкурентов» и «с ориентацией на потребителя»).

Так как предприятие на рынке существует уже достаточно давно и успешно себя зарекомендовало с хорошей стороны, мы предлагаем использовать имидж предприятия и делать акцент на наличие собственных торговых марок (Aro, FineLife, H-Line, Horeca Select, Rioba, Sigma, Tarrington House).

Таким образом, в условиях рынка ценообразование является сложным процессом, подверженным воздействию многих факторов. Важен правильный выбор общей ориентации в ценообразовании, подходов к определению цен на новые и уже выпускаемые изделия, оказываемые услуги в целях увеличения объемов реализации, товарооборота, повышения уровня производства, максимизации прибыли и укрепления рыночных позиций производителя.

### **Библиографический список**

1. Осовцев, В.А. Методические аспекты маркетинговой ценовой политики в сфере выставочной деятельности/ В.А. Осовцев, О.Н. Улановская // «РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция». – 2017. – №1 – с. 49-53.
2. Официальный сайт торгового центра «Метро» [Электронный ресурс]: Интернет-магазин. Режим доступа: <https://www.metro-cc.ru>
3. Официальный сайт торгового центра «Фоззи» [Электронный ресурс]: Интернет-магазин. Режим доступа: <http://www.fozzy.ru>
4. Официальный сайт торгового центра «Ашан» [Электронный ресурс]: Интернет-магазин. Режим доступа: <https://www.auchan.ru>

## СЕКЦИЯ 9. ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.671.1

### Волкова О.С., Заверткина Ю.А. Взаимосвязь между манипулированием бухгалтерской (финансовой) отчетностью и качеством составления отчета о движении денежных средств

The relationship between the manipulation of accounting (financial) reporting and the quality of the statement of cash flows

**Волкова Ольга Сергеевна,**

Студент

Новосибирский государственный университет экономики и управления

РФ, г. Новосибирск

[VolkovaOlga04@yandex.ru](mailto:VolkovaOlga04@yandex.ru)

**Volkova Olga Sergeevna,**

Student

Novosibirsk State University of Economics and Management

Russian Federation, Novosibirsk

[VolkovaOlga04@yandex.ru](mailto:VolkovaOlga04@yandex.ru)

**Заверткина Юлия Александровна,**

Студент

Новосибирский государственный университет экономики и управления

РФ, г. Новосибирск

[j.zavertkina@yandex.ru](mailto:j.zavertkina@yandex.ru)

**Zavertkina Yulia Alexandrovna,**

Student

Novosibirsk State University of Economics and Management

Russian Federation, Novosibirsk

[J.zavertkina@yandex.ru](mailto:J.zavertkina@yandex.ru)

**Аннотация:** В статье, используя методику, был осуществлен анализ качества составления ОДДС и манипулирования бухгалтерской (финансовой) отчетностью на основе организаций 10 видов экономической деятельности. Проведены статистические расчеты по выявлению взаимосвязи между ними. Сделаны выводы по проведенному исследованию.

**Ключевые слова:** отчет о движении денежных средств, манипулирование отчетностью, бухгалтерская (финансовая) отчетность, методика оценки качества ОДДС, индекс М.Бениша, критерий К.Пирсона.

**Abstract:** In the article, using the methodology, an analysis of the quality of ODDS compilation and manipulation of accounting (financial) reporting on the basis of organizations of 10 types of economic activity was carried out. Statistical calculations have been carried out to identify the relationship between them. Conclusions are drawn on the study.

**Keywords:** cash flow statement, reporting manipulation, accounting (financial) reporting, ODDS quality assessment methodology, M. Benish index, K. Pearson's criterion.

В условиях рыночной экономики бухгалтерская (финансовая) отчетность является практически единственным информационным источником для оценки основных параметров финансово-хозяйственной деятельности компании. Требования к качеству финансовой отчетности означают, что включенная в нее информация должна быть уместной, достоверной, понятной и сопоставимой. Информация, представленная в отчетности, является актуальной для различных групп стейкхолдеров (поставщики, покупатели, кредиторы, инвесторы и др.).

Целью является определение связи между манипулированием бухгалтерской (финансовой) с использованием модели М.Бениша (другое название - «M-score») и качеством составления отчета о движении денежных средств.

В качестве массива для исследования была выбрана деятельность организаций 10 видов экономической деятельности (в соответствии с ОКВЭД) [5]:

- водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений;
- деятельность в области здравоохранения и социальных услуг;
- деятельность в области информации и связи;
- деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений;
- добыча полезных ископаемых;
- обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха;

- обрабатывающие производства;
- сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство;
- строительство;
- транспортировка и хранение.

Информация о количестве организаций, первоначально попавших в выборку, представлена в таблице 1.

Таблица 1  
Виды экономической деятельности, попавшие в выборку

Вид экономической деятельности	Общее количество компаний, ед.
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	360
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	413
Деятельность в области информации и связи	1 756
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	233
Добыча полезных ископаемых	805
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	1 175
Обрабатывающие производства	7 985
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	2 974
Строительство	4 220
Транспортировка и хранение	2 443

Для выявления взаимосвязи между манипулированием бухгалтерской (финансовой) отчетностью и качеством составления отчета о движении денежных средств произведем необходимые расчеты.

Для выявления манипулирования финансовой отчетностью воспользуемся «моделью Бениша» (другое название M-score). В модель включены восемь индексов, в совокупности показывающие вероятность отражения в отчетности фиктивных доходов [4]. Все элементы суммируются с весами для получения интегрального показателя M-score. Затем он сравнивается с контрольным значением (-1,78), превышение которого показывает наличие факта манипулирования.

После проведения всех необходимых расчетов были получены следующие результаты (таблица 2).

Таблица 2

Количество компаний, у которых было выявлено манипулирование

Вид экономической деятельности	Общее количество компаний в выборке		Количество компаний, у которых было выявлено манипулирование	
	количество компаний, ед.	доля, %	количество компаний, ед.	доля, %
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	360	100	84	23
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	411	100	106	26
Деятельность в области информации и связи	1 753	100	556	32
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	233	100	60	26
Добыча полезных ископаемых	798	100	204	26
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	1 170	100	205	18
Обрабатывающие производства	7 903	100	1 908	24
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	2 953	100	998	34

Вид экономической деятельности	Общее количество компаний в выборке		Количество компаний, у которых было выявлено манипулирование	
	количество компаний, ед.	доля, %	количество компаний, ед.	доля, %
Строительство	4 181	100	1 292	31
Транспортировка и хранение	2 435	100	628	26

Проанализировав полученные результаты, можно сделать вывод о том, что наибольшая доля организаций, которые манипулируют финансовой отчетностью представлена такими отраслями, как сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство; деятельность в области информации и связи; строительство. Но и в остальных отраслях доля манипуляторов достаточно велика.

Далее для проверки качества составления отчета о движении денежных средств воспользуемся методикой, предложенной в статье «Проверка качества составления отчета о движении денежных средств в российских компаниях», авторами выступили Алексеев М.А., Дудин С.А., Савельева М.Ю [2].

На первом этапе необходимо проанализировать отчеты о движении денежных средств организаций на предмет определения качества их составления (таблица 3-4).

Таблица 3

Отраслевая принадлежность компаний, отчеты о движении денежных средств которых были проанализированы на предмет определения качества их составления

Вид экономической деятельности	Общее количество компаний в выборке	Количество компаний, составивших и представивших ОДДС
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	360	259
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	411	295
Деятельность в области информации и связи	1 753	980
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	233	114
Добыча полезных ископаемых	798	587
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	1 170	962
Обрабатывающие производства	7 903	5 190
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	2 953	1 858
Строительство	4 181	2 148
Транспортировка и хранение	2 435	1 597

Исходя из данных, представленных в таблице можно заключить, что из общей выборки, представленной 22 197 организацией 10 отраслей экономической деятельности, в 2015 году 8 207 компаний не предоставили отчеты о движении денежных средств. Отчетность 13 990 организаций была проверена на достоверность путем сличения данных по изменению остатков денежных средств в бухгалтерском балансе и отчете о движении денежных средств. Достоверными оказались данные 8 872 компаний (таблица 4).

Таблица 4

Распределение компаний по качеству составления отчетов о движении денежных средств

Вид экономической деятельности	Количество компаний, не имеющих погрешностей в ОДДС		Количество компаний, имеющих погрешности в ОДДС	
	Количество компаний, ед.	Доля, %	Количество компаний, ед.	Доля, %
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	191	53	169	47
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	207	50	204	50
Деятельность в области информации и связи	647	37	1 106	63
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	112	48	121	52
Добыча полезных ископаемых	374	47	424	53
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	792	68	378	32
Обрабатывающие производства	3 275	41	4 628	59
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	1 717	58	1 236	42
Строительство	433	10	3 748	90
Транспортировка и хранение	1 124	46	1 311	54

Результаты анализа качества составления ОДДС компаний десяти видов экономической деятельности, представленных в таблице 4, показывают, что доля компаний, допускающих погрешности при составлении ОДДС в 2015 году достаточно велика по всем отраслям.

Далее оценим существенность неточностей (погрешностей) в ОДДС. Неточность в бухгалтерской (финансовой) отчетности считают существенной, если она влияет на принятие определенных решений пользователей такой отчетности. При оценке существенности ниже 5 % неточностями в отчетности можно пренебречь. Если погрешность находится в интервале от 5 до 10 %, необходимо детально исследовать все факторы, которые привели к погрешностям в отчетности, для определения степени их влияния на ее качество. Отметим, если погрешность в бухгалтерской отчетности больше 10%, то это окажет влияние на качество решений стейкхолдеров [1]. Результаты анализа степени погрешности в отчетности компаний представлены в таблице 5.

Таблица 5

Распределение компаний по качеству составления отчетов о движении денежных средств по степени погрешностей

Вид экономической деятельности	Компании с погрешностью в отчетности более 10 %		Компании с погрешностью в отчетности от 5 до 10 %		Компании с погрешностью в отчетности менее 5 %	
	Количество компаний, ед.	Доля, %	Количество компаний, ед.	Доля, %	Количество компаний, ед.	Доля, %
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	191	53	-	-	169	47
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	207	50	-	-	204	50
Деятельность в области информации и связи	647	37	-	-	1 106	63
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	112	48	-	-	121	52

Вид экономической деятельности	Компании с погрешностью в отчетности более 10 %		Компании с погрешностью в отчетности от 5 до 10 %		Компании с погрешностью в отчетности менее 5 %	
	Количество компаний, ед.	Доля, %	Количество компаний, ед.	Доля, %	Количество компаний, ед.	Доля, %
Добыча полезных ископаемых	374	47	-	-	424	53
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	792	68	-	-	378	32
Обрабатывающие производства	3 275	41	-	-	4 628	59
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	1 717	58	-	-	1 236	42
Строительство	433	10	-	-	3 748	90
Транспортировка и хранение	1 124	46	-	-	1 311	54

Из таблицы 5 видно, что практически во всех отраслях доля компаний, попавших в выборку, при составлении ОДДС допускают существенные нарушения, влияющие на принятие управленческих решений.

Анализ качества ОДДС в части его раздела CFF положен принцип соответствия коэффициента начисления, построенного на основе ОДДС и коэффициента начисления, построенного на основе бухгалтерского баланса. Разница между двумя нормируемыми величинами сумм начислений:  $NI - (CFO + CFI)$  и  $\Delta NOA$  не превышающая 5% (такой погрешностью можно пренебречь), говорит о том, что раздел CFF составлен качественно.

Результаты анализа, проведенного с помощью предложенного алгоритма, представлены в таблице 6.

Таблица 6

Оценка качества составления ОДДС на основе сопоставления коэффициентов начислений

Вид экономической деятельности	Количество компаний не имеющих погрешностей в ОДДС		Количество компаний, имеющих погрешности в ОДДС в пределах 5%		Количество компаний, имеющих погрешности в ОДДС свыше 5%	
	ед.	%	ед.	%	ед.	%
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	56	16	188	52	172	48
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	42	10	214	52	197	48
Деятельность в области информации и связи	233	13	739	42	1 014	58
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	34	15	104	45	129	55
Добыча полезных ископаемых	99	12	386	48	412	52
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	185	16	729	62	441	38
Обрабатывающие производства	832	11	4 001	51	3 902	49
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	425	14	1 676	57	1 277	43
Строительство	424	10	1 628	39	2 553	61
Транспортировка и хранение	300	12	1 136	47	1 299	53

По данным таблицы 6 видно, что при более глубоком анализе доля компаний, имеющих значительные нарушения существенно возрастает по сравнению с методом сличения данных по изменению остатков денежных средств в бухгалтерском балансе и отчете о движении денежных средств. Наибольший удельный вес таких нарушений приходится на такие виды экономической деятельности, как строительство, деятельность в области информации и связи,

деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений. В остальных видах деятельности доля компаний с существенными погрешностями находится в пределах 40-50%. Наименьший удельный вес компаний-нарушителей приходится на отрасль обеспечения электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха.

Исходя из полученных результатов, невозможно сделать вывод, существует ли связь между индексом M-score и качеством составления отчета о движении денежных средств. Поэтому проведем статистический анализ степени взаимосвязи этих двух показателей.

Для дальнейшего анализа исследуем степень связи между манипулированием бухгалтерской (финансовой) отчетностью и качеством составления отчета о движении денежных средств. Для этого построим таблицы сопряженности для организаций 10 видов экономической деятельности. Таблица сопряженности- средство представления совместного распределения двух переменных, предназначенное для исследования связи между ними. Таблица сопряженности является наиболее универсальным средством изучения статистических связей, так как в ней могут быть представлены переменные с любым уровнем измерения. Таблицы сопряженности часто используются для проверки гипотезы о наличии связи между двумя признаками с использованием критерия согласия Пирсона. Строки таблицы сопряженности соответствуют значениям одной переменной (в нашем случае это качество составления отчета о движении денежных средств), столбцы - значениям другой переменной (манипулирование финансовой отчетностью) [6]. Для детального определения степени связи между показателями используем критерий Пирсона. Для определения наличия связи между двумя показателями (качеством составления

ОДДС и манипулированием финансовой отчетностью) необходимо рассчитать критерий Хи-квадрат (формула 1-2).

$$X^2 (\text{хи-квадрат}) = \varphi^2 * N, \quad (1)$$

где  $\varphi^2$ - критерий фи-квадрат;

N- объем выборки.

$$\varphi^2 = \sum \frac{n_{ij}^2}{n_i * n_j} - 1, \quad (2)$$

где  $\varphi^2$ - критерий фи-квадрат;

$n_i$  - строки таблицы;

$n_j$  - столбцы таблицы.

Далее исходя из полученного значения, необходимо сравнить  $X^2_{\text{факт.}}$  с  $X^2_{\text{теор.}}$ . Для таблицы массивом 2x2  $X^2_{\text{теор.}}$  равен 3,84. Если  $X^2_{\text{факт.}} > X^2_{\text{теор.}}$ , то мы можем утверждать о наличии связи между манипулированием бухгалтерской (финансовой) отчетностью и качеством составления отчета о движении денежных средств.

Для выявления степени связи между показателями используем критерий Пирсона (формула 3).

$$P = \sqrt{\frac{\varphi^2}{1 + \varphi^2}}, \quad (3)$$

где P- коэффициент взаимной сопряженности К. Пирсона;

$\varphi^2$ - критерий фи-квадрат.

Полученное значение по данному критерию ранжируем по степени связи:

- 0-0,3- слабая связь;
- 0,3-0,7- средняя связь;
- 0,7-1,0- сильная связь.

Полученные результаты представлены в таблице 7.

Таблица 7

Сводная таблица полученных результатов

Вид экономической деятельности	X <sup>2</sup> (хи-квадрат)	Степень связи по критерию К.Пирсона	Комментарии
Водоснабжение; водоотведение, организация сбора и утилизации отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	0,216	-	фактическое значение хи-квадрат меньше теоретического
Деятельность в области здравоохранения и социальных услуг	5,3019	0,1129	Слабая, практически равна нулю
Деятельность в области информации и связи	21,3866	0,1098	Слабая, практически равна нулю
Деятельность в области культуры, спорта, организации досуга и развлечений	10,5316	0,208	Слабая, практически равна нулю
Добыча полезных ископаемых	5,6658	0,084	Слабая, практически равна нулю
Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха	9,828	0,0913	Слабая, практически равна нулю
Обрабатывающие производства	77,4494	0,0985	Слабая, практически равна нулю
Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство	-0,073	-	фактическое значение хи-квадрат отрицательное
Строительство	18,8145	0,0067	Слабая, практически равна нулю
Транспортировка и хранение	20,941	0,0923	Слабая, практически равна нулю

Исходя из проведенной работы, можно сделать вывод о том, что связь между манипулированием бухгалтерской (финансовой) отчётностью,

высчитанным по модели М.Бениша (M-score) и качеством составления отчета о движении денежных средств практически отсутствует. Можно предположить, что манипуляторы бухгалтерской (финансовой) отчетностью делают упор на составлении отчета о движении денежных средств, а совершают махинации в других формах отчетности.

### Библиографический список

- 1 Савельева М.Ю., Алексеев М.А., Дудин С.А. О качестве составления отчета о движении денежных средств в российских компаниях //Сибирская финансовая школа. 2016. № 3 (116). С. 142-146.
- 2 Савельева М.Ю., Алексеев М.А., Дудин С.А. Проверка качества составления отчета о движении денежных средств в российских компаниях // Экономический анализ: теория и практика. 2017. Т. 16. № 4 (463). С. 756-767.
- 3 Дудин С.А. К оценке анализа финансового состояния коммерческого банка // Научные записки НГУЭУ Новосибирск, 2005. С. 113-115.
- 4 Beneish M.D. «The detection of earning manipulation»
- 5 URL: <http://www.SKRIN.ru> – база данных по российским компаниям, отраслям и регионам.
- 6 К. Пирсон «Критерий согласия  $\chi^2$  (Хи-квадрат)»

УДК 658.152 : 631.11

## Гарбуз А.В. Оценка эффективности использования основных средств сельскохозяйственной организации

Assessment of the effectiveness of the use of fixed assets of the agricultural organization

**Гарбуз Антон Вадимович,**

Студент 4 курса, факультет «Финансы и кредит»,  
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина»

**Garbuz Anton Vadimovich,**

A fourth-year student, Faculty of Finance and Credit,  
Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education “Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin”

**Научный руководитель:**

Герасименко О. А., канд. экон. наук, доцент кафедры финансов  
ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина»

Scientific adviser: Gerasimenko O., Cand. of Ec. Sc., Associated Professor, Department of Finance

Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education “Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilin”

**Аннотация:** В статье затронуты вопросы оценки и анализа эффективности основных средств. На примере конкретной сельскохозяйственной организации проведен анализ эффективности использования основных средств. Установлено влияние отдельных факторов на величину фондоотдачи.

**Ключевые слова:** внеоборотные активы, основные средства, эффективность, фондоотдача, фондоемкость, рентабельность

**Abstract:** The article touches upon the issues of evaluation and analysis of the efficiency of fixed assets. On the example of a specific agricultural organization, an analysis of the efficiency of the use of fixed assets was carried out. The influence of individual factors on the value of capital productivity is established.

**Keywords:** non-current assets, fixed assets, efficiency, return on assets, capital ratio, profitability

Деятельность любой организации находится в значительной зависимости от рационального использования ее ресурсов. В настоящее время внеоборотные активы являются одним из важнейших факторов любого производства. Конечные результаты деятельности организации определяются во многом исходя из их

стоимости, технического уровня, обеспеченности и эффективности использования.

На формирование и управление внеоборотными активами большое влияние оказывает отраслевая специфика. Так сельскохозяйственные организации имеют определенные отличия от организаций других отраслей экономики. Специфика управления внеоборотными активами обуславливается спецификой самого сельскохозяйственного производства [1].

Для оценки производственных возможностей сельскохозяйственной организации и перспектив ее развития целесообразно осуществлять анализ внеоборотных активов. Именно величина внеоборотных активов во многом определяет важнейшую экономическую характеристику организации – ее производственную мощность, а в сопоставлении с фактическим объемом производства – степень использования производственной мощности [3].

Для характеристики эффективности использования внеоборотных активов применяют систему показателей, представленную на рисунке 1.



Рисунок 1. Система технико-экономических показателей эффективности использования внеоборотных активов [5]

К обобщающим показателям, которые характеризуют эффективность использования всех внеоборотных активов, относят: фондоотдачу, фондоемкость и рентабельность основных средств.

Фондоотдача – это показатель характеризует количество продукции, приходящееся на единицу стоимости внеоборотных активов.

В процессе анализа динамики и выполнения плана фондоотдачи предполагается решение трех основных задач:

- оценка уровня и динамики фондоотдачи;
- установка и измерение влияния на фондоотдачу отдельных факторов;
- определение влияния фондоотдачи на объем производства продукции.

Обратным показателем фондоотдачи является фондоемкость, отражающая потребность организации во внеоборотных активах на единицу стоимости продукции.

Показатель фондоемкости, рассчитанный по этой методике, характеризует средний размер связывания внеоборотных активов в производстве, и именно поэтому его называют коэффициентом закрепления внеоборотных активов. Снижение потребности во внеоборотных активах за счет более эффективного их использования можно рассматривать как условно достигнутую экономию в дополнительных долговременных финансовых вложениях.

Рентабельность внеоборотных активов характеризует величину прибыли, приходящуюся на 1 руб. внеоборотных активов [2].

Для организации использование внеоборотных активов может иметь как экстенсивный, так и интенсивный характер. Экстенсивное использование внеоборотных активов и, соответственно, экстенсивное развитие связано с вовлечением в процесс производства дополнительных ресурсов. Интенсификация деятельности в первую очередь ориентирована на превышение роста результатов

производства нежели затрат на него, при этом используя более эффективно имеющиеся ресурсы, а также внедрение достижений научно–технического прогресса. Как правило, организации в процессе своей деятельности совмещают экстенсивное и интенсивное использование ресурсов [4].

Проведем анализ эффективности использования основных средств ПАО «Новопластуновское» за 2013–2015 гг., результаты которого представим в таблице 1.

Таблица 1

Динамика показателей эффективности использования основных средств  
ПАО «Новопластуновское»

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолютное отклонение (+,-), 2015 г. от		Темп роста 2015 г. к 2013 г., %
				2013 г.	2014 г.	
Фондовооруженность труда, тыс. руб.	1006	919	1523	517	604	151,4
в том числе по активной части основных средств, тыс. руб.	643	578	797	154	219	124,0
Производительность труда, тыс. руб.	934	1356	1679	745	323	179,8
Фондоотдача, руб.	0,929	1,476	1,103	0,174	-0,373	118,3
Фондоотдача активной части основных средств, руб.	1,453	2,348	2,108	0,655	-0,240	145,5
Фондоёмкость, руб.	1,076	0,678	0,907	-0,169	0,229	84,1
Рентабельность основных средств, %	22,2	33,1	23,0	0,8	-10,1	×

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что за исследуемый период произошло повышение эффективности использования основных средств в организации.

В частности общая фондоотдача в отчетном году по сравнению с 2013 г. выросла с 0,93 руб. до 1,1 руб. Позитивным фактом является увеличение фондоотдачи активной части основных средств 45,5 %. Это свидетельствует о

повышении производительности основных средств вследствие обновления производственных мощностей.

Следует обратить внимание на снижение фондоемкости на 22 копейки или на 15,9 %. Такая ситуация свидетельствует о том, что производственные мощности в ПАО «Новопластуновское» используются рационально, а их загруженность достаточно полная.

Рентабельности основных средств за период исследования выросла на 0,8 процентных пунктов и говорит о том, что организация в 2015 году получала 23 копейки прибыли от продаж на рубль использованных основных средств.

Исходя из полученных данных, можно отметить, что в течение анализируемого периода наиболее эффективное использование основных средств наблюдалось в 2014 г.

Изменение фондоемкости показывает прирост или снижение стоимости основных средств на 1 руб. готовой продукции и применяется при определении суммы относительной экономии или перерасхода средств в основных фондах. Сумма относительной экономии (перерасхода) основных фондов определяется по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{отн}} = (S_e^1 - S_e^0) N^1 \quad (1)$$

где:  $\mathcal{E}_{\text{отн}}$  – относительная экономия (перерасход) основных фондов;

$S_e^1$  – стоимость основных средств в отчетном году;

$S_e^0$  – стоимость основных средств в базисном году;

$N^1$  – темп роста объема выпуска.

Соотношение темпов прироста стоимости основных средств и темпов прироста объема выпуска позволяет определить предельный показатель фондоемкости, т. е. прирост основных средств на 1 % прироста продукции [2].

В таблице 2 приведен расчет относительной экономии (перерасхода) использования основных средств в ПАО «Новопластуновское».

Результаты расчетов показали, что в 2014 г. по сравнению с 2013 г. в ПАО «Новопластуновское» отмечена экономия использования основных средств на 9562 тыс. руб., в то время как в 2015 г. по сравнению с 2014 г. – перерасход на 100076 тыс. руб.

Фондоотдача основных средств является комплексным показателем, зависящим от многих факторов. Поэтому, при дальнейшем анализе необходимо установить влияние отдельных факторов на величину фондоотдачи.

Таблица 2

Относительная экономия (перерасход) использования основных средств в ПАО «Новопластуновское», тыс. руб.

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Стоимость основных средств	241326	235153	330463
Объем продаж	224099	347131	364345
Относительная экономия (перерасход) использования основных средств организации	×	-9562	100076

Наиболее популярным методом факторного анализа является метод цепной подстановки. Он используется для расчета влияния факторов во всех типах детерминированных факторных моделей: аддитивных, мультипликативных, кратных и смешанных (комбинированных). Этот способ позволяет определить влияние отдельных факторов на изменение величины результативного показателя путем постепенной замены базисной величины каждого факторного показателя в

объеме результативного показателя на фактическую величину в отчетном периоде. С этой целью определяют ряд условных величин результативного показателя, которые учитывают изменение одного, затем, двух, трех и т. д. факторов, допуская, что остальные не меняются. Сравнение величины результативного показателя до и после изменения уровня того или иного фактора позволяет исключить влияние всех факторов, кроме одного, и определить воздействие последнего на прирост результативного показателя.

Алгоритм расчета способом цепной подстановки для факторной модели зависимости фондоотдачи основных фондов от состава основных фондов и фондоотдачи активной части основных фондов ( $FO = FOa \times UBa$ ) в ПАО «Новопластуновское» в 2015 г. выглядит следующим образом:

1.  $FO_{баз} = FOa_{баз} \times UBa_{баз} = 2,348 \times 0,629 = 1,476$  руб.
2.  $FO_{усл} = FOa_{отч} \times UBa_{баз} = 2,108 \times 0,629 = 1,326$  руб.
3.  $FO_{отч} = FOa_{отч} \times UBa_{отч} = 2,108 \times 0,523 = 1,103$  руб.

Как видим второй показатель фондоотдачи основных фондов отличается от первого тем, что при его расчете принята отчетная величина фондоотдачи активной части основных фондов вместо базовой. Удельный вес активной части основных фондов в том и другом случае базовый. Значит, за счет снижения фондоотдачи активной части основных фондов фондоотдача основных фондов снизилась на 0,15 руб. ( $1,326 - 1,476$ ).

Третий показатель отличается от второго тем, что при расчете его величина удельного веса активной части основных фондов принята по отчетному уровню вместо базового. Величина фондоотдачи активной части основных фондов в обоих случаях отчетная. Отсюда, за счет сокращения удельного веса активной части основных фондов фондоотдача основных фондов снизилась на 0,223 руб. ( $1,103 - 1,326$ ).

Таким образом, снижение фондоотдачи основных фондов в 2015 г. по сравнению с 2014 г., обусловлено влиянием следующих факторов:

- снижения фондоотдачи активной части основных фондов на 0,15 руб.;
- сокращения удельного веса активной части основных фондов на 0,223 руб.
- совокупное влияние факторов составило -0,373 руб.

Алгебраическая сумма влияния факторов обязательно должна быть равна общему снижению результативного показателя. Такое равенство свидетельствует об отсутствии ошибок в расчетах.

$$\Delta\text{ФО}_{\text{фоа}} + \Delta\text{ФО}_{\text{ува}} = \Delta\text{ФО}_{\text{общ}} = \text{ФО}_2 - \text{ФО}_1$$
$$-0,15 - 0,223 = -0,373 = 1,103 - 1,476$$

Проанализируем влияние на фондоотдачу основных средств изменения доли активной части основных средств в общей сумме основных средств и изменения фондоотдачи активной части основных средств.

Анализ проведем методом абсолютных разниц, результаты которого представим в таблице 3.

Таблица 3

Расчет влияния на фондоотдачу эффективности использования активной части основных средств ПАО «Новопластуновское»

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Исходные данные			
Выручка, тыс. руб.	224099	347131	364345
Стоимость основных средств, тыс. руб.	241326	235153	330463
в том числе:			
активная часть основных средств, тыс. руб.	154235	147869	172874
Расчетные данные			
Доля активной части основных средств в общей сумме основных средств, %	63,9	62,9	52,3
Фондоотдача, руб.	0,929	1,476	1,103
Фондоотдача активной части основных средств, руб.	1,453	2,348	2,108

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Изменение фондоотдачи за счет:			
Доли активной части основных средств	×	0,572	-0,150
Фондоотдачи активной части основных средств, руб.	×	-0,025	-0,223
Совокупное влияние факторов, руб.	×	0,547	-0,373

Рассмотрим алгоритм расчета для факторной модели зависимости фондоотдачи основных фондов от состава основных фондов и фондоотдачи активной части основных фондов ( $FO = FO_a \times UV_a$ ). Имеются значения по каждому факторному показателю за 2014 г. и 2015 г., а также их абсолютные отклонения.

2014 г.:

$$\Delta FO_a = FO_{a2} - FO_{a1} = 2,348 - 1,453 = 0,895 \text{ руб.}$$

$$\Delta UV_a = UV_{a2} - UV_{a1} = 0,629 - 0,639 = -0,01$$

Определяем изменение величины фондоотдачи основных фондов за счет каждого фактора:

$$\Delta FO_{foa} = \Delta FO_a \times UV_{a1} = 0,895 \times 0,639 = 0,572 \text{ руб.}$$

$$\Delta FO_{ува} = FO_{a2} \times \Delta UV_a = 2,348 \times (-0,01) = -0,025 \text{ руб.}$$

То есть, рост фондоотдачи основных фондов в 2014 г. обусловлен влиянием следующих факторов:

- ростом фондоотдачи активной части основных фондов на 0,572 руб.;
- снижением удельного веса активной части основных фондов на 0,025 руб.;
- совокупное влияние факторов +0,547 руб.

2015 г.:

$$\Delta FO_a = FO_{a2} - FO_{a1} = 2,108 - 2,348 = -0,24 \text{ руб.}$$

$$\Delta UV_a = UV_{a2} - UV_{a1} = 0,523 - 0,629 = -0,106$$

Определяем изменение величины фондоотдачи основных фондов за счет каждого фактора:

$$\Delta\text{ФО}\text{фоа} = \Delta\text{ФО}\text{а} \times \text{УВа}_1 = -0,24 \times 0,629 = -0,150 \text{ руб.}$$

$$\Delta\text{ФО}\text{ува} = \text{ФО}\text{а}_2 \times \Delta\text{УВа} = 2,108 \times (-0,106) = -0,223 \text{ руб.}$$

Таким образом, снижение фондоотдачи основных фондов в 2015 г. обусловлено влиянием следующих факторов:

- уменьшением фондоотдачи активной части основных фондов на 0,15 руб.;
- снижением удельного веса активной части основных фондов на 0,223 руб.;
- совокупное влияние факторов составило -0,373 руб.

Итак, способ абсолютных разниц дает такие же результаты, что и способ цепных подстановок. Здесь также необходимо следить за тем, чтобы алгебраическая сумма прироста (снижения) результативного показателя за счет отдельных факторов была равна общему его приросту (снижению).

$$-0,15 - 0,223 = -0,373 = 1,103 - 1,476$$

Таким образом, в 2015 г. в результате сокращения удельного веса активной части основных фондов фондоотдача основных фондов снизилась на 0,223 руб., а в результате уменьшения фондоотдачи активной части основных фондов фондоотдача основных фондов понизилась на 0,15 руб. В результате фондоотдача основных фондов в ПАО «Новопластуновское» сократилась на 0,373 руб.

Для повышения эффективности использования основных средств необходимы их обновление, своевременная модернизация, внедрение новых технологий и новой техники.

### Библиографический список

1. Барабаш А. Э. Взаимосвязь оборотных средств и внеоборотных активов сельскохозяйственных организаций / А. Э. Барабаш, О. А. Герасименко //

В сборнике: Научное обеспечение агропромышленного комплекса. Сборник статей по материалам X Всероссийской конференции молодых ученых, посвященной 120-летию И. С. Косенко. Отв. за вып. А. Г. Коцаев. – 2017. – С. 1384-1385.

2. Герасименко О. А. Корпоративные финансы. Учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению «Экономика» (уровень бакалавриата) / О. А. Герасименко, Ю. С. Шевченко, Н. Н. Тюпакова, О. Ф. Бочарова и др. / Под редакцией Н. В. Липчиу. – М.: КноРус, 2015. – 232 с.

3. Горелова А. А. Инвестиционная привлекательность Краснодарского края: анализ регионального потенциала / А. А. Горелова, А. В. Захарян // В сборнике: Институциональные и инфраструктурные аспекты развития различных экономических систем. Сборник статей Международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 91-93.

4. Смоленцева Е. В. Особенности формирования и управления внеоборотными активами в сельскохозяйственных организациях / Е. В. Смоленцева // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2014. – № 43. – С. 204-208.

5. Урасова Н. Г. Методические подходы к оценке эффективности управления внеоборотными активами / Н. Г. Урасова, А. А. Кучирова // Вектор экономики. – 2017. – № 3 (9). – С. 35.

УДК 336.76

## Чурбанова А.С. Акции. Определение справедливой цены акции

Shares. Determination of the fair price of shares

**Чурбанова Анастасия Сергеевна,**  
Северный (Арктический) Федеральный университет им. М.В. Ломоносова

**Churbanova Anastasiia Sergeevna,**  
Northern Arctic Federal University named after M.V. Lomonosov

**Аннотация:** В статье рассматривается краткая характеристика акций, а также их оценка. В тексте приведены основные способы получения прибыли из акций. Далее авторами данной статьи обозначены основные понятия доходности от акций и приведена формула по расчету доходности купонной облигации. В конце статьи приведено понятие справедливой цены акции, а также рассмотрены основные способы ее определения.

**Ключевые слова:** акции, облигации, справедливая цена, доходность, ожидаемая доходность

**Abstract:** In the article, a brief description of the shares is presented, as well as their evaluation. The text shows the main ways of making a profit from shares. Next, the authors of this article identify the basic concepts of yields from shares and provide a formula for calculating the yield of a coupon bond. At the end of the article, the concept of a fair share price is given, and the main methods for determining it are discussed.

**Keywords:** shares, bonds, fair price, yield, expected profitability.

Акция – право (на что-то), которое может быть отстояно в суде) - эмиссионная ценная бумага, доля владения компанией, закрепляющая права её владельца (акционера) на получение части прибыли акционерного общества в виде дивидендов, на участие в управлении акционерным обществом и на часть имущества, остающегося после его ликвидации, пропорционально количеству акций, находящихся в собственности у владельца [2].

Оценка акций предприятия – это изучение рыночной стоимости той доли предприятия, на которую приходится рассматриваемый пакет акций. Данная процедура может быть осуществлена для определения цены привилегированных и обыкновенных ценных бумаг, которые эмитированы, как закрытыми, так и открытыми акционерными обществами.

Основным способом получения прибыли из акций является получение дивидендов и финансовое, экономическое и стратегическое развитие компании, расширением бизнеса и увеличением стоимости активов. И поэтому, оценивая акции предприятия, компания «Активные Бизнес Консультации» активно использует метод рынка капитала, чистых активов, а также капитализации прибыли и дисконтирования денежных потоков.

Доходность акции – это показатель, который позволяет оценить, какую прибыль можно получить с момента приобретения ценной бумаги. Доходность может быть не только положительной, но и отрицательной – в том случае, когда акция принесла инвестору убыток.

Ожидаемая доходность акций. В сфере инвестирования ожидаемая доходность (англ. Expected Rate of Return) представляет собой процентную ставку или сумму, которую инвестор ожидает получить в течение определенного периода времени от вложений в определенный актив.

Фактическая доходность может отличаться от полученного значения ожидаемой доходности. Статистический метод вычисления дисперсии случайной величины позволяет измерить вероятность отклонения фактической доходности от ожидаемой доходности. Чем выше дисперсия доходности у финансового инструмента, тем больше неопределённость у инвестора о будущих доходах. Следовательно, инструмент с большей величиной дисперсии доходности является более рискованным финансовым инструментом [1].

Приблизительную оценку доходности купонной облигации без права досрочного погашения можно произвести по формуле:

$$r^t = \frac{C + \frac{M - P}{K}}{\frac{M + P}{2}},$$

где М – номинал облигации;

Р – текущая цена (на момент оценки);

С – купонный доход;

К – число лет, оставшихся до погашения облигации.

Справедливая цена акций – теоретически обоснованная цена, рассчитанная в результате проведения оценки стоимости акций. Поясню: считается, что текущие рыночные цены формируются под воздействием спроса и предложения, и потому подвержены колебаниям, отражающим сиюминутные эмоциональные настроения рынка. Справедливая цена, напротив, рассчитывается на основании данных фундаментального анализа, и теоретически должна сообщать, сколько стоили бы акции, если бы из рыночной цены исключить эмоциональный фактор. В долгосрочном периоде времени рыночная цена акций сравнивается со справедливой ценой акций» [3].

Как определяется справедливая цена акций? Справедливая цена акций предприятия рассчитывается так: делается оценка справедливой цены всего предприятия (оценка справедливой стоимости предприятия), потом эта справедливая цена предприятия делится на количество акций, выпущенных предприятием в обращение – в результате получается справедливая цена одной акции.

Соответственно, возникает вопрос: как определить справедливую цену предприятия?

Для определения справедливой цены предприятий используются три метода (три подхода) к проведению оценки:

- 1) сравнительный подход;
- 2) доходный подход;
- 3) затратный подход.

Самый простой метод - сравнительный. Чтобы определить справедливую стоимость предприятия сравнительным методом, нужно сравнить его (предприятие) с другим предприятием, из аналогичной отрасли, используя какой-нибудь натуральный показатель.

Доходный подход. Доходный подход оценивает справедливую стоимость предприятия в зависимости от потока доходов, который оно (предприятие) приносит. Для оценки поток доходов предприятия сравнивают с каким-нибудь другим потоком доходов (этот поток называют альтернативным).

Затратный подход – самый очевидный, но самый редкоиспользуемый. Чтобы определить, сколько стоит актив, согласно затратному подходу необходимо посчитать, во сколько обошлось бы воспроизведение точной копии этого актива [2].

### Библиографический список

1. Акция. [Электронный ресурс] – 2015. Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Акция\\_\(финансы\)](https://ru.wikipedia.org/wiki/Акция_(финансы)) (Дата обращения - 06.06.17)
2. Ожидаемая доходность акций. [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://allfi.biz/financialmanagement/RiskAndReturns/ozhidaemajadohodnost.php> (Дата обращения – 02.06.17)

3. Ожидаемая доходность. [Электронный ресурс] – 2016. Режим доступа: [https://ru.wikipedia.org/wiki/Ожидаемая\\_доходность](https://ru.wikipedia.org/wiki/Ожидаемая_доходность) (Дата обращения - 02.06.17)

УДК 336.74

## Чурбанова А.С. Денежный оборот. Расчеты по денежному обороту

Money turnover. Settlements on money turnover

**Чурбанова Анастасия Сергеевна,**  
Северный (Арктический) Федеральный университет им. М.В. Ломоносова

**Churbanova Anastasiia Sergeevna,**  
Northern Arctic Federal University named after M.V. Lomonosov

**Аннотация:** В статье рассматривается краткая характеристика денежного оборота и различных его форм существования. Также приведены основные варианты платежной системы, функционирующие в Российской Федерации. Особое внимание автор уделяет разбору понятийного аспекта данного вопроса.

**Ключевые слова:** денежный оборот, безналичный расчет, платежная система

**Abstract:** The article briefly describes the monetary turnover and its various forms of existence. The main variants of the payment system functioning in the Russian Federation are also given. The author pays special attention to the analysis of the conceptual aspect of this issue.

**Keywords:** money turnover, cashless settlement, payment system.

Для начала введем ряд понятий, необходимых для более детального понимания рассматриваемого материала.

Денежный оборот – это процесс непрерывного движения денежных знаков в наличной и безналичной формах при выполнении функции средства обращения и средства платежа [1].

Наличный денежный оборот осуществляется путем физической передачи денег из рук в руки.

Безналичный денежный оборот – путем последовательного ряда записей по списанию с одних банковских счетов и зачислению на другие.

Денежно-платежный оборот – часть денежного оборота, где деньги выполняют функцию средства платежа. Платежный оборот (включает другие средства платежа).

Механизм наличного денежного оборота – непрерывный процесс движения нал денег, предназначен обслуживать получение и расходование денежных доходов населения.

Принципы организации денежного оборота:

- управление обращение нал денег централизовано, это функция банка Росси;
- все предприятия и организации обязаны хранить нал деньги на банковских счетах;
- остаток нал в кассе лимитируется;
- расчеты наличными между предпринимателями ограничены [2].

Безналичный оборот – движение стоимости без участия наличных денег путем их перечисления по банковским счетам, а также зачета взаимных требований и обязательств.

Формой организации безналичного денежного оборота является платежная система (совокупность законодательно-регулируемых элементов, обеспечивающих выполнение долговых обязательств, возникающих в процессе эконом деятельности).

Расчеты – процесс определения размера обязательств плательщика перед получателем, выбора формы расчетов и так далее.

Расчеты завершаются платежами. Платеж означает безусловное окончательное и безотзывное погашение денежного обязательства.

При проведении безналичных расчетов обязательства банка считается исполненным с момента зачисления средств на корреспондентские счета банка получателя. А сам платеж считается законченным в момент зачисления средств на банковский счет получателя [3]. Рассмотрим классификации безналичных расчетов по различным критериям.

## 1 Принципы организации безналичных расчетов:

- правовой режим осуществления расчетов и платежей;
- принцип свободы выбора безналичных расчетов;
- обеспеченность платежа, т.е. поддержание ликвидности на банковском счете достаточной для осуществления платежей;
- наличие акцепта (согласия) на платеж. Исключения: беспорное списание (на основании исполнительных документов, списание средств государственных контрольных органов на основании своего законодательства, списание по основному договору при наличии в нем такого условия);
- срочность платежа;
- свободы распоряжения денежными средствами (исключение: очередность платежей – последовательность списания средств со счета при их недостаточности для совершения всех платежей, по ГК РФ);
- контроль участников расчета за правильностью совершения;
- имущественная ответственность.

## 2 Субъекты расчетов:

- нефинансовый сектор (расчеты между фирмами);
- личный сектор (расчеты населения);
- финансовый сектор (расчеты между банками).

## 3 Объекты расчетов назначения платежа:

- платежи по товарным операциям (товары и услуги);
- платежи по нетоварным операциям (налоги, штрафы).

## 4 Место проведения расчетов:

- внутри государства;
- международные.

## 5 Время платежа:

- срочный платеж (в срок): авансовый, в момент возникновения обязательства, с отсрочкой на условиях коммерческого кредита;
- досрочный платеж;
- платежи по открытому сроку – периодические платежи по мере получения товара, оказания услуг;
- отсроченный платеж – путем пролонгации;
- просроченный платеж (истекший срок).

#### 6 Способы платежа:

- валовой способ (перевод) – списание средств со счета в полной сумме, указанной в расчетном документе: кредитовый (по инициативе плательщика, который дает распоряжение своему банку кредитовать счет получателя), дебетовый (по инициативе получателя, которые обращаются в свой банк с документами, подтверждающие долг плательщика);
- клиринг (зачет взаимных требований и обязательств и списание со счета суммы сальдо зачета) [2].

7 Виды банковских счетов – счет клиента в банке с возможностью зачисления и расходования средств (всегда пассив): расчетный счет (открывается субъектом, обладающим правами юридического лица, а также обособленным подразделением (филиал) для проведения безналичных расчетов и хранения денежных средств), текущий счет (открывается физическим лицом для хранения и расчетов, несвязанных с предпринимательской деятельностью), валютный счет (для хранения средств и расчетов в валюте), бюджетный (открывается субъектом, осуществляющим операции со средствами бюджетов и внебюджетных фондов), корреспондентский с чет(открывается банком).

Платежная система РФ представлена в следующих вариантах:

1 платежная система банка РФ с использованием корреспондентских счетов, открытых в банке РФ;

2 платежная система кредитных организаций с использованием корреспондентских счетов, открытых в других кредитных организациях;

3 внутрибанковские расчетные системы для расчета между клиентами одной коммерческой организации и использованием счетов межфилиальных расчетов;

4 платежные системы расчетных некоммерческих организаций с использованием счетов участников расчета, открытых в некоммерческой организации;

5 системы расчетов между клиентами одного подразделения кредитной организации.

Банк РФ занимает особое место в платежной системе РФ. Является оператором собственной платежной системы, регулирует расчетные отношения в РФ, осуществляет мониторинг частных расчетных систем, устанавливает правила, формы, сроки и стандарты безналичных расчетов.

Формы безналичных расчетов – урегулированные законодательством и банковскими правилами, условия исполнения через банк денежных обязательств, отличающиеся порядком зачисления средств на счет кредитора, видом расчетного документа и порядком документооборота.

Безналичные расчеты могут быть представлены в формах: расчеты платежными поручениями; расчеты по аккредитиву; расчеты инкассовыми поручениями; расчеты чеками; расчеты в форме перевода по требованию получателя; расчеты в форме перевода электронных денежных средств [3].

### Библиографический список

1. Grandars: Денежный оборот и его структура. [Электронный ресурс] – 2016. Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/finansy/struktura-denezhnogo-oborota.html> (Дата обращения - 08.06.17)
2. Grandars: Денежный оборот. [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/finansy/denezhnyy-oborot.html> (Дата обращения – 07.06.17)
3. Тинлиб. Онлайн библиотека. [Электронный ресурс] – 2017. Режим доступа: [http://www.tinlib.ru/shpargalki/shpargalka\\_po\\_kursu\\_dengi\\_kredit\\_banki/p12.php](http://www.tinlib.ru/shpargalki/shpargalka_po_kursu_dengi_kredit_banki/p12.php) (Дата обращения - 07.06.17)

## СЕКЦИЯ 10. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНЛИЗ, АУДИТ

УДК 330

### Бабич А.А., Бабаева А.Э. Особенности проведения ревизии сельскохозяйственных кооперативов

Peculiarities of the audit of agricultural cooperatives

**Бабаева Айида Эдуардовна,**

Студентка 3-го курса кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Babaeva Ayida Eduardovna

Third-year student of the Department of Accounting, Analysis and Audit  
FSAEI of HE «Norh-Caucasian Federal University»

**Научный руководитель:**

Бабич Анна Анатольевна

Кандидат экономических наук, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита  
ФГАОУ ВО «Северо-Кавказский федеральный университет»

Babich Anna Anatolievna

Candidate of economic sciences, associate professor of the Department of Accounting,  
Analysis and Audit  
FSAEI of HE «Norh-Caucasian Federal University»

**Аннотация:** В связи с резким ухудшением конкурентоспособности сельскохозяйственных кооперативов на продовольственном рынке в силу не эффективности их функционирования появилась необходимость в усилении и улучшение контрольно-ревизионной системы данной отрасли. Именно поэтому в данной научной статье определён алгоритм проведения ревизии сельскохозяйственного кооператива с учётом его финансово-хозяйственных особенностей.

**Ключевые слова:** сельскохозяйственный кооператив, ревизия, документирование, паевые фонды.

**Abstract:** In connection with the sharp deterioration in the competitiveness of agricultural cooperatives in the food market, because of the ineffectiveness of their functioning, there was a need to strengthen and improve the audit and control system of this sector. That is why in this scientific article an algorithm for conducting an audit of an agricultural cooperative is determined, considering its financial and economic characteristics.

**Keywords:** agricultural cooperative, audit, documenting, mutual funds.

Современные экономические условия предполагают наличие эффективной системы функционирования всех видов деятельности кооперативов на различных

уровнях управления. Кроме этого, с целью защиты имущественных интересов участников сельскохозяйственных кооперативов особое внимание выделяют механизму финансового и управленческого контроля. Основным средством реализации данного контроля служит ревизия.

Цель данной работы заключается в построении алгоритма ревизионной работы в кооперативах с учетом специфики сельскохозяйственной деятельности. Исследование проводится с позиции экономических, правовых и внутрихозяйственных отношений субъектов. Информационное содержание научной статьи будет раскрыто путём детализации данных алгоритма, представленного на рисунке 1.

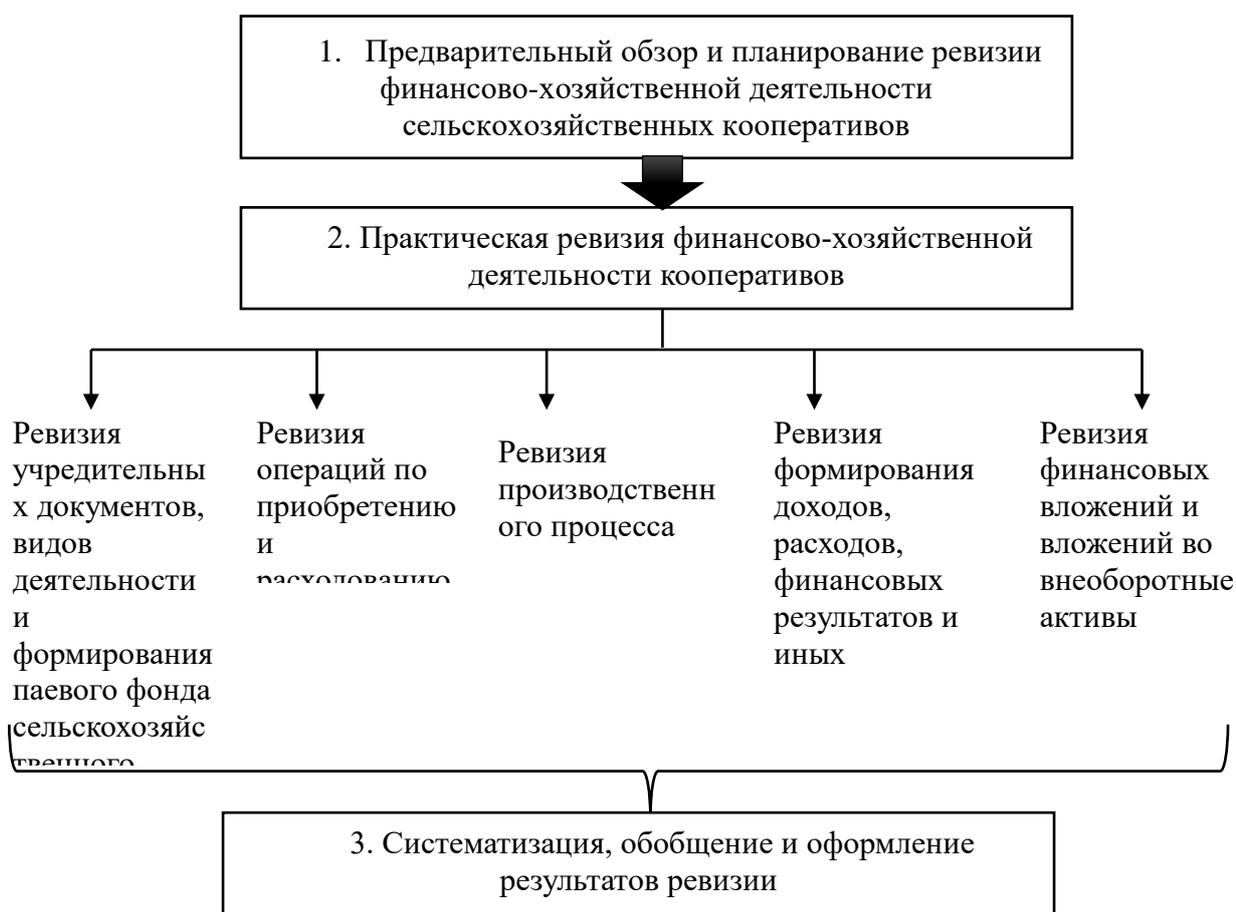


Рисунок 1. Алгоритм ревизии сельскохозяйственных кооперативов

Продемонстрированный выше алгоритм является абстрактной моделью систематизированной информации, характеризующей основные элементы ревизии сельскохозяйственных кооперативов.

Алгоритм ревизионной деятельности включает три основных этапа, осуществляемых при ревизии сельскохозяйственных кооперативов. Рассмотрим подробнее каждый из них.

Для более глубокого исследования деятельности сельскохозяйственных кооперативов и эффективного проведения ревизии их финансово-хозяйственных операций необходимо, во-первых, определить основные направления планируемой ревизионной деятельности, во-вторых, в соответствии с ними разработать перечень процедур для ее осуществления. [2] Именно поэтому, первый этап алгоритма включает предварительный обзор и планирование ревизии финансово-хозяйственной деятельности.

В теории определяют следующий перечень процедур предварительного обзора:

1. Назначение ревизоров-консультантов. Основной задачей данной процедуры является формирование и утверждение состава полностью укомплектованной группы ревизоров-консультантов.

2. Получение четкого представления о функционировании кооператива и его информационных системах. Это достигается путем исследования отраслевых и технологических особенностей кооператива. При этом, стоит учитывать влияние эндогенные и экзогенные факторов. К первым относятся масштабы функционирования кооператива, источники финансирования его текущей и инвестиционной деятельности, состояние системы менеджмента, бухгалтерского учета, контрольного механизма, цикличность. Экзогенные факторы при рассмотрении сельскохозяйственных кооперативов

играют немаловажную роль. К примеру, деятельность кооператива напрямую связана с экологическими и природными условиями, или же с географическим расположением подразделений и иных составляющих кооператива. Помимо ранее перечисленных к экзогенным факторам также можно отнести влияние национальной экономической политики (налоговой, диспаритета цен и др.).

3. Предварительный аналитический обзор. Данная процедура включает следующие предпосылки: тестирование с целью выявления «сильных» и «слабых» сторон кооператива и анализ финансово-хозяйственной деятельности (финансового состояния, производственной и инвестиционной деятельности).

4. Обзор системы управления кооператива и его сегментов. Здесь планируется изучение организационной структуры управления и степени сочетания ее централизации и децентрализации, состояния выполняемых функций и используемых методов менеджмента. [2]

5. Определение объектов ревизии. Все выявленные объекты ревизии необходимо сгруппировать на три группы:

- объекты, требующие особого внимания;
- объекты, требующие сплошной проверки;
- объекты, требующие выборочной проверки.

6. Оценка уровня существенности и ревизионного риска. Необходимо установить приемлемый ревизионный риск для эффективного проведения ревизии.

Информация, полученная в ходе предварительного обзора, позволяет ревизору выявить основные существенные проблемы, которые могут возникнуть при осуществлении его деятельности, и оценить различные аспекты эффективности самой ревизии. С учетом этой информации, ревизор-консультант формирует общий план ревизионной работы, в которой также указывает

численность и лица ревизионной группы и временные затраты на его осуществление. [1]

На основании утвержденного плана специалист разрабатывает детализированные программы проверки каждого крупного исследуемого объекта и его элементов.

При ревизии сельскохозяйственных кооперативов для наиболее четкого выполнения программы и последовательного исполнения всех процедур ревизии рассматриваемого объекта на практике часто используют сетевое программирование, позволяющее наглядно продемонстрировать цикличность графика проведения ревизии. На этом первый этап алгоритма ревизионной работы завершен.

Следующий этап отражает аспекты работы ревизионной группы (комиссии) при непосредственном проведении ревизии. Поэтому следует рассмотреть основные элементы, характерные для практической ревизии сельскохозяйственных кооперативов.

При ревизии учредительных документов необходимо проверить юридический статус и право функционирования сельскохозяйственного кооператива в соответствии с действующим законодательством. Для этого исследуют следующие документы: свидетельство о государственной регистрации, устав и учредительный договор кооператива, свидетельство о регистрации в Министерстве экономики и торговли РФ, в Министерстве по налогам и сборам и др.

Ревизия формирования паевого и неделимого фонда сельскохозяйственного кооператива осуществляется в три этапа (рисунок 2).

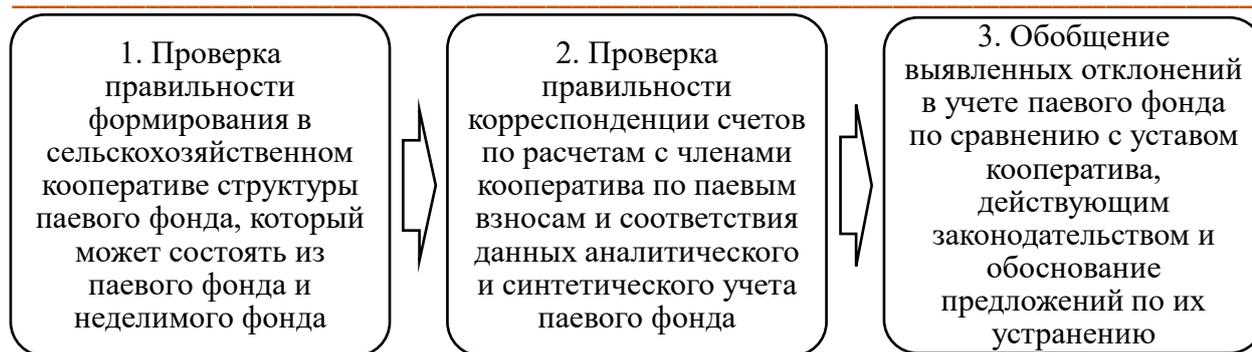


Рисунок 2. Этапы формирования паевого и неделимого фонда сельскохозяйственных кооперативов

Ревизия операций по приобретению и расходованию средств сельскохозяйственного кооператива, как и в иных случаях, осуществляется путем документальной проверки первичных документов и сводных регистров, а также инвентаризации внеоборотных и оборотных активов. Однако особое внимание при ревизии материальных оборотных средств стоит уделять ревизии наличия и учета движения животных на выращивании и откорме.

Ревизия производственного процесса заключается в выявлении издержек производства и обращения. На данной стадии также осуществляется фактическая оценка системы внутреннего контроля кооператива.

Проверка правильности и обоснованности формирования финансовых результатов кооператива позволяет ревизору дать оценку достоверности предоставленной информации. При этом необходимо учитывать, что большинство современных сельскохозяйственных кооперативов используют специальный льготный налоговый режим, предназначенный для сельхозпроизводителей и рыболовецкой отрасли – ЕСХН.

Завершающим этапом алгоритма ревизионной работы, представленного на рисунке 1, является систематизация, обобщение и оформление результатов работы.

В ходе ревизии необходимо собрать исчерпывающие доказательства для составления объективного заключения о достоверности показателей бухгалтерской отчетности кооператива и эффективности системного внутреннего учета и контроля. Наиболее важные ревизионные доказательства должны быть документированы. Вся ревизионная документация является конфиденциальной и не подлежит использованию или разглашению без согласия кооператива. [1] По окончании работы ревизионная комиссия составляет акт ревизии и предоставляет его сельскохозяйственному кооперативу.

Таким образом, ревизия сельскохозяйственных кооперативов является сложной, трудоемкой работой, для осуществления которой необходимо не только наличие хорошей практики контрольно-ревизионной работы, но и устойчивые знания в аспекте нюансов сельскохозяйственной деятельности.

### **Библиографический список**

1. Контроль и ревизия деятельности сельскохозяйственных кооперативов: учебное пособие / Р.А. Алборов, С.М. Концева. – Ижевск: ФГБОУ ВО Ижевская ГСХА, 2016. – 250 с.
2. Контроль и ревизия: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / [Е.А. Федерова и др.]; под ред. Е.А. Федеровой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 239 с.

УДК 338.431.6

## **Валиев Р.Ф. Готовая продукция сельскохозяйственного предприятия: стратегическое значение особенности учета в современных условиях**

Finished products of agricultural enterprise: strategic importance and features of accounting in modern conditions

**Валиев Руслан Фаритович,**  
магистр группы 16Эк(м)БУА

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

**Valiev Ruslan Faritovich,**

Graduate Student of the group 16Ec(m)BUA

Orenburg State University, Orenburg

**Научный руководитель:**

Свиридова Л.А., к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

Оренбургский государственный университет, г. Оренбург

Scientific adviser: Sviridova L.A., Cand. of Ec. Sc., Associate Professor, Department of Accounting,

Analysis and Audit

Orenburg State University, Orenburg

**Аннотация:** в статье исследованы особенности учета готовой продукции сельскохозяйственного предприятия. Анализируются данные о производстве основной сельскохозяйственной продукции. Приведен учет основной продукции сельского хозяйства с использованием первичной учетной документации.

**Ключевые слова:** готовая продукция, учет, продовольственная безопасность, эффективность.

**Abstract:** in the article features of the account of finished goods of the agricultural enterprise are investigated. Data on the production of basic agricultural products are analyzed. The account is taken of the main agricultural products using the primary accounting documentation.

**Keywords:** finished products, accounting, food security, efficiency.

В России сельское хозяйство нужно анализировать не только с экономической точки зрения, но и с точки зрения национальной безопасности. Стране нужно обладать собственной надежной продовольственной безопасностью, снабжая население сельскохозяйственной продукцией за счет внутреннего производства.

Степень продовольственной безопасности государства зависит от базового потенциала производства сельского хозяйства. Аграрная политика в сфере

обеспечения продовольственной безопасности должна быть ориентирована на отечественных товаропроизводителей.

Для того чтобы гарантировать продовольственную безопасность, необходимо чтобы не более чем пятую часть потребляемой продукции импортировали из других государств, это только 20 %, следовательно 80 % должно приходиться на внутреннее производство.

По мнению Гумерова Р.Р. вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО) имеет ряд негативных последствий для нашей экономики. В своей работе автор оценивает ослабление состояния сельского хозяйства и другие последствия от вступления в ВТО. Автор указывает на экспортоориентированность зерна на зарубежные рынки, что формирует дефицит и рост цен на продукцию на территории нашей страны. [6]

Узун В.Я. говорит о зависимости сельскохозяйственных предприятий от государственной поддержки, а согласно методологии ВТО - это не только не развивает, но и разрушает предприятия такого вида производства. [8]

Анализируя состояние и развитие сельскохозяйственного производства, воспользуемся данными Федеральной службы государственной статистики России, которая является органом исполнительной власти и формирует основной информационный ресурс о развитии соответствующих сфер экономики. Основные статистические данные о производстве основной сельскохозяйственной продукции за 2012-2016 гг. представлены нами в таблице 1. [9]

Таблица 1

Статистические данные о производстве основной сельскохозяйственной продукции за период с 2012 по 2016 гг.

Категории хозяйств	Годы					Отклонение 2016 к 2012
	2012	2013	2014	2015	2016	
Растениеводство, тыс. тонн:	132526,7	150071,1	155937,8	163602,4	192723,4	60196,7
- зерно	68734,5	90347,4	103119,4	102429,1	117998,3	49263,8
- сахарная свекла	45056,9	39321,2	33513,4	39030,5	51364,1	6307,2
- картофель	6227,6	5358,2	6174,5	7550,3	6984	756,4
- овощи	4515	4490,6	4655,2	5312,2	5370,6	855,6
- семена подсолнечника	7992,7	10553,7	8475,3	9280,3	11006,4	3013,7
Животноводство:						
- мясо, тыс. тонн	8090,3	8544,2	9070,3	9565,2	10014,8	1924,5
- молоко, тыс. тонн	31755,8	30528,8	30790,9	30796,9	30724,2	-1031,6
- яйца, млн. шт.	42032,9	41286	41860	42571,7	43527,5	1494,6
- шерсть, тонн	55253	54651	56409	55644	55716,3	463,3
Промышленные производства, тыс. тонн:						
- колбасные изделия	15420,2	15650,6	16101,7	16053,2	16127,2	707
- мука	2463,8	2511,8	2451,8	2528,6	2433,4	-30,4
- подсолнечное масло	9348	9854,8	9589,8	9831,1	9606,4	258,4
	3608,4	3284	4060,1	3693,5	4087,4	479

Анализируя приведенные в таблице 1 сведения, наблюдаем явную тенденцию снижения производства молока на 1031,6 тыс. тонн и колбасных изделий на 30,4 тыс. тонн в 2016 году по сравнению с 2012 годом. По остальным видам сельскохозяйственной продукции за анализируемый период происходит увеличение производства. А именно, в 2016 году по сравнению с 2012 годом увеличилось производство зерна на 49263,8 тыс. тонн, сахарной свеклы на 6307,2 тыс. тонн, картофеля на 756,4 тыс. тонн, овощей на 855,6 тыс. тонн, семян подсолнечника на 3013,7 тыс. тонн, мяса на 1924,5 тыс. тонн, яиц на 1494,6 млн.

шт., шерсти на 463,3 тонны, муки на 258,4 тыс. тонн, подсолнечного масла на 479 тыс. тонн.

Готовая продукция в сельском хозяйстве представляет собой изделия и полуфабрикаты, которые получены в результате осуществления производственного процесса в растениеводстве, животноводстве и промышленном производстве, предназначенные как для продажи, так и для собственных нужд внутри хозяйства, которые приняты на склад или заказчиком. [2]

Сельское хозяйство как вид экономической деятельности обладает рядом отличительных черт, оказывающих значительное влияние на ведение бухгалтерского учета на сельскохозяйственных предприятиях.

В сельском хозяйстве производственный цикл имеет продолжительный характер. Его длительность переходит с одного календарного года на последующий. Обычно на конец года наблюдаются существенные остатки незавершенного производства.

Из-за сезонности аграрного производства продукт сельского хозяйства поступает в течение года неритмично. Полученную готовую продукцию, поступившую в отчетном периоде от собственного производства, оценивают по плановой себестоимости, доводя до фактической в конце года после формирования отчетных калькуляций. [7, с. 7]

После завершения календарного года рассчитывают конечные финансовые результаты деятельности предприятия и исчисляют фактическую себестоимость реализованного сельскохозяйственного продукта. Эти процессы закрепляются в учетной политике организации.

Животные учитываются как в составе основных, так и оборотных средств. К примеру, основное молочное стадо коров предусматривается в составе

основных средств, пополняемые долей молодняка, выращенного в своем хозяйстве. Данное свойство порождает потребность отражения в учете перехода оборотных средств в основные. При потере животными племенной или продуктивной ценности, вследствие заболевания и согласно иным причинам совершается противоположное действие: продуктивный скот убывает из основного стада и переходит в оборотные средства [5, с. 112].

Готовая продукция растениеводства, поступающая из производства, применяется внутри хозяйства на корма и семена, при этом порождая потребность отдельного учета продукции для продажи, семян и кормов.

Для того чтобы деятельность сельскохозяйственного предприятия была эффективной следует принимать во внимание отличительные признаки учета готовой продукции на сельскохозяйственном предприятии.

Актуальность учета готовой сельскохозяйственной продукции заключается в том, что следствием работы каждого аграрного предприятия является производство готовой продукции, которое будет получено при осуществлении производственного процесса.

Целью данной статьи является выявление отличительных особенностей учета готовой продукции, применяемые на сельскохозяйственных предприятиях.

Большой вклад в развитие бухгалтерского учета на предприятиях сельского хозяйства внесли такие ученые как Р.А. Алборов, С.М. Бычкова, А.В. Золотарев, Р.Н. Расторгуева и другие.

Продукт, получаемый в растениеводстве, учитывают отдельно по бригадам, звеньям, отделениям. Документальное оформление продукта зависит от его вида и способа уборки. В таблице 2 представлены унифицированные формы первичной учетной документации по учету сельскохозяйственной продукции. [1]

Таблица 2

Первичные учетные документы продукции сельского хозяйства

№	Номер формы	Название формы	Предназначение
1	СП-2	Реестр приема зерна и другой продукции	Для учета поступления зерна и другой продукции на ток, зернохранилище и т.д.
2	СП-1	Реестр отправки зерна и другой продукции с поля	Для оформления отправки продукции с поля в места хранения
3	СП-5	Талон водителя	При применении талонного способа учета зерна, которые поступают от комбайнов
4	СП-6	Талон комбайнера	Для учета одного бункера зерна при применении талонного способа учета зерна
5	СП-18	Акт на оприходование пастбищных кормов	Для учета оприходования зеленой массы культурных, улучшенных и естественных пастбищ, скормленных скоту без предварительной уборки
6	СП-19	Акт на оприходование пастбищных кормов, учтенных по укосному методу	
7	СП-20	Ведомость учета расхода кормов	Для оформления и учета ежедневной выдачи кормов на животноводческие фермы
8	СП-21	Журнал учета надоя молока	Для ежедневного учета молока
9	СП-23	Ведомость учета движения молока	Для обобщения данных по движению молока за отчетный месяц
10	СП-33	Товарно-транспортная накладная (молсырье)	Операции по отправке-приемке молокопродукции на приемные пункты
11	СП-24	Акт настрига и приема шерсти	Для оформления приема и учета настрига шерсти
12	СП-25	Дневник поступления и отправки шерсти	Для ежедневного учета поступления и отправки шерсти на приемные пункты
13	СП-28	Отчет о переработке продукции	Операции по переработке продукции в структурных подразделениях предприятия
14	СП-27	Ведомость переработки молока и молочных продуктов	Для ежедневного учета переработки молока на пунктах переработки
15	СП-54	Акт на выбытие животных и птицы (забой, прирезка, падеж)	Для учета в случае падежа, вынужденной прирезки, забоя
16	СП-55	Учетный лист забоя падежа животных	Для оформления убоя и падежа животных

Зерновую продукцию учитывают в период ее получения с комбайна, составляя требуемую документацию. [4]

В сельском хозяйстве находят применение следующие виды первичных документов для учета зерновой продукции:

- путевки, выписываемые комбайнером в 3 экземплярах водителю машины при отгрузке зерна;
- реестры отправки зерновой продукции с поля, предоставляемые комбайнеру под расписку перед началом уборки из бухгалтерии;
- талоны шофера и комбайнера. [7, с. 45]

На предприятиях сельского хозяйства часть готовой продукции используется для собственных потребностей, т.е. корма.

Особенность состоит в оприходовании пастбищных кормов на корню, что приходят следующими методами: укосным и зоотехническим.

Корма, как закупленные, так и собственного производства списывают на прикорм животным, по истечении месяца которые перемещают в журнал учета кормов. [4]

Главной особенностью готовой продукции животноводства представляется неоднородное качество и множество характеризующих ее показателей. Качество напрямую оказывает влияние на установление цены реализации продукции, следовательно, все качественные свойства готовой продукции животноводства должны указываться в первичной документации.

Основной продукцией сферы молочного скотоводства является молоко, в котором применяется журнал учета надоя молока в качестве первичных учетных документов, сведения о которых ежедневно перемещают в ведомость учета движения молока.

В зависимости от того на какие цели потребляется данная продукция применяют разную первичную документацию: счет-фактуру для отправки на переработку, товарно-транспортную накладную, лимитно-заборную карту или

накладную внутривладельческого назначения при применении для внутривладельческого назначения, ведомость расходов корма для собственных целей при использовании для собственных нужд.

Основной продукцией в овцеводстве является шерсть, для учета которой применяют последующие первичные документы: акт настрига и приемки шерсти; дневник поступления и отправки шерсти на заготовительные пункты. [5, с. 243]

Основной продукцией в птицеводстве являются яйца, оприходованные с молодняка, которые фиксируются в дневнике поступления продукта сельского хозяйства.

К продукции промышленных производств относятся мука, масло и молочная продукция, колбасные изделия и т.д., которые являются продукцией собственного производства.

Промышленные производства по переработке продукции растениеводства оформляют отчет о переработке продукции, молока - ведомость переработки молока и молочных продуктов; цех по забою животных и птицы - акт на выбытие животных и птицы и учетный лист убоя и падежа животных. Отправление готовой продукции исполняется на основе накладной внутривладельческого назначения, товарно-транспортной накладной, счета-фактуры. [4]

После того как продукт прошел последний этап производственного цикла, она считается готовым и, если не поступает сразу в реализацию, в таком случае сдается на хранение материально ответственному лицу.

Оприходуют готовую продукцию в зависимости от ее последующего применения или на счете 10 «Материалы», или на счете 43 «Готовая продукция». На счете 10 «Материалы» готовый продукт оприходуют, когда он применяется для собственных потребностей хозяйства. В случае, когда неизвестно или готовая

продукция отправляется на реализацию, её учитывают на счете 43 «Готовая продукция».

Точный учет готовой продукции на предприятиях сельского хозяйства имеет огромное значение для установления финансового результата, который формируется на счете 90 «Продажи», используя способ «по отгрузке» при учете выручки. В соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организации», согласно которым признается выручка от реализации, являются следующие критерии:

- право предприятия на получение данной выручки;
- сумма выручки имеет возможность быть определенной;
- уверенность в то, что вследствие определенных действий возрастут экономические выгоды предприятия;
- право собственности на продукт переходит от предприятия к покупателю;
- затраты, которые сделаны или будут сделаны в связи с данной операцией, могут быть определены. [3]

Если не соблюдается хотя бы одно из условий, то в учете предприятия признается кредиторская задолженность, а не выручка.

В бухгалтерском учете выпуск и реализация готовой продукции можно отобразить как с использованием, так и без использования счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)».

Бухгалтерский учет готовой продукции с использованием этого счета ведут согласно нормативной себестоимости. В данном случае фактически выпущенную и сданную на склад в течение месяца готовую продукцию рассматривают согласно плановой себестоимости и отображают по кредиту счета 40 в корреспонденции со счетом 43.

После завершения месяца на счете 40 формируются данные о выпущенной с производства продукции в 2 оценках:

1) по дебету - фактическая производственная себестоимость;

2) по кредиту - нормативная себестоимость. Сравнением дебетового и кредитового оборотов по счету 40 обнаруживают расхождение фактической производственной себестоимости от нормативной. Преобладание последней над фактической отражают сторнировочной записью по дебету счета 90 и кредиту счета 40. Преобладание фактической себестоимости перед нормативной отражают по дебету счета 90 и кредиту счета 40 дополнительной записью.

Таким образом, вся сумма отклонений согласно данным реализованной готовой продукции нужно отнести на финансовые результаты. Счет 40 на конец месяца сальдо не имеет.

Если готовую продукцию принимают без использования счета 40 «Выпуск продукции (работ, услуг)», в таком случае на счете 43 «Готовая продукция» отдельно отображают нормативную себестоимость готовой продукции и расхождение фактической себестоимости готовой продукции от учетной цены. Данные расхождения принимаются согласно однородным группам готовой продукции. Основные проводки по учету готовой продукции приведены в таблице 3.

Таблица 3

Основные проводки по учету готовой продукции

№ п/п	Содержание операции	Корреспондирующие счета	
		Дт	Кт
1	Оприходована ГП из основного производства	43	20
2	Отражена плановая себестоимость произведенной готовой продукции	43	40
3	Учтена фактическая себестоимость	40	20
4	Оприходована ГП, полученная от структурного подразделения, выделенного на отдельный баланс	43	79
5	Оприходованы излишки ГП, выявленные при инвентаризации	43	91
6	Определена задолженность покупателей за отгруженную ГП	62	90-1
7	Отнесена стоимость недостач и порчи ГП в пределах норм естественной убыли на расходы с/х предприятия	44	94
8	Списана учетная себестоимость отгруженной ГП	90-2	43
9	Списано отклонение по отгруженной продукции - перерасход	90-2	40
10	Списано отклонение по отгруженной продукции - экономия (красное сторно)	90-2	40
11	Отражен финансовый результат (прибыль/убыток) от реализации продукции	90(99)	99(90)

Каждая организация, в том числе и аграрная, в случае если она занимается торговой деятельностью, использует счет 44 «Расходы на продажу». Предназначен данный счет для целей сбора и обобщения данных о затратах, которые связаны с реализацией товаров, работ, услуг. На этом счете можно отразить затраты на упаковку, рекламу, оплату труда работников, которые заняты в области торговли, аренду и иные затраты для содержания основных средств, которые предназначены для сбытовой деятельности и т.п.

Для обобщения данных о ранее отгруженной с организации продукции используют счет 45 «Товары отгруженные». Использование данного счета необязательно, однако он удобен в том случае, если при продаже продукта

имеется определенный временной разрыв между отгрузкой продукции и ее оплатой.

Таким образом, эффективность деятельности сельскохозяйственного предприятия оценивается исходя из финансовых результатов его работы - прибылей или убытков. Зависимость финансового результата от условий хозяйствования и природно-климатических условий очевидна. Однако качество учетных работ также оказывает определенное воздействие на результаты хозяйствования. Чем тщательней организован учет затрат и выход готовой сельскохозяйственной продукции, тем эффективнее пути оптимизации издержек и управления организацией в целом. Производственный процесс в организациях сельского хозяйства обладает рядом специфических особенностей, которые определяют порядок учета их готовой продукции и принимаются во внимание учетными работниками и уполномоченными ответственными лицами.

### Библиографический список

1. Федеральный закон от 06.12.2011 г. N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
2. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01.
3. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99.
4. Постановление Госкомстата РФ от 29.09.1997 N 68 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету сельскохозяйственной продукции и сырья».
5. Бычкова С.М., Бадмаева Д.Г. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. - М.: Эксмо, 2013. - 400 с.

6. Гумеров, Р.Р. О господдержке отечественной агроэкономики: стоит ли ориентироваться на идеологемы ВТО и на индикаторы ОЭСР / Р.Р. Гумеров // Российский экономический журнал. - 2013. - №3 - С. 45-54.

7. Михалкевич А.П. и др. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве. - Минск: БГЭУ, 2011. - 687 с.

8. Узун В.Я. Российская политика поддержки сельского хозяйства и необходимость ее корректировки после вступления в ВТО / В.Я. Узун // Вопросы экономики. - 2014. - №10 - С.145-150.

9. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]: Режим доступа [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/economy/) (дата обращения 15.05.2017).



УДК 336.027

**Волкова О.С., Шорикова О.А. Проверка качества составления отчета о движении денежных средств в российских компаниях, занимающихся деятельностью по предоставлению финансовых услуг**

Checking the quality of the statement of cash flows in Russian companies involved in the provision of financial services

**Волкова Ольга Сергеевна**

Студент

Новосибирский государственный университет экономики и управления

РФ, г. Новосибирск

VolkovaOlga04@yandex.ru

**Шорикова Олеся Александровна**

Студент

Новосибирский государственный университет экономики и управления

РФ, г. Новосибирск

olshoricova@mail.ru

**Volkova Olga Sergeevna**

Student

Novosibirsk State University of Economics and Management

**Shorikova Olesya Alexandrovna**

Student

Novosibirsk State University of Economics and Management

**Аннотация.** В статье обсуждаются теоретические и методические аспекты оценки качества составления бухгалтерской (финансовой) отчетности. Используя методику, был осуществлен анализ качества ОДДС на основе деятельности по предоставлению финансовых услуг, страхованию, перестрахованию, деятельности негосударственных пенсионных фондов, кроме обязательного социального обеспечения, деятельности вспомогательной в сфере финансовых услуг и страхования.

**Ключевые слова:** отчет о движении денежных средств, бухгалтерская (финансовая) отчетность, методика оценки качества ОДДС.

**Abstract.** The article discusses theoretical and methodological aspects of assessing the quality of compilation of accounting (financial) statements. Using the methodology, the quality of the cash flow statement was analyzed on the basis of activities related to the provision of financial services, insurance, reinsurance, the activities of non-state pension funds, in addition to compulsory social security, support services in financial services and insurance.

**Keywords:** cash flow statement, accounting (financial) reporting, methodology for assessing the quality of the cash flow statement.

В условиях рыночной экономики бухгалтерская (финансовая) отчетность является практически единственным информационным источником для оценки основных параметров финансово-хозяйственной деятельности компании. Требования к качеству финансовой отчетности означают, что включенная в нее информация должна быть уместной, достоверной, понятной и сопоставимой. Информация, представленная в отчетности, является актуальной для различных групп стейкхолдеров (поставщики, покупатели, кредиторы, инвесторы и др.). Бухгалтерская отчетность включает информацию, которая необходима для разработки политики, связанной с инвестированием и принятия решений по выдаче кредитов, оценки будущих денежных потоков предприятия, оценки ресурсов и обязательств предприятия и деятельности его руководящих органов.

Информация о поступлении и выбытии денежных средств в организации за отчетный период, которая содержится в отчете о движении денежных средств, актуальна для всех групп стейкхолдеров. Именно поэтому стоит уделять составлению отчета о движении денежных средств должное внимание, так как именно к этой форме отчетности приковано внимание аудитором. Для определения качества предоставленного ОДДС необходимо сальдо денежных потоков за отчетный период (с учетом влияния изменений курса иностранной валюты по отношению к рублю) сравнить с изменением, которое получается по статье «Денежные средства и денежные эквиваленты» (статья баланса) в течение года [1].

Для проведения исследования и поиска необходимых данных была использована систематизированная база данных СКРИН – Система комплексного раскрытия информации Национальной ассоциации участников фондового рынка об эмитентах ценных бумаг [3]. В качестве массива для исследования была

выбрана деятельность по предоставлению финансовых услуг, страхование, перестрахование, деятельность негосударственных пенсионных фондов, кроме обязательного социального обеспечения, деятельность вспомогательная в сфере финансовых услуг и страхования.

На первом этапе необходимо проанализировать отчеты о движении денежных средств организаций на предмет определения качества их составления (таблица 1-2).

Таблица 1  
Количество компаний, составивших и представивших ОДДС

Вид экономической деятельности	Общее количество компаний в выборке	Количество компаний, составивших и представивших ОДДС
Деятельность финансовая и страховая	1 752	1 066

На основании полученных результатов анализа качества составления отчета о движении денежных средств, можно заключить, что доля компаний, которые совершают погрешность «огромна». Вероятно, это можно объяснить тем, что динамика их развития, обуславливая необходимость обновления основного капитала прежде всего за счет привлечения значительного объема инвестиций или банковских кредитов, провоцирует менеджмент на сознательное манипулирование данными отчетности.

Таблица 2

Распределение компаний по качеству составления отчетов о движении денежных средств

Вид экономической деятельности	Количество компаний, не имеющих погрешностей в ОДДС		Количество компаний, имеющих погрешности в ОДДС	
	Количество компаний, ед.	Доля, %	Количество компаний, ед.	Доля, %
Деятельность финансовая и страховая	779	44%	973	56%

На втором этапе оценим существенность неточностей (погрешностей) в ОДДС. Неточность в бухгалтерской (финансовой) отчетности считают существенной, если она влияет на принятие определенных решений пользователями такой отчетности. При оценке существенности ниже 5 % неточностями в отчетности можно пренебречь. Если погрешность находится в интервале от 5 до 10 %, необходимо детально исследовать все факторы, которые привели к погрешностям в отчетности, для определения степени их влияния на ее качество. Отметим, если погрешность в бухгалтерской отчетности больше 10%, то это окажет влияние на качество решений стейкхолдеров. Результаты анализа степени погрешности в отчетности компаний представлены в таблице 3.

Таблица 3

Распределение компаний по качеству составления отчетов о движении денежных средств по степени погрешностей

Вид экономической деятельности	Компании с погрешностью в отчетности более 10 %		Компании с погрешностью в отчетности от 5 до 10 %		Компании с погрешностью в отчетности менее 5 %	
	Количество компаний, ед.	Доля, %	Количество компаний, ед.	Доля, %	Количество компаний, ед.	Доля, %
Деятельность финансовая и страховая	779	44%	-	-	973	56%

Исходя из информации, представленной в таблице 3, можно сделать вывод, что 56% организаций и допускают погрешности в составлении ОДДС, но их можно проигнорировать. Как известно, в функции Центрального Банка РФ входит надзор за деятельностью кредитных и страховых организаций, и банковских групп. Но несмотря на такой жесткий контроль данной отрасли со стороны мегарегулятора, целых 44% компаний допускают грубые ошибки, которые имеют большое влияние на качество принимаемых стейкхолдерами решений.

### **Библиографический список**

- 1 Савельева М.Ю., Алексеев М.А., Дудин С.А. О качестве составления отчета о движении денежных средств в российских компаниях //Сибирская финансовая школа. 2016. № 3 (116). С. 142-146.
- 2 Дудин С.А. К оценке анализа финансового состояния коммерческого банка // Научные записки НГУЭУ Новосибирск, 2005. С. 113-115.
- 3 URL: <http://www.SKRRIN.ru> – база данных по российским компаниям, отраслям и регионам.

## СЕКЦИЯ 11. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ. СТАТИСТИКА И ЭКОНОМЕТРИКА

УДК 519.6

### Керницкая С.О. Оптимизация производственного процесса самарского предприятия теплогенерации на основе применения моделей оптимизации

Optimization of production of the Samara enterprise of heatgeneration on the basis of application of models of optimization

**Керницкая Софья Олеговна,**  
Студентка, бакалавриат,  
Самарский государственный экономический университет,  
e-mail: [sonyabojena@gmail.com](mailto:sonyabojena@gmail.com)

**Kernitskaya Sofya Olegovna,**  
Student, bachelor degree,  
Samara State University of Economics,  
e-mail: [sonyabojena@gmail.com](mailto:sonyabojena@gmail.com)

**Научный руководитель:**  
Бунтова Е.В. доцент кафедры «Высшая математика и ЭММ»,  
Самарский государственный экономический университет  
Scientific adviser: Buntova E. V. associate professor "The higher mathematics and EMM",  
Samara State University of Economics

**Аннотация:** В данной статье рассматривается оптимизация производственного процесса самарского предприятия теплогенерации на основе применения моделей оптимизации.

**Ключевые слова:** эффективность, затраты, целевая функция, ресурсы, прибыль, автомобильная специальная техника.

**Abstract:** This article considers the optimization of the production process of the Samara heat generation enterprise based on the application of optimization models.

**Keywords:** efficiency, expenses, criterion function, resources, profit, automotive special vehicles.

В работе рассчитано количество обслуживания каждого вида техники, соответствующее максимальной прибыли организации. Также определены затраты на техническое обслуживание каждой единицы техники. Показаны результаты расчетов, дающие возможность решить вопросы, касающиеся

управленческого решения по содержанию собственной мастерской по техническому обслуживанию техники на предприятии.

Любое предприятие заинтересованно в получении максимальной прибыли. Существуют два основных способа увеличения прибыли: наращивание объема продаж или сокращение расходов. Принимая во внимание жесткую конкуренцию на рынке, монополию, ценовые войны и ограниченный спрос, второй вариант представляется более эффективным.

Цель оптимизации производства – это повышение эффективности работы организации, а не просто снижение затрат.

Предпринимательская деятельность связана с принятием множества решений по способам достижения поставленных целей. В процессе принятия управленческих решений необходимо учитывать большое количество факторов. Например, ограниченность ресурсов, неопределенность внешних условий, присутствие конкурирующих сторон.

Для решения ряда проблем, связанных с оптимальным управлением предприятия, а именно: максимизации прибыли, минимизации затрат, оптимального расхода ресурсов, повышение эффективности производства и т.д., используются математические модели оптимизации, позволяющие автоматизировать процесс поиска оптимального решения [4].

Среди множества моделей оптимизации особую роль играют модели линейного программирования, так как их практическая значимость велика. Линейное программирование – это наука о методах исследования и отыскания экстремальных значений линейной функции, на неизвестные которой наложены линейные ограничения. Линейную функцию называют целевой функцией, а ограничения, которые записывают в виде уравнений или неравенств, называют системой ограничений.

Модель оптимизации включает в себя целевую функцию, которая определяется поставленной производственной задачей, и системой ограничений по ресурсам предприятия [1,2,3].

Проблема исследования состоит в том, чтобы оптимизировать производственный процесс Самарской организации, занимающейся теплогенерацией. С целью обеспечения производственного процесса предприятие содержит автомобильную специальную технику. Для поддержания работоспособности выше указанной техники у предприятия имеется ремонтная мастерская, которая производит текущее обслуживание и ремонт транспортных средств собственного предприятия и сторонних организаций.

В мастерской организации обслуживается три вида техники: легковая, грузовая и специальная. Штат мастерской 10 автомобильных слесарей, фонд рабочего времени составляет 80 человеко-часов, лимит денежных средств на покупку запасных частей в сутки составляет 50 000 рублей, лимит материалов для обслуживания в сутки составляет: специальной жидкости – 30 литров, смазочных материалов – 60 кг. Прибыль от предоставления услуг по техническому обслуживанию каждого вида одной единицы техники: легковой – 2 000 рублей, грузовой – 1 700 рублей, специальной – 3 200 рублей.

Затраты на обслуживание одной единицы техники каждого вида даны в таблице 1.

Таблица 1

Затраты на обслуживание единицы техники

Ресурсы	Наименование транспортных средств			Запас ресурсов
	Легковые	Грузовые	Специальные	
Затраты фонда рабочего времени на ТО	8	16	28	80
Смазочные материалы	1,4	6,8	12,8	60
Специальные жидкости	1,4	3,2	7,8	30
Запасные части	2 200	6 000	18 000	50 000

Требуется определить, какое количество каждого вида техники нужно обслужить для того, чтобы максимизировать прибыль, получаемую организацией от мастерской.

Модель оптимизации, согласно данным об организации, примет следующий вид:

$$F(\bar{x}) = 2\,000x_1 + 1\,700x_2 + 3\,200x_3 \rightarrow \max$$

$$\begin{cases} 8x_1 + 16x_2 + 28x_3 \leq 80, \\ 1,4x_1 + 6,8x_2 + 12,8x_3 \leq 60, \\ 1,4x_1 + 3,2x_2 + 7,8x_3 \leq 30, \\ 2\,200x_1 + 6\,000x_2 + 18\,000x_3 \leq 50\,000, \\ x_j \geq 0. \end{cases}$$

В построенной модели  $F(\bar{x})$  – это максимальная прибыль, которая может быть получена организацией от техники, обслуживаемой мастерской;  $x_1$  – запланированное количество легковой техники, которое требуется обслужить;  $x_2$  – запланированное количество грузовой техники, которое требуется обслужить;  $x_3$  – запланированное количество специальной техники, которое требуется обслужить.

Решение поставленной задачи оптимизации работы мастерской с помощью модели линейного программирования осуществлялось симплекс-методом с использованием программы Microsoft Excel. Первая симплексная таблица показана таблицей 2.

Таблица 2

Первый опорный план решаемой задачи оптимизации

Базисные переменные	Свободные члены	Свободные переменные			Оценочные отношения
		$x_1$	$x_2$	$x_3$	
$x_4$	80	8	16	28	2,857
$x_5$	60	1,4	6,8	12,8	4,688
$x_6$	30	1,4	3,2	7,8	3,846
$x_7$	50 000	2 200	6 000	18 000	2,777
F	0	-2 000	-1 700	-3 200	-

Результат решения задачи оптимизации симплексным методом в программе Microsoft Excel представлен в таблице 3.

Таблица 3

Результат решения задачи оптимизации

	Легковые	Грузовые	Специальные	
Прибыль от предоставления услуг по ТО единицы транспортных средств	2 000	1 700	3 200	Максимальная прибыль, руб.
Количество транспортных средств	10	0	0	20 000
Ресурсы, затрачиваемые на ТО	Легковые	Грузовые	Специальные	Запас ресурсов
Затраты фонда рабочего времени на ТО	8	16	28	80
Смазочные материалы	1,4	6,8	12,8	60
Специальные жидкости	1,4	3,2	7,8	30
Запасные части	2 200	6 000	18 000	50 000
Израсходовано ресурсов, на ТО				Запас ресурсов
Затраты фонда рабочего времени на ТО	80	$\leq$	80	
Смазочные материалы	14	$\leq$	60	
Специальные жидкости	14	$\leq$	30	
Запасные части	22 000	$\leq$	50 000	

Максимальная прибыль - 20 000 рублей, если мастерская будет обслуживать 10 легковых автомобилей и это будет наиболее оптимальным решением.

Чтобы определить максимальные затраты на техническое обслуживание каждой единицы техники, применяется метод двойственной задачи. Двойственная задача - это вспомогательная задача, формулируемая по следующим правилам из условий исходной задачи в стандартной форме[5]:

1) исходную задачу записывают в стандартной форме, причем в задаче максимизации все неравенства вида « $\leq$ », а в задаче минимизации – вида « $\geq$ »; в случае если это условие не выполняется для некоторого неравенства системы ограничений, то обе части неравенства умножают на (-1) и изменяют знак неравенства;

2) свободные переменные исходной задачи становятся коэффициентами при переменных в целевой функции двойственной задачи;

3) тип экстремума целевой функции меняется: если исходная задача является задачей максимизации, то двойственная будет задачей минимизации и наоборот;

4) число неравенств в системе ограничений исходной задачи совпадает с числом переменных в двойственной задаче; переменная, отвечающая ограничению-неравенству, должна удовлетворять условию неотрицательности, а соответствующая ограничению-равенству может быть любого знака;

5) каждый столбец коэффициентов в системе ограничений исходной задачи формирует ограничение двойственной задачи, при этом тип неравенства меняется; матрицы коэффициентов при переменных в системах ограничений обеих задач являются транспонированными друг к другу; коэффициенты при переменных в целевой функции становятся свободными членами в соответствующих неравенствах двойственной задачи.

Двойственные оценки определяют дефицитность используемых ресурсов и показывают, насколько возрастает максимальное значение целевой функции прямой задачи при увеличении количества соответствующего ресурса на единицу.

Результат решения двойственной задачи симплексным методом показан в таблице 4.

Таблица 4

Решение двойственной задачи

	Легковые	Грузовые	Специальные	Максимальный расход, руб.
Прибыль от предоставления услуг по ТО единицы транспортных средств	2 000	1 700	3 200	
Количество транспортных средств	0	7	1	15 100
Ресурсы, затрачиваемые на ТО				
	Легковые	Грузовые	Специальные	Запас ресурсов
Затраты фонда рабочего времени на ТО	8	16	28	80
Смазочные материалы	1,4	6,8	12,8	60
Специальные жидкости	1,4	3,2	7,8	30
Запасные части	2 200	6 000	18 000	50 000
Израсходовано ресурсов, на ТО				
			Запас ресурсов	
Затраты фонда рабочего времени на ТО	140	$\geq$	80	
Смазочные материалы	60,4	$\geq$	60	
Специальные жидкости	30,2	$\geq$	30	
Запасные части	60000	$\geq$	50 000	

Таким образом, при обслуживании 7 грузовых и 1 специальной техники организация понесет расходы в сумме 15 100 рублей.

Перед организацией встаёт вопрос, касающийся управленческого решения, не дешевле ли организации отправлять свою технику на техническое обслуживание сторонним мастерским.

В Самаре около 12 автомастерских специализирующихся на ремонте не только легковых транспортных средств, но и грузовых, специальных. Для сравнения возьмём одну из них и применим вышеуказанный метод решения линейного программирования.

Если исходная организация обратится в стороннее ремонтное предприятие, то условие задачи сводится к следующему: в мастерской имеется штат из 50 автослесарей. Фонд рабочего времени составляет 400 человеко-часов. Лимит денежных средств на покупку запасных частей в сутки составляет 457 000 рублей. Лимит материалов для обслуживания в сутки составляет: специальной жидкости – 150 литров, смазочных материалов – 450 кг. Затраты на использование услуг сторонней организации по техническому обслуживанию каждого вида одной единицы техники: легковой – 19 860 рублей, грузовой – 25 750 рублей, специальной – 30 120 рублей, т.е. для мастерской это её доход.

Исходные данные представлены в таблице 5.

Таблица 5

Исходные данные к задаче оптимизации

Ресурсы	Наименование транспортных средств			Запас ресурсов
	Легковые	Грузовые	Специальные	
Затраты фонда рабочего времени на ТО	18	30	55	400
Смазочные материалы	65	171	214	450
Специальные жидкости	25	40	81	150
Запасные части	32 000	48 500	125 000	457 000

Задача состоит в том, чтобы определить, какое количество каждого вида техники нужно обслужить для того чтобы максимизировать прибыль мастерской, либо это будет являться максимальными расходами исходной организации.

Модель оптимизации, согласно данным об организации, примет следующий вид:

$$F(\bar{x}) = 19\,860x_1 + 25\,750x_2 + 30\,120x_3 \rightarrow \max$$

$$\begin{cases} 18x_1 + 30x_2 + 55x_3 \leq 400, \\ 65x_1 + 171x_2 + 214x_3 \leq 450, \\ 25x_1 + 40x_2 + 81x_3 \leq 150, \\ 32\,200x_1 + 48\,500x_2 + 125\,000x_3 \leq 457\,000, \\ x_j \geq 0. \end{cases}$$

В построенной модели  $F(\bar{x})$  – это максимальная прибыль, которая может быть получена организацией от техники, обслуживаемой мастерской;  $x_1$  – запланированное количество легковой техники, которое требуется обслужить;  $x_2$  – запланированное количество грузовой техники, которое требуется обслужить;  $x_3$  – запланированное количество специальной техники, которое требуется обслужить.

Первая симплексная таблица примет вид, показанный в таблице 6.

Таблица 6

Первая симплексная таблица задачи оптимизации

Базисные переменные	Свободные члены	Свободные переменные			Оценочные отношения
		$x_1$	$x_2$	$x_3$	
$x_4$	400	18	30	55	7,2727
$x_5$	450	65	171	214	2,1028
$x_6$	150	25	40	81	1,8519
$x_7$	457 000	32 000	48 500	125 000	3,656
F	0	-19 860	-25 750	-30 120	-

Применение симплексного метода решения задачи оптимизации в программе Microsoft Excel дает результаты, показанные в таблице 7.

Таблица 7

Результат решения задачи оптимизации

	Легковые	Грузовые	Специальные	
Прибыль от предоставления услуг по ТО единицы транспортных средств	19 860	25 750	30 120	Максимальная прибыль, руб.
Количество транспортных средств	6	0	0	119 160
Ресурсы, затрачиваемые на ТО	Легковые	Грузовые	Специальные	Запас ресурсов
Затраты фонда рабочего времени на ТО	18	30	55	400
Смазочные материалы	65	171	214	450
Специальные жидкости	25	40	81	150
Запасные части	32 000	48 500	125 000	457 000
Израсходовано ресурсов, на ТО				Запас ресурсов
Затраты фонда рабочего времени на ТО	108	≤	400	
Смазочные материалы	390	≤	450	
Специальные жидкости	150	≤	150	
Запасные части	192 000	≤	457 000	

Максимальный доход сторонней организации составит 119 160 рублей при обслуживании 6 легковых автомобилей исходного предприятия.

Следовательно, для организации будет дешевле обслуживать свои транспортные средства собственной мастерской, так как её расходы на техническое обслуживание насчитывают 15 100 рублей. Исходя не только из расчётов, можно сделать ещё пару положительных доводов в сторону собственной мастерской – это уверенность в качестве обслуживания и закупаемых запасных частей.

## Библиографический список

1. Бунтова Е.В., Федотова Е.С. Экономико-математические методы принятия решений в землеустройстве: Материалы международной научно-практической конференции «Вклад молодых ученых в аграрную науку».- Кинель: РИЦ СГСХА, 2016.- С. 378-380.

2. Бунтова Е.В., Шишкина В.М. Математические модели в экономике: Материалы международной научно-практической конференции «Вклад молодых ученых в аграрную науку».- Кинель: РИЦ СГСХА, 2015.- С. 423-428.

3. Бунтова Е.В., Никитина Н.Д. Экономико-математические модели при построении проектов по использованию земельных производственных ресурсов: Материалы Международной заочной научно-практической конференции «Наука XXI века: актуальные направления развития».- Самара: Изд-во СГЭУ, 2015.- С.861.

4. Бунтова Е.В. Математические модели в экономике: Материалы Международной заочной научно-практической конференции «Наука XXI века: актуальные направления развития».- Самара: Изд-во СГЭУ, 2015.- С.989.

5. Уфимцева Л.И. Принятие оптимального решения на основе матрицы приоритетов: сборник научных статей первой Всероссийской заочной научно-практической конференции, посвященной 85-летию Самарского государственного экономического университета. - Самара: СГЭУ, 2016.- С.189-192.

6. Уфимцева Л.И. Нахождение оптимального выпуска продукции с помощью статистических данных: межвузовский сборник научных трудов «Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями».-Самара: СГЭУ, 2014.-С.207-210.

УДК 005.52:657.471(470.620)

**Кундыленко М.И., Гоник Г.Г. Статистический анализ себестоимости производства зерна озимой пшеницы в АО «Конный завод «Восход» Новокубанского района**

Statistical analysis of the cost price of winter wheat grain production in the JSC " stud farm" Sunrise" in the Novokubansky District

**Кундыленко Маргарита Игоревна**

студентка 2 курса,

Кубанский государственный аграрный университет им И.Т. Трубилина,  
г. Краснодар, Российская Федерация

**Kundylenko Margarita Igorevna**

2-year student,

Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilina,  
Krasnodar, Russian Federation

Научный руководитель

**Гоник Галина Георгиевна,**

к.э.н., доцент кафедры статистики и прикладной математики,

Кубанский государственный аграрный университет им И.Т. Трубилина,  
г. Краснодар, Российская Федерация

Scientific adviser

**Gonik Galina Georgievna,**

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Statistics and Applied  
Mathematics,

Kuban State Agrarian University named after I.T. Trubilina,  
Krasnodar, Russian Federation

**Аннотация:** С помощью методов экономико-статистического анализа дана оценка современного состояния производства зерна озимой пшеницы на примере организации, находящейся в центральной агроэкономической зоне Краснодарского края. Выявлены резервы снижения затратного характера производства и дальнейшего повышения его экономической эффективности.

**Ключевые слова:** озимая пшеница, производство, урожайность, себестоимость, эффективность, резервы

**Abstract:** With the help of methods of economic and statistical analysis, an assessment of the current state of production of winter wheat grain is given on the example of an organization located in the central agroeconomic zone of the Krasnodar Territory. The reserves of reducing the cost character of production and further increasing its economic efficiency are revealed.

**Keywords:** winter wheat, production, yield, cost, efficiency, reserves

В экономике любой страны особое место занимает аграрный сектор. Его роль заключается в производстве продуктов питания и сельскохозяйственного сырья для промышленности с использованием процессов естественного воспроизводства. Уровень развития сельского хозяйства во многом определяет уровень экономической безопасности страны. Одной из важных частей аграрного сектора является растениеводство.

Центральной задачей современной статистики является исследование экономической эффективности сельскохозяйственного производства, в т.ч. и растениеводства. Экономическая эффективность представляет собой соотношение между конечными результатами экономической деятельности и затратами трудовых и финансовых ресурсов, связанных с достижением этих результатов [2, с.54].

Объектом исследований является хозяйство АО «Конный завод «Восход» Новокубанского района Краснодарского края. Акционерное общество было образовано в сентябре 1920 г. располагавшиеся в посёлке Восход, общая площадь хозяйства составила 8756 га, в т.ч. сельскохозяйственных угодий - 6743 га, из них пашня - 6134 га. На 2015 г. площадь земельных угодий составила 7464 га, в т.ч. сельскохозяйственные угодья - 6837 га, из них пашня - 6644 га.

АО «Конный завод «Восход» - это высокоэффективное многоотраслевое хозяйство. Помимо коневодства, составляющего 15,0% всей структуры, завод занимается растениеводством - 51,0%.

Большое внимание уделяется повышению культуры земледелия. АО «Конный завод «Восход» сотрудничает с такими научно-исследовательскими учреждениями страны как: Кубанский государственный университет им. И.Т. Трубилина и Московская сельскохозяйственная академия им. К. А. Тимирязева. Опережающими темпами развивается производство выращивания пшеницы,

ячменя, подсолнечника, кукурузы, овса, сахарной свеклы. Их возделывают на основе современных, интенсивных технологий, новых сортов и гибридов семян кубанской и мировой селекции.

Растениеводство хозяйства полностью обеспечивает животноводческую отрасль своими кормами. Общество располагает собственной базой для хранения и реализации сельскохозяйственной продукции.

В 2015 г., несмотря на большие потери от града, при средней урожайности 55,3 ц/га было собрано более 22,5 тыс. т зерновых и зернобобовых культур. Кроме того, возросло и качество зерна пшеницы.

Для производства сельскохозяйственной продукции необходимы земельные, материально-денежные ресурсы. Для наиболее полного и наглядного представления о состоянии и положении дел в организации дадим оценку наличия ресурсов в АО «Конный завод «Восход», проведя анализ данных таблицы 1.

Общий объем площади также, как и площадь сельскохозяйственных угодий, пашня и пастбища за последние три года остались неизменными. Количество занятых в производстве всего, в т.ч. в сельском хозяйстве соответственно снизилось на 56 человек или на 12,1% и на 53 человек или на 12,1%. В 2015 г. по сравнению с 2013 г. среднегодовая стоимость производственных основных средств основной деятельности, как в целом по предприятию, так и в расчете на 100 га сельскохозяйственных угодий и на одного среднегодового работника выросла соответственно на 1652,17 тыс. руб. или на 30,0% и на 425,11 тыс. руб. или на 47,9%.

Производственные затраты всего, в т.ч. на продукцию растениеводства и продукцию животноводства увеличились на 110910 руб. или на 63,4% и на 14432 руб. или на 6,4%. Энергетические мощности всего, в т.ч. на 100 га сельскохозяйственных угодий, так и на одного среднегодового работника

снизились соответственно на 148,29 л.с. или на 38,6% и на 18,67 л.с. или на 30,1%. Среднегодовая стоимость оборотных средств выросла на 43115 тыс. руб. или на 12,7%.

Таблица 1

Ресурсы АО «Конный завод «Восход»

Показатель	Годы			2015 г. в % к 2013 г.
	2013	2014	2015	
Среднегодовая численность работников, чел.	463	437	407	87,9
в т.ч. занятых в сельском хозяйстве	440	414	387	87,9
Общая площадь, га.	7464	7464	7464	100,0
в т.ч. с/х угодий	6837	6837	6837	100,0
из них пашня	6644	6644	6644	100,0
из них пастбища	193	193	193	100,0
Среднегодовая стоимость производственных основных средств основной деятельности, всего, тыс. руб.	410950	454935	534268	130,0
в т.ч. на 100 га с/х угодий	5505,76	6095,05	7157,93	130,0
на одного среднегодового работника	887,58	1041,04	1312,69	147,9
Производственные затраты на продукцию, всего, руб.	531810	618389	741636	139,5
в т.ч. на продукцию растениеводства	175044	193942	285954	163,4
на продукцию животноводства	225804	231401	240236	106,4
Энергетические мощности, всего, л.с.	28677	18572	17609	61,4
в т.ч. на 100 га с/х угодий	384,20	248,82	235,91	61,4
на одного среднегодового работника	61,93	42,49	43,26	69,9
Среднегодовая стоимость оборотных средств, руб.	338916	280011	382031	112,7

Рентабельность – важный результативный показатель финансовой деятельности. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, а также природных богатств. В таблице 2 приведены результаты деятельности АО «Конный завод «Восход».

Таблица 2

Результаты деятельности АО «Конный завод «Восход»

Показатель	Годы			2015 г. в % к 2013 г.
	2013	2014	2015	
Стоимость валовой продукции, всего, тыс. руб.	633984	852817	1050299	165,7
в т.ч. на одного среднегодового работника	1369,29	1951,52	2580,58	188,5
на 100 га с/х угодий	8493,89	11425,73	14071,53	165,7
Выручка от реализации сельскохозяйственной продукции (в текущих ценах), всего, тыс. руб.	321946	384769	393068	122,1
в т.ч. на одного среднегодового работника	695,34	880,47	965,77	138,9
Стоимость валовой продукции, в расчете на 100 руб. производственных основных средств основной деятельности, руб.	154,27	187,45	196,58	127,4
Среднегодовая стоимость производственных основных средств основной деятельности в расчете на 1 руб. валовой продукции, руб.	53,45	32,83	36,37	68,0
Прибыль от реализации продукции, всего, тыс. руб.	33780	71938	63266	187,3
в т.ч. от продукции растениеводства	62721	101657	109029	173,8
от продукции животноводства	-24046	-24187	-38179	X
Уровень рентабельности реализованной продукции сельского хозяйства, %	6,3	11,6	8,5	X
в т.ч. растениеводства	35,8	52,4	38,1	X
животноводства	-10,6	-10,4	-15,9	X

В 2015 г. по сравнению с 2013 г. стоимость валовой продукции всего, в т.ч. на одного работника и на 100 га сельскохозяйственных угодий увеличилась соответственно на 416315 тыс. руб. или 65,7%; на 1211,29 тыс. руб. или на 88,5% и на 5577,64 тыс. руб. или на 65,7%. В 2015 г. по сравнению с 2013 г. выручка от реализации всего, в т. ч. в расчете на одного среднегодового работника соответственно увеличилась на 71122 тыс. руб. или на 22,1% и на 270,43 тыс. руб. или на 38,9%. В организации уровень рентабельности реализованной продукции всего, в т.ч. растениеводческой вырос на 2,3%. Однако животноводческая отрасль остается неизменно убыточной. Причем убыточность за исследуемый период выросла на 5,3%.

В структуре посевных площадей озимая пшеница занимает от 37,7% - в 2013 г. до 39,8 % - в 2015 г. (таблица 3).

Таблица 3

Динамика и структура посевных площадей в хозяйстве

Наименование сельскохозяйственных культур	Годы						2015 г. в % к 2013 г.
	2013		2014		2015		
	га	в % к итогу	га	в % к итогу	га	в % к итогу	
Зерновые и зернобобовые	2701	40,7	2820	42,4	2756	41,5	102,0
в т.ч. озимые зерновые	2507	37,7	2592	39,0	2644	39,8	105,5
из них яровые зерновые	194	2,9	219	3,3	112	1,7	57,7
Кукуруза на зерно	454	6,8	705	10,6	530	8,0	116,7
Рапс	30	0,5	-	-	-	-	-
Соя	564	8,5	551	8,3	605	9,1	107,5
Сахарная свекла	713	10,7	668	10,1	650	9,8	91,1
Подсолнечник	553	8,3	304	4,6	532	8,0	96,2
Зернобобовые	-	-	9	0,1	-	-	-
Кормовые культуры:							
многолетние травы	785	11,8	873	13,1	768	11,6	97,8
однолетние травы	273	4,1	294	4,4	203	3,1	74,4

Наименование сельскохозяйственных культур	Годы						2015 г. в % к 2013 г.
	2013		2014		2015		
	га	в % к итогу	га	в % к итогу	га	в % к итогу	
кукуруза на силос и зеленый корм	551	8,3	421	6,3	600	9,0	108,9
Всего посевов	6644	100,0	6644	100,0	6644	100,0	100,0

Удельный вес зерновых и зернобобовых за исследуемый период колеблется примерно от 41% до 42,4%. В свою очередь в них озимые зерновые представлены озимой пшеницей и занимают наибольший удельный вес. Сахарная свекла в среднем в структуре посевных площадей составляет около 10,2%, а кормовые культуры, представленные многолетними травами примерно 12,2%, а кукуруза на силос и зеленый корм примерно 7,9%.

Таким образом, структура посевных площадей остается стабильной.

В 2015 г. по сравнению с 2013 г. произошло некоторое расширение площади посева зерна озимой пшеницы на 137 га или на 5.5% (таблица 4).

Таблица 4

Динамика основных показателей производства зерна озимой пшеницы в АО «Конный завод «Восход»

Показатель	Годы			2015 г. в % к 2013 г.
	2013	2014	2015	
Площадь, га	2507	2592	2644	105,5
Урожайность, ц/га	51,9	62,2	54,3	104,6
Валовой сбор, ц	130132	161357	143580	110,3
Производственные затраты всего, тыс. руб.	49755	51542	71757	144,2
в т.ч. на 1 га	19,8	19,8	27,1	137,1
Себестоимость 1 ц, руб.	399,75	340,94	501,46	125,4
Затраты труда, всего, тыс. чел.-ч	50	52	46	92,0
в т.ч. на 1 га, чел.-ч	19,9	20	17,39	87,4

Показатель	Годы			2015 г. в % к 2013 г.
	2013	2014	2015	
на 1 ц, чел.-ч	0,3	0,3	0,32	106,7
Прибыль всего тыс. руб.	16025	34308	23291	145,3
в т.ч. с 1 га, руб.	6300,0	13200,0	8809,0	139,8
с 1 ц, руб.	100,00	221,00	162,00	162,2
Уровень рентабельности, %	32,2	66,5	32,5	X

Урожайность зерна увеличилась на 2,4 ц/га., повысился и валовой сбор на 13448 ц или на 10,3%. В 2015 г. по сравнению с 2013 г. произошло увеличение производственных затрат на 22002 тыс. руб. или на 44,2%. Прибыль организации в 2015 г. по сравнению с 2013 г. всего, в т.ч. с 1 га и с 1 ц увеличилась соответственно на 7266 тыс. руб. или на 45,3%, на 2509 руб. или на 39,8%, и на 26 руб. или на 26,0%. Темпы роста производственных затрат опережали темпы роста прибыли. Себестоимость производства зерна озимой пшеницы увеличилось в 2015 г. по сравнению с 2013 г. на 101,71 руб. или на 25,0%. Затраты труда всего, в т.ч. в расчете на единицу площади снизились на 4,0 тыс. чел.-ч или на 8,0% и на 2,51 тыс. чел.-ч или на 12,6%. В то же время трудоемкость производства увеличилась на 0,02 тыс. чел.-ч или на 6,7%.

По итогам индексного анализа было выявлено, что в 2015 г. по сравнению с 2013 г. затраты на производство зерна увеличились на 22036,87 тыс. руб. или на 44,1%. Главным образом, это произошло за счет увеличения себестоимости продукции на 14603,57 тыс. руб. или на 25,4%. Рост объема производства привёл к увеличению совокупных затрат на 7433,36 тыс. руб. или на 14,9%.

Нами был проведено аналитическое выравнивание, которое состоит в подборе для данного ряда динамики такой теоретической линии, которая выражает основные черты или закономерности изменения уровня явления. Чаще

всего при выравнивании используют линейное уравнение:

$$y = a + bt$$

где:

t - порядковый номер года;

b - среднегодовое изменение динамического ряда;

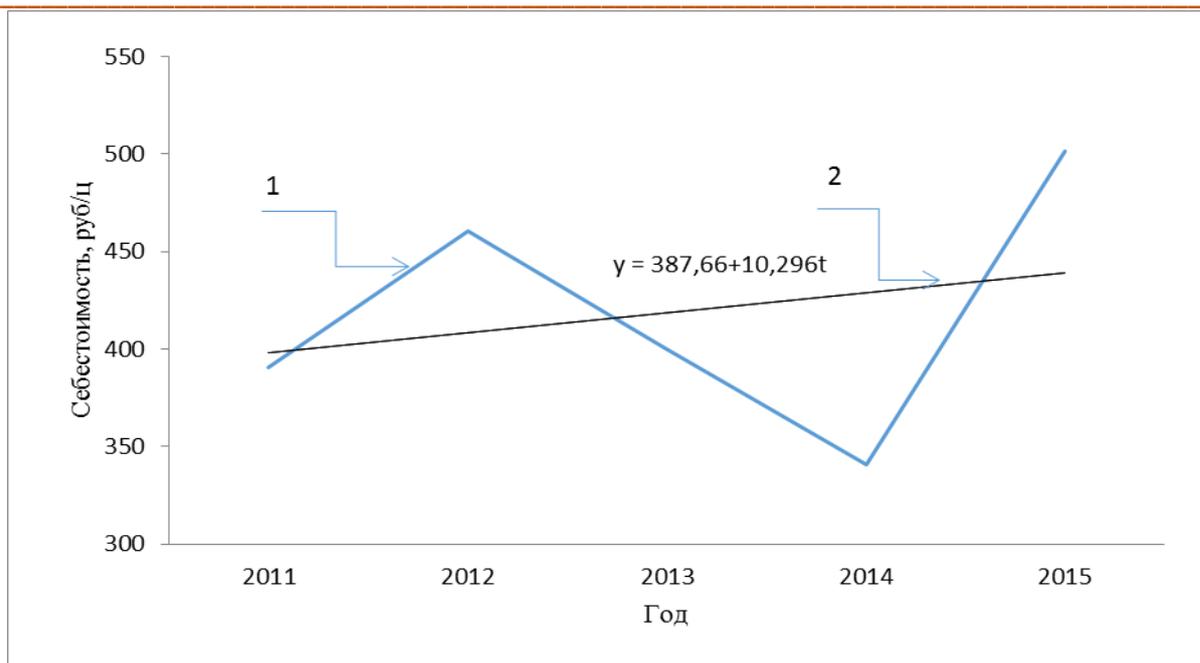
a - свободный член уравнения [1,4].

Параметр уравнения определяют методом наименьших квадратов путем составления и решения системы уравнения. За исследуемый период наблюдается тенденция повышения этого результативного показателя

С помощью метода аналитического выравнивания мы нашли что,  $a=387,66$ ;  $b=10,296$ , а уравнение примет следующий вид:

$$y(t) = 387,66 - 10,296t$$

Полученную тенденцию динамики фондоотдачи озимой пшеницы в АО «Конный завод «Восход» за 2013-2015 гг. изобразим графически.



Условные обозначения:

- 1- фактическая себестоимость;
- 2- теоретический уровень динамики себестоимости (тренд)

Рисунок 1. Фактическое и выровненное значение себестоимости производства зерна озимой пшеницы

Как показало проведенное нами аналитическое выравнивание, за исследуемый период наблюдается тенденция роста себестоимости производства зерна озимой пшеницы. Причем, ежегодное теоретическое увеличение себестоимости составило примерно 10,30 руб./ц.

На основе проведенного нами исследования и сформулированных выводов организации для снижения себестоимости, и повышения экономической эффективности производства зерна озимой пшеницы можно предложить следующее:

- усилить стимулирующее воздействие заработной платы, поставив ее для

занятых в производстве зерна работников, в зависимости от его количества и качества;

- сократить затраты на всех этапах производственного цикла, особенно накладные расходы;

- повысить урожайность зерна озимой пшеницы путем внедрения новых высокоурожайных сортов (например, Утриш, Есаул, Горм, Кума, Курень и др.), обеспечивающих получение сильного и ценного качества зерна;

- использовать современные варианты технологии производства зерна озимой пшеницы, предусматривающие эффективное использование удобрений, средств защиты растений, рациональное агрегатирование техники и т.п.;

- рассмотреть возможность усиления мер защиты от повреждения посевов градом весной и вначале лета, так как повторяемость этих явлений в последние годы увеличилась;

- оптимизировать размер посева наиболее урожайных сортов пшеницы, предусматривающий получение для собственных нужд АО «Конный завод «Восход», зерна пятого класса (слабое зерно), используемое в качестве концентрированного корма.

### **Библиографический список**

1. Выборнова К. С., Блоховцова Г. Г. Анализ методов финансового прогнозирования // Наука и общество в условиях глобализации. – Уфа, 2016. № 1(3). – С. 104-107.

2. Гоник Г.Г. Применение комплекса методов экономико-статистического анализа для оценки эффективности производства зерна озимой пшеницы в ФГУП «Березанское» Кореновского района/ Г.Г. Гоник, Е.В. Сандулова// В сборнике: ЭВОЛЮЦИЯ СОВРЕМЕННОЙ НАУКИ. сборник статей Международной научно-

практической конференции: в 3-х частях. Ответственный редактор: Сукиасян Асатур Альбертович. 2016. С. 54-61.

3. [Соловьева Т.В.](#), [Чефранов С.Г.](#) Разработка алгоритма сценарного управления региональным развитием//[Новые технологии](#). 2011. Вып. 1. С. 130-135.

4. Соловьева Т.В. Способ интерпретации результатов применения ценологических моделей экономических систем//Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2014. № 98. С. 988-1008.

УДК 330.45

## Попков А.А., Петросов А.С. О построении агрегированного показателя устойчивого развития

On the construction of an aggregate indicator of sustainable development

**Попков А.А.,**  
студент, Санкт-Петербургский государственный университет  
г. Санкт-Петербург, Россия

**Петросов А.С.,**  
студент, Санкт-Петербургский государственный университет  
г. Санкт-Петербург, Россия

**Popkov A.A.,**  
Student, St. Petersburg State University  
Saint-Petersburg, Russia

**Petrosov A.S.,**  
Student, St. Petersburg State University  
Saint-Petersburg, Russia

**Научный руководитель:**  
Дюкина Т.О., кандидат экономических наук,  
доцент кафедры статистики, учета и аудита  
Санкт-Петербургский государственный университет  
Scientific adviser: Dyukina T.O., Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor at the Department of Statistics, Accounting and Auditing  
St. Petersburg State University

**Аннотация:** Статья посвящена методологическим вопросам построения агрегированного показателя, позволяющего охарактеризовать плановый уровень устойчивого развития по России в целом с учетом социальных, экономических и экологических факторов, на основе аппарата математического программирования.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, индикаторы, показатели экономической эффективности, математическое программирование, нелинейное программирование, интегральный показатель.

**Abstract:** The article is devoted to the methodological issues of constructing an aggregated indicator, which makes it possible to characterize the planned level of sustainable development in Russia as a whole, taking into account social, economic and environmental factors, based on the mathematical programming.

**Keywords:** sustainable development, indicators, economic efficiency indicators, mathematical programming, nonlinear programming, integral indicator.

На сегодня задача формирования адекватного и максимально объективного обобщающего показателя, характеризующего уровень устойчивого развития по России в целом продолжает разрабатываться в научной среде [3, 4, 5 11, 12 и др.]. Несмотря на достойную критику излишней агрегации данных (напр., Сорокина Д.А. [12]) на средних и высших уровнях управления государства и бизнеса необходим инструментарий с подобными показателями, по которым можно принять взвешенное управленческое решение за довольно ограниченное время. Разработка обобщающих показателей устойчивого развития подразумевает агрегирование отдельных показателей результативности, которых следует достигнуть субъекту, по определенной выборке. Чем меньше управляющий субъект имеет в своём инструментарии показателей результативности для принятия решений, т.е. чем больше их агрегирование, тем направленнее могут быть его действия в отношении достижения плана, который выражается в определенном количественном соотношении сил и средств, затраченных на максимизацию подобных обобщающих индикаторов.

Идейной основой формирования модели агрегированного показателя устойчивого развития (далее - АПУР) послужила портфельная теория Марковица об оптимальном соотношении активов и ее последующее переосмысление различными авторами [10]. Допустим, имеется множество некоторых показателей, часть которых точно определена, а у другой части известны некоторые пределы их изменения исходя из экспертных оценок или статистических измерений за определенный период. Задача состоит в том, чтобы смоделировать такой обобщающий показатель, который показывал бы наиболее объективный результат, обусловленный изменением всех включенных в него факторов.

Постановка данной задачи может быть переведена на язык линейной алгебры. Пусть в рамках векторного пространства над полем  $R^n$  показатель результативности представляет собой вектор  $\bar{F}$ ,  $|\bar{F}| \geq 0$ . Тогда данный вектор есть суммарный эффект агрегированных векторов  $\bar{X}_1, \bar{X}_2, \dots, \bar{X}_i$ ;  $|\bar{X}_i| \geq 0$ ;  $n = 1, \dots, k$ . Вектора  $\bar{X}_n$  имеют координаты вида  $\bar{X}_i = (0, \dots, z)$ , т.к. являются представителями соответствующих сфер (наука, образование, экология и т.п.), кластеров (производство, сбыт, реклама и т.п.), что показывает однонаправленность траектории их воздействия в рамках обобщающего показателя. В свою очередь координаты каждого вектора  $\bar{X}_n$  также могут состоять из значительного числа единичных экономических показателей, индикаторов, индексов  $s=1, \dots, i$  и представляют собой линейно независимую комбинацию:

$$c_1 w_1 + c_2 w_2 + \dots + c_q w_q = \sum_{i=1}^q c_i w_i \quad (1)$$

Таким образом, формализация поставленной задачи по своей сути не теряет логики обобщающего показателя.

В рамках данной постановки задача принимает оптимизационный характер. Однако перед полной формализацией задачи необходимо указать следующие моменты. Во-первых, данный подход расширяет возможности для построения и анализа агрегированных показателей. Во-вторых, представление задачи в указанном виде не может учесть все возможные эффекты, т.к. не вся информация по секторам, кластерам, областям может быть предоставлена в численном виде. В-третьих, все абсолютные показатели, определяющие  $\bar{X}_i$  для получения адекватных ответов должны находиться в единой системе измерения.

В данном случае выбор не ограничивается каким-то их списком, здесь имеется широкий выбор показателей для аналитика. Например, можно использовать индексные показатели по всем секторам, кластерам, областям, либо

нормировать каждый абсолютный показатель на усредненное значение всех  $C_q$ , формирующих  $\bar{X}_i$ . Например, можно использовать  $i_a = \frac{a}{\frac{a+b+c}{3}}$  или  $i_a = \frac{a}{(abc)^{1/3}}$ .

Таким образом, описанную выше модель можно представить в следующем виде:

$$|\bar{F}| = \sqrt{\sum_{i=1}^n z_i^2} \rightarrow \text{maximize} \quad (2)$$

$$z_1 = (z, 0, \dots, 0) = c_{11}w_{11} + c_{21}w_{12} + \dots + c_{1q}w_{1q} = \sum_{i=1}^q c_{1i}w_{1i},$$

...

$$z_i = (0, \dots, z) = c_{i1}w_{i1} + c_{i2}w_{i2} + \dots + c_{iq}w_{iq} = \sum_{i=1}^k c_{ik}w_{ik},$$

$$w_{11} + w_{12} + \dots + w_{1q} = 1,$$

...

$$w_{i1} + w_{i2} + \dots + w_{iq} = 1,$$

$$w_{iq} \geq 0, w_{iq} \leq 1;$$

Итак, сформирована задача нелинейного программирования, в которой необходимо найти наилучшее распределение (порядок или важность) первичных показателей, чтобы максимизировать значение интегрального показателя при известных первичных натуральных значениях секторов, отраслей, кластеров. С учетом указанных позиций данную задачу можно составить двумя способами: 1) зафиксировать значения натуральных показателей при условии их относительной неизменности, задать целевое, планируемое значение обобщающего показателя, либо максимизировать его и найти необходимое весовое распределение, показывающее ранг важности стимулирования сфер; 2) в условиях неизменности

структуры экономики и процессов выбранной сферы, зафиксировать исторические веса, задать интервалы для значений  $\text{const\_stat\_min} \leq c_{ik} \leq \text{const\_stat\_max}$ , границы которых можно выбрать как максимальное и минимальное значения из совокупности статистических данных прошлых лет и целевое, планируемое значение обобщающего показателя, либо максимизировать его и найти оптимальные индексные или натуральные показатели. Постановка задачи может быть легко изменена на минимизацию обобщающего индекса, рост которого характеризует негативные социально-экономические тенденции. Кроме этого, вид целевой функции не фиксируется жёстко, вместо длины вектора возможно использование квадрата его длины и т.д., в зависимости от необходимости.

Логика построения АПУР можно изобразить геометрически: в трёхмерном пространстве в виде поиска длины соответствующего вектора  $\vec{F}$  (рис.1).

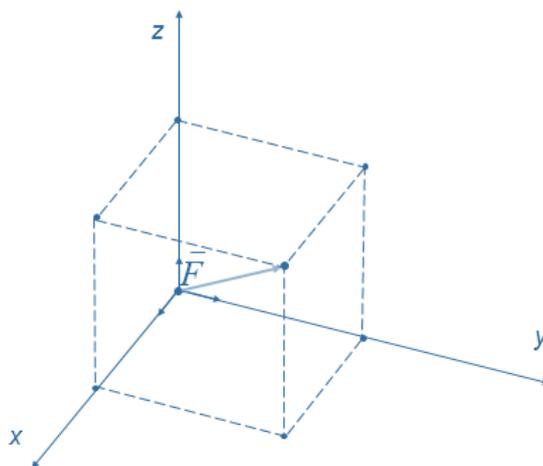


Рисунок 1. Трёхмерная модель определения обобщающего показателя устойчивого развития.

Соответственно, с ростом необходимости включения дополнительных сфер, кластеров и т.п. длину вектора можно определить в рамках векторного пространства над полем  $R^n$ .

Данная модель расчета обобщающего показателя является относительно гибкой и легко поддается модификации под конкретные условия для осуществления планового распределения средств в рамках определенного объекта управления.

Одна из модификаций модели была апробирована с использованием данных по России за 2015 год [12]. Целью модификации являлось определение оптимальных весовых коэффициентов распределения условного бюджета (коэффициенты значимости) для достижения планового показателя устойчивого развития, определяемого как агрегированный вектор (АПУР) в  $n$ -мерном пространстве.

В этом случае каждый единичный вектор, определяющий сферу, участвующую в формировании АПУР, представлял собой выражение:

$$\bar{X}_i = z_i = (0, \dots, z) = c_{i1}w_{i1} + c_{i2}w_{i2} + \dots + c_{iq}w_{iq} = \sum_{k=1}^q c_{ik}w_{ik} \quad (3)$$

где  $c_{iq}$  – нормированные коэффициенты, получаемые по методологии ИРЧП из показателей различных сфер жизни страны [1].

Тип данной модели предполагал структурную неизменность индексов, поэтому  $c_{iq}$  были приняты как стабильные в среднесрочном периоде. Модель АПУР разработана с оптимальными весовыми коэффициентами для каждого агрегированного вектора  $\bar{X}_i$  (3): «Экология: воздух», «Экология: вода», «Экология: почва», «Население», «Образование», «Здравоохранение», «Инвестиционный климат», «Макроэкономическая стабильность», «Экономика отраслей», определяющих сферу внимания управляющего субъекта

(государства), и апробирована на социально-экономических показателях по Российской Федерации за 2015 г. (табл. 1). Количество показателей для отдельного вектора, отобранных авторами не превышает 6 и является естественным компромиссом между точностью, сложностью и агрегацией показателей рассчитываемой модели.

Нулевые коэффициенты в табл. 1 являются фиктивными и необходимы для проведения расчетов на основе матриц.

В общей постановке задачи при максимизации целевой функции (АПУР) оптимальные весовые коэффициенты распределяются таким образом, чтобы была возможность выбрать наилучший коэффициент к каждому единичному вектору. Таким образом, каждая строка матрицы оптимальных коэффициентов будет иметь значение 1. Тогда распределение коэффициентов игнорирует другие сферы, не позволяя проставить их приоритетность для управляющего субъекта и построить план действий для достижения высокого показателя АПУР в среднесрочном и долгосрочном периоде. Поэтому авторами были определены целевые группы АПУР: идеальная (при максимизации АПУР = 1,29), нормированная идеальная (АПУР = 1), сбалансированная (АПУР = 0,78), усредненная (АПУР = 0,61) и формально низкоуровневая (АПУР = 0,41).

Таблица 1

Нормированные коэффициенты единичных векторов АПУР Российской Федерации, среднесрочный период

Векторы развития $\bar{X}_i$	$c_{i1}$	$c_{i2}$	$c_{i3}$	$c_{i4}$	$c_{i5}$	$c_{i6}$
Экология: воздух	0,1283	0,3766	0,0839	0,1228	0,051	0
Экология: вода	0,0503	0,1336	0,1687	0,0931	0,2421	0
Экология: почва	0,4195	0,055	0,2587	0,0503	0,2065	0
Население	0,0466	0,063	0,0368	0	0	0
Образование	0,1579	0,0538	0,094	0,094	0,0033	0
Здравоохранение	0,0546	0,0976	0,0013	0,2972	0,1174	0

Векторы развития $\bar{X}_i$	$c_{i1}$	$c_{i2}$	$c_{i3}$	$c_{i4}$	$c_{i5}$	$c_{i6}$
Инвестиционный климат	0,2354	0,0227	0,1362	0,0071	0	0
Макроэкономическая стабильность	0,0014	0,0036	0,235	0,9989	0	0
Экономика отраслей	0,0186	0,0219	0,0419	0,1179	0,0171	0,3387

Рассчитано авторами по [9].

Определение целевых групп АПУР основывалось на достижении пороговых значений, при которых происходило полное существенное перераспределение весовых коэффициентов  $w_i$  рассчитываемой матрицы результатов. Результаты сбалансированного АПУР представлены в табл. 2.

В табл. 1-2. оптимальные веса, соответствующие фиктивным нулевым коэффициентам, показывают экономию доли средств, сил, объекта управления для достижения целевого сбалансированного АПУР. Добавим для наглядности столбец наибольших весовых коэффициентов (табл. 3).

Таблица 2

Матрица оптимальных весовых коэффициентов для достижения сбалансированного АПУР Российской Федерации в среднесрочном периоде

Оптимальные веса для $\bar{X}_i$	$w_{i1}$	$w_{i2}$	$w_{i3}$	$w_{i4}$	$w_{i5}$	$w_{i6}$
Экология: воздух	0,1678	0,2339	0,1548	0,1654	0,1460	0,1322
Экология: вода	0,1152	0,1785	0,1873	0,1683	0,2057	0,1449
Экология: почва	0,4956	0,0812	0,1489	0,0797	0,1316	0,0630
Население	0,1727	0,1724	0,1682	0,1622	0,1622	0,1622
Образование	0,2137	0,1582	0,1664	0,1664	0,1480	0,1473
Здравоохранение	0,1384	0,1711	0,1484	0,2181	0,1758	0,1481
Инвестиционный климат	0,2601	0,1458	0,1696	0,1425	0,1410	0,1410
Макроэкономическая стабильность	0,0030	0,0030	0,1278	0,6422	0,1121	0,1121
Экономика отраслей	0,1136	0,1570	0,1617	0,1797	0,1558	0,2321

Рассчитано авторами по [9].

Таблица 3

Оптимальные весовые коэффициенты, определяющие первоочередные сферы развития Российской Федерации в среднесрочном периоде

Оптимальные веса для $X_i$	wi1	wi2	wi3	wi4	wi5	wi6	Max
Экология: воздух	0,1678	0,2339	0,1548	0,1654	0,1460	0,1322	0,2339
Экология: вода	0,1152	0,1785	0,1873	0,1683	0,2057	0,1449	0,2057
Экология: почва	0,4956	0,0812	0,1489	0,0797	0,1316	0,0630	0,4956
Население	0,1727	0,1724	0,1682	0,1622	0,1622	0,1622	0,1727
Образование	0,2137	0,1582	0,1664	0,1664	0,1480	0,1473	0,2137
Здравоохранение	0,1384	0,1711	0,1484	0,2181	0,1758	0,1481	0,2181
Инвестиционный климат	0,2601	0,1458	0,1696	0,1425	0,1410	0,1410	0,2601
Макроэкономическая стабильность	0,0030	0,0030	0,1278	0,6422	0,1121	0,1121	0,6422
Экономика отраслей	0,1136	0,1570	0,1617	0,1797	0,1558	0,2321	0,2321

Рассчитано авторами по [9].

Следует подчеркнуть, что весовые коэффициенты  $w_i$  соотносятся с показателями для отдельного вектора  $c_i$ , отобранными авторами. Максимальные весовые коэффициенты по строкам указывают на первоочередную сферу развития в рамках каждого агрегированного вектора. Затемнённые области таблицы показывают оптимальные веса при фиктивных нулевых коэффициентах и с экономической точки зрения являются экономией доли средств, сил, объекта управления для достижения целевого АПУР.

Апробация модели АПУР с оптимальными весовыми коэффициентами для каждого агрегированного вектора  $z_i$ , конкретизирующего и обобщающего каждую сферу управления показала, что в среднесрочной перспективе список приоритетных сфер развития для государства составляют: 1) уровень выбросов углекислого газа от производства электроэнергии и тепла, 2) степень загрязнения воды от текстильной промышленности, 3) уровень разработанности

сельскохозяйственных территорий, 4) количество городского населения, 5) число образовательных организаций, мощность амбулаторно-поликлинических организаций, 6) объём инвестиций в основной капитал и Фонд национального благосостояния, 7) объём запасов древесины в стране. Модификация модели может быть использована для стратегического планирования сбалансированного развития нашей страны.

### Библиографический список

1. Анисимов Е.Г., Сауренко Т.Н. Интегральный показатель экономической эффективности инвестиционных проектов // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2012. №5 (44).
2. Волченков А.С. Совершенствование методики интегральной оценки эффективности аграрного труда // Экономический анализ: теория и практика. 2013. №28 (331).
3. Долбня Н.В, Павлюшкевич Т.В. Интегральный экономический эффект в комплексной оценке инвестиционных проектов // Общество: политика, экономика, право. 2016. №11.
4. Дюкина Т.О. Комплекс моделей для определения устойчивости налоговой системы. Известия Международной академии аграрного образования. 2015. Т. 2. № 25. С. 39-42.
5. Дюкина Т.О. Об оценке устойчивости налоговой системы России. Известия Международной академии аграрного образования. 2015. № 24. С. 104-107.
6. Издание Правительства Российской Федерации URL: <https://www.gazeta.ru/business> (дата обращения: 07.03.2017).

7. Интегральные показатели в бизнес-планировании или как оценить инвестиционный проект? Ведущий российский портал бизнес-планов, руководств и франшиз URL: <http://www.openbusiness.ru/business-planning> (дата обращения: 6.03.2017).
8. Министерство финансов Российской Федерации URL: <http://minfin.ru> (дата обращения: 13.03.2017).
9. Мировой Атлас Данных: Российская Федерация. URL: <http://knoema.ru/atlas/Российская-Федерация> (дата обращения: 15.03.2017).
10. Модель портфеля ценных бумаг Гарри Марковица - суть и принципы построения URL: <https://utmagazine.ru> (дата обращения: 20.03.2017).
11. Рязанцева М.В. Интегральная оценка инвестиций в развитие человеческого капитала // Стратегии бизнеса. 2013. №1.
12. Сорокин Д.А. Особенности интегрального анализа эффективности корпораций // Вестник челябинского государственного университета. 2013. №41.
13. Социально-экономическая статистика. Алехина Л.Н., Дюкина Т.О., Зуга Е.И., Ковалев В.В., Колычева В.А., Попова И.Н., Смирнов С.А., Смирнова Н.А., Соболева Г.В., Шаныгин С.И. Санкт-Петербург, 2014.
14. Тарасов П.С., Смирнова Д.Ш. Интегральные показатели оценки эффективности территориального маркетинга // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2012. №2.

УДК 332.1

## **Кукс А.В., Хорин Р.А. О сводном показателе привлекательности стран для женщин**

On the composite indicator of the attractiveness of countries for women

**Кукс Анна Владимировна**

студент, Санкт-Петербургский государственный университет  
г. Санкт-Петербург, Россия

**Хорин Роман Андреевич**

студент, Санкт-Петербургский государственный университет  
г. Санкт-Петербург, Россия

**Kuks Anna Vladimirovna**

Student, St. Petersburg State University  
Saint Petersburg, Russia

**Khorin Roman Andreevich**

Student, St. Petersburg State University  
Saint Petersburg, Russia

**Научный руководитель**

**Дюкина Т.О.**, кандидат экономических наук,

доцент кафедры статистики, учета и аудита

Санкт-Петербургский государственный университет

**Scientific adviser**

**Dyukina T.O.**, Candidate of Economic Sciences,

Associate Professor at the Department of Statistics, Accounting and Auditing

St. Petersburg State University

**Аннотация:** Статья посвящена изучению гендерного неравенства в странах мира. Исходя из концепции «вуали Ролза» и основываясь на постулате необходимости равного отношения к людям вне зависимости от их пола, уровня достатка и проч., авторами был разработан сводный показатель привлекательности страны для женщин. На основе предложенной методологии произведена количественная оценка уровня свободы женщин для 145 стран и построен соответствующий рейтинг. Был проведен анализ отдельных кластеров стран, показавший характерные различия между группами. Предложенный в работе инструментарий был также применен к рассмотрению проблемы в разрезе стран Европы, СНГ, Ближнего Востока, Закавказья и Средней Азии, составлена карта Европейского региона, отражающая привлекательность той или иной страны для проживания женщин.

**Ключевые слова:** гендерное неравенство, права женщин, дискриминация, уровень жизни, сводный показатель привлекательности страны для женщин, рейтинг стран.

**Abstract:** The article is devoted to the study of gender inequality in the countries of the world. Proceeding from the concept of the Rawls's veil of ignorance and based on the postulate of the need for equal treatment of people regardless of their gender, level of prosperity, etc. The authors developed a composite indicator of the country's attractiveness for women. On the basis of the proposed

methodology, a quantitative assessment of the level of women's freedom for 145 countries was made and an appropriate rating was built. An analysis of individual clusters of countries was conducted, showing the characteristic differences between the groups. The toolkit proposed in the work was also applied to the consideration of the problem in the context of the countries of Europe, the CIS, the Middle East, the Caucasus and Central Asia, a map of the European region was drawn up reflecting the attractiveness of a country for the residence of women.

**Keywords:** Gender inequality, women's rights, discrimination, living standards, composite indicator of the country's attractiveness for women, ratings of countries.

Американский философ Джон Ролз (1921 – 2002 гг.) всю свою жизнь посвятил вопросу изучения социальной справедливости. В основу его теории распределения материальных и нематериальных благ в обществе [4] был положен принцип «вуали незнания», который сегодня также именуется в честь своего создателя «вуалью Ролза». Это мысленный эксперимент, в ходе которого рассматривается общество, находящееся в некотором начальном состоянии, когда ему необходимо выбрать справедливую систему распределения доходов или прав для отдаленного будущего. Для каждого человека будущее скрыто «вуалью незнания»: никто не обладает информацией о том, каким может оказаться в дальнейшем его уровень дохода или социальный статус. А поскольку люди, как правило, не склонны к риску, они пытаются застраховать себя от низких доходов или невысокого социального статуса в будущем. Справедливость достигается, когда все люди обладают равными правами и возможностями.

В современном мире часто поднимается проблема неравенства мужчин и женщин. Слабый пол, так или иначе, оказывается ущемлен в правах: зачастую можно наблюдать, что мужчина имеет более высокую заработную плату, чем женщина, несмотря на идентичность выполняемых обязанностей. Кроме того, существуют предрассудки относительно «неженских» профессий. Даже в развитых странах с, казалось бы, толерантным и открытым обществом распространены скептические суждения о том, что женщинам нельзя доверять руководящие посты в области политики и управления государством. Подобные

примеры можно увидеть в масштабах не только страны, но и маленького города или даже отдельного предприятия. Всё это лишает женщину свободы выбора сферы приложения своих сил и способностей, а также снижает её конкурентоспособность на рынке труда.

С целью проверки гипотезы о наличии существенной гендерной дискриминации в странах мира были выбраны следующие ключевые индикаторы:

**1. Предстоящее число лет обучения ( $I_1$ )** [6] – это количество лет обучения, на которое ребёнок, поступивший в школу сейчас, может рассчитывать в будущем при условии неизменности системы. По данным на 2014 год лидером является Австралия: предстоящее число лет обучения равняется 20,7 лет для женщин, 19,7 лет – для мужчин. На втором месте находится Исландия, на третьем – Новая Зеландия. Россия занимает 51-е место из 145 стран, по которым имеются наблюдения. Рассматриваемый показатель составил 15,1 лет – для женщин и 14,3 лет – для мужчин. В среднем по миру по предстоящему числу лет обучения женщины опережают мужчин. Однако данный показатель весьма условен и не отражает фактически имеющийся уровень образования.

**2. Среднее число лет образования, полученного в возрасте от 25 лет и старше ( $I_2$ )** [6]. По этому показателю абсолютным лидером – и по мужчинам, и по женщинам – является Канада. Причём, вновь для женщин показатель чуть выше – 13,1 лет против 13,0 лет у мужчин. Однако в среднем по миру женщины учатся меньше, чем мужчины, примерно на 1 год.

**3. Процент населения, которое имеет, по крайней мере, среднее образование ( $I_3$ )** [6]. Здесь лидируют Эстония, Люксембург, Австрия и Финляндия, где имеется 100%-й охват средним образованием, как мужской, так и женской части населения. У – России 28-е место: 89,6% – для женской части населения, 92,5% – для мужской. В среднем по миру степень наличия среднего

образования у мужчин выше на 6%.

**4. Уровень участия в рабочей силе (I<sub>4</sub>) [7].** Данный индикатор показывает, сколько процентов женщин от общего числа женщин входит в состав рабочей силы (занятые + безработные), аналогично рассчитывается и для мужчин. В списке лидеров по уровню участия женщин в рабочей силе значатся слабо развитые страны: Танзания, Руанда, Мозамбик (у РФ – 50-е место). Это объясняется преобладанием сельского хозяйства, обеспечивающего основную занятость женщин в экономиках данных стран. В разрезе по мужчинам лидируют Катар, Арабские Эмираты и Танзания. Россия занимает 50-е место по уровню участия женщин в рабочей силе (50%) и 90-е место по уровню участия мужчин (71%).

**5. Отношение заработной платы (I<sub>5</sub>) [7]** показывает, сколько долларов женской заработной платы приходится на 1 доллар мужской. То есть, чем ближе данный показатель к 1 (или 100%), тем меньше дискриминация женщин. На первом месте находится Танзания со значением 0,93. При этом, надо понимать: отсюда не следует делать вывод о том, что женщинам Танзании живется хорошо. Показатель не учитывает общий уровень благосостояния. Скорее всего, наоборот, и у женщин, и у мужчин качество жизни там не очень хорошее, однако «не очень хорошее» у всех в равной степени, никто не ущемлен относительно других.

В развитых странах разрыв оказался тоже не очень большим. Так, например, в Швеции, Норвегии на 1 доллар мужской зарплаты приходится около 80 центов женской, во Франции и Финляндии – около 70, в России уже существенно меньше – 61. В среднем же по миру женщины зарабатывают примерно на 45% меньше, чем мужчины.

**6. Доля мест в парламенте, занимаемых женщинами (I<sub>6</sub>) [7].** Предполагается, что данный показатель косвенно отражает степень равноправия мужчин и женщин, а также взгляд общества на роль женщины. Абсолютным

лидером является Руанда – небольшое государство в Восточной Африке. Женщины занимают около 58% мест в парламенте этой страны. В целом же, в числе первых находятся такие европейские страны как Швеция, Финляндия, Исландия, Норвегия, Дания, где доля женщин в парламенте составляет от 40 до 50%. Россия по данному показателю находится на 110 месте с 12%-ми женщин в парламенте.

На основании рассмотренных выше индикаторов, а также [2] был разработан сводный показатель уровня женской свободы по странам, используемый для определения сводного коэффициента привлекательности страны для женщин. Стоит пояснить, что под уровнем свободы здесь понимается именно степень легкости (отсутствия препятствий) самореализации в обществе. Первым этапом были пересчитаны в относительные величины те показатели, значения которых изначально были абсолютными [3]. И далее, как произведение относительных показателей, получена вспомогательная величина для расчета сводного коэффициента привлекательности страны для женщин – сводный показатель женской свободы для отдельно взятой страны [2]:

$$I_{WFreedom} = \prod_{i=1}^6 I_i \quad (1)$$

По итогам расчета данного показателя был составлен рейтинг стран, представленный в табл. 1.

Таблица 1  
Рейтинг стран по сводному показателю женской свободы (выборка из стран\*)

№	Страна	$I_{WFreedom}$	№	Страна	$I_{WFreedom}$
1	Дания	1,0214	136	Марокко	0,0040
2	Руанда	0,4192	137	Нигер	0,0033
3	Швеция	0,3494	138	Ирак	0,0030
4	Чехия	0,3149	139	Кот-д`Ивуар	0,0027

№	Страна	$I_{WFreedom}$	№	Страна	$I_{WFreedom}$
5	Норвегия	0,3092	140	Ливан	0,0022
6	Исландия	0,2941	141	Индия	0,0021
7	Финляндия	0,2730	142	Чили	0,0010
8	Аргентина	0,2428	143	Иран	0,0010
9	Намибия	0,1876	144	Катар	0,0002
10	Бельгия	0,1796	145	Йемен	0,0002

Источник: составлено авторами по данным [6, 7]

\* Полный рейтинг состоит из 145 стран. В свою очередь выборка состоит из 20 стран – были выбраны страны из первой и последней десятки списка. Цель использования выборки – создание удобства восприятия информации при сохранении ее содержательности.

Однако можно заметить очевидный недостаток этого рейтинга: в числе лидеров помимо развитых стран находятся и такие государства как Руанда, Намибия, Эквадор, Танзания. Следует уточнить: данный рейтинг отражает лишь степень равноправия женщин и мужчин, то есть в странах-лидерах, женщины менее всего ущемлены в правах по сравнению с мужчинами. Эти результаты ещё нельзя толковать как привлекательность стран для женщин, поэтому следующим шагом полученный показатель уровня свободы женщин был скорректирован на величину ВВП на душу населения.

Аналогичным образом, переведя среднедушевой ВВП на основе [4] в относительные (нормированные) величины, была получена возможность сравнивать страны между собой по уровню достатка. Далее был рассчитан сводный коэффициент привлекательности страны, который сочетает в себе как степень свобод женщин, так и уровень их жизни:

$$K_{\text{общ}} = I_{WFreedom} * k_{GDP}, \quad (2)$$

где  $k_{GDP} \in [0; 1]$  – нормированная величина среднедушевого ВВП страны,

которая рассчитывается как:

$$k_{GDP} = \frac{ВВП_j - \min_{j=1,n}\{ВВП_j\}}{\max_{j=1,n}\{ВВП_j\} - \min_{j=1,n}\{ВВП_j\}}, j = 1, \dots, n, \quad (3)$$

где  $j$  – номер конкретной страны, ВВП которой подлежит нормированию;  
 $n$  – количество анализируемых стран.

Результаты корректировки индекса на уровень жизни в стране представлены в табл. 2 (для наглядности все значения коэффициента были умножены на 1000).

Таблица 2

Рейтинг стран по сводному коэффициенту привлекательности для женщин (выборка из стран\*)

№	Страна	К <sub>общ</sub>	№	Страна	К <sub>общ</sub>
1	Дания	332,01	46	Мексика	10,49
2	Норвегия	151,09	50	Япония	9,62
3	Швеция	116,64	52	Китай	9,54
4	Исландия	94,15	87	Танзания	2,26
5	Финляндия	80,12	120	Чад	0,25
6	Люксембург	79,02	124	Катар	0,21
7	Чехия	67,88	125	Марокко	0,21
8	Сингапур	66,08	127	Пакистан	0,16
9	Германия	57,42	128	Эфиопия	0,15
10	Бельгия	55,81	137	Мали	0,08
11	Швейцария	51,32	138	Бенин	0,07
12	Нидерланды	48,75	139	Кот-д`Ивуар	0,05
16	США	42,39	140	Того	0,04
24	Великобритания	28,66	141	Бурунди	0,04
36	Белоруссия	16,45	142	Коморы	0,03

№	Страна	К <sub>общ</sub>	№	Страна	К <sub>общ</sub>
37	Казахстан	15,69	143	Либерия	0,02
40	Греция	12,64	144	Нигер	0,01
45	Российская Федерация	10,51	145	Йемен	0,00

Источник: составлено авторами по данным [1, 6, 7]

\* Полный рейтинг состоит из 145 стран. Приводя сокращенный рейтинг, авторы руководствовались целью создания удобства восприятия информации при сохранении ее содержательности. В выборке представлены первые 10 и последние 9 стран, ранжированных по сводному коэффициенту привлекательности для женщин, а также выборочно представлены страны из промежуточных позиций списка.

После корректировки значения показателя стали намного больше соответствовать реальности. Например, страны Африки с добавлением нового критерия потеряли свои позиции и спустились вниз рейтинга. Для более наглядного представления полученных результатов была произведена группировка полученных показателей. Совокупность была разделена на квартили, которые имеют характеристику, представленную в табл. 3.

Таблица 3

Характеристика кластеров стран

Кластер	Max К <sub>общ</sub>	Min К <sub>общ</sub>	Среднее	N
Зеленый	332,01	12,64	35,94	39
Желтый	12,64	3,85	8,18	35
Оранжевый	3,85	0,48	1,94	35
Красный	0,48	0	0,19	35

Источник: составлено авторами по данным [1, 6, 7]

Деление на кластеры позволило графически проанализировать положение стран разных географических регионов с точки зрения коэффициента привлекательности для женщин и, таким образом, увидеть ряд закономерностей.

Так, при анализе положения ряда стран Европы, СНГ, Закавказья, Ближнего востока и Средней Азии, была получена карта, показывающая привлекательность той или иной страны для проживания женщин (рис. 1):

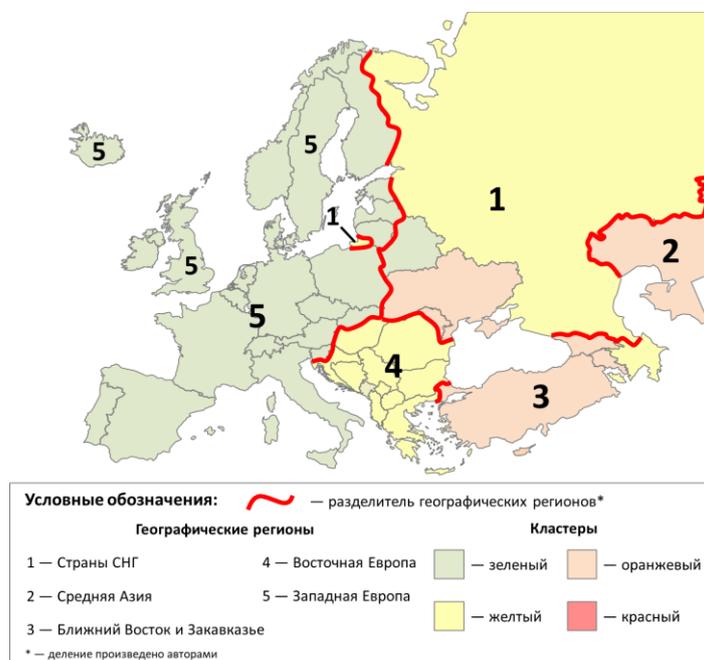


Рисунок 1 Карта привлекательности стран Европы для проживания женщин  
Источник: составлено авторами по данным [1, 6, 7]

Таким образом, страны Западной Европы в среднем имеют более высокие значения коэффициента привлекательности для женщин. Сравнивая эти значения со странами Восточной Европы, можно сделать вывод, что одной из причин различия между показателями является уровень благосостояния граждан, который выше в странах Западной Европы [6]. С другой стороны, если проводить сравнение со странами Ближнего Востока, то различия в значениях коэффициента во многом объясняется разницей в уровне свобод женщин. Иными словами, в странах Ближнего Востока положение женщин хуже, чем в странах Западной Европы, что и влияет на отнесение этих групп стран к разным кластерам[7].

Далее объектом изучения стало различие характеристик первой и последней десятки стран в списке. Было проведено сравнение средних значений

составляющих сводного коэффициента привлекательности страны для женщин в обеих группах, результаты которого представлены в табл. 4.

Таблица 4

Сравнительная характеристика первых и последних десяти стран в рейтинге привлекательности для женщин

Показатель	Первая 10-ка стран	Последняя 10-ка стран
Относительный показатель предстоящего числа лет обучения (Ж/М), в долях	1,06	0,79
Относительный показатель среднего числа лет образования (Ж/М), в долях	0,98	0,51
Относительный показатель наличия хотя бы среднего образования (Ж/М), в долях	1,53	0,75
Относительный показатель уровня участия в рабочей силе(Ж/М), в долях	0,83	0,78
Отношение средней з/п женщин к средней з/п мужчин, в долях	0,69	0,53
Доля мест, занимаемых женщинами в парламенте страны, %	35	12
ВВП на душу населения, долл. США	54256	3526

Источник: составлено авторами по данным [1, 6, 7]

Данные табл. 4 показывают, что большая часть показателей у стран первой и последней десятки сильно отличается. Например, можно наблюдать весомое расхождение в относительном уровне образования и доле мест в парламенте. При

этом небольшое число факторов меняются незначительно. Так, относительный показатель уровня участия в рабочей силе и отношение средней заработной платы в первой и последней десятке схожи. Это свидетельствует о том, что в целом по миру равенство полов достигается использованием (в значении применения) женского труда. Согласно данным, представленным в табл. 4, в среднем на каждые 100 работающих мужчин приходится около 80 работающих женщин. Это дает основания полагать, что примерно в 4 семьях из 5 доход поступает от обоих членов. Причем, в зависимости от уровня развития страны, это может быть обусловлено либо положительным ответом общества на стремление женщин к самореализации, либо необходимостью получения дополнительного заработка для выживания в тяжелых условиях. Вместе с тем, дискриминация как явление сохраняется во многих странах из-за существования препятствий к полному развитию возможностей женщины: к ее участию в политической, социальной, экономической и культурной жизни наравне с мужчиной [7].

Большинство документов, предложенных ООН и другими международными организациями (Цели развития тысячелетия, Пекинская Платформа действий ООН и др.) содержат утверждение о том, что равенство между мужчинами и женщинами способствует полноценному развитию общества. Соответственно, исполнение целей качественного и количественного развития населения невозможно без снижения сохраняющегося гендерного неравенства. Осознание этой проблемы на международном уровне дает надежду на то, что в скором времени будут предприняты меры по ее решению.

## Библиографический список

1. Валовый внутренний продукт в текущих ценах. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/accounts/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/) (дата обращения: 10.04.2017);
2. Воробьева Н.А., Дюкина Т.О. К вопросу применения индексного метода в экономике. Наука и Мир. 2014. Т. 2. № 6 (10). С. 70-74;
3. Ковалев В.В., Дюкина Т.О., Зуга Е.И., Колычева В.А., Попова И.Н., Смирнова Н.А., Третьяков С.Л., Шаныгин С.И., Подкорытова О.А. Теория статистики с элементами эконометрики. Учебник / Москва, 2014. Сер. 58 Бакалавр. Академический курс (1-е изд.). С. 670;
4. Социально-экономическая статистика. Алехина Л.Н., Дюкина Т.О., Зуга Е.И., Ковалев В.В., Колычева В.А., Попова И.Н., Смирнов С.А., Смирнова Н.А., Соболева Г.В., Шаныгин С.И. Санкт-Петербург, 2014. С. 328;
5. Теория справедливости. Дж. Ролз, Новосибирск, издательство НГУ, 1995, 535 с.;
6. Jahan S., Jesperen E. Human Development Report 2016. URL: [http://www.un-ilibrary.org/economic-and-social-development/human-development-report-2016\\_b6186701-en](http://www.un-ilibrary.org/economic-and-social-development/human-development-report-2016_b6186701-en) (дата обращения: 14.04.2017);
7. Schwab K., Samans R. and others. Global Gender Gap Report 2015 (10th Anniversary Edition) [Электронный документ] / The World Economic Forum. - 2015, 387 pages. URL: <http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2015> (дата обращения: 14.04.2017).

## СЕКЦИЯ 12. БАНКИ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

УДК 336.671

### **Волкова О.С., Заверткина Ю.А., Шорикова О.А. Оценка рентабельности банковских продуктов как способ повышения качества управленческих решений в управлении коммерческим банком**

Evaluation of the profitability of banking products as a way to improve the quality of management decisions in the management of a commercial bank

**Волкова Ольга Сергеевна,**

Студент, Кафедра корпоративного управления и финансов, Новосибирский государственный университет экономики и управления

**Заверткина Юлия Александровна,**

Студент, Кафедра корпоративного управления и финансов, Новосибирский государственный университет экономики и управления

**Шорикова Олеся Александровна**

Студент, Кафедра корпоративного управления и финансов, Новосибирский государственный университет экономики и управления

**Volkova Olga Sergeevna,**

Student, Department of corporate management and Finance, Novosibirsk state University of Economics and management

**Zavertkina Julia Aleksandrovna,**

Student, Department of corporate management and Finance, Novosibirsk state University of Economics and management

**Shoricova Olesya Aleksandrovna,**

Student, Department of corporate management and Finance, Novosibirsk state University of Economics and management

**Научный руководитель**

Доме И.Н., старший преподаватель Кафедры корпоративного управления и финансов, Новосибирский государственный университет экономики и управления

Scientific Director Dome Irina Nikolaevna,

senior lecturer of Department of corporate management and Finance,

Novosibirsk state University of Economics and management

**Аннотация:** В статье аргументируется, с какой целью необходимо проводить не только оценку рентабельности коммерческого банка по стандартному набору показателей, но и отдельно оценивать доходность отдельных групп банковских продуктов.

**Ключевые слова:** Коммерческий банк, рентабельность, прибыльность, доходы, расходы

**Abstract:** The article explains why it is necessary to assess not only the profitability of a commercial bank on a standard set of indicators, but also separately assess the profitability of certain groups of banking products.

**Keywords:** Commercial bank, profitability, profit, income, expenses

Современная экономическая ситуация России в последнее время значительно ухудшилась на фоне финансово-экономического кризиса. Естественно, это не могло не повлиять на финансовое положение многих предприятий. Как известно, главная задача любой компании - максимизация прибыли, т.е. получение максимальной прибыли при минимальных затратах. Достижение данной цели возможно только при продуманном планировании деятельности предприятия. На данный момент главным критерием оценки эффективности деятельности любого предприятия является его прибыльность и рентабельность. В связи с этим, актуальность темы обусловлена тем, что в современных нестабильных экономических условиях без качественного анализа рентабельности деятельности предприятия и выявления факторов, которые влияют на эту величину, невозможно повысить уровень получаемых доходов. Низкая рентабельность деятельности компании сегодня напрямую ведет к банкротству. Следует также заметить, что для принятия экономически обоснованных управленческих решений, связанных с формированием прибыли, а, значит, и рентабельности, возникает необходимость «сборки» информации в нескольких разрезах. Например, в разрезе структурных подразделений, в разрезе статей доходов и расходов, в разрезе источников финансирования и т.д. [1, с.141]. Удержать высокий уровень рентабельности в условиях кризиса достаточно сложно, это требует качественного анализа экономической ситуации и отчетности предприятия, выявления сильных и слабых сторон компании, принятия грамотных управленческих решений.

Коммерческий банк, как и любая организация, своей целью считает получение прибыли. В настоящее время на банковском рынке существует тенденция закрытия коммерческих банков по причине их неустойчивости. В связи с этим, проблема рентабельности и устойчивости для коммерческих банков сейчас

крайне важна. Для того чтобы удержать свои позиции на рынке и не лишиться лицензии, управленческому персоналу банка следует постоянно проводить качественный анализ рентабельности и принимать целесообразные управленческие решения для максимизации данного показателя.

В банковской практике принято оценивать такие показатели рентабельности как общий уровень рентабельности банка, рентабельность активов и рентабельность собственного капитала. На практике оценка данных видов рентабельности недостаточна для принятия управленческих решений, т.к. данная оценка не способна показать доходность отдельных операций банка, приносящих прибыль. Цель данной статьи – предложить систему показателей рентабельности для коммерческих банков, позволяющую повысить качество управленческих решений.

Рассмотрим динамику стандартных показателей рентабельности для ПАО «Бинбанк» за 2013-2015гг (таблицы 1.1).

Таблица 1.1

Динамика показателей рентабельности банка ПАО «Бинбанк» за 2013-2015гг.

Показатель	2013	2014	2015
Чистая прибыль, тыс.руб.	2 238 001	759 516	2 736 538
Доходы, тыс.руб.	11 698 234	12 808 554	17 299 789
Активы, тыс. руб.	215 016 905	406 591 033	784 360 929
Собственный капитал, тыс.руб.	18 193 376	22 464 498	33 783 199
Общий уровень рентабельности банка, %	19,13	5,93	15,82
Рентабельность активов, %	1,04	0,19	0,35
Рентабельность собственного капитала, %	12,3	3,38	8,10

Исходя из данных, представленных в таблице, можно сделать вывод о том,

что за исследуемый период с 2013 по 2015гг. общий уровень рентабельности банка значительно вырос. Это положительная динамика данного показателя, т.к. он характеризует общую прибыльность банка, а также чистую прибыль, приходящуюся на 1 руб. дохода. На значительный рост общего уровня рентабельности банка повлияло увеличение чистой прибыли банка более чем в 10 раз.

Т.к. для банковской деятельности не существует нормативов показателей рентабельности, то об эффективности и прибыльности работы банка можно судить только по динамике данных показателей. В нашем случае видно, что рентабельность активов за анализируемый период снизилась. На это повлияло значительное увеличение активов банка при незначительном росте прибыли. Т.к. рентабельность активов коммерческого банка оценивает эффективность и прибыльность активных операций банка, к которым относят кредитование различных организаций, предоставление ссуд населению, операции с валютой, драгоценными металлами и ценными бумагами, кассовое обслуживание клиентов и вложения в основные средства, то данная динамика рентабельности активов сигнализирует о том, что займы и кредиты, выданные банком, не приносят ожидаемого уровня доходов.

При анализе рентабельности собственного капитала ПАО «Бинбанк» за 2013-2015 гг., можно говорить о том, что данный показатель имеет отрицательную динамику. В 2014 году данный показатель достиг минимального уровня (3,38%). Скорее всего, на это повлияло снижение прибыли коммерческого банка вследствие экономической ситуации в стране в целом. Следует также заметить, что, как было сказано выше, данный показатель в банковской сфере значительно ниже, чем аналогичный показатель обычной коммерческой организации.

Для того, чтобы провести наиболее качественный анализ рентабельности

деятельности банка следует оценить доходность основных групп банковских продуктов, т.к. реализация данных продуктов является основным источником получения дохода. Перед оценкой рентабельности групп банковских продуктов ПАО «Бинбанк» за 2013-2015 гг следует проведем классификацию наиболее значимых для банка доходов и расходов ( таблица 2).

Таблица 2

Доходы и расходы банка по группам, тыс.руб.

Наименование	2013	2014	2015
Процентные доходы	17 578 433	22 378 301	50 556 986
Процентные расходы	12 248 545	16337875	54 995 782
Комиссионные доходы	3 254 036	6 921 175	10 212 998
Комиссионные расходы	644 911	791 422	953 455
Прочие операционные доходы	2 065 429	2 769 157	4 674 232
Прочие операционные расходы	11 75 777	8 978 110	129 068

Затем следует рассчитать рентабельность групп банковских продуктов.

Таблица 3

Оценка рентабельность групп банковских продуктов,%

Наименование	2013	2014	2015
Рентабельность продуктов, приносящих процентные доходы/расходы	43,51	36,97	-8,07
Рентабельность продуктов, приносящих комиссионные доходы/расходы	405	775	971
Рентабельность продуктов, приносящих прочие операционные доходы/расходы	-82,5	-69,2	-63,8

Исходя из представленных выше расчетов, можно сделать вывод о том, что рентабельность продуктов, которые приносят процентные доходы, в анализируемом периоде значительно снизилась и достигла отрицательного значения. Т.к. к таким продуктам относят основные банковские продукты, а именно, все виды кредитов, депозитов, карточные продукты и т.д., то для банка такая динамика рентабельности является большой проблемой. Это означает, что основные банковские продукты не приносят прибыли, они являются не доходными

для банка на данный момент. Т.к. рентабельность такой важной для любого банка группы продуктов имеет отрицательную тенденцию, то имеет смысл рассчитать рентабельность отдельных продуктов в рамках данной группы, чтобы найти продукты, которые обеспечивают такую тенденцию. Но, также следует отметить, что данный анализ может быть затруднен из-за отсутствия соответствующей детализации исходных данных. Для осуществления таких расчетов необходимо организовать дополнительную аналитику: учитывать доходы и расходы по группам банковских операций.

Что касается рентабельности комиссионных операций, то, можно сказать, что тенденция положительная, такие операции очень выгодны для банка и приносят ему хороший доход. К комиссионным операциям, как уже было сказано выше, относят комиссии по различным операциям. Исходя из приведенных расчетов, видно, что такие продукты, как, например, операции с ценными бумагами, иностранной валютой, банковские переводы и т.д. являются для банка достаточно рентабельными, приносят хороший доход и пользуются спросом у клиентов.

Если говорить о прибыльности продуктов, приносящих прочий операционный доход, а к ним относят доходы и расходы на проведение банковских операций, то в анализируемом периоде наблюдается положительная тенденция. Хотя коэффициенты рентабельности во всех годах имеют отрицательные значения. Это говорит о том, проведение банковских операций связано с крупными издержками. Возможно, это связано с тем, что в банке не пользуются новыми технологиями, что удешевило бы исполнение той или иной транзакции.

Проведенный анализ рентабельности банка приводит к выводу о том, что, в целом, эффективность, а значит и прибыльность, деятельности ПАО «Бинбанк» за 2013-2015гг. заметно снизилась. Об этом нам говорит отрицательная динамика

таких показателей, как общий уровень рентабельности банка, рентабельность активов и собственного капитала. На наш взгляд, данные факты связаны с ростом активов и собственного капитала вследствие присоединения к Бинбанку в 2013 году Башинвестбанка, в 2014 году 5 банков группы Рост (Рост банк, Кедр, Аккобанк, СКА-Банк, Тверуниверсалбанк), а также Мурманского ДНБ Банка и МДМ Банка в 2015 году и при этом незначительного роста чистой прибыли.

Основной проблемой, выявленной при анализе рентабельности ПАО «Бинбанк» за 2013-2015гг, можно обозначить «скачки» по всем видам рентабельности, а именно в 2014 году произошло резкое падение рентабельности по сравнению с 2013 годом, при этом рост рентабельности в 2015 году не позволил достичь уровня 2013 года, что во многом связано с колебаниями прибыли.

Согласно годовому отчету за 2015 г. операциями Банка, оказывающими наибольшее влияние на формирование финансового результата, являются:

- привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады (до востребования и срочные депозиты);
- размещение вышеуказанных привлеченных средств от своего имени и за свой счет в различные финансовые активы;
- открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;
- осуществление расчетов по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам;
- купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной форме;
- операции с драгоценными металлами;
- банковские гарантии и поручительства;
- операции с ценными бумагами;

— осуществление переводов денежных средств по поручению физических лиц без открытия банковских счетов (за исключением почтовых переводов).

Исходя из вышесказанного, можно заметить, что анализ рентабельности по группам был информативнее анализа по стандартному набору показателей рентабельности, следовательно, управленческие решения должны приниматься с опорой на анализ рентабельности по группам продуктов. Для повышения рентабельности ПАО «Бинбанк» были разработаны следующие предложения. Во-первых, следует расширить линейку предоставляемых услуг. На данный момент в продуктовой линейке Бинбанка существуют следующие основные предложения:

- вклады;
- кредиты;
- кредитные и дебетовые карты;
- страховые продукты;
- денежные переводы;
- обмен валют.

Для повышения доходов, полученных от операционной деятельности, банку следует расширить линейку представленных выше продуктов. Так, например, возможно, следует увеличить количество предлагаемых клиентам вкладов, разработанных на основе потребностей клиентов. На данный момент в линейке вкладов представлены в основном срочные вклады (от 1 до 2 лет), мы предполагаем, что для банка будет целесообразным дополнить линейку среднесрочными продуктами, что привлечет больше клиентов. Также рекомендуется расширить систему кредитования, увеличить количество тарифов для банковских карт. Это позволит клиентам из разных сегментных групп найти для себя наиболее подходящие предложения, что положительно повлияет на

доходы банка в целом. Во-вторых, целесообразным будет предложение специальных программ лояльности. Так, например, следует разработать специальные предложения для постоянных клиентов, клиентов премиального сегмента, корпоративных клиентов. Повышенные ставки по депозитам для данных лиц позволят банку привлечь больше средств, а наоборот, пониженные ставки по кредитам позволят увеличить кредитование физических лиц и приумножить процентные доходы. Что касается страховых продуктов, то, на наш взгляд, банку следует выбрать стратегию уменьшения количества партнеров-страховых компаний и работать с наиболее престижными компаниями, входящими в группу БИН. Это поможет лучше сосредоточить внимание на продуктах, предлагаемых данной компанией в рамках разработанной для постоянных клиентов программой лояльности.

В-третьих, необходимо повысить качество обслуживания. Для этого рекомендуется на постоянной основе проводить аттестацию сотрудников всех уровней. Также целесообразным будет в рамках повышения квалификации персонала проводить различного рода тренинги, семинары и обучающие лекции. Данные мероприятия будут направлены на повышение эффективности работы персонала, результатом чего будет увеличение доходов. Также целесообразным будет перевод части клиентов на дистанционное обслуживание посредством интернет-банка, это позволит, во-первых, клиентам банка совершать определенный ряд операций с минимальной потерей времени, а, во-вторых, это освободит персонал для работы с клиентами, вопросы которых требуют значительного внимания.

Также для увеличения прибыльности банка необходимо рассмотреть стратегию увеличения дополнительных офисов и расширения банкоматной сети. На данный момент у Бинбанка 416 офисов в 173 городах России. Для увеличения

количества клиентов следует открывать дополнительные офисы в небольших городах страны, т.к. там очень низкий уровень конкуренции, и данное решение позволит привлечь дополнительных клиентов. Если говорить о банкоматах, то возможна установка дополнительных банкоматов в местах особого скопления людей, например, в торговых центрах, а также возможно привлечение дополнительного количества банков-партнеров, работа с которым позволит пользоваться их банкоматами без комиссии.

При проведении наиболее подробного всестороннего анализа доходности банка, предполагалось, что углубленный анализ рентабельности позволит повысить качество управленческих решений в коммерческом банке, т.к. наибольшее влияние на прибыль в целом оказывают операционные доходы и расходы, полученные банком. Предлагаемые нами выше мероприятия для конкретного банка опираются на анализ по группам продукции, а не на анализ по стандартным показателям рентабельности, что позволяет банку повысить уровень доходов, связанных с реализацией банковских продуктов, следовательно, увеличить прибыль и повысить рентабельность наша гипотеза была верна.

### **Библиографический список**

1. Дюма И.Н. Особенности бюджетирования деятельности высших учебных заведений// Современные проблемы социально-гуманитарных наук. 2015. №1. С.140-142.

УДК 33.336

**Шорикова О.А., Заверткина Ю.А. Проблема выбора вариации модели Дюпона для анализа рентабельности коммерческого банка**

The problem of choosing the variation of DuPont's model for analyzing the profitability of a commercial bank

**Шорикова Олеся Александровна**

Студент

Новосибирский государственный университет экономики и управления

РФ, г.Новосибирск

[olshoricova@mail.ru](mailto:olshoricova@mail.ru)

**Shorikova Olesya**

**Alexandrovna**

Student

Novosibirsk State University of

economics and management

Russia, Novosibirsk

**Заверткина Юлия Александровна**

Студент

Новосибирский государственный университет экономики и управления

РФ, г.Новосибирск

[J.zavertkina@yandex.ru](mailto:J.zavertkina@yandex.ru)

**Zavertkina Yuliya Aleksandrovna**

Student

Novosibirsk State University of

economics and management

Russia, Novosibirsk

**Научный руководитель**

**Доме И.Н.**, старший преподаватель

Новосибирский государственный университет экономики и управления

РФ, г.Новосибирск

**Scientific adviser**

**Dome I.N.**, senior lecturer

Novosibirsk State University of

economics and management

Russia, Novosibirsk

**Аннотация.** Целью статьи является анализ изучения рентабельности собственного капитала в банковском секторе. Финансовая отчетность банков отличается от отчетности других организаций, поэтому декомпозиция рентабельности собственного капитала банка должна осуществляться отличным от них способом. В статье проанализированы актуальные проблемы построения системы показателей рентабельности применительно к деятельности коммерческих банков.

**Abstract.** The purpose of the article is to analyze the study of return on equity in the banking sector. The financial reporting of banks differs from the reporting of other organizations, therefore, the decomposition of the profitability of the bank's own capital must be carried out in a different way from them. The article analyzes the actual problems of constructing a system of profitability indicators applied to the activities of commercial banks.

**Ключевые слова.** Банк, прибыль, рентабельность, факторы, влияющие на рентабельность, модель Дюпон.

**Keywords.** Bank, profit, profitability, factors influencing profitability, the DuPont model.

Наиболее важными целями финансового анализа коммерческого банка является повышение рентабельности капитала и прибыльности. И собственники, и акционеры капитала одинаково заинтересованы в его увеличении, росте доходов банка, повышении доли прибыли, которая приходится на каждого акционера.

**Рентабельность собственного капитала** показывает величину прибыли, которую получит предприятие на единицу стоимости собственного капитала. Проблемы использования модели Дюпона при анализе доходности капитала предприятий широко рассматриваются в трудах многих ученых. Учитывая повышенный риск банковской деятельности и зависимость кредитных организаций от привлеченных средств, использование модели Дюпона при анализе рентабельности собственных средств банков имеет свою специфику. Так, некоторые ученые-экономисты, среди которых можно отметить О.И. Лаврушина, Л.О. Примостку, Ю.С. Масленченкова и Е.П. Жарковскую использовали трех- или четырехфакторные модели анализа рентабельности капитала кредитных организаций.

Организационные трудности проведения анализа показателей рентабельности на сегодняшний день связаны с отсутствием методического

единообразия в расчетах одних и тех же составляющих рентабельности различными коммерческими банками и, как следствие этого, отсутствием базы межбанковских данных для сравнений. В связи с этим возникает проблема, суть которой заключается в том, с использованием какой именно модели Дюпона проводить анализ рентабельности.

Актуальность данной темы состоит в том, что в условиях кризиса преобладают более жесткие экономические условия для банков и предприятий в осуществлении ими экономической деятельности, соответственно, становится логичным, что управление рентабельностью становится проблемным.

Целью статьи является обоснование выбора модификации модели Дюпона для проведения анализа рентабельности в коммерческом банке.

Формула Дюпона (DuPont formula) представляет собой расчет ключевого показателя эффективности деятельности – рентабельности собственного капитала (ROE) – через три концептуальные составляющие: рентабельность продаж, оборачиваемость активов и финансовый леверидж. Модель Дюпона и ее модификации, основанные преимущественно на трех- и пятифакторных формулах, позволяет организации быстро оценить степень влияния различных факторов на формирование показателя рентабельности собственного капитала, который занимает ключевое место при оценке стоимости организации и ее привлекательности для акционеров. Рассмотрим более подробно составляющие компоненты в данной модели, а также механизм построения самой формулы и расчетов, которые построены на основании заданной формулы.

В двухфакторной модели прибыльность банка оценивается показателями ROE (рентабельность капитала, как отношение финансового результата (неиспользованной прибыли (убытков) за отчетный период) (NP) к средней величине собственного капитала (K)) и ROA (рентабельность активов, как

отношение финансового результата (NP) к средней величине активов (A), а показателем риска банка служит МК (мультипликатор капитала — отношение активов (A) к собственному капиталу (K)).

$$\frac{NP}{K} = \frac{NP}{A} * \frac{A}{K} \quad (1)$$

$$\text{Или } ROE = ROA * MK \quad (2)$$

Для получения трехфакторной модели, разложим прибыльность активов (ROA) на показатель маржи прибыли и коэффициент доходности активов. Маржа прибыли (PM) является отношением финансового результата (NP) к совокупному чистому доходу (IN) кредитной организации. Коэффициент доходности активов (EA) рассчитывается как отношение совокупного чистого дохода (IN) к средним активам банка (A). Тогда получим зависимость:

$$ROA = \frac{NP}{IN} * \frac{IN}{A} \quad (3)$$

$$\text{Или } ROA = PM * EA \quad (4)$$

Подставив (4) в формулу (2), получим трехфакторную модель:

$$ROE = PM \times EA \times MK \quad (5)$$

Трехфакторная модель Дюпона наиболее часто используется при анализе рентабельности собственного капитала кредитных организаций. Банк России в ежегодных отчетах о развитии банковского сектора и банковского надзора также проводит декомпозиционный анализ по указанным факторам в целом по банковскому сектору Российской Федерации. С его помощью можно сравнивать полученные результаты факторного анализа по исследуемым банкам с совокупными данными банковской системы.

Для получения четырехфакторной модели разложим маржу прибыли (PM) как произведение коэффициента эффективности контроля за расходами и коэффициента эффективности управления налогами .

Коэффициент эффективности контроля за расходами (KE) является

отношением прибыли (убытков) до налогообложения (ЕВТ) к совокупному чистому доходу (IN) кредитной организации. Коэффициент эффективности управления налогами (КТ) рассчитывается как отношение финансового результата (NP) к прибыли (убыткам) до налогообложения (ЕВТ). Тогда получим зависимость:

$$PM = \frac{ЕВТ}{IN} * \frac{NP}{ЕВТ} \quad (6)$$

$$\text{Или } PM = KE * КТ \quad (7)$$

Подставив (7) в формулу (5), получим четырехфакторную модель:

$$ROE = KE \times КТ \times EA \times МК \quad (8)$$

Одной из главных задач финансового менеджмента является оптимальное сочетание интересов акционеров с необходимостью достаточного финансирования развития кредитной организации. Чем больше чистой прибыли направляется на выплату дивидендов, тем меньше остается на самофинансирование, что приводит к сокращению темпов роста собственного капитала, уменьшает платежеспособность компании.

Оценить возможности увеличения собственного капитала за счет внутренних источников позволяет построение пятифакторной модели декомпозиционного анализа. Для этого левую и правую части формулы (8) умножим на коэффициент эффективности дивидендной политики (EDD), характеризуемый долей чистой прибыли, которая осталась после выплаты дивидендов (PD), в чистой прибыли банка (NP).

$$EDD = \frac{PD}{NP} \quad (9)$$

В результате сокращений левая часть формулы (8) преобразуется в коэффициент накопления (АК):

$$AK = \frac{PD}{K} \quad (10)$$

А пятифакторная модель собственного капитала кредитной организации приобретет следующий вид:

$$AK = EDD \times KE \times KT \times EA \times MK \quad (11)$$

$$AK = \frac{DP}{NP} * \frac{NP}{EBT} * \frac{EBT}{IN} * \frac{IN}{A} * \frac{A}{K} \quad (12)$$

Коэффициент накопления (AK) дает возможность оценить, насколько следует увеличить собственный капитал банка при росте валюты баланса на 1%, с условием, что увеличение собственного капитала возможно только за счет внутренних источников. В случае, если кредитная организация не осуществляет дивидендных выплат акционерам (собственника), значение коэффициента накопления (AK) совпадает с рентабельностью собственного капитала (ROE). Поскольку за анализируемый период ПАО «Банк Левобережный» не производил выплат дивидендов своим акционерам, то влиянием дивидендной политики можно пренебречь, так как  $PD = IN$ ,  $PD / IN = 1$ .

Предложенная схема пятифакторного анализа является наиболее оптимальной для использования банками, так как позволяет наглядно проследить влияние факторов на формирование показателей рентабельности капитала кредитной организации, дать их характеристику и определить с чем связаны их изменения.

Проведем анализ пятифакторной модели декомпозиционного анализа собственного капитала на примере ПАО «Банк Левобережный». Для этого воспользуемся данными годовой финансовой отчетностью за период 2013-2015 года, размещенной на официальном сайте банка.

Таблица 1

Пятифакторная модель анализа рентабельности капитала ПАО «Банк  
Левобережный» за 2013-2015гг.

Наименование показателя	2013 год	2014 год	2015 год	Абсолютное изменение за 2013 год	Абсолютное изменение за 2014 год
Коэффициент накопления(АК)	21,78%	10,75%	14,06%	-11,03	+3,31
EDD	1	1	1	-	-
KE	0,781	0,732	0,757	-0,049	+0,105
КТ	0,2321	0,1708	0,2008	-0,0613	+0,009
EA	0,08	0,096	0,089	+0,016	-0,007
МК	15,018	8,954	10,391	-6,064	+1,437
EDD*KE*КТ*EA*МК	0,2178	0,1075	0,1406	-0,1103	+0,331

Соответственно, значение коэффициента накопления ПАО «Банк Левобережный» совпадает с рентабельностью собственного капитала.

Как показывают расчеты, коэффициент накопления ПАО «Банк Левобережный» снизился к 2014 году на 11,03%, а в следующем году увеличился на 3,1%.

В результате проведенного анализа было выявлено, что:

1. На снижение рентабельности капитала на 11,03% в 2014 году наибольшее влияние оказала переменная КТ — то есть та маржа прибыли, которая закладывается банком. Поскольку у ПАО «Банк Левобережный» низкая маржа прибыли, и она имеет тенденцию к снижению, это повлияло на снижение показателя рентабельности.

2. Корректирующим коэффициентом в 2014 году является показатель EA — доходность активов. За счет положительного влияния данного фактора, в размере 1,6 % (коэффициент влияния), рентабельность капитала потерпела не такое значительное падение, чем могло бы быть.

3. Единственным отрицательным корректирующим фактором в 2015 году также является доходность активов. Вложение средств банком было произведено в большей степени в безрисковые активы, с чем связано относительное снижение доходности активов. Произошел значительный рост активов, при том, что их доходность снизилась. Это объясняется инвестициями в основные фонды и увеличением доли иммобилизованных средств, не приносящих дохода банку.

В результате проведенного исследования можно выделить преимущества и недостатки пяти- факторной модели Дюпона рентабельности капитала кредитной организации.

Основное преимущество модели - это простота расчетов и проведения анализа. Это привело к тому, что данная модель была доминирующей в финансовом анализе компаний США до 70-х годов двадцатого века. Выделенные факторы, определяющие прибыльность компании для акционеров, довольно легко связываются с оперативными планами предприятия. Недостатками модели являются то, что бухгалтерская отчетность не является абсолютно надежным источником информации о деятельности предприятия.

Модель Дюпона базируется на разбиении комплексных показателей на факторы, их составляющие. Использование пятифакторной модели коммерческими банками осуществляется для того, что бы:

- определить как влияют первичные факторы на формирование комплексных показателей рентабельности капитала;
- получить сравнительную характеристику факторов;
- определить причины их изменения.

В отличие от традиционных трех- и четырехфакторных моделей, рассмотренная пятифакторная модель позволяет дополнительно учесть

дивидендную политику кредитной организации и возможности увеличения собственного капитала за счет внутренних источников.

### Библиографический список

1. Доче И.Н. Особенности бюджетирования деятельности высших учебных заведений// Современные проблемы социально-гуманитарных наук. 2015. №1. С.140-142;

2. Петров А.Ю., Петрова В.И. Комплексный анализ финансовой деятельности банка. – М.: Финансы и статистика, 2007;

3. Банковский менеджмент: учебник / кол.авторов ; под ред. д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : КНОРУС, 2010. — 560 с;

4. Жарковская Е.П. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка: учебник. — М.: «Омега — Л», 2010. — 325с.

Электронное научное издание

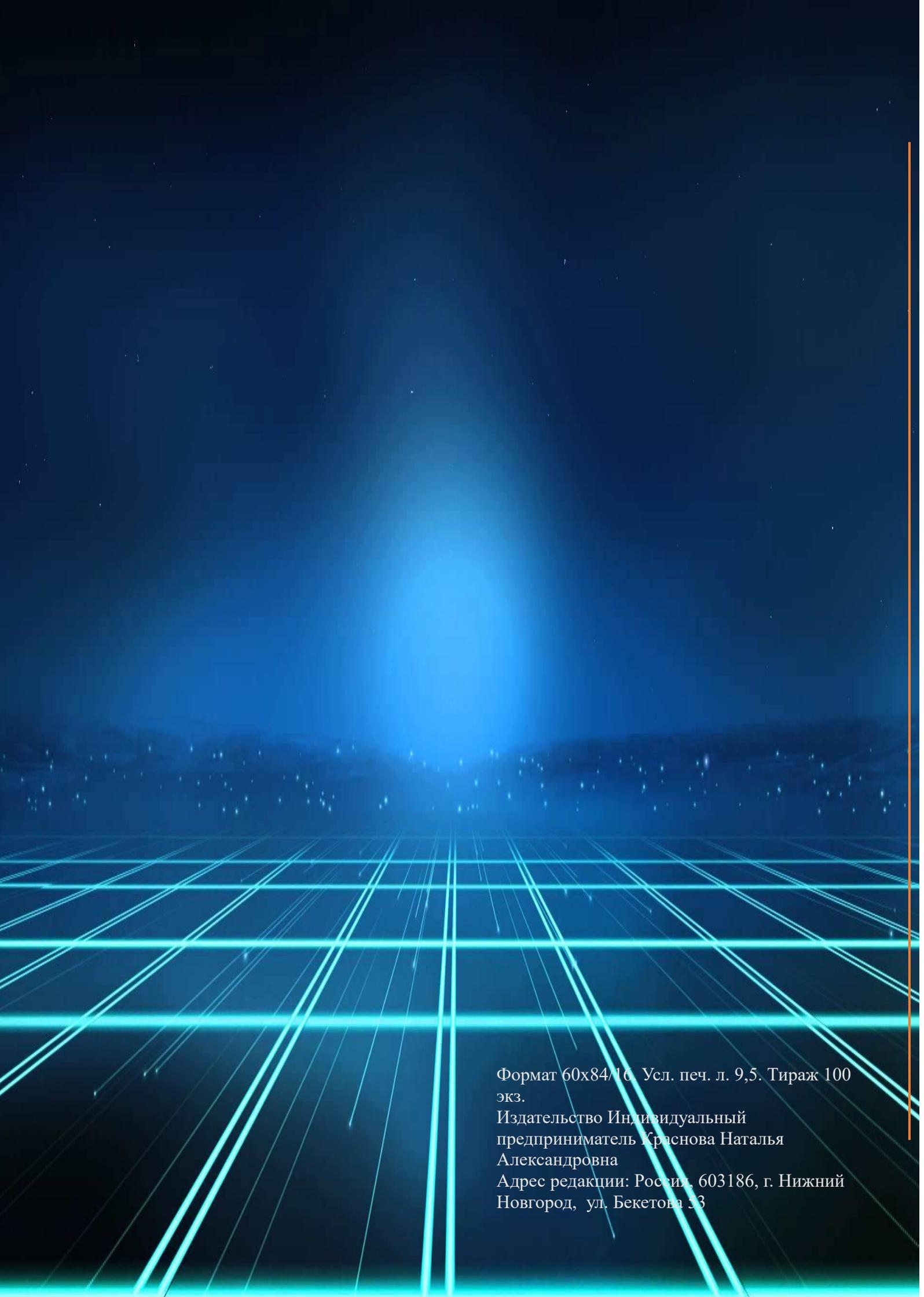
# **Экономика и управление: современные теории и практические разработки**

Сборник научных трудов  
по материалам II международного  
экономического форума молодых ученых

10 июня 2017 г.

По вопросам и замечаниям к изданию, а также предложениям к  
сотрудничеству обращаться по электронной почте [mail@scipro.ru](mailto:mail@scipro.ru)

Подготовлено с авторских оригиналов



Формат 60x84/16. Усл. печ. л. 9,5. Тираж 100 экз.

Издательство Индивидуальный  
предприниматель Краснова Наталья  
Александровна

Адрес редакции: Россия, 603186, г. Нижний  
Новгород, ул. Бекетова 33